

Міністерство освіти і науки України
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»
Кафедра фінансів і банківської справи
Департамент фінансів Закарпатської обласної державної адміністрації
Закарпатський регіональний центр соціально-економічних і гуманітарних досліджень НАН України
Національний університет «Львівська політехніка»
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця
Євразійський національний університет імені Л.Н. Гумільова (Республіка Казахстан)
Коледж міжнародного бізнесу Словаччини у Пряшеві (Словацька республіка)
Мідлсекський університет у Лондоні (Сполучене Королівство Великої Британії та Північної Ірландії)
Південно-східний європейський університет (Республіка Македонія)
Полоцький державний університет (Республіка Білорусь)

ФІНАНСОВО-КРЕДИТНА СИСТЕМА: ВЕКТОР РОЗВИТКУ

**Збірник матеріалів
II Міжнародної науково-практичної конференції**

(26 квітня 2017 р., м. Ужгород, Україна)

Ужгород - 2017

УДК 336 (477) (063)

Ф59

Рекомендовано до друку Вченою радою ДВНЗ «Ужгородський національний університет», протокол № 5 від 27 квітня 2017 року.

Відповідальний за випуск:

Варцаба Віра Іванівна — завідувач кафедри фінансів і банківської справи економічного факультету ДВНЗ «УжНУ», д.е.н., доцент.

Редакційна колегія:

Пойда-Носик Ніна Никифорівна — професор кафедри фінансів і банківської справи ДВНЗ «УжНУ», к.е.н., доцент.

Чубарь Оксана Геннадіївна — доцент кафедри фінансів і банківської справи ДВНЗ «УжНУ», к.е.н., доцент.

Огородник Валерія Олегівна — доцент кафедри фінансів і банківської справи ДВНЗ «УжНУ», к.е.н., доцент.

Заславська Ольга Ігорівна — доцент кафедри фінансів і банківської справи ДВНЗ «УжНУ», к.е.н.

Стегура Віктор Вікторович — викладач кафедри фінансів і банківської справи ДВНЗ «УжНУ».

Лийзьо Наталія Василівна — лаборант кафедри фінансів і банківської справи ДВНЗ «УжНУ».

Ф59 Фінансово-кредитна система: вектор розвитку: збірник матеріалів II Міжнародної науково-практичної конференції (м. Ужгород, 26 квітня 2017 р.) – Ужгород: Видавництво УжНУ «Говерла», 2017. – 284 с.

Збірник укладено за матеріалами II Міжнародної науково-практичної конференції «Фінансово-кредитна система: вектор розвитку», яка відбулася 26 квітня 2017 р. у ДВНЗ «Ужгородський національний університет». Матеріали авторів містять різні точки зору з теоретичних та прикладних засад розвитку фінансово-кредитної системи держави та регіонів, які охоплюють: управління державними фінансами; проблематику розвитку грошово-кредитного ринку; вдосконалення механізмів фінансового менеджменту підприємництва; розбудову ринку страхових послуг; актуальні питання зміцнення фінансової безпеки; тенденції розвитку зовнішньоекономічних відносин, що в сукупності виступають ключовими факторами процесу перебудови національної та глобальної моделі фінансово-кредитних відносин.

Матеріали 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.

УДК 336 (477) (063)

ISBN 978-617-7333-37-0

© Автори тез, 2017
© ДВНЗ «УжНУ», 2017

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1

МОДЕРНІЗАЦІЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМИ ФІНАНСАМИ

Артикова Д.М. ГОСУДАРСТВЕННЫЙ БЮДЖЕТ КАК ИНСТРУМЕНТ ФИНАНСОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ	11
Валігура А.Т. СТАН ТА ПРОБЛЕМИ ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ У КОНТЕКСТІ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ	12
Вербинська М.О. НЕОБХІДНІСТЬ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ	14
Гаджиев А.-К.Г. НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ АЗЕРБАЙДЖАНА В УСЛОВИЯХ ПАДАЮЩИХ НЕФТЯНЫХ ДОХОДОВ	16
Губа А.А., Качан А.В. НЕОБХІДНІСТЬ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	17
Животун А.М., Євгенєва А.С. РОЛЬ ПОЗИКОВИХ РЕСУРСІВ ЯК ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	19
Заславська О.І. ПЕНСІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ	20
Корсакова О.С. АНАЛІЗ ШЛЯХІВ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМИ ФІНАНСАМИ В УКРАЇНІ	22
Кульбіда В.А. РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УКРАЇНІ	24
Лазар П.Д., Граньович Ю.П. ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ	26
Муминов Х.М. РОЛЬ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ В УПРАВЛЕНИИ ФИНАНСАМИ	28
Мусаева Ж.К. РОЛЬ ФИНАНСОВОГО УЧЕТА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ	30
Овчаренко К.В. ПРОБЛЕМИ БЮДЖЕТНОГО ФІНАНСУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙ	31
Петрова І.П., Трушкіна Н.В. ЩОДО РОЗВИТКУ МЕХАНІЗМУ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА	33
Пітюлич М.М. ДЕРЖАВНА ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ГІРСЬКИХ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД	35
Плисюк А.Н. ДОХОДЫ БЮДЖЕТА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	36
Пшеничникова С.В. ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН	39
Ruziyeva D., Abdullaev J. IMPACT OF INFORMATION TECHNOLOGY IN THE ECONOMY	40
Семенова В.Г. ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ	41

Сержанов В.В., Костьов'ят Г.І. ПЛЮРАЛІСТИЧНИЙ СТАН ДЕРЖАВНИХ ФІНАНСІВ	43
Терновська К.Є. МОДЕРНІЗАЦІЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМИ ФІНАНСАМИ В УКРАЇНІ НА ДОСВІДІ НІМЕЧЧИНИ	44
Тимчак М.В. ОСОБЛИВОСТІ АДМІНІСТРАТИВНО-ФІНАНСОВОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ	46
Чернышева В.Ю. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ТАРИФООБРАЗОВАНИЯ В ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОЙ ОТРАСЛИ	47
Чубарь О.Г., Машіко К.С. НОРМАТИВНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ І ГРОМАД	49
Шімон К.В. ОСОБЛИВОСТІ БЮДЖЕТНОЇ РЕФОРМИ В УКРАЇНІ	51
Юшко С.В., Глущенко Ю.М. ДО ПИТАННЯ ФОРМУВАННЯ БЮДЖЕТУ РОЗВИТКУ У СКЛАДІ СПЕЦІАЛЬНОГО ФОНДУ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ	53
Юшко С.В., Завдов'єв М.Д., Бадяєв О.В. КЛЮЧОВІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ ВИКОНАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ ЗА ДОХОДАМИ	54

СЕКЦІЯ 2 ДІЯЛЬНІСТЬ СУБ'ЄКТІВ ГРОШОВО-КРЕДИТНОГО РИНКУ В УМОВАХ ДИСБАЛАНСІВ

Алексеев І.В., Мазур А.В. БАНКІВСЬКА СИСТЕМА У ВЕКТОРІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ	57
Благул І.І. ІНКЛЮЗІЯ ФІНАНСОВОГО РИНКУ В РОЗВИТКУ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ	59
Бондаренко Л.П. КРЕДИТНІ УСТАНОВИ НЕБАНКІВСЬКОГО ТИПУ ТА ЇХ РОЛЬ НА РИНКУ ПОЗИКОВОГО КАПІТАЛУ УКРАЇНИ	60
Варцаба В.І. РИНОК ЦІННИХ ПАПЕРІВ УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ	61
Грицак Ю.В. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЩОДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ТА БЕЗПЕКИ БАНКІВ	64
Губа А.А., Качан А.В. ІНТЕРНЕТ-БАНКІНГ ЯК ПЕРСПЕКТИВНИЙ НАПРЯМ РОЗВИТКУ РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ	65
Дюлай Є.В. ІНВЕСТИЦІЙНИЙ БАНКІНГ — ШЛЯХ ДО ВІДНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ	67
Иванченко О.В. РАЗВИТИЕ УСТОЙЧИВОГО БАНКИНГА НА ОСНОВЕ МАРКЕТИНГА ПАРТНЕРСКИХ ОТНОШЕНИЙ	69
Ільїна О.В. ДОСЛІДЖЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЮ БАНКУ	70
Квасницька Р.С. ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ПОВНОТИ ФІНАНСОВО-СТАТИСТИЧНОЇ ІНФОРМАЦІЇ ПРО ІНВЕСТИЦІЙНУ ДІЯЛЬНІСТЬ ОКРЕМИХ БАНКІВ	72
Кінч Л.Ф. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ ПЛАТІЖНИХ КАРТОК В УКРАЇНІ	73

Колесник О.О., Скобелєва А.С. РОЛЬ ФІНАНСОВОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ У ГЕНЕЗІ КРИЗОВИХ ЯВИЩ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ	75
Кукса В.М. СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ	77
Легеза Н.Е. КОРПОРАТИВНІ ОБЛІГАЦІЇ ЯК АЛЬТЕРНАТИВА ЗАЛУЧЕННЮ КОШТІВ НА РИНКУ БАНКІВСЬКИХ КРЕДИТІВ	78
Мамедов С.Г. СИСТЕМА АНТИКРИЗОВОЇ АДАПТАЦІЇ БАНКІВ В УКРАЇНІ	80
Махмудова М.А. МЕТОДИ СОКРАЩЕННЯ ДЕФИЦИТА ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА В УЗБЕКИСТАНЕ	82
Мостіпака О.В. БАНКІВСЬКА СИСТЕМА ЯК ВИХІДНЕ НАЧАЛО ДИСБАЛАНСІВ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ	83
Обравит В.І. СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ОСНОВНИХ ПОКАЗНИКІВ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОГО ФОНДОВОГО РИНКУ ЗГІДНО РІЧНИХ ЗВІТІВ НКЦПФР	85
Огородник В.О. СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ЗАКАРПАТТЯ	87
Омарова О.Ф. ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ И УЧЕТА КРЕДИТНЫХ ОПЕРАЦИЙ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА	88
Осташ С.В. ФАКТОРИ, ЯКІ ВПЛИВАЮТЬ НА ФІНАНСОВУ СТІЙКІСТЬ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ	90
Рад Н.С. ПЕНСІЙНА СИСТЕМА ТА ФІНАНСОВИЙ РИНОК В КОНТЕКСТІ МОЖЛИВОСТЕЙ І РИЗИКІВ	92
Селезньова Ю.О. ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА И МЕТОДЫ ЕЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ	94
Синюк А.О., Підгірний А.Т. КРЕДИТНІ РИЗИКИ БАНКІВ ТА МЕТОДИ ЇХ МІНІМІЗАЦІЇ	95
Стукан І.Ю. ПЕРСПЕКТИВИ ЗАПРОВАДЖЕННЯ ВИМОГ БАЗЕЛЬ-III ДЛЯ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ	97
Херманюк Я.І. ДІЯЛЬНІСТЬ БАНКІВ ЯК ЧИННИК РОЗВИТКУ ДИСБАЛАНСІВ ПЕРЕРОЗПОДІЛУ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ В ЕКОНОМІЦІ	99
Худолій Ю.С., Свистун Л.А., Завора Т.М. АНАЛІЗ ДЕРЖАВНИХ ПРОГРАМ КРЕДИТУВАННЯ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНИХ ПРОЕКТІВ	100
Шот А.П., Бахур Т. ПРОБЛЕМИ ЗАЛУЧЕННЯ ДЕПОЗИТНИХ КОШТІВ КОМЕРЦІЙНИМИ БАНКАМИ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ	103
Шпонько К.А. АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ СИСТЕМНО ВАЖЛИВИХ БАНКІВ В УМОВАХ КРИЗИ КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ	105

СЕКЦІЯ 3
ВЕКТОРИ УДОСКОНАЛЕННЯ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ ДЕРЖАВИ

Біланіч Л.В. ФОРМИ ПІДТРИМКИ СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ	107
Зиявитдинова Н.М. ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРИБЫЛИ В РЕГУЛИРОВАНИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ АКТИВНОСТИ	108
Князькова В.Я. РЕФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЛІБЕРАЛЬНОГО ПОДАТКОВОГО КОДЕКСУ	110
Королева Л.П. ПОТЕНЦИАЛ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ВМЕНЕННЫХ ДОХОДОВ В СФЕРЕ ОПЕРАЦИЙ С НЕДВИЖИМОСТЬЮ И АРЕНДЫ	112
Лукачина С.С. СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПОДАТКУ НА ДОХОДИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ В УКРАЇНІ	114
Мінкович В.Т., Фурик І.І. НЕДОЛІКИ СУЧАСНОЇ СИСТЕМИ МІСЦЕВОГО ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ	116
Мойсеєнко І.П. ВИЗНАЧЕННЯ НАПРЯМІВ ПОДАТКОВОГО СТИМУЛЮВАННЯ ПОПИТУ	117
Мороз С.Р., Якимова В.І. УХИЛЕННЯ ВІД СПЛАТИ ПОДАТКІВ В УКРАЇНІ: ОСНОВНІ ПРИЧИНИ, НАСЛІДКИ ТА ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ ПРОБЛЕМИ	119
Орлова К.О. НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ НЕПРЯМОГО ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ	121
Петрова Т.С. НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ	123
Sivitska S. THE FORECASTING OF BUDGET-FORMING TAXES IN THE FIELD OF EXCISE TAXATION	124
Хасанова Г.Д. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ В УЗБЕКИСТАНЕ	126

СЕКЦІЯ 4
ФІНАНСОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР
ЯК ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Берест М.М. ІДЕНТИФІКАЦІЯ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ПРИБУТКОВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА	128
Бондарчук М.К. АНТИКРИЗОВИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНСЬКИХ СТРУКТУР ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО БІЗНЕСУ	130
Босенко В.А. ПИТАННЯ РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ	132
Бузовська І.Є. УЗАГАЛЬНЕННЯ ТЕОРЕТИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА»	133
Ватоян А.М. ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ	135
Hvizdová E. REGIONAL DEVELOPMENT THROUGH CRAFTS TOWARDS THE CREATIVE INDUSTRIES	137

Гришкевич М.В. ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В ФОРМИРОВАНИИ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА	138
Грідіна Г.В. ФІНАНСОВИЙ ЛІЗІНГ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ	139
Данканич Г.В. СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ УКРАЇНСЬКОГО БІЗНЕСУ: РЕАЛІЇ СЬОГОДЕННЯ	141
Добринь С.В. ВИБІР СТРАТЕГІЧНИХ АЛЬТЕРНАТИВ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	144
Дудка М.О. ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ АГРОПРОМИСЛОВОГО СЕКТОРУ	146
Жумаева Д.Х. ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ – ГЛАВНЫЙ КРИТЕРИЙ ОЦЕНКИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ	148
Івашина Н.В. НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗНИЖЕННЯ РІВНЯ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА	149
Кампо Г.М. ОПТИМІЗАЦІЯ ПОДАТКОВИХ ПЛАТЕЖІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ	152
Коваль Г.С. ОПТИМІЗАЦІЯ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОДИН З ІНСТРУМЕНТІВ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ТА ВАГОМИЙ ЧИННИК ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ	153
Ковальова О.Ю. ПРОЕКТНЕ ФІНАНСУВАННЯ: ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ	155
Коротя М.І. ПРОБЛЕМИ ТАРИФОУТВОРЕННЯ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ ГАЗОВОГО РИНКУ В УКРАЇНІ	156
Кошель М.О. ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА	158
Кравченко О.А. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОТЛИЧИЯ ПОНЯТИЙ «ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ» И «БЮДЖЕТИРОВАНИЕ»	160
Крамарець В.Р. СПРИЯТЛИВІ АСПЕКТИ ЗАСТОСУВАННЯ СПІЛЬНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В УКРАЇНІ	162
Кубіній Н.Ю., Маргітч В.В., Латинін К.І. ФУНКЦІЇ ТА ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЧНОЇ ІНФОРМАЦІЇ	163
Матвиенко А.И. К ВОПРОСУ О ФИНАНСОВОЙ ПРОДУКТИВНОСТИ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОМ СПОРТЕ	165
Мешко В.В. ПОНЯТТЯ ДЕРЖАВНОГО ЗАМОВЛЕННЯ ЯК ФОРМИ ПІДТРИМКИ ПІДПРИЄМНИЦТВА	167
Мікловда В.П., Кубіній В.В., Косовілка Т.І. ЕФЕКТИВНІТЬ ТА РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ СТРАТЕГІЧНОГО ФАКТОРА	169
Мулеса Е.В. СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ У РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА	170
Педченко Н.С., Сірик М., Хоменко К. СУЧАСНІ МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ СКЛАДУ ТА СТРУКТУРИ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	173
Пугач Т.В. ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ ПРЕДПРИЯТИЯ	175

Романюк П.И. УПРАВЛЕНИЕ АКЦИОНЕРНОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ	177
Ruziyeva D., Abdullaev J. BIG OBJECTIVES OF SMALL BUSINESS	178
Сайфуллаева Н.З. УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЁТ КАК ИНСТРУМЕНТ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА	180
Семенюк В.В. ПРОЕКТНЕ ФІНАНСУВАННЯ В УКРАЇНІ ТА ЙОГО ОСОБЛИВОСТІ	182
Скаженник М.В. ВПЛИВ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ НА СТРАХОВІ КОМПАНІЇ	183
Сочка К.А. МІКРОБІЗНЕС – ОСОБЛИВОСТІ ТА РИЗИКИ ДІЯЛЬНОСТІ В ТУРИСТИЧНО- РЕКРЕАЦІЙНІЙ СФЕРІ	185
Стегура В.В. ЛІБЕРАЛІЗАЦІЯ І ДЕРЕГУЛЯЦІЯ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	187
Суханова А.В. МІЖНАРОДНІ ПРОГРАМ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА	189
Ткаченко А.В. НАПРЯМИ ДОСЯГНЕННЯ ЕФЕКТИВНОЇ ОПТИМІЗАЦІЇ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	191
Толчинская М.Н. ВОПРОСЫ ОТРАЖЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ	194
Хамаріто О.Д. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА	196
Хмелев А.Г., Хмелева А.В. УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ ПОТОКАМИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ С ПРИМЕНЕНИЕМ ИСКУССТВЕННЫХ НЕЙРОННЫХ СЕТЕЙ	197
Шарковська С.О. ФАКТОРИ ТА МЕХАНІЗМ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ НА РИНКУ СОНЯШНИКУ	199

СЕКЦІЯ 5

ШЛЯХИ ЗМІЦНЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ НА МАКРО- ТА МІКРОРІВНЯХ

Бачо Р.Й. МЕТОДИКА ОЦІНКИ ЗМІНИ СТАНУ РИНКІВ НЕБАНКІВСЬКИХ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ ЗА ДОПОМОГОЮ КОГНІТИВНОГО АНАЛІЗУ	201
Богатько А.С. СУЧАСНИЙ СТАН ДЕРЖАВНОГО БОРГУ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЙОГО СКОРОЧЕННЯ	203
Бондаревська О.М. ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА РЕГІОНУ ЯК СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ	204
Бритченко И.Г., Стойка В.С. МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ИНСТИТУТА ФИНАНСОВОГО ОМБУДСМЕНА	206
Гладких Д.М. СКОРОЧЕННЯ НАДХОДЖЕНЬ НА КОРИСТЬ ФІЗИЧНИХ ОСІБ З-ЗА КОРДОНУ ЯК НЕГАТИВНИЙ ЧИННИК ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ	208
Deari F., Poyda-Nosyk N. FINANCIAL RISK AND FINANCIAL LEVERAGE: AN EXPERIMENTAL STUDY	210
Кильчурина Р.Р. МЕТОДЫ ОЦЕНКИ РИСКОВ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ	213

Койло В.В. ШЛЯХИ ЗМІЦНЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ СПІВПРАЦІ З МІЖНАРОДНИМИ ФІНАНСОВИМИ ОРГАНІЗАЦІЯМИ	215
Кошельок Г.В. МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ РІВНЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА	217
Матвиенко А.И., Соловьева К.А. ИНСТРУМЕНТЫ НАПРАВЛЕННЫЕ НА МАКСИМИЗАЦИЮ ПРИБЫЛИ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОМ СПОРТЕ КАК ОСНОВА ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ	220
Onyshchenko V., Ivaniuk B. DEVELOPMENT INVESTING OF THE ENERGY SECURITY OF UKRAINE	221
Підхомний О.М. ПРОБЛЕМА ДОВІРИ У КОНТЕКСТІ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ	223
Пойда-Носик Н.Н. ПЕРЕВІРКА НАДІЙНОСТІ КОНТРАГЕНТА ЯК ФАКТОР ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ КОМПАНІЇ	224
Пшик Б.І. ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ	225
Семцов В.М. ВПЛИВ ІНСТИТУЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА НА ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ ДЕРЖАВИ	227
Терзиев К.Т., Стоянов Е.Н. ИНСТРУМЕНТЫ ДЛЯ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ СОЦИАЛЬНОГО ПРОГРАММИРОВАНИЯ	229
Терзиев К.Т., Стоянов Е.Н. МОДЕЛЬ ФИНАНСОВОЙ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ СОЦИАЛЬНОГО ПРОГРАММИРОВАНИЯ	232
Терзиев К.Т., Стоянов Е.Н. ФИНАНСОВАЯ ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ СОЦИАЛЬНОГО ПРОГРАММИРОВАНИЯ	237
Шкодiна І.В. ІНСТИТУЦІЙНЕ РЕГУЛЮВАННЯ АЛЬТЕРНАТИВНИХ ТОРГОВИХ СИСТЕМ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ БЕЗПЕКИ ФІНАНСОВИХ РИНКІВ	242

СЕКЦІЯ 6

ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ СТРАХОВОГО РИНКУ

Алимова Д.Д. РАЗВИТИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН	244
Анікєєва Н.С. СУЧАСНІ РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ	245
Бондаренко Є.К. ОБГРУНТУВАННЯ СТВОРЕННЯ РИНКУ СТРАХУВАННЯ РИЗИКІВ ФОНДОВОГО РИНКУ В УКРАЇНІ	247
Грицина О.В. СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПЕНСІЙНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ	249
Довгопола А.Д. РОЗВИТОК МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ УКРАЇНИ	250
Кондрат І.Ю., Ступницька Г.М. СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ В УКРАЇНІ	252
Кошель Г.М. ІНОЗЕМНИЙ КАПІТАЛ НА ВІТЧИЗНЯНОМУ СТРАХОВОМУ РИНКУ: ЗАГРОЗИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ	254

Махітько В.С., Пономарьова О.Б. СУЧАСНИЙ СТАН НЕДЕРЖАВНОГО ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ	256
Мілошевич Н.В. СТАН ПЕРЕСТРАХУВАЛЬНОГО РИНКУ В УКРАЇНІ	258
Мінкович В.Т. РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНО ВАЖЛИВИХ ВИДІВ СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ	259
Ошийко А.А. ОСОБЛИВОСТІ СТРАХУВАННЯ ТУРИСТИЧНИХ РИЗИКІВ В УКРАЇНІ	261
Полійчук М.В., Пономарьова О.Б. СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ПЕРЕСТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ	263
Пулим Д.М. ПЕРЕСТАХУВАННЯ РИЗИКІВ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ	265
Скомороха Л.А. ДОБРОВОЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ КРЕДИТОПОЛУЧАТЕЛЕЙ НА СЛУЧАЙ ПОТЕРИ РАБОТЫ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	266
Щока І.В. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНТЕРНЕТ-СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ	268

СЕКЦІЯ 7

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН У СИСТЕМІ МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСІВ

Врублевская А.М., Яхновец А.О. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ БЕЛАРУСИ И РОССИИ В РАМКАХ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА	271
Дем'янишина О.А., Бутенко О.В. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ЯК ІНФОРМАЦІЙНА ПІДСИСТЕМА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН У СИСТЕМІ МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСІВ	273
Дьордяй В.П. НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НЕТАРИФНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗЕД В УКРАЇНІ	274
Куруц Г.Ю. INTERNATIONALIZATION OF YUAN AS A NEW GLOBAL CURRENCY	276
Лубник В.П. РОЛЬ ПРЕДПРИЯТИЙ В РАЗВИТИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ	278
Ożarowski O. CALIFORNIA AS THE MOST «GREEN» STATE IN THE USA	280
Троцюк М.Э., Черняк Я.Г. РАЗВИТИЕ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	282

СЕКЦІЯ 1 МОДЕРНІЗАЦІЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМИ ФІНАНСАМИ

*Дилфуза Артикова, ст. преподаватель
Бухарский инженерно-технологический институт, г. Бухара, Республика Узбекистан*

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ БЮДЖЕТ КАК ИНСТРУМЕНТ ФИНАНСОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

Государственный бюджет является основной формой планомерного образования и использования централизованного фонда денежных средств, направляемых на обеспечение расширенного воспроизводства, удовлетворение общественных потребностей и социальную защиту населения.

В системе финансов госбюджет занимает ведущее место и является важнейшим орудием распределения и перераспределения национального дохода.

Сущность и роль госбюджета определяются способом производства, функциями государства. В современных условиях перехода к рыночным отношениям государственный бюджет Республики Узбекистан превращается в могучее средство перестройки народного хозяйства, социальной защиты населения и повышения материального и культурного уровня жизни граждан, укрепления обороны и независимости и развития экономических отношений с другими странами.

Сущность госбюджета раскрывается наиболее полно в 3-х направлениях:

1. Бюджет - это основной финансовый план государства.
2. Бюджет - самый крупный централизованный денежный фонд страны.
3. Бюджет является выражением экономических денежных распределительных отношений, т.е. он является частью системы финансов, представляет собой централизованные финансы.

В системе финансовых отношений бюджет играет ведущую роль. При помощи бюджета государство активно воздействует на формирование и использование других финансовых планов, обеспечивается их взаимная увязка. Достигается соответствие и движение материальных и денежных ресурсов в масштабе всей страны, в ходе проверки финансовых планов появляются дополнительные резервы для роста доходов бюджета и экономии расходов, для наиболее эффективного ведения хозяйства.

Госбюджет тесно связан с планом экономического и социального развития страны, финансовыми планами отраслей, государственным страхованием, фондами социального обеспечения и страхования, балансом денежных доходов и расходов населения, кредитным и кассовым планами Центрального банка.

Доходы и расходы бюджета планируются в зависимости от показателей экономического и социального развития как всей республики, так и ее отдельных регионов.

В последние годы в Узбекистане удельный вес бюджета в источниках финансирования капитальных вложений постепенно сокращается, так как возрастают собственные источники финансирования самих отраслей и предприятий. Или возьмем расходы бюджета на социально-культурные мероприятия: по народнохозяйственному плану определяются такие показатели, как сеть социально-культурных учреждений, а также контингенты учащихся, количество коек в больницах, причем определяются среднегодовые контингенты и среднегодовое количество коек. При этом надо знать нормы расходов на эти цели, в том числе бюджетные нормы.

На основе финансов отрасли уточняются данные по налогам с предприятий, объединений, организаций по финансированию отраслей.

Выполнение народнохозяйственных задач невозможно без выполнения бюджета, но и выполнение бюджета также зависит от выполнения народнохозяйственных задач по объему реализуемой продукции, по полученным накоплениям и т. д.

В процессе бюджетного прогнозирования и накопления бюджета ведется систематический финансовый контроль за деятельностью предприятий, учреждений и за соблюдением ими режима экономии, выявляются резервы роста производительности труда, повышения эффективности производства.

Значительная часть доходов населения - зарплата работников непроизводственной сферы, пенсии, пособия, стипендии - выплачивается за счет бюджета наличными деньгами. Отсюда связь с кассовым планом Центрального банка, балансом денежных доходов и расходов населения.

Государственный фонд по выплатам пенсий тесно связан с госбюджетом, а также с фондом социального страхования. Основная масса доходов этих фондов образуется за счет отчислений из госбюджета республики.

Национальная политика тоже проявляется через госбюджет. Это систематическая помощь бюджету Республики Каракалпакстан в развитии ее экономики за счет процентных отчислений от доходов республиканского бюджета, а также другие пути дотации. По мере развития общества возрастает роль госбюджета в распределении общественного продукта и национального дохода.

Бюджетное финансирование имеет целевой характер. При помощи бюджета обеспечиваются потребности производства и непроизводственных сфер, устанавливаются правильные пропорции в развитии экономики, отдельных экономических районов и регионов, отдельных отраслей хозяйства.

Список использованных источников:

1. <http://www.bank.uz> – База данных финансовых продуктов и услуг.
2. <http://www.norma.uz> – Информационно-правовой портал.
3. <http://www.lex.uz> – Национальная база данных законодательства Республики Узбекистан.

*Анастасія Валігура, студентка 2 курсу
Університет державної фіскальної служби України, м. Ірпінь, Україна
Науковий керівник: Тартачник М.О., ст. викладач*

СТАН ТА ПРОБЛЕМИ ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ У КОНТЕКСТІ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Інноваційна діяльність – важлива складова економічного життя, адже саме вона зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг. На жаль, задля забезпечення інноваційної діяльності в межах національного господарства фінансами, внутрішніх ресурсів в Україні не вистачає. Таким чином, гостро виникає проблема залучення інвестицій з інших джерел, у тому числі й із-за кордону [2]. Українська економіка має значний ресурсний потенціал, в який чимало інвесторів можуть і хочуть вкладати свої кошти. Але непрозорість та нестабільність українського законодавства не дозволяють належним чином застосовувати існуючий інноваційний потенціал.

Однією з найсуттєвіших умов інноваційної активності суб'єктів є фінансування інноваційної діяльності, так як саме здійснення продуктивної інноваційної діяльності потребує чималих фінансових інвестицій. Для того, щоб дослідити розподіл

загального обсягу фінансування інноваційної діяльності за джерелами потрібно використати статистичні дані Державного комітету статистики України за 2010–2015 роки, які наведені на рис. 1.

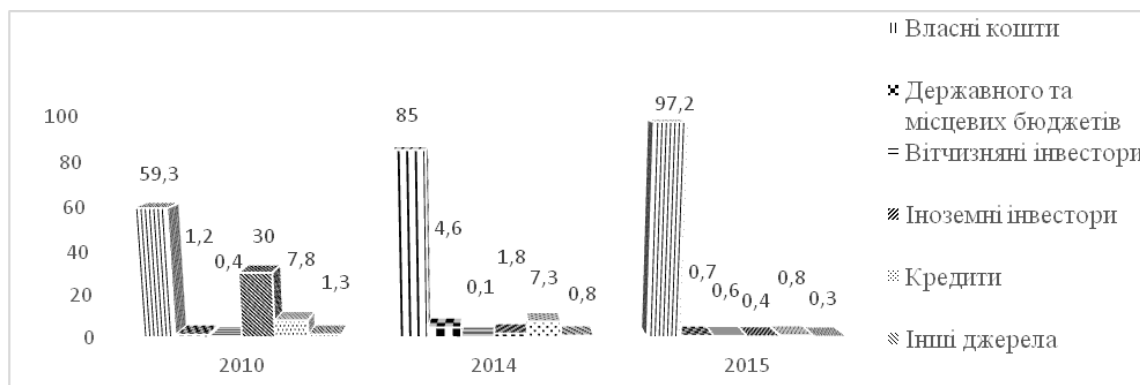


Рис. 1. Фінансування інноваційної діяльності за джерелами*

* Джерело: побудовано автором за даними сайту державної статистики України [1]

Отже, з рисунку видно, що основним джерелом фінансування інноваційних витрат залишаються власні кошти підприємств, які зросли з 59,3% у 2010 р. до 97,2% у 2015р. Частка держави у фінансуванні знизилась до 0,7%, що відображає пасивність держави до інноваційної діяльності. Прикрим є також те, що іноземні інвестиції майже завжди перевищували за розміром державні обсяги коштів, що виділялися на інноваційну діяльність. Необхідно зауважити, що ці дані показують істотні коливання співвідношення джерел фінансування та свідчать про нестабільність джерел фінансування досліджень та розробок в Україні через низький платоспроможний попит на інновації.

Також, одним з факторів розподілення матеріальних та фінансових ресурсів у інноваційній сфері та затримки переходу до найбільш продуктивної форми розвитку інновацій є нестача фінансових ресурсів в національній економіці, оскільки осмислення споживачами в потребі використання інноваційного продукту помітно випередило спроможність національної економіки до продукування останнього. Обмежувальним чинником інтенсивного розвитку інноваційної діяльності є низька диференціація джерел фінансування інновацій, що певним чином змушує підприємства вдаватись до найбільшого ризику – використання здебільшого власних коштів. Іноземні інвестори вкладати кошти в українські компанії не поспішають, адже багато з них, які активно раніше інвестували в Україну до кризи, постраждали від банкрутств місцевих компаній.

Тому можливим методом покращення такої ситуації є саме євроінтеграція України, яка передбачає вирішення великої кількості завдань, а саме: забезпечення конкурентоспроможності національної економіки та підвищення темпів її зростання; підвищення соціальних стандартів та вирішення проблем, які мають місце в цих сферах тощо [2]. Відповідно, одним із шляхів вирішення цих завдань є формування та запровадження інноваційної моделі розвитку, адже українські вчені, що не один рік займаються проблемами інноваційного розвитку вважають, що на сьогодні в Україні вона ще не є достатньо сформованою.

Однак існують ключові проблеми фінансування інноваційної діяльності, що стримують європейського інвестора від вкладення грошей в Україні, серед них: нерозвиненість інституційних інвесторів (банків, страхових компаній, інвестиційних

фондів тощо); нерозвиненість інноваційної інфраструктури; відсутність дієвої правової бази залучення коштів іноземних інвесторів, в т.ч. венчурного фінансування. Обсяги інвестицій, які надходять в Україну залишаються низькими, а їхня структура не дає можливості говорити про їхній інноваційний характер.

Ефективність процесу євроінтеграції України дозволить конструктивно активізувати інноваційний процес в регіонах, а також на рівні економічної системи загалом, тим самим розвиваючи диверсифіковані форми інноваційного підприємництва у регіонах. Це дасть значні перспективи для підвищення конкурентоспроможності економіки України.

Аналізуючи ситуацію в Україні, можна стверджувати, що негативний стан державного фінансування насамперед пов'язаний з бездіяльністю відповідних органів державної влади щодо розв'язання нагальних проблем промислової інноваційної діяльності, незначним економічним зростанням та відсутністю стабільності. А це призводить до зменшення зацікавленості інноваційними процесами в Україні у сфері промисловості серед вітчизняних вкладників та інвесторів з інших держав.

Тому задля побудови ефективної інноваційної економіки, Україна повинна прагнути до стандартів країн Європейського Союзу. Адже, незважаючи на всі нинішні негаразди в європейських країнах, Європа була і залишається взірцем успіху для країн світу, і тому саме імплементація європейського успіху в економіку України є базисною основою євроінтеграції.

Список використаних джерел:

1. Наукова та інноваційна діяльність в Україні [Електронний ресурс] // Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.
2. Шевченко О.О. Вплив Євроінтеграційного курсу України на стан і перспективи інноваційного розвитку національної економіки / О.О. Шевченко // Актуальні проблеми економіки. - №7. – 2011. – С. 110-119.

*Марина Вербинська, аспірант
Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна
Науковий керівник: Грушко В.І., д.е.н., професор*

НЕОБХІДНІСТЬ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ

Світова фінансова криза в теперішній час торкнулася практично всіх країн світу, і в даний час світова банківська система знаходиться на стадії відновлення. Багато банків понесли значні збитки, деякі з них пройшли санацію та реструктуризацію своїх боргів, інші були ліквідовані. В результаті минулих подій, світова криза змусила регулюючі та наглядові органи посилити контроль над банківською діяльністю, посилити вимоги щодо розрахунку та дотримання пруденційних нормативів і внести коректування в законодавчі акти, що можливо тільки за умови посилення державного регулювання банківською діяльністю.

Державне регулювання ринку фінансових банківських послуг має істотні особливості. Головна з них полягає в тому, що суб'єкти, діючі на цьому ринку, на відміну від виробників інших послуг оперують в основному не власними ресурсами, а грошима, отриманими в довірче управління як пай, інвестиції, позика тощо. Тому управління ризиками на цьому ринку має значення не лише для виробника фінансових послуг, але й для макроекономіки, оскільки криза може викликати

банкрутство не лише самого фінансового інституту, але й розвал усього ланцюжка економічних зв'язків і стосунків.

Державне регулювання комерційними банками - це комплекс заходів, яких вживають відповідні державні органи для підтримання стабільності та ефективності банківської діяльності, обмеження негативних наслідків різноманітних ризиків. Головною метою регулювання банківської сфери є підвищення рівня надійності, стабільності банківської системи в цілому та захист інтересів кредиторів і вкладників [1]. В усьому світі банки більше, ніж підприємства інших видів діяльності, підлягають державному нагляду та незалежному контролю. Необхідність банківського регулювання та нагляду з боку держави зумовлюється тим, що банки виконують суспільно корисні та необхідні функції. А крах банківської установи наносить шкоду не лише його власникам, але й суспільству загалом. Усе це і робить регулювання їх діяльності та нагляду необхідним завданням держави.

У банківській системі України згідно із Законами України "Про банки і банківську діяльність" і "Про Національний банк України" функцію центрального банку як органу управління виконує НБУ – Національний банк України, законодавчо визначений як головний банк країни і кредитор останньої інстанції. Він знаходиться в державній власності і служить основним суб'єктом державного регулювання функціонування комерційних банків [5] [6].

Банки є частиною і внутрішньої, і зовнішньої, і міжнародної фінансових систем, вони відіграють ключову роль в національних економіках. Фінансові інновації, як правило, ведуть до змін вимірюваних економічних змінних, і результатом цієї динаміки фінансової системи може виявитися ситуація, коли макроекономічні моделі перестають відображати реальний стан банківської системи в державі [3].

У цих умовах банки повинні стати рівноправним партнером держави і нести з нею відповідальність за розвиток. Наскільки успішно вони зуміють об'єднати зусилля з державою у формуванні активної стратегії розвитку, настільки будуть залежати і конкурентоспроможність, і ефективність самого банківського бізнесу. Ще одна причина необхідності розробки концепції взаємної відповідальності пов'язана з глобалізацією економіки, що посилюється впливом великих банків на економічний розвиток [7].

Основною причиною нестабільності фінансової системи є нестабільне макроекономічне середовище, з нерівними економічними показниками та коливаннями валютних курсів і курсів цінних паперів. Така середовище надзвичайно ускладнює реалістичну і точну оцінку банківських активів і фінансових ризиків. Також важливе політичне середовище, оскільки воно впливає на принципи і реальні умови функціонування фінансового сектора. Законодавча і судова системи також безпосередньо впливають на багато аспектів функціонування банків, такі як переоформлення права власності на іпотечну нерухомість або заставне майно, або ліквідацію неспроможних позичальників, а прозора система звітності створює основу ефективного ділового середовища для банків та інших фінансових установ, а також для їх клієнтів [3].

Державне регулювання ринку банківських послуг з метою забезпечення державної фінансової безпеки набуває особливого значення в умовах його інформатизації та глобалізації [4]. Державне регулювання та нагляд за цим ринком повинні сприяти перетворенню фінансового сектора на потужного фінансового посередника, і для цього необхідно не тільки здійснювати нагляд за банківською системою, але і розробляти законодавчі норми для успішного розвитку банківської системи, з

гарантуванням державного захисту всіх учасників банківської системи – власників, інвесторів, вкладників, позичальників.

Список використаних джерел:

1. Аборчи А.В. Изменения в структуре банковской системы Украины под воздействием глобализации /А.В.Аборчи// Банківська система України в умовах глобалізації фінансових ринків. Збірник тез VII Міжнародної науково-практичної конференції. Режим доступу : http://cibs.ubs.edu.ua/wp-content/uploads/2016/07/zbirnyk_17102012.
2. Башлай С. В. Роль банківської системи в розвитку фінансового ринку України / С. В. Башлай, О.В. Шумкова // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. праць. – Т. 15. – Суми : УАБС НБУ, 2006. – 336 с.
3. Грюнинг Х.В., Братанович С.Б. Анализ банковских рисков /Грюнинг Х.В. Братанович С.Б.// М: Издательство «Весь мир», 2007.
4. Денисюк О.В., Механізми державного регулювання банківської сфери в інтересах забезпечення фінансової безпеки України. Режим доступу : <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/apdu/2015-2/doc/2/05.pdf>
5. Закон України «Про банки та банківську діяльність».
6. Закон України «Про національний банк України».
7. Узунов Ф. В. Підвищення соціальної відповідальності бізнесу як передумова рівноправного партнерства між державою і бізнесом / Ф. В. Узунов // Економіка та держава. – 2014. – № 1. – С. 125-128.

Ага-Керим Гаджієв, к.э.н., с.н.с.

Институт экономики АН Азербайджана, г. Баку, Азербайджанская Республика

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ АЗЕРБАЙДЖАНА В УСЛОВИЯХ ПАДАЮЩИХ НЕФТЯНЫХ ДОХОДОВ

Со второй половины 2014г. в экономике Азербайджана сформировался два взаимосвязанных тенденций: 1. падение нефтяных доходов, в связи со снижением цен и тарифов на мировых рынках энергоресурсов; 2.сокращение валютных поступлений и, следовательно, денежной массы в обращении.

В макроэкономической политике Азербайджана предопределились две возможные альтернативы:

- предотвратит сокращение совокупного спроса в экономике, и поддержать курс национальной валюты, имеющимися в арсенале монетарными и фискальными инструментами (как это было сделано в период мирового финансового кризиса в течение 2008 2009 гг.);
- не препятствовать сокращению совокупного спроса и девальвировать национальную валюту, и при этом активно компенсировать негативные тенденции и их последствия в экономическом развитии.

При формировании макроэкономической политики 2015-2016гг. предпочтение было отдано второму направлению - Правительство страны последовательно сократило расходы из резервов (производимые трансферты из Государственного нефтяного фонда в государственный бюджет); а Центральный банк Азербайджана не стал компенсировать падение денежной массы активными действиями на кредитном рынке.

Факторами обуславливающие сокращение денежной массы в экономике страны при этом выступили: (а) резкое снижение положительного сальдо торгового баланса; (б) дефицит платежного баланса по счету движение капитала (усиление утечки капитала из страны). Результатами действий этих факторов и главной причиной

сокращения денежной массы естественно выступала девальвация национальной валюты, и определяемое ею рост цен (ускорение инфляции).

Известно, что если в экономике стагфляция - одновременно падает объем денежной массы и при этом сформировался, тенденция роста цен, то сжатие платежеспособного спроса деформирует всю экономику. Поднявшиеся цены обуславливают рост номинального и снижение реального ВВП, падают реальные доходы субъектов экономики, реальная заработная плата, реальные объемы розничного товарооборота и инвестиций, которые в совокупности обуславливают падение производства. В экономике сильно меняются поведение, как потребителей, так и инвесторов (меняются структура потребления, при снижении их уровня, снижается уровень инвестиций в экономике, в результате массового изъятия вкладов населением из банковской системы, растет денежная масса вне банков, сокращается уровень кредитования в экономике и т.д.).

Правительства страны и центральный банк обладали ограниченными возможностями поддержания совокупного спроса по двум причинам:

1. падение цен на мировых рынках энергоресурсов ожидался последовательным и долговременным, что сформировало ожидание низких нефтяных доходов страны, также в течение длительного времени;

2. сократились имеющиеся резервы Государственного нефтяного фонда страны, из-за принятых в предыдущие годы высоких бюджетных обязательств.

Существующие и известные в экономической теории и практике решения в подобных ситуациях требуют, в-первую очередь, стабилизацию финансовой системы – консолидацию бюджетной и оздоровление банковской системы страны. В докладе, в этом плане исследуются вопросы возможных направлений совершенствования макроэкономической политики Азербайджана.

*Анастасія Губа, Анна Качан, студентки 4 курсу
Університет митної справи та фінансів, м. Дніпро, Україна
Науковий керівник: Осацька Ю.Є., к.е.н, доцент*

НЕОБХІДНІСТЬ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

На шляху до стабілізації соціально-економічної ситуації в Україні в ринкових умовах однією з найнеобхідніших і найвагоміших умов постає досягнення ефективного функціонування фінансових ресурсів. Дана тема є актуальною, тому що найвагомішою причиною кризової ситуації економіки України є наявність недостатньо ефективною системи управління фінансовими ресурсами, що є найважливішим чинником її економічного зростання та розвитку.

Фінансові ресурси - сукупність коштів, що перебувають у розпорядженні держави та суб'єктів господарювання. Вони характеризують фінансовий стан економіки і водночас є джерелом її розвитку, формуються за рахунок різних видів грошових доходів, надходжень, відрахувань, а використовуються на розширене відтворення, матеріальне стимулювання, задоволення соціальних та інших потреб суспільства. [2].

На макрорівні фінансові ресурси держави є наслідком розподілу, перерозподілу та централізації ВВП і мають форму бюджетних та позабюджетних фондів фінансових ресурсів.

Державний бюджет -цеголовнийфінансовий документ країни визначає не тількиконкретніобсягифінансуваннятієїчиіншоїстаттївидатківдержави, а й загальний вектор розвитку на наступнийрік. Пріоритети у фінансуванніпоказують і загальніпріоритетикраїни.Основні показники, що закладаються в бюджеті – це співвідношення доходів і видатків, яке визначає відповідно дефіцит або профіцит бюджету.

Таблиця 1

Динаміка дефіциту (профіциту) державного бюджету, показників його фінансування та державного й гарантованого державою боргу України[2]

Показники	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Дефіцит (-) / профіцит (+) Державного бюджету України:									
<i>у млрд. грн.</i>	-9,8	-12,5	-35,5	-64,4	-23,6	-53,5	-64,7	-78,1	-32,9
<i>у % до ВВП</i>	1,4	1,3	3,9	5,9	1,8	3,8	4,4	5	1,7
Державний прямий борг України, млрд. грн.	71,3	130,7	227,0	323,5	357,3	399,2	480,2	947,0	1333,9
<i>у тому числі:</i>									
<i>зовнішній</i>	53,5	86,0	135,9	181,8	195,8	208,9	223,3	486,0	825,9
<i>внутрішній</i>	17,8	44,7	91,1	141,7	161,5	190,3	256,9	461,0	508,0

В Україні із 2008 року по 2015 рік розмір бюджетного дефіциту щорічно зростав стрімкими темпами, як в абсолютному, так і у відносному вираженні (див. табл. 1). Так, у 2014 році дефіцит Державного бюджету України більше ніж у сім разів перевищив його обсяг в 2007 році і становив 78,1 млрд. грн. (або 5% ВВП) [2]. На початку 2015 року відбувся злам даної тенденції. За підсумками січня – вересня 2015 року Державний бюджет України було виконано з профіцитом у сумі 8,8 млрд. грн. Проте, в цілому за рік його було зведено з дефіцитом, який становив 32,9 млрд. грн. (або 42,2 % граничного розміру встановленого Законом України «Про Державний бюджет України на 2015 рік»), що на 57,87% менше порівняно з 2014 роком.

Використання позикових ресурсів для покриття дефіциту основного фінансового плану України, який у 2009 – 2014 роках перевищував економічно безпечний рівень 3% від ВВП, призвело до стрімкого нарощення боргових зобов'язань держави і погіршення стану її боргової безпеки.

За останні дев'ять років державний прямий борг України зріс на 1262,6 млрд. грн. або у 18 разів. Як наслідок, згідно даних Business Insider, Україна займає третє місце після Венесуели та Греції в рейтингу країн світу за ймовірністю дефолту [2].

Отже, постійний дефіцит бюджету максимально скорочує видатки на можливі субсидії, які варто проводити, хоча б підприємствам, які є перспективними і зможуть у подальшому приносити користь державі.

Підвищення рівня боргової безпеки України вимагає оптимізації. Зокрема, подолання боргової кризи в Україні сприятимуть: активізація структурних реформ у секторі загального державного управління спрямованих на підвищення ефективності використання бюджетних коштів; спрямування зовнішніх та внутрішніх запозичень, що залучаються для покриття дефіциту державного бюджету на фінансування інноваційно-інвестиційних проектів; оптимізація валютної та строкової структури державних зобов'язань; посилення контролю за випадками ухилення від сплати податків; зниження вартості обслуговування державного боргу; прийняття базового

закону про державний борг, який би систематизував усі положення окремих нормативних актів з питань управління, погашення і обслуговування державного боргу.) [3].

Отже, ефективність управління фінансовими ресурсами досягається за умови побудови такого механізму управління формуванням та використанням фінансових ресурсів, за якого можлива раціональна взаємодія різних сфер фінансової системи країни в умовах постійної реалізації управлінських заходів на соціально-економічному рівні відповідної адміністративної одиниці.

Список використаних джерел:

1. Аналітична записка «Аналіз сучасного стану державного боргу та ключові напрями забезпечення боргової безпеки України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/public/File/2016_analit/derzh_borg.pdf.

2. Куліченко Ю. Л. Фінансові ресурси підприємства та їх оптимізація. Економічні науки, №4. 2013, 289 с.

*Анастасія Животун, Анастасія Євгенєва, студентки 5 курсу
УМСФ «Університет митної справи та фінансів», м. Дніпро, Україна
Науковий керівник: Міщенко Д.А., д.н. з держ.упр., професор*

РОЛЬ ПОЗИКОВИХ РЕСУРСІВ ЯК ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

В сучасних умовах господарювання рівень конкурентоспроможності підприємств визначається здатністю до нововведень, тобто значною мірою залежить від рівня інноваційної діяльності. Інноваційна діяльність неможлива без відповідного фінансового забезпечення. Питання фінансового забезпечення є досить актуальним, зважаючи на дефіцит власних фінансових ресурсів та складність залучення інвестицій, високий рівень відсотків за банківські кредити.

У сучасній науковій літературі питанню особливостей позикових коштів як джерела фінансування розвитку інноваційної діяльності приділяється значна увага в роботах таких вчених, як: В. І. Захарченко, М. П. Денисенко, В. Г. Федоренко, В. Г. Козинець, А. В. Ярошенко та інші.

Важливим фактором, який визначає стан інноваційної діяльності в країні, є її фінансування. Воно є однаково важливим для всіх етапів і стадій інноваційного процесу: науково-технічної діяльності, стадії новаторської творчості та стану впровадження досягнень науки і техніки у виробництво.

Зазвичай до джерел фінансового забезпечення інноваційних процесів належать:

- власні кошти, до яких відносять прибуток, амортизацію, власні накопичення підприємства, можливість до мобілізації внутрішніх активів;
- залучені кошти (від емісії цінних паперів, від продажу акцій або одержані у вигляді пайових та інших внесків, або ж отримані на безоплатній основі від держави в якості різних програм та грантів);
- позикові кошти (банківський кредит та лізинг, форфейтинг, франчайзинг, венчурне фінансування) [5, с. 275].

Що стосується саме позикових коштів як можливості розвитку інноваційної діяльності, то поміж звичайного кредиту також перспективним є використання нетрадиційних способів фінансування інноваційних проєктів (лізинг, форфейтинг, франчайзинг)

Лізинг – це довгострокова форма оренди з можливістю викупу у майбутньому. Він дає можливість швидше розвиватися будь-якому проекту, оскільки в момент нестачі коштів, лізинг сприяє технічному переоснащенню і в традиційних галузях, підвищується гнучкість та ефективність економіки.

Форфейтинг доцільно використовувати при здійсненні науково-технічних і технологічних проектів при реалізації цільових напрямів розвитку науки й техніки. У випадку застосування форфейтингу відбувається придбання боргових зобов'язань інвестора шляхом кредитування банком експортера. В свою чергу, потім ці зобов'язання банк продає на вторинному ринку, повертаючи таким чином витрачені кошти. Проводячи таку форму кредитування інвестор має змогу позбутися кредитних ризиків [3, с. 60].

Франчайзер, в свою чергу, не вкладає в розвиток проекту власні засоби, а отже, не ризикує грошима. Тому навіть надвеликі компанії вважають за краще виходити на регіональні ринки через ділових партнерів. В результаті частка банкрутств в проектах, які застосовують таку схему в рази менше, ніж в інших партнерських схемах. У всьому світі франчайзинг вважається однією з найнадійніших систем бізнесу, завдяки чому банки охоче дають позикові кошти під такі проекти [3, с. 61].

Отже, для розвитку інноваційної діяльності важливим аспектом є розширення джерел фінансового забезпечення. В свою чергу, підвищення ефективності механізмів їх залучення можна здійснити через: стимулювання збільшення обсягів власних коштів підприємств, що витрачаються з метою активізації інноваційного розвитку; збільшення державного фінансування інновацій; збільшення обсягів кредитування інноваційних проектів за допомогою лізингу, форфейтингу та франчайзингу.

Список використаних джерел:

1. Денисенко М. П. Інвестиційно-інноваційна діяльність: теорія, практика, досвід: [монографія] / М. П. Денисенко, Л. І. Михайлова, І. М. Грищенко, А. П. Гречан; [за ред. М. П. Денисенка, Л. І. Михайлової]. – Суми: Університетська книга, 2008. – 1050 с.
2. Захарченко В. І. Інноваційний менеджмент: теорія і практика в умовах трансформації економіки: Навчальний посібник. - К.: Центр учбової літератури, 2012. – 448 с.
3. Козинець В. Г. Вибір джерела фінансування інноваційної діяльності / В. Г. Козинець //Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – №2. – С. 59-62.
4. Федоренко В. Г. Удосконалення структури фінансового забезпечення інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств / В. Г. Федоренко, Ю. Б. Пінчук // Інвестиції: практика та досвід. – 2011. – № 17. – С. 3-5.
5. Ярошенко А. В. Джерела фінансування інноваційних проектів підприємства //Економічний аналіз. – 2014. – Випуск 6. – С. 274-278.

Ольга Заславська, к.е.н.

ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород, Україна

ПЕНСІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Сучасна пенсійна система України базується на солідарній системі загальнообов'язкового державного пенсійного страхування. Із прийняттям у 2003 році Законів України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» і «Про недержавне пенсійне забезпечення» розпочато впровадження пенсійної реформи в Україні, сутність якої полягає у переході до трирівневої пенсійної системи.

Перший рівень — солідарна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування — базується на засадах солідарності, субсидування та здійснення

виплати пенсій і надання соціальних послуг за рахунок коштів Пенсійного фонду. Другий рівень — накопичувальна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування — базується на засадах акумулюванні коштів застрахованих осіб у Накопичувальному фонді та здійснення фінансування витрат на оплату договорів страхування довічних пенсій і одноразових виплат. Перший та другий рівні системи пенсійного забезпечення становлять систему загальнообов'язкового державного пенсійного страхування в Україні. Третій рівень — система недержавного пенсійного забезпечення — базується на засадах добровільної участі громадян, роботодавців та їх об'єднань у формуванні пенсійних накопичень із метою отримання громадянами пенсійних виплат на умовах та в порядку, передбачених законодавством. Другий та третій рівні системи пенсійного забезпечення становлять систему накопичувального пенсійного забезпечення. Таке поєднання забезпечує соціальні гарантії та фінансову стабільність пенсійної системи. Реформована солідарна система враховуватиме інтереси малозабезпечених верств населення, а накопичувальна — стимулюватиме до пенсійних заощаджень усіх громадян, особливо з вищими доходами [1; 2].

Наразі в Україні діють два рівні пенсійної системи — солідарна система та недержавне добровільне пенсійне забезпечення. Солідарну систему ми успадкували з часів Радянського Союзу, коли співвідношення вікових категорій було принципово іншим і не виникало проблем з тим, щоб п'ятеро працюючих утримували одного пенсіонера. Для України, як і для більшості країн світу, головною демографічною тенденцією сьогодення є процес старіння населення. У 2014 році в Україні кількість пенсіонерів вперше перевищила кількість працюючих, а у 2016 році вона становила майже 30% чисельності усього населення. Сьогодні у нашій країні на 10 платників страхових внесків припадає 13 пенсіонерів. За останні 20 років Україна втратила майже 10 мільйонів населення, і не лише через високу смертність, а й через значну трудову еміграцію. Окрім цього, через економічні проблеми, відсутність інфляційної індексації пенсій та заробітних плат у громадян немає коштів для участі у другому та третьому рівнях пенсійної системи. Отже, переважна частина пенсій нараховується за солідарною системою і виплачується з Пенсійного фонду.

У табл. 1 представлено основні показники фінансового забезпечення населення України.

Таблиця 1

Основні показники пенсійного забезпечення населення України за період 2011–2016 рр. (у грн., на кінець періоду)*

Рік	Мінімальна пенсія	Максимальна пенсія	Прожитковий мінімум	Мінімальна заробітна плата	Максимальна заробітна плата
2011	750	7500	894	941	14115
2012	822	8220	1017	1073	18241
2013	894	8940	1108	1147	19499
2014	949	9490	1176	1218	20706
2015	1074	9490	1330	1378	23426
2016	1247	10740	1600	1600	38750

*Джерело: [4]

Із таблиці видно, що пенсія, як і заробітна плата, протягом аналізованого періоду поступово зростали. Попри це, мінімальна пенсія значно нижча загального показника прожиткового мінімуму. Крім того, у 2012 році мінімальна пенсія складала всього 76,6% мінімальної заробітної плати, а в 2016 році цей показник знизився до 75,5%.

Також існує значна розбіжність у розмірі мінімальної та максимальної пенсії, а саме — у 10 разів. Мінімальна пенсія за віком наразі складає 1247 грн., максимальна — 10740 грн. Найбільша пенсія, яка виплачується сьогодні, складає 58764 грн. Середній розмір пенсії по Україні на 1 січня 2017 року становив 1828 грн. Водночас, майже 9 тисяч пенсій, призначених до 1 жовтня 2011 року, виплачуються в раніше встановлених розмірах без будь-яких обмежень. [4]. Варто зазначити, що позитивна динаміка росту максимальної заробітної плати, яку демонструє табл. 1, сприятлива для наповнюваності Пенсійного фонду, втім з кожним роком дефіцит бюджету Фонду зростає. До прикладу, у 2016 році він складав 145 млрд. грн. і був повністю покритий за рахунок Державного бюджету, а у 2017 році на дотацію Пенсійного фонду заплановано виділити 156 млрд. грн. [3].

Отже, пенсійна система України, незважаючи на спроби її удосконалення, загалом є неефективною. Це свідчить про нагальну потребу комплексної реформи пенсійного забезпечення населення із впровадженням накопичувального механізму та створенням приватних пенсійних фондів. З 1 січня 2017 року, у відповідності до закону «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування», в Україні запускається накопичувальна система виплати пенсій. Це означає, що кожен українець, молодший 35 років, починає відраховувати частину своєї зарплати на майбутню старість. Такі відрахування акумулюються на індивідуальному рахунку, скористатися яким можна буде виключно після виходу на пенсію. Варто зазначити, що протягом 5 років (з 2017 до 2022 року) відсоток відрахувань поступово зростатиме — з 2% і до 7%. При цьому зберігаються й відрахування на солідарну пенсійну систему. Таким чином, при одночасному збереженні і солідарної, і накопичувальної пенсійної системи деяким категоріям громадян доведеться платити більше від 22% + 2% до 22% + 7% податків протягом найближчих років.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» від 09.07.2003 р., № 1058-IV – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
2. Закон України «Про недержавне пенсійне забезпечення» від 09.07.2003 № 1057-IV – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
3. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>
4. Офіційний сайт Пенсійного фонду України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pfu.gov.ua>.

Ольга Корсакова, к.е.н.

Донбаський державний технічний університет, м. Лисичанськ, Україна

АНАЛІЗ ШЛЯХІВ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМИ ФІНАНСАМИ В УКРАЇНІ

Державні фінанси, з економічної точки зору, є сферою грошових відносин, що виникають у процесі розподілу та перерозподілу вартості валового внутрішнього продукту держави та частини його національного багатства. Державні фінанси пов'язані з формуванням фінансових ресурсів та використанням державних коштів на розширення виробництва державних підприємств, задоволення соціально-культурних потреб громадян, на потреби оборони країни й функціонування системи державного управління. Головним органом державної влади з управління державними фінансами

є Міністерство фінансів України, що через Державне Казначейство України та його територіальні підрозділи організовує виконання Державного бюджету.

Процеси євроінтеграції, що на сьогодні відбуваються в Україні, ставлять перед керівництвом держави нові завдання та умови реформування системи управління державними фінансами в контексті переорієнтації останніх на сучасні реалії державного управління.

Згідно Угоди про Асоціацію з ЄС, Програми EFT з МВФ, Умов бюджетної підтримки та макрофінансової допомоги ЄС розроблено Стратегію реформування системи управління державними фінансами на 2017-2021 р.р. Згідно неї, пріоритетними напрямками розвитку системи державних фінансів України в умовах євроінтеграції є [3]: 1) дотримання загальної бюджетно-податкової дисципліни; 2) підвищення ефективності розподілу ресурсів; 3) забезпечення ефективного виконання бюджету; 4) підвищення рівня прозорості та підзвітності.

Реалізація запропонованих заходів має сприяти формуванню ефективної державної політики в сфері управління державними фінансами; має стати основою в програмі інституційної реорганізації міністерств, а також системи державного управління в цілому з метою підвищення її ефективності та адаптованості до умов євроінтеграції.

Питання організації державних фінансів та реформування сфер державного управління, головним чином середньострокового бюджетного планування та перспективного стратегічного планування, розробка та впровадження оптимальних моделей реалізації державної політики, аналіз факторів впливу її реалізації – є ключовими в системі подальшого розвитку управління державними фінансами в Україні.

З метою реорганізації бюджетної та податкової політики необхідно вдосконалювати її інструментарій, головним чином податки та їх елементи. Угодою про Асоціацію з ЄС передбачені заходи реформування сфери оподаткування [1]: 1) імплементація принципів управління у сфері оподаткування; 2) розвиток податкової системи та податкових органів; 3) запровадження заходів по боротьбі з податковими правопорушеннями; 4) формування ефективно функціонуючої системи оподаткування та адміністрування.

Крім того, державний фінансовий контроль за функціонуванням системи управління фінансами Угодою про Асоціацію запропоновано вдосконалювати шляхом імплементації стандартів, методик та інструментарію Міжнародної організації вищих органів фінансового контролю (INTOSAI), а також впровадження практики ЄС у сфері зовнішнього контролю та аудиту державних фінансів, «подальшого розвитку системи державного внутрішнього фінансового контролю шляхом гармонізації з міжнародно визнаними стандартами (Інститут внутрішніх аудиторів (ІА), Міжнародна федерація бухгалтерів (IFAC), INTOSAI) та методологіями, а також найкращою практикою ЄС, щодо внутрішнього контролю та аудиту в державних органах» [1].

Доведено, що сфера управління державними фінансами – є складною багаторівневою системою, а її удосконалення та адаптація до інтеграційних процесів має вирішальне значення у побудові сучасної моделі державного управління. При цьому оптимальним засобом вирішення поставленого завдання є реформування функціональної складової, методології та інструментарію управління державними фінансами України.

Список використаних джерел:

1. Корнеєв В.В. Стратегічні орієнтири та тактичні заходи вдосконалення систем управління державними фінансами України / В.В. Корнеєв, А.В. Хомутенко. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/4859/1>
2. Стратегія реформування державного управління України на 2016-2020 роки // Розпорядження Кабінету Міністрів України від 24 червня 2016 р. № 474-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/lavs/show/474-2016-p>
3. Стратегія реформування системи управління державними фінансами на 2017-2021 р.р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/PFMStrategypresentation.pdf

*Вікторія Кульбіда, студентка 3 курсу
Донецький національний університет ім. Василя Стуса, м. Вінниця, Україна
Науковий керівник: Карпова Т.С., к.е.н., доцент*

РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УКРАЇНІ

Сучасний стан пенсійної системи в Україні є незадовільним, передусім це відбувається через недостатнє фінансування її ефективної діяльності. Для виходу пенсійної системи України з кризового стану потрібно реформувати солідарну систему, створити накопичувальну систему, посприяти розвитку системи добровільного пенсійного забезпечення. Пенсійне забезпечення завжди розвивалося та було актуальним, воно висвітлювалося у працях відомих світових і вітчизняних вчених-економістів: Л. Батченко, М. Деліні, А. Скрипника, Л. Ліхтенштейна [1,2]. Вони досліджували головні поняття системи пенсійного забезпечення, аналізували нормативно-правову базу їх існування, досвід зарубіжних країн у цій галузі, а також питання створення недержавних пенсійних фондів.

Метою дослідження є визначення сучасного стану пенсійного реформування в Україні та аналізу актуальних проблем пенсійної системи.

Пенсійна система України – це сукупність створених в Україні правових, економічних і організаційних інститутів і норм, метою яких є надання громадянам матеріального забезпечення у вигляді пенсії.

У теперішній час пенсійна система України знаходиться у кризовому стані, який характеризується певними виявленнями:

- 1) дефіцит коштів Пенсійного фонду, що призводить до збільшення залежності від державного бюджету;
- 2) приховування заробітної плати громадян;
- 3) демографічна криза – відбувається перевищення кількості пенсіонерів над кількістю працюючих громадян.

З цього року в Україні діє трирівнева система пенсійного забезпечення. На даний час вона складається з:

- 1) першого рівня - солідарної системи загальнообов'язкового пенсійного страхування;
- 2) другого рівня - накопичувальної системи загальнообов'язкового пенсійного страхування;
- 3) третього рівня - системи добровільних пенсійних заощаджень.

В останні роки процес реформування уповільнився: реформування першого рівня ще не завершено, другий рівень ще не введено, третій рівень повільно розвивається, але без державної підтримки [3]. В Україні з 2007 року, планувалося ввести другий

рівень пенсійної системи, але його досі не введено. Третій рівень – це добровільна недержавна система пенсійного забезпечення, тобто приватне страхування пенсій через добровільне залучення коштів громадян недержавними пенсійними фондами, страховими компаніями та банківськими установами. Позитивною відмінністю недержавних пенсійних фондів є те, що навіть в умовах кризи вони завжди вчасно і в повному обсязі здійснювали пенсійні виплати.

Система добровільного недержавного пенсійного забезпечення за пенсійними схемами з визначеними внесками, потребує менших адміністративних витрат. Основу такої системи становлять недержавні пенсійні фонди. Такий рівень пенсійної системи ґрунтується на засадах добровільної участі громадян, роботодавців та їх об'єднань у формуванні пенсійних накопичень з метою отримання громадянами пенсійних виплат, що буде доповненням до виплат із системи загальнооб'язкового пенсійного страхування (першого та другого рівнів) [3].

Проблема пенсійної системи відноситься до всього дорослого населення країни незалежно від того, в якій мірі кожна людина розуміє цей факт. Державна пенсійна система України несправедлива, нереформована і є обтяжливою для суспільства [4]. У таблиці 1 представлений мінімальний розмір пенсій, запланований на 2017 рік [5].

Таблиця 1

Мінімальний та максимальний розмір пенсії за віком у 2017 році

Термін дії	Мінімальний розмір пенсії (1 ПМ)	Максимальний розмір пенсії	Заснування
01.01.2017 - 30.04.2017	1247 грн.	10740 грн.	П. 3 ст. 27 і ст. 28 Закону України від 09.07.2003 г. N 1058-XIV; ст. 7 Закону України від 21.12.2016 г. N 1801-VIII
01.05.2017 - 30.11.2017	1312 грн.	10740 грн.	
01.12.2017 - 31.12.2017	1373 грн.	10740 грн.	

Отже, реформувати пенсійну систему потрібно за рахунок: реформування солідарної системи, створення накопичувальної системи, розширення системи добровільного пенсійного забезпечення.

Солідарна система фінансово не спроможна забезпечити достатній рівень пенсій. Саме тому необхідно залучити до цієї системи інші недержавні організації. Потрібно забезпечити її фінансову стійкість і соціальну справедливість. Тобто спочатку потрібно забезпечити обов'язкове державне пенсійне страхування, а також встановити порядок призначення пенсій та зменшити кількість максимальних пенсій.

Список використаних джерел:

1. Батченко Л. Розвиток реформованої пенсійної системи України / Л. Батченко, М. Деліні // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 6. – С. 188.
2. Скрипник А. Фінансові ризики в контексті пенсійної реформи / А. Скрипник, Л. Ліхтенштейн // Фінанси України. – 2007. – № 2. – С. 138.
3. Терещенко Г. Проблеми розвитку недержавного пенсійного страхування в Україні / Г. Терещенко, Т. Мусатова // Фінанси України. – 2008. – № 12. – С. 76.
4. Цигилик І.І. Проблеми розвитку пенсійної системи України // Економіка. Фінанси. Право. – 2008. – №6. – С. 8-13.
5. <http://www.profiwins.com.ua/directories1/minpens.html>

*Петро Лазар, директор
Департамент фінансів Закарпатської ОДА, м. Ужгород, Україна
Юлія Траньович, викладач
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород, Україна*

ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

Три роки тому, 1 квітня 2014 року, стартувала реформа місцевого самоврядування, яка базується на основі положень Європейської Хартії місцевого самоврядування і впроваджується на основі Концепції реформи місцевого самоврядування та територіальної організації влади.

Головним завданням реформи є досягнення оптимального розподілу повноважень між органами місцевого самоврядування та органами виконавчої влади на різних рівнях адміністративно-територіального устрою за принципами субсидіарності та децентралізації.

Першим кроком на шляху реалізації реформи – стало завдання щодо фінансової децентралізації, яка розпочалася з прийняття змін до Бюджетного та Податкового кодексів України [1].

Бюджетна децентралізація заклала основу для самодостатності та добровільного об'єднання територіальних громад.

Аналіз виконання місцевих бюджетів України за 2015 рік показав, що приріст надходжень до загального фонду у порівнянні з 2014 роком склав 29,6 млрд грн, або 42,1 %, тоді як за експертною оцінкою фахівців Міністерства фінансів він прогнозувався в сумі 22,4 млрд грн. Загалом у 2015 році до загального фонду місцевих бюджетів надійшло 99,8 млрд грн, що склало 116,0 % до річних призначень, затверджених місцевими радами [4].

За результатами 2016 року надходження власних доходів місцевих бюджетів України зросли на 48,5 млрд грн (+ 49,3 %) порівняно з 2015 роком та склали 146,6 млрд грн.

Одним з найбільш показових результатів реформи є зростання частки місцевих бюджетів у зведеному бюджеті України (рис. 1).

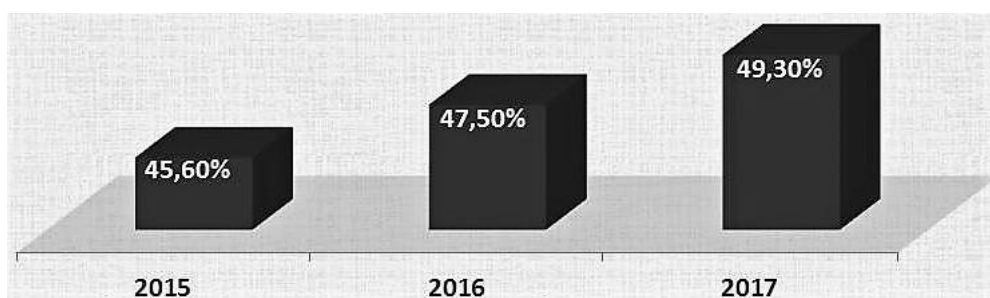


Рис. 1. Частка місцевих бюджетів у зведеному бюджеті України [4]

На сьогодні в Закарпатській області утворені 3 об'єднані територіальні громади: Тячівська міська і Вільховецька сільська ОТГ – у 2015 році, та Полянська сільська ОТГ – у 2016 році. Також наприкінці квітня 2017 року вже призначені вибори у ще 2 ОТГ – Перечинській та Іршавській. Тобто на прикладі двох ОТГ (Тячівська, Вільховецька) вже можна повноцінно спостерігати наслідки таких децентралізаційних процесів.

За 2016 рік фактичні надходження доходів загального фонду місцевих бюджетів Тячівської та Вільховецької ОТГ (з трансфертами з державного бюджету) склали 160 млн. грн., що майже у 8 разів більше у порівнянні з надходженнями 2015 року [3].

Вільховецька та Тячівська громади отримали з державного бюджету базову дотацію у загальній сумі 6,5 млн. грн. За підсумками виконання місцевих бюджетів за 2016 рік найбільше фінансово залежною від державного бюджету є Вільховецька ОТГ – 47% у доходах громади становить базова дотація (рис. 2).



Рис. 2. Рейтинг фінансової самостійності місцевих бюджетів ОТГ Закарпатської області від державного бюджету у 2016 році [3]

Основним джерелом наповнення бюджетів є податок на доходи фізичних осіб – 36 млн. грн. Наступним за вагомістю – акцизний податок – 16 млн. грн (таблиця 1).

Таблиця 1

Порівняльна структура фактичних надходжень власних ресурсів місцевих бюджетів ОТГ у 2015-2016 рр., тис. грн [3]

	Рік	Власні ресурси	Акцизний податок	Плата за землю	Єдиний податок	Інші податки і збори	ПДФО
Вільховецька	2015	2222,2	546,4	73,4	1554,3	48,0	-
	2016	6576,3	720,1	71,8	2305,4	99,3	3379,8
Тячівська	2015	18817,3	10232,7	1430,3	3746,3	3408,0	-
	2016	62669,5	15566,5	3323,2	5128,1	5905,7	32746,0

Об'єднання громад дозволило збільшити власні доходи бюджетів ОТГ на 1 жителя відповідної території. В середньому показник (у порівнянні з 2015 роком) зріс на 1295 грн. (з 570 грн. до 1865 грн.). Із розрахунку на 1 жителя Тячівська ОТГ отримала – 3202 грн., Вільховецька ОТГ – 529 грн.

Звичайно існують і недоліки проведення реформи. Основною проблемою і гальмом реформи місцеві голови називають несвоєчасне прийняття необхідних законів. Так, наприклад, у кінці минулого року прийнята концепція по реформуванню медицини. Але на сьогоднішній день є 15 підзаконних і законодавчих актів, які обмежують функції ОТГ у цій сфері. Болючим питанням є передача земельних повноважень, на що вже не один рік чекають громади. Також спостерігається нівелювання сили такого стимулу до об'єднання громад як субвенція на розвиток інфраструктури ОТГ, так як темпи зростання кількості створених ОТГ більші, ніж зростання виділеного обсягу даної субвенції.

Список використаних джерел:

1. Казюк Я. Фінансова децентралізація і бюджети перших 159 об'єднаних громад в деталях [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://decentralization.gov.ua/news/item/id/5244>.
2. Місцеві бюджети 159 об'єднаних територіальних громад за 2016 рік: фінансово-аналітичні матеріали [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://despro.org.ua/despro/Local%20Budgets%20of%20ACs.pdf>.
3. Перший рік успіхів 159 об'єднаних територіальних громад «Від прагнень до звершень» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://159plus.com/pics/attachments/MinReg_print.pdf.
4. Три роки децентралізації – три роки дій і якісних перетворень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://decentralization.gov.ua/news/item/id/4913>.

Хайдар Муминов, асистент

Бухарський інженерно-технологічний інститут, г. Бухара, Республіка Узбекистан

РОЛЬ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ В УПРАВЛЕНИИ ФИНАНСАМИ

В условиях модернизации экономики Республики Узбекистан финансовая система представляет собой совокупность различных сфер финансовых отношений, каждая из которых характеризуется особенностями в формировании и использовании фондов денежных средств, различной ролью в общественном воспроизводстве.

Финансовая система Узбекистана включает следующие звенья финансовых отношений: государственный бюджет, внебюджетные фонды, государственный кредит, фонды страхования, финансы предприятий различных форм собственности. Разграничение финансовой системы на отдельные звенья обусловлено различиями в задачах каждого звена, а также в методах формирования и использования централизованных и децентрализованных фондов денежных средств. Общегосударственные централизованные фонды денежных ресурсов создаются путем распределения и перераспределения национального дохода, созданного в отраслях материального производства.

К общегосударственным финансам принадлежит ведущая роль: в обеспечении определенных темпов развития всех отраслей народного хозяйства; перераспределением финансовых ресурсов между отраслями экономики и регионами страны, производственной и непроизводственной сферами, а также формами собственности, отдельными группами и слоями населения. [1].

Финансы предприятий различных форм собственности, являясь основой единой финансовой системы страны, обслуживают процесс создания и распределения общественного продукта и национального дохода. Сущность финансов проявляется в их функциях. Финансы выполняют две основные функции: распределительную и контрольную, осуществляемые ими одновременно.

Распределение национального дохода заключается в создании так называемых основных, или первичных доходов. Их сумма равна национальному доходу. Перераспределение национального дохода связано с межотраслевым и территориальным перераспределением средств в интересах наиболее эффективного и рационального использования доходов и накоплений предприятий; с наличием непроизводственной сферы; с перераспределением доходов между различными социальными группами населения. В результате перераспределения образуются вторичные, или производные доходы. Это доходы, полученные в отраслях непроизводственных сфер и налоги.

Одна из важнейших задач финансового контроля – проверка точного соблюдения законодательства по финансовым вопросам, своевременности и полноты выполнения

финансовых обязательств перед бюджетной системой, налоговой службой, банками, а также взаимных обязательств предприятий и организаций по расчетам и платежам. Финансы выполняют также регулирующую функцию. Она связана с вмешательством государства через финансы в процесс воспроизводства. [2].

Управление финансами прежде всего осуществляют высшие законодательные органы власти. Это Олий Мажлис, который рассматривает и утверждает бюджет государства и его исполнение, законы о налогах, сборах и обязательных платежах и пр. Важнейшим органом, осуществляемым управление финансами, выступает Министерство финансов Узбекистана и его органы на местах.

Основными задачами Министерства финансов являются: разработка и реализация стратегических направлений единой государственной финансовой политики; составление проекта и исполнение государственного бюджета; обеспечение устойчивости государственных финансов и их активного воздействия на социально-экономическое развитие страны, на осуществление мер по развитию финансового рынка; концентрация финансовых ресурсов на приоритетных направлениях социально-экономического развития Республики Узбекистан; разработка предложений по привлечению в экономику страны иностранных кредитов; совершенствование методов бюджетного планирования, финансирования и отчетности; осуществление финансового контроля за рациональным и целевым расходованием бюджетных средств и средств государственных внебюджетных фондов.

Контроль за правильным исчислением, полнотой и своевременностью взносов в бюджет всех обязательных платежей возложен на Государственную налоговую службу и ее органы на местах – налоговые инспекции.

За поступлением таможенных пошлин ответственность несет Государственный таможенный комитет, который обязан проводить налоговые проверки по налогам, взимаемым таможенными органами; приостанавливать операции налогоплательщиков по счетам в банках при неисполнении или ненадлежащем исполнении ими налогового законодательства и т.д.

Совокупность государственных мероприятий по использованию финансовых отношений для выполнения государством своих функций представляет собой финансовую политику. Содержание финансовой политики охватывает широкий комплекс мероприятий как, разработка общей концепции финансовой политики, определение её основных направлений, целей, главных задач; создание адекватного финансового механизма; управление финансовой деятельностью государства и других субъектов экономики. [3].

В Узбекистане ведётся государственная финансовая политика, в котором призвана свобода предпринимательской деятельности, вводятся разнообразные формы хозяйствования, базирующейся на умелом сочетании частных и государственных хозяйствующих субъектов.

Список использованных источников:

1. Бочаров В.В. Финансовый анализ. – СПб.: Нева, 2004. – 260 с.
2. Ефимова О.В. Финансовый анализ. 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Бухгалтерский учет, 2007. – 326 с.
3. Финансы предприятия, под ред. М.В. Колчиной. – 2-е изд. М.: Финансы, 2005. – 413 с.
4. Байнев В.Ф. Экономика предприятия и организация производства: Учеб. пособие. -Мн.: БГУ, 2007.

*Жамила Мусаева, ст. преподаватель
Бухарский инженерно-технологический институт, г. Бухара, Республика Узбекистан*

РОЛЬ ФИНАНСОВОГО УЧЕТА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ

В настоящее время социально-экономическое развитие государств мира по содержанию в корне отличается от предыдущих этапов прогресса. Стратегическими задачами обеспечения роста национальной экономики Узбекистана являются еще большее усиление работ по реформированию и либерализации экономики, ускорение начатого структурного преобразования ее отраслей и сфер. Модернизация отраслей и регионов, повышение их конкурентоспособности, развитие экспортного потенциала всегда должны находиться в центре нашего внимания. Для этого надо еще более активно привлекать во все сферы иностранные инвестиции, передовые технологии, в том числе информационно-коммуникационные. [1].

Управленческий учет представляет собой относительно обособленную подсистему бухгалтерского учета, который включает также и финансовый, у каждого из них свои цели и задачи. Цель финансового учета — предоставление данных, необходимых для составления финансовой отчетности фирмы. Чтобы данные финансовой отчетности были сравнимы и содержали необходимую информацию для внешних пользователей, инвесторов и кредиторов, которые могли бы дать объективную оценку финансового положения фирмы, ее платежеспособности, кредитоспособности, оценить степень рентабельности инвестиций в данное предприятие, финансовый учет нужно вести в соответствии с четко определенными требованиями и стандартами.

Управленческий учет охватывает все виды учетной информации для внутреннего использования руководством на всех уровнях управления предприятием. Его цель — это прежде всего обеспечение менеджеров информацией для принятия научно обоснованных управленческих решений. К данным управленческого учета, предназначенным для руководства фирмы, предъявляются совершенно иные требования, чем к информации, представленной в финансовой отчетности и используемой внешними пользователями. [3].

Основные отличия финансового учета от управленческого заключаются в следующем:

1. Основные пользователи информации. Пользователи финансовых отчетов традиционно находятся вне фирмы, подготавливающей отчет. Руководители фирмы отвечают за качество отчетности. К таким отчетам, в частности, относятся сметы расходов и доходов, калькуляции себестоимости продукции, которые используются при определении цены продажи продукции, в планировании производства и реализации, планы капитальных вложений.

2. Свобода выбора. Финансовый учет базируется на четких стандартах и принципах, которые определяют регистрацию, оценку и отражение хозяйственных операций. Управленческий учет не имеет строгих ограничений, то есть для принятия обоснованных управленческих решений.

3. Единицы измерения. Финансовые отчеты отражают хозяйственные операции, события, которые уже имели место, вся информация измеряется в денежных единицах, на момент совершения операции,

4. Основные объекты учета. В финансовом учете суммируются данные по фирме в целом. Управленческий учет обычно включает в себя информацию о деятельности отдельных подразделений фирмы, отделов, цехов, рабочих мест.

5. Частота составления отчетности. Финансовые отчеты составляют регулярно, периодичность отчетности — основной принцип финансового учета. В управленческом учете отчеты могут составляться ежемесячно, ежеквартально, ежегодно, отчет должен полезным пользователю.

6. Степень надежности. Финансовая информация отражает операции, которые уже завершены и поддается аудиторской проверке. Управленческий учет в большей мере имеет дело с операциями, относящимися к будущему времени, может иметь вероятностный и субъективный характер.

7. Обязательность ведения учета. Все предприятия, независимо от формы собственности и формы организации бизнеса, обязаны вести финансовый учет и представлять финансовую отчетность в соответствующие органы. Для ведения управленческого учета такой обязательности нет [2].

Управленческий учет использует данные, представленные в финансовой отчетности, управленческий учет позволяет рассчитать важные показатели финансового учета, как себестоимость реализованной продукции и др.

В соответствии законом Республики Узбекистан «О бухгалтерском учёте», Положением его ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в республике Узбекистан и источниками анализа финансовых результатов являются [4]: Форма №2. «Отчет о Финансовых результатах»; Форма №3. «Отчет о движении капитала»; Форма №4. «Отчет о движении денежных потоков»; Форма №5. «Отчет о собственном капитале». Пояснительная записка о финансовых результатах деятельности предприятия. Итоговая часть аудиторского заключения о правильности составления финансовой отчетности.

Приоритетными задачами правительства, органов государственного управления и хокимиятов всех уровней станут сокращение присутствия государства в экономике до стратегически обоснованного уровня, решение комплекса вопросов, связанных с дальнейшим развитием и защитой частной собственности. укреплении мира и стабильности, согласия в обществе. Ведь не зря говорится, что предприниматель работает на благо не только свое и своей семьи, но и всего народа, и государства.

Список использованных источников:

1. Выступление Президента Республики Узбекистан Ш.М. Мирзиёева на совместном заседании палат Олий Мажлиса. «Мы все вместе построим свободное, демократическое и процветающее государство Узбекистан». Ташкент, Узбекистан, 2016 г.
2. Палий В.Ф., Палий В.В. Финансовый учет, Москва, ИД ФБК-ПРЕСС, 2001 г.
3. Шеремет А.Д. Управленческий учет. Учебное пособие, Москва. ИД ФБК – ПРЕСС, 2001 г.
4. Положение о составе затрат и формировании финансовых результатов от реализации продукции (работ, услуг), Ташкент, 2004 г.

*Катерина Овчаренко, студентка 3 курсу
ДВНЗ «Донецький національний університет економіки і торгівлі
ім. Михайла Туган-Барановського», м. Кривий Ріг, Україна
Науковий керівник: Слободянюк Н.О., к.е.н., доцент*

ПРОБЛЕМИ БЮДЖЕТНОГО ФІНАНСУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙ

На даному етапі інвестиційна діяльність є одним з ключових факторів суспільного розвитку, оскільки завдяки їй забезпечується відтворення робочої сили, оновлення виробничої і невиробничої сфери та весь відтворювальний процес в економіці.

До науковців, які досліджували теорію та практику бюджетних інвестицій, відносять В.М. Гейця, Л.Л. Гриценко, Т.Г. Затонацьку, В.В. Зимовця, О.П. Кириленко. Але ряд існуючих проблем потребують пошуку нових зрушень.

Законодавчу базу, що регулює інвестиційну діяльність в Україні, формують більш як 100 законів та інших нормативних актів. Так, відповідно до ст.2 норм Закону України “Про інвестиційну діяльність”, зазначено, що інвестиційна діяльність – сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб і держави щодо реалізації інвестицій. [1].

Категорія капітальних видатків бюджету є більш близькою до інвестицій. Згідно із затвердженою бюджетною класифікацією капітальні видатки включають придбання основного капіталу, необоротні активи, будівництво (придбання), ремонт, модернізацію, реконструкцію та реставрацію, створення державних запасів і резервів. Статистика останніх років вказує на те, що збільшення дефіциту бюджету та великі соціальні зобов’язання загострюють проблему скорочення капітальних видатків в Україні.

Розглядаючи бюджетне фінансування інвестицій впливає питання, на що буде витрачено державні кошти. В теорії уряд має втручатися, коли не спрацьовують ринкові механізми або потрібно виправити соціальну нерівність у суспільстві. Ці випадки передбачають: надання суспільних товарів та послуг, забезпечення рівного доступу до соціально важливих товарів та послуг; природні монополії [3].

У проекті Державної програми економічного і соціального розвитку України визначено такі пріоритети в бюджетному інвестуванні: запровадження інноваційно-інвестиційної моделі розвитку за рахунок випереджального розвитку високотехнологічних галузей та виробництва наукоємної, енергозберігаючої, експортоорієнтованої продукції; нарощення транзитного потенціалу держави; розвиток високоефективного конкурентоспроможного на внутрішньому і зовнішньому ринку аграрного сектору; створення довгострокових умов енергетичної безпеки України; створення інституційних умов для підвищення конкурентоспроможності регіонів. Також важливим напрямком інвестицій є вкладання коштів на розвиток інфраструктури країни, це сприятиме додатковим потенційним перевагам у вигляді економії витрат суб’єктів господарювання і збільшенню конкурентоспроможного духу між ними, які отримає економіка від покращення системи комунікацій. Загалом для того, щоб удосконалити процес бюджетного фінансування інвестицій в Україні на даному етапі необхідно подолати низку проблем, а саме: сформувані Національну програму капітальних інвестицій на середньостроковий період, для цього необхідно удосконалити та переглянути перелік інвестиційних проектів, організаційні заходи з реалізації програм, моніторинг за виконанням відповідних завдань, джерела реалізації проектів та на останок інституційна структура яка забезпечуватиме моніторинг реалізації програм і підготовку пропозицій щодо її коригування за результатами моніторингу. [2].

Управління бюджетними інвестиціями має певні особливості, пов’язані з їх нерегулярністю (інвестиційні витрати на який-небудь об’єкт не відтворюються автоматично в наступному році після завершення інвестиційного проекту, тобто інвестиційні витрати відносяться завжди до зобов’язань бюджету) і довгостроковим характером, що вимагає особливих підходів до планування, оцінки і затвердження [4].

Згідно даних Державної служби статистики України спостерігається збільшення державних інвестиційних вкладень у 2015 році на охорону здоров’я та надання соціальної допомоги, мистецтво та спорт, державне управління та оборону порівняно

з 2014 р., які відповідно становлять 2367,2 млн. грн., 1044,3 млн. грн., та 13942,4 млн. грн. Найбільшу частку в загальному обсязі інвестицій в основний капітал протягом 2013-2015 рр. складають інвестиції в промисловість – 39,3 % у 2014 році. У структурі джерел фінансування капітальних інвестицій за 2013-2016 роки спостерігається позитивна тенденція до збільшення питомої ваги коштів місцевих бюджетів з 2308,7 млн. грн. до 3790,1 млн. грн. та зростання частки власних коштів підприємств та коштів іноземних інвесторів на 33,2% та 175,3% відповідно. Капітальні інвестиції за рахунок коштів державного бюджету та кредитів банків зменшуються у 2013-2016 рр. на 57,4% та 48,7%. [5].

На даний момент низькі обсяги державних інвестицій це не основна проблема України, набагато більшої уваги потребує якість управління державними інвестиціями. Існує думка, що державні інвестиції це безумовно добре для економіки, при цьому щорічно з бюджету витрачаються мільярди гривень на програми, які невиправдано підпадають до заданої категорії. Шлях вирішення проблеми це зміна підходів до розпорядження інвестиційним ресурсом. Дослідження вказують на те, що Україна має значний потенціал в цьому напрямку. Додатковим стимулом для покращення якості державних інвестицій є вимога кредиторів, від виконання якої залежить можливість отримання зовнішнього фінансування. Також до умов підвищення ефективності бюджетних інвестицій є поліпшення бюджетного планування, тобто ширше застосування формалізованих методик оцінювання доцільності бюджетних інвестицій, підвищення прозорості. Перспективним ще можна вважати той напрямок, де беруть участь у реалізації не лише держава а й приватний сектор. Про даний досвід свідчать програми зарубіжних країн, де в найважливіших сферах суспільної діяльності поєднуються державне і приватне фінансування.

Список використаних джерел:

1. Про інвестиційну діяльність: Закон України № 1560-ХІІ від 18 вересня 1991 року з ост. змінами відповідно до № 5492-VI (5492-17) : за станом на 20 лист. 2012 / Верховна Рада України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua/>
2. Баніт Ю.В. Проблеми та перспективи фінансування інвестицій з державного бюджету // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. - 2012. - Вип. 4. - С. 145-150. [Електрон. ресурс]. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchetei_2012_4_25
3. Лещенко Н. Інвестиції за рахунок бюджету: що це таке? // Проект "Популярна економіка: ціна держави". - 2014. - № 25. [Електрон. ресурс]. - Режим доступу: <http://costua.com/>
4. Слободянюк Н. О. Бюджетні інвестиції в системі стратегічного розвитку національної економіки / Н.О. Слободянюк, Є.О. Чечета // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. – Чернівці: ЧТЕКНТЕУ, 2016. – Вип. III-IV (63-64). Економічні науки. – С. 270-280.
5. Державна служба статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

Ірина Петрова, к.е.н.

Наталія Трушкіна, магістр

Інститут економіки промисловості НАН України, м. Київ, Україна

ЩОДО РОЗВИТКУ МЕХАНІЗМУ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Найважливішою передумовою реалізації державно-приватного партнерства (ДПП) виступає відповідне фінансово-кредитне забезпечення. Під механізмом фінансово-кредитного забезпечення слід розуміти систему доцільно спрямованих заходів (методів, інструментів, важелів) з пошуку, залучення й ефективного використання

фінансових та кредитних ресурсів для здійснення проектів ДПП. Даний механізм має свою внутрішню структуру, яка складається з підсистем, блоків і елементів. При цьому набір певних кількісних і якісних параметрів визначає оптимальне використання ресурсів з різних джерел фінансування. Важливим моментом є встановлення економічно обґрунтованих зв'язків у розподілі та використанні фінансових і кредитних ресурсів.

До джерел фінансування державно-приватного партнерства відносять фінансові ресурси приватного партнера; фінансові ресурси, запозичені в установленому порядку; кошти державного та місцевого бюджетів; інші джерела, не заборонені законодавством [1]. Законодавство України не обмежує джерела можливих інвестицій при реалізації ДПП. Однак, за інформацією Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, переважна більшість проектів державно-приватного партнерства реалізується за формою концесії (83 % від загальної кількості), де основними джерелом фінансування є приватні інвестиції [2].

Серед основних чинників, які негативно впливають на вартісні показники здійснення державно-приватного партнерства, є: низький рейтинг інвестиційного рівня країни; недостатність спеціалізованих боргових інструментів для ефективного використання приватними інвесторами при фінансуванні інфраструктури; суттєві загальні ризики і ризики неплатежів при реалізації проектів ДПП; здійснення фінансових зобов'язань з боку державного партнера через обов'язкове включення в державний або місцевий бюджет щорічно, у той час як проекти ДПП укладаються на більш довгий строк і держава має поновлювати гарантії в кожному річному бюджеті.

Отже, дефіцит бюджетного фінансування та відсутність мотивації у інвесторів перешкоджає активному впровадженню ДПП за допомогою зазначених джерел фінансування. Саме тому до реалізації державно-приватного партнерства необхідно залучати фінансові ресурси банківських і небанківських фінансово-кредитних установ. Крім того, органам державної влади та приватному сектору слід розглянути варіанти участі у міжнародних програмах (ПРООН, USAID, НЕФКО), можливість співробітництва з МФО (МБРР, ЄБРР, ЄІБ) та іноземними урядовими агенціями.

Виходячи з вищевикладеного, можна зробити такий висновок: на даний час виникла об'єктивна необхідність у впровадженні відповідного механізму фінансово-кредитного забезпечення державно-приватного партнерства з використанням усіх можливих джерел фінансово-кредитних ресурсів, а також створення фінансових інституцій розвитку ДПП для інвестування і гарантування приватних інвестицій (Банк розвитку України, Інвестиційний фонд України, Венчурний фонд України, регіональні венчурні фонди).

Список використаних джерел:

1. Про державно-приватне партнерство [Електронний ресурс]: Закон України від 01.07.2010 р. № 2404-VI. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>.
2. Довідка щодо результатів здійснення ДПП [станом на 01.01. 2017 р.] [Електронний ресурс] / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=ed00a2ba-480a-4979-84eb-d610a0827a8c&title=ZagalniiOgliad>.

Михайло Пітюлич, д.е.н., доцент

ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород, Україна

ДЕРЖАВНА ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ГІРСЬКИХ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

Низький рівень адаптації соціально-трудового потенціалу до ринкових умов, недостатня підтримка різних форм підприємницької діяльності, незадовільний стан виробничої, а ще більше соціальної інфраструктури, відсутність виваженої державної політики щодо розвитку гірських поселень, що в кінцевому результаті посилює диспропорції в економічному розвитку цих територій спровокували низьку інвестиційну привабливість гірських територій, що стало серйозним гальмом на шляху їх розвитку, оскільки без потужного фінансового капіталу запустити механізм відтворення цих територій практично неможливо. Тому об'єктивно виникає проблема формуванням ефективної регіональної інвестиційної політики, під якою слід розуміти систему заходів, проведених на рівні регіону, що сприяють мобілізації інвестиційних ресурсів і визначенню напрямів їх найбільш ефективного і раціонального використання в інтересах населення й окремих інвесторів. При цьому вкрай важливо враховувати специфічні особливості залучення інвестицій у гірські населені пункти, виходячи з їх соціально-економічного розвитку, наявного виробничо-ресурсного потенціалу, структури економіки.

Головною метою залучення інвестицій на гірські території є стимулювання соціально-економічного розвитку останніх, передусім пріоритетних сфер їх економіки, впровадження високих технологій у сільське і лісове господарство, туризм та лікувально-оздоровчу галузь, стимулювання природоохоронної діяльності, забезпечення переходу місцевих бюджетів на бездотаційний режим.

Слід зауважити, що з різних причин держава не в повному обсязі забезпечує розвиток гірських населених пунктів. Передбачені різними законами державні гарантії соціально-економічного розвитку гірських територій не забезпечуються, а орієнтування на пряму державну підтримку соціально-економічного розвитку гірських територій переважно за рахунок бюджетних асигнувань є малоефективним і потребує доповнення у частині запровадження стимулів для припливу інвестицій з небюджетних джерел, створення сприятливих умов для підприємницької діяльності з метою кардинального вирішення проблем зайнятості місцевого населення.

Недостатнє фінансування, відсутність інвестицій, нерозвинена система кредитування суб'єктів підприємницької діяльності спричинили глибокий занепад економіки гірських територій та зниження життєвого рівня населення. Так, наприклад, частка валової продукції промисловості у 2015 році в розрахунку на одного мешканця гірських територій у загальному виробництві зменшилась порівняно з 1990 роком у Закарпатській області на 71,8%, в Івано-Франківській – на 37,6%, Чернівецькій – на 55,9%.

Серйозним гальмом на шляху розвитку господарств гірських районів є такі негативні соціально-економічні процеси, як відсутність бюджетного фінансування, диспропорція між цінами на сільськогосподарську та промислову продукцію, надлишок робочої сили. Майже всі територіальні громади гірських населених пунктів, за винятком розвинутих туристичних центрів (м.Яремче, м.Свалява, частково міст Болехів, Дрогобич та Старий Самбір), перебувають на дотації держави через відсутність достатніх фінансових і економічних ресурсів для надання повноцінних

комунально-побутових і соціально-культурних послуг. Розмір таких дотацій, на жаль, не дозволяє надавати населенню послуги на рівні, гарантованому державою з точки зору соціальних стандартів.

Все це вимагає проведення адекватної реаліям інвестиційної політики на цих територіях, яка нерозривно повинна бути зв'язана з інноваційними процесами і обов'язково спиратись на практичний досвід реалізації такої політики в інших країнах з розвинутою ринковою економікою.

Одним із напрямів створення сприятливого інвестиційного клімату на гірських територіях може бути запровадження на них спеціального режиму інвестиційної діяльності, з допомогою якого стимулюватиметься залучення інвестицій у пріоритетні види економічної діяльності, сумісні з екологічними особливостями гірських територій, їх природно-ресурсною базою, традиціями господарювання. Передбаченою чинним законодавством формою вирішення завдань стимулювання інвестиційної діяльності на окремих територіях в Україні є введення спеціального режиму інвестиційної діяльності на територіях пріоритетного розвитку (Господарський кодекс України, ст. 415).

Запроваджуючи такий спеціальний режим інвестиційної діяльності на аналізованих проблемних територіях, слід звернути увагу на зарубіжний досвід, де основну роль у цьому процесі відіграла зміна законодавчої бази для такого режиму і виокремлення цих територій із загального числа адміністративно-територіальних одиниць держави. Спеціальний режим інвестиційної діяльності на гірських територіях в Україні слід запроваджувати у два етапи. На першому етапі проводити пілотні проекти у тих територіальних громадах, де всі населені пункти мають статус гірських. А другий етап слід проводити вже на основі вивченого досвіду в цих районах та на території інших, де існують гірські населені пункти. Запровадження спеціального режиму інвестиційної діяльності при цьому необхідно спрямувати на розвиток економіки гірських територій з орієнтацією на розвиток пріоритетних галузей і продукцію, пов'язану з місцевою сировинною базою, трудовими навичками місцевого населення, що відповідає високим екологічним стандартам та цілям сталого розвитку. При залученні інвестицій на зазначені території необхідно насамперед враховувати існуючу структуру виробництва, яка склалася на гірських територіях Карпатського регіону внаслідок ринкових трансформаційних процесів. Мова про те, що сьогодні в гірських районах Карпатського регіону основними сферами докладання праці є насамперед сільське господарство, рекреація та лісове господарство. Саме на ці сфери виробництва покладатиметься особлива роль у розвитку гірських районів, через що основну увагу слід приділити залученню інвестицій саме в названі галузі економіки. Тобто йдеться про необхідність здійснювати точкові інвестиції саме в перелічені галузі, що в перспективі викличе мультиплікативний ефект в інших сферах економіки гірських територій.

Анастасія Плисюк, студентка 3 курсу

УО «Полесский государственный университет», г. Пинск, Республика Беларусь

Научный руководитель: Самоховец М.П., к.е.н., доцент

ДОХОДЫ БЮДЖЕТА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Одной из главных составляющих финансовой системы любого государства является бюджет. Бюджет в настоящее время необходим любому государству в мире для удовлетворения потребностей государства и его населения. Бюджет – это самый

крупный денежный фонд, используемый государством для финансирования своей деятельности, мобилизуя и перераспределяя наибольшую долю дохода государства от деятельности субъектов хозяйствования и населения, и в последствии для финансирования социально-культурных мероприятий, содержания государственных учреждений, армии, органов государственной власти, и, что самое главное, с его помощью государство оказывает воздействие на экономические процессы. Бюджет в государстве составляется как правило на 1 год, в Республике Беларусь он утверждается Правительством [1].

Бюджетная система различных государств образуется в зависимости от различных особенностей государства и мира, таких как: социально-экономических, правовых и других. В некоторых странах (Республики Беларусь, Китай) бюджет имеет два уровня при своем построении – государственный и бюджет местных органов власти. В других же странах (Российская Федерация, ФРГ) в построении бюджетной системы имеются промежуточные звенья (бюджеты субъектов федерации, земель). Бюджет Республики Беларусь – инструмент, при помощи которого происходит решение различных задач экономики и социальной поддержки всех слоёв населения как на республиканском, так и на местных уровнях.

Государственный бюджет – это составление и систематизация доходов и расходов государства на определенный период времени, составленная с указанием источников поступления государственных доходов и направлений расходования денег.

Государственный бюджет состоит из двух взаимосвязанных и взаимодополняющих друг друга частей: доходной и расходной. Доходная часть показывает, откуда поступают денежные средства для финансирования деятельности государства и государственных органов, какие именно составляющие входят в доходную часть и какие слои общества отчисляют на содержание государства больше всего из своих доходов. Расходная часть – на какие цели направляются собранные государством средства [2].

Доходы бюджета включают: налоговые доходы - обязательные, - безвозмездные, - безвозвратные платежи в бюджет; неналоговые доходы: - доходы от государственной собственности и предпринимательской деятельности, - административные сборы, - поступления по штрафам и санкциям, - прочие текущие неналоговые доходы, - доходы от реализации основных фондов, - доходы от продажи земли и др.; безвозмездные поступления, которые включают необязательные текущие и капитальные платежи: - иностранных государств; - международных организаций; - другого бюджета в форме межбюджетных трансфертов (Рисунок 1).

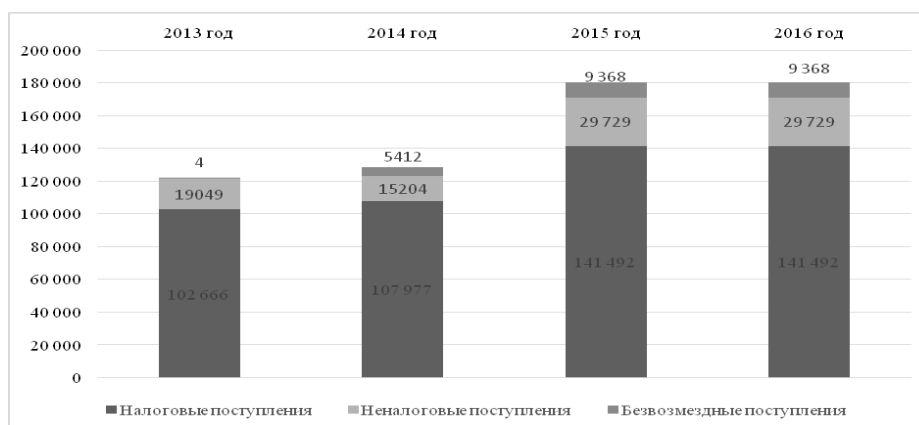


Рис.1. Доходы республиканского бюджета за 2013-2016 гг. (млрд. неденоминированных рублей)*

**Источник: собственная разработка, на основании источника [3].*

В 2013 году общая сумма доходов в республиканском бюджете составила 121 720 млрд. рублей, а в 2016 году - 180 590 млрд. рублей (в 2014 г. – 128 594, в 2015 г. - 156 717). Заметно, что на протяжении 3 лет доходы государственного бюджета увеличились на 58 869 млрд. рублей, за счет увеличения налоговых поступлений (на 28 825 млрд.руб.), увеличения неналоговых поступлений (на 10 680 млрд.руб.) и увеличения безвозмездных поступлений (на 9 363 млрд. руб.). Как видно на протяжении всех исследуемых лет, лидером в доходных поступлениях являются налоги.

Главной проблемой сбора и формирования доходов бюджета является создания устойчивой базы поступления доходов, которые в последующем будут направлены на покрытие расходов государства. В данный момент основным источником доходов республиканского бюджета являются налоговые поступления, которые включают в себя налоги на доход и прибыль, налоги на товары, налоги на доходы от внешнеэкономической деятельности а также другие налоги и пошлины, поэтому необходимо обеспечить стабильные налоговые поступления, контроль за данными поступлениями со стороны таможенных органов и налоговой системы, однако при взимании не создавать чрезмерного давления на субъекты хозяйствования и население, т.к. именно они являются источником поступления доходов в республиканский бюджет.

Также необходимо перейти от составления одновариантных бюджетов к многовариантным, чтобы Правительству Республики Беларусь при принятии решения о республиканском бюджете на последующий год была дана возможность рассмотреть все возможные варианты и комбинации бюджета.

Объемы, методы и формы образования и взимания доходов бюджета определяются зависят от многих объективных и субъективных факторов, главными из которых являются уровень развития производительных сил и производственных отношений, финансовой науки. Также особое влияние на формирование доходов оказывают сложившаяся мировая и национальная экономическая и социальная ситуация, политика государства и стран ближнего зарубежья и приоритеты развития общества на данном этапе, стратегия и тактика достижения намечаемых целей и др. Однако главной целью доходной части республиканского бюджета является формирование устойчивой финансовой базы, позволяющей органам государственной власти всех уровней осуществлять исполнение своих функций и обязанностей, удовлетворять общегосударственные и региональные потребности.

Таким образом, доходы бюджета формируются за счет денежных поступлений (налоговых, неналоговых доходов и безвозмездных поступлений) находящихся в распоряжении государственных органов, и являются главным показателем бюджета, в результате чего выводится сумма расходов государства на развитие экономической сферы, увеличение темпов экономического роста и уровня благосостояния народа. Однако доходы республиканского бюджета необходимо довести до стабильного состояния, на которое не оказывали бы влияние внешние и внутренние факторы.

Список использованных источников:

1. Матвеева, Т. Ю. Введение в макроэкономику: учебник / Т. Ю. Матвеева – Москва: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2007. – 511 с.
2. Макроэкономика / Н. И. Базылев [и др.]; под общ. ред. Н. И. Базылева – Минск: БГЭУ, 1998. – 216 с.
3. Официальный сайт Министерство финансов Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.minfin.gov.by/>. – Дата доступа: 02.04.2017 г.

*Светлана Пшеничникова, ст. преподаватель
Бухарский инженерно-технологический институт, г. Бухара, Республика Узбекистан*

ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН

В Узбекистане внедрена традиционная двухуровневая банковская система, возглавляемая Центральным Банком Республики Узбекистан (ЦБ). Основные функции и задачи Центрального банка определены Законом «О Центральном банке Республики Узбекистан», принятым в декабре 1995 года.

На сегодняшний день, Центральный банк выполняет функции центрального денежно-кредитного органа. Главной целью деятельности Центрального банка является обеспечение стабильности национальной валюты. Основными задачами Центрального банка являются: формирование, принятие и реализация монетарной, кредитной и валютной политики страны; организация в Узбекистане эффективной системы расчетов; лицензирование и регулирование банковской и финансовой деятельности; организация совместно с Министерством финансов кассового исполнения государственного бюджета; управление официальными резервами Республики Узбекистан (валюта, драгоценные металлы и пр.).

Система коммерческих банков, являющаяся составной частью банковской системы Республики Узбекистан, включает 32 лицензированных банка. Общее их количество сравнительно не велико:

- а) по сравнению с объемом экономики и численностью населения Узбекистана, и
- б) в сравнении с соседними государствами, такими как Казахстан и Российская Федерация. Вместе с тем, такая ситуация является намеренной.

Политическое руководство Узбекистана определило стратегию развития финансового и банковского секторов. Исходя из этого, политика лицензирования со стороны Центрального банка имеет три основные цели: Создание основной группы из сильных, хорошо обеспеченных капиталом банков, каждый из которых основан на базе крупных специализированных государственных банков бывшего СССР или вновь созданных банков;

Предотвращение создания множества маленьких, слабых банков преследующих собственные цели или банков с единственным единоличным держателем акций привлечение иностранных финансовых институтов, обладающих высокой квалификацией и репутацией, к участию в национальных финансовых учреждениях (совместные банки). Одним из коммерческих банков Узбекистана является Национальный банк внешнеэкономической деятельности, являющийся единственным банком такого класса в Средней Азии и ведущим финансовым институтом Узбекистана.

Национальный банк первым в Узбекистане перешел на новый план счетов, соответствующий международным стандартам учета (IAS). Банк обладает хорошо развитой сетью из 96 филиалов и отделений, обеспечивающих широкий спектр услуг как для корпоративных, так и для частных клиентов. Национальный банк находится в престижной первой тысяче крупнейших банковских институтов мира и занимает сегодня 562 место по рейтингам журнала «The Banker». Сегодня корреспондентская сеть Национального банка включает свыше 628 ведущих международных банков. Банк обладает высокой репутацией на международном финансовом рынке. С капиталом 485 млн.долларов США, Национальный банк входит в число в наиболее капитализированных финансовых институтов, созданных на территории бывшего

СССР. Национальный банк предоставляет все виды банковских и финансовых услуг местным и иностранным клиентам. В целях привлечения международного капитала в республику, Национальный банк осуществляет активное сотрудничество с иностранными партнерами - инвестиционными банками.

Другие действующие в республике коммерческие банки можно поделить на следующие три категории: акционерные банки с различными формами государственного участия (от полного, долгосрочного контроля до обладания неконтрольным пакетом акций), полностью частные акционерные банки, совместные банки, учрежденные местными и иностранными финансовыми институтами.

На сегодняшний день в Узбекистане действуют более 30 банков и финансовых учреждений, 18 из которых получили лицензию на осуществление операций в свободно конвертируемой валюте, и 11 также имеют Генеральную Лицензию для всех категорий международных переводов и внутренних операций.

Список использованных источников:

1. <http://www.lex.uz> - Национальная база данных законодательства Республики Узбекистан
2. <http://www.bank.uz> - База данных финансовых продуктов и услуг
3. <http://www.norma.uz> - Информационно - правовой портал

*Dilobar Ruziyeva, associate professor
Javokhir Abdullaev, student*

Bukhara Engineering Technological institute, Bukhara, Republic of Uzbekistan

IMPACT OF INFORMATION TECHNOLOGY IN THE ECONOMY

It is obvious everybody that now, any sphere of human activity is very difficult to imagine without using informational technology. This also applies to the modern economy. Information technologies are used for the purpose of efficient processing of information resources, store large amounts of important information and its transmission. The introduction of new technologies is the key to success in the development of the economy and the state as a whole. In recent decades on the world stage, we are seeing tremendous growth in the field of information technology. The rapid progress of communication media such as television and the Internet has allowed us to get quick access to relevant information. Information technologies have become one of the most trusted industries in the world. In the economy, more than any other industry, increased productivity, especially in developed countries, and therefore become a key factor in global economic growth. IT-sector has become a major source of employment growth. Information technology is an industry that through the use of computers and other equipment which help dissemination of knowledge. Due to the rapid advancement in a variety of information delivery systems, such as radio, television, telephones, newspapers, computers and computer networks, information technology adapted to the entire range of vehicles and equipment used for the transmission and processing of information for various target groups in society. Thus, it provides to call it information and communication revolution[2].

International Fund for Information Technology gives three definitions of information technology:

1. The technology is used for studying, understanding, planning, designing, testing, distributing and supporting or favoring computer software and computer communications, which exist for the purpose of the data processing of the information.

2. Industry, which includes the study of all aspects of information management data, knowledge and their processing.

3. Organization of the enterprise or business that is responsible for accountability and responsibility for the technology using and planning, developing, supporting, and software operations of computers and related computer systems which provide data transmission.

Even one day without a computer we can feel uncomfortable. Information technology and the Internet have made us completely dependent on even the simplest of daily work. Applications increased significantly: IT is spread in almost all industries of transportation, such as railways, air and sea transport. All of them are connected with the help of information technology, as information plays an important role in the smooth functioning of these sectors. Banks are another sector, which largely depends on IT. Carrying out important transactions, safekeeping of confidential data: IT reorganizes complex and time-consuming job quickly and easily, with greater safety. E-commerce has made online banking and internet marketing/sale of goods and services which are much easier and faster to adapt the system for anyone[2]. A simple search on the Internet or order became available with just one click. The advantages of using e-commerce include: ease of administration, reducing the time for delivery and purchase of goods, an unlimited increase in the number of potential customers, the lack of personnel costs and rental of premises, and the ability to access the clock. Similarly, the travel and tourism worldwide. You can avoid the crowds and long procedures for booking or buying a ticket. You can choose the best deals online from the comfort of your home. IT plays a major role in facilitating various organizational processes. Most businesses rely on the power of information technology to carry out their daily tasks. This makes complex procedures easier, faster, and helps a lot in preventing redundancy. The education sector is also transformed with the help of information technology. The Internet is a great repository of knowledge where you can find a lot of information around the clock access. Information technology - it is the technology required for the processing of data and other information, it encompasses all the forms that are used to store, share and use information in its various forms, with each day more and more we are using technology that is the driving force, and often in the world called revolutionary technology.

List of references:

1. Filimonova EV Chernenko, NA, AS Shubin, "Informational technologies in economics". // Publisher Phoenix, Rostov. 2008
2. <https://www.diplomacy.edu/blog/growing-e-commerce-market-china>

*Валентина Семенова, д.е.н., доцент
Одеський національний економічний університет, м. Одеса, Україна*

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

У сучасних умовах інноваційний розвиток підприємств є важливим напрямком забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних виробників як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках збуту. У табл. 1 наведені показники витрат на інноваційну діяльність промислових підприємств.

Таблиця 1

Витрати на інноваційну діяльність промислових підприємств в Україні

Показники	2013	2014	2015	Відхилення 2015-2013 рр., (+; -)
Питома вага інноваційно активних промислових підприємств, всього, %	16,8	16,1	17,3	+0,5
Витрати на інновації, всього, млн. грн.	9562,6	7695,9	13814,7	+4252,1
Частка витрат на інновації за рахунок власних коштів підприємств, у % до загальної кількості витрат	71,88	84,42	97,10	+25,22
Частка витрат на інновації за рахунок інших джерел, у % до загальної кількості витрат	28,12	15,58	2,90	-25,22

Джерело: сформовано за [1-2]

Аналіз таблиці показує, що відбувається деяке збільшення питомої ваги інноваційно активних вітчизняних підприємств протягом 2013 – 2015 років, хоча цей показник у загальній кількості промислових підприємств залишається на рівні всього 17 %. Аналіз витрат на інновації свідчить про наявність загрозливих тенденцій до значного зниження фінансування за рахунок різноманітних джерел – на 25,22%. І у 2015 році лівова частина витрат на інноваційні перетворення забезпечувалась виключно за рахунок власних коштів промислових підприємств (97,1 %).

Проведені нами дослідження щодо доцільності використання різноманітних інструментів свідчать про нагальну необхідність застосування прямої фінансової підтримки інноваційної діяльності, впровадження фіскальних пільг для інноваційно активних підприємств, застосування інших інструментів державного впливу (удосконалення законодавчої бази, розвиток освітніх технологій тощо) [3, с. 168].

Погоджуємось з думкою дослідників про важливість дотримання наступних основних принципів для реалізації дієвої державної фінансово-економічної підтримки інноваційного розвитку підприємств: органічна єдність науки, освіти і підприємницьких структур в сучасних умовах; комплексність підходу до вирішення проблем фінансового забезпечення інноваційної діяльності; дотримання економічної доцільності та ефективності наукових досліджень; визначення реальних фінансових можливостей для стабільного інноваційного розвитку економіки; моніторинг внутрішніх і зовнішніх загроз фінансового забезпечення інноваційного розвитку [4].

Список використаних джерел:

1. Статистичний збірник «Україна в цифрах у 2015 році». Державна служба статистики в Україні: [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://istmat.info/files/uploads/53010/ukraina_v_cifrah_2015.pdf
2. Державна служба статистики в Україні [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Семенова В.Г. Інноваційний розвиток підприємств в Україні: фінансовий аспект / В. Г. Семенова // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва – Харків: ХНАДУ – №1 (16) – 2017. – С. 165 -170.
4. Добрунов С.С. Шляхи оптимізації системи фінансового забезпечення інноваційно-промислової політики в Україні / С.С. Добрунов // Державне управління: удосконалення та розвиток. – 2010. - № 10. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dy.nayka.com.ua>.

*Віталій Сержанов, к.е.н., доцент
Ганна Костьов'ят, аспірант, викладач
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород, Україна*

ПЛЮРАЛІСТИЧНИЙ СТАН ДЕРЖАВНИХ ФІНАНСІВ

В умовах ринкової економіки завдяки державним фінансам здійснюється державне регулювання та фінансування програм, які спрямовані на підтримку конкурентоспроможності бізнесу, забезпечення стандартів життєдіяльності громадян, проведення реформ оновлення економічної системи в цілому.

Сучасні реалії функціонування державних фінансів України свідчать про загострення кризового стану, що зумовлено накопиченими у попередні роки макроекономічними дисбалансами. Оскільки, Уряд спочатку визначав рівень видатків, потім визначався обсяг необхідних доходів. За таких умов виникали певні проблеми для державної політики, тому що політичні чинники змушують уряд щороку збільшувати видатки (передусім соціального спрямування), відповідно, щорічно зростав і план збору доходів, який став у меншій мірі ґрунтуватися на економічних можливостях держави [1, 2].

Системі управління державними фінансами України наразі притаманна низка проблем та недоліків функціонування, адже в умовах посилення співпраці між Україною та Європейським Союзом, у рамках якої передусім виникають зобов'язання виконувати ряд умов Договору «Про Євроінтеграцію», що створюють бар'єри для економічного зростання країни [3].

Важливим є питання дисбалансу бюджетної системи, яке виникає в разі непропорційного розподілу доходних джерел і видаткових повноважень між рівнями державного управління. Одночасно з вирішенням зазначеної проблеми держава намагається реалізовувати ряд реформ перед ЄС.

Ми вважаємо, що на даному етапі, здійснені реформи наразі відображають як позитивні так і негативні тенденції у системі управління державними фінансами. Зокрема, надмірна централізація бюджетних ресурсів нівелює фінансову самодостатність місцевих бюджетів і територіальних громад, знижує якість надання локальних суспільних послуг, неефективна система управління державним боргом призводить до розбалансування бюджетів усіх рівнів, низька результативність системи державного внутрішнього фінансового контролю призводить до значних фінансових порушень, що, у свою чергу, призводять до втрат фінансових і матеріальних ресурсів, недосконала система середньострокового планування бюджетів зумовлює реалізацію непослідовної бюджетної політики та розбалансованість бюджетних ресурсів держави, а орієнтація бюджетних видатків переважно на споживання знижує можливості створення умов для інвестиційної та інноваційної діяльності [3].

Сьогодні необхідним є застосування нових інструментів і методів реалізації державної фінансової політики для забезпечення виконання цілей і завдань реформи для покращення стану економіки.

Виходячи з вищевказаного система державних фінансів України характеризується низкою вад та суперечностей, які наразі відображають негативне соціально-економічне становище держави та створюють бар'єри для економічного зростання.

Враховуючи наявні проблеми, головною метою при досягненні стабільності національної економіки має стати створення умов для поступового відновлення і модернізації виробництва шляхом відновлення фінансової спроможності на

мікрорівні, змін у фіскальній і монетарній політиці, які мають бути узгодженими в довгостроковій перспективі, сприяти досягненню сталого економічного зростання при низькому рівні безробіття за довгострокової цінової стабільності та зовнішньої стійкості [4].

Список використаних джерел:

1. Аналітична записка “Щодо пріоритетів реформування системи державних фінансів України в середньостроковій перспективі” [Електронний ресурс] / Національний інститут стратегічних досліджень при Президенті України. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua>
2. Кудряшов В.П. Стан державних фінансів та напрями їх оздоровлення // Економіка України. – 2011. – № 3. – С. 14–26
3. Куліченко В. О. Інноваційні проекти та програми модернізації системи управління державними фінансами: вимір відносин Україна – ЄС // Вісник донецької державної машинобудівної академії - № 3 (39), 2016.
4. Малік Є.О., Табакова Т.В. Сучасний стан державних фінансів України: пріоритети, стратегія та ризики // Економіка та управління національним господарством - №3, 2016

*Катерина Терновська, студентка 3 курсу
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород, Україна
Науковий керівник: Заславська О. І., к.е.н.*

МОДЕРНІЗАЦІЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМИ ФІНАНСАМИ В УКРАЇНІ НА ДОСВІДІ НІМЕЧЧИНИ

Система управління державними фінансами України сьогодні характеризується низкою проблем та недоліками функціонування, які стають певним бар’єром для її економічного зростання. Так, надмірна централізація бюджетних ресурсів нівелює фінансову самодостатність місцевих бюджетів. У свою чергу, неефективна система управління державним боргом призводить до розбалансування бюджетів різних рівнів. Недосконала система середньострокового планування бюджетів призводить до неефективної бюджетної політики, а орієнтація видатків на споживання — знижує можливості створення сприятливого інвестиційного клімату. Тому проведення модернізації системи управління державними фінансами в Україні є на часі.

У процесі економічної модернізації важливо приділити увагу досвіду іноземних країн, але врахувати соціально-економічні та політичні особливості України. Сьогодні можна виокремити кілька напрямів використання в Україні досвіду реформування системи управління державними фінансами Федеративної Республіки Німеччини.

Досить важливим питанням наразі є поліпшення використання програмно-цільового методу бюджетного планування. Сутність цього методу полягає в розробці бюджетних програм, котрі спрямовуються на виконання законодавчих завдань та досягнення політичних цілей. Окрім того, в бюджетному плані визначаються результативні показники, яких треба досягти в процесі реалізації програм [1, с.84].

Досвід Німеччини засвідчив як переваги, так і недоліки використання цього методу. Зокрема, до останніх віднесено його складність, що зумовлює потребу у вдосконаленні. Також заслуговує на увагу німецький досвід впровадження у фінансову політику європейських стандартів, зокрема фіскальних правил. Одним із них є правило «боргового гальма». Згідно з цим правилом бюджети повинні бути структурно збалансованими. При цьому структурне взяття Німеччиною кредиту

нетто, без урахування фінансових трансакцій, обмежується на рівні федерації 0,35% ВВП, а на рівні земель – 0% ВВП. Це конституційне застереження передбачає обмеження боргів, які з огляду на фінансову кризу стають загрозою для стабільності держави [1, с.66].

Варто зауважити, що у Європейському Союзі немає єдиного підходу до забезпечення прозорості функціонування системи державних фінансів. Тому з метою підвищення транспарентності бюджетного процесу в Україні пропонуються ті принципи, які функціонують в Німеччині [2, с.21]: регулярно надавати інформацію про фінансові й нефінансові активи та зобов'язання держави й державних корпорацій; щокварталу оприлюднювати дані про обсяги та динаміку умовних зобов'язань держави; регулярно публікувати звітність про обсяги податкових витрат; систематично оприлюднювати фінансові показники діяльності фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування.

З урахуванням досвіду Німеччини в Україні доцільно створити спеціальний урядовий портал. Такий портал можна розглядати як один із інструментів розширення доступу громадськості до публічної інформації. «Прозорий бюджет» робить політику уряду більш відкритою для світової спільноти і сприяє підвищенню інвестиційної привабливості країни та залученню міжнародних кредитів за нижчими процентними ставками [2, с. 22].

Слід зазначити, що в Україні досягнуто досить високого рівня субсидій із державного бюджету як суб'єктам господарської діяльності, так і населенню. Уряд Німеччини зазначає, що надання державних субсидій має бути направлено не на підтримку старих підприємств, а на будівництво нових. Окрім того, показники надання субсидій повинні мати дегресивний характер [3].

Управління державним боргом відіграє важливу роль в фінансовій діяльності держави. Мета управління державним боргом має полягати в постійному підтриманні високої ліквідності державних облігацій. У зв'язку з цим німецька система управління державним боргом включає не тільки спостереження за ринком, а й наявність придатних інструментів для відповідних операцій. Наявність таких інструментів в Україні дозволила б уникнути ситуації, коли на ринку не вистачає партнерів для проведення окремих фінансових операцій [2, с.29].

Таким чином, Україні доцільно запровадити інструмент контролю дотримання фіскальних правил, подібний до німецького «боргового гальма», та відповідні регулятивні заходи. Крім того, з метою вдосконалення управління державними фінансами доцільно запозичити досвід Німеччини в політиці раціоналізації бюджетних субсидій, формування раціональних підходів до бюджетних доходів, оптимізації бюджетних видатків, удосконалення управління державним боргом, поліпшення якості державних послуг, продовження реформування системи оподаткування.

Список використаних джерел:

1. Адаптація міжнародного досвіду управління державними фінансами. За матеріалами експертів GIZ / Е. Бауманн, У. Бехманн, Г. Вайланд та ін. – К.: ДННУ «Акад.фін.управління», 2014. – 145с.
2. Гасанов С. С., Кудряшов В. П., Балакін Р. Л. Досвід ЄС з антикризового управління державними фінансами та його використання в Україні / С. С. Гасанов, В. П. Кудряшов, Р. Л. Балакін // Фінанси України. —2014. — № 7. – С.17-30.
3. Європейський досвід державного управління: Курс лекцій; За заг. ред. О.Ю. Оболенського, С.В. Сьоміна, А.О.Чемериса, С.В. Загороднюка, О.Л. Приходько, Л.О. Воронько. — К.: Вид-во НАДУ, 2007. — 76 с.

*Мар'яна Тимчак, к.е.н., доцент
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород, Україна*

ОСОБЛИВОСТІ АДМІНІСТРАТИВНО-ФІНАНСОВОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

Досліджуючи сутність децентралізації, слід наголосити на тому, що дана проблематика відображена в усіх основних державних програмних документах, зокрема – Стратегії сталого розвитку «Україна 2020» [1] і Коаліційній угоді; Державній стратегії регіонального розвитку до 2020 р. [2]; Програмі діяльності КМУ (нова політика державного управління). Вивчаючи наукові здобутки зарубіжних науковців, слід особливу увагу звернути на такі основні праці як: Р. Масгрейва - «Фінансування урядів штатів та місцевих органів», В.Оутса - «Нариси фіскального федералізму», «Фіскальний федералізм» та «Політична економія фіскального федералізму». Серед українських науковців у сфері української економічної науки проблематику фінансової децентралізації розглядали Н. Бикадорова, Б. Данилишин, О. Василик, З. Варналій, М. Козоріз, М. Кизима, В. Кравченко, та інші відомі фахівці.

Децентралізація влади – це реальний шлях до підвищення якості повсякденного життя територіальних громад, це самодостатність громад, основним в понятті «децентралізація» слід вважати зміну системи управління, яка забезпечить передачу вагомої частина функцій центральної влади до місцевих органів влади та ініціативної самоорганізації громадян.

Якщо говорити про фінансову автономію в контексті децентралізації, то її можна трактувати як базову умову життєздатності територіальної спільноти. Тобто, муніципальне утворення може самостійно формувати фінансові ресурси для виконання власних повноважень, спрямованих на надання громадських послуг населенню на належному рівні. Однак, цей рівень не повинен бути нижче встановлених державою стандартів. Отриманий результат – дохід, повинен бути спрямований в бюджет розвитку, кошти якого використовуються на забезпечення виконання програм економічного й соціального розвитку території [3].

При реформуванні фінансових відносин регіонів необхідно сформувати такі регіони, які мали б достатній потенціал для розширеного відтворення та були економічно самодостатніми. Створення фінансово самостійних адміністративно-територіальних одиниць призведе до змін не тільки у територіальних розмірах громад, але й у бюджетному та податковому законодавстві. В результаті проведених змін повинна бути створена відповідність результативності регіональної економіки надходженням до бюджетів. Однак, під час здійснення реформування територіального устрою необхідно враховувати потенційні можливості громади на здійснення самофінансування. Враховуючи потребу у переході до децентралізованої фінансової системи, доцільно визначити завдання, які покладатимуться на адміністративно-територіальні одиниці. При формуванні адміністративно-територіальних одиниць повинні бути створені відносно рівні початкові умови щодо самофінансування органів місцевого самоврядування [4].

При здійсненні адміністративно-фінансової децентралізації та формуванні концепції фінансового забезпечення розвитку територіальних громад в Україні, важливими є такі завдання:

- удосконалення податкової бази, яка дасть змогу забезпечити виконання територіальними громадами власних повноважень з урахуванням об'єктивних критеріїв дотування державою наданих повноважень;

- приведення до економічно обґрунтованих норм рентних платежів;
- порядкування пільг щодо використання природних благ територіальних громад;
- удосконалення механізмів реалізації прав громад місцевого рівні для забезпечення сталого розвитку територіальних громад.

Таким чином, з початку 2015 року в Україні фактично запроваджена нова бюджетна модель, яка спрямована на забезпечення фінансової децентралізації, а саме збільшення обсягу фінансових ресурсів у розпорядженні органів місцевого самоврядування, формування фінансово спроможних територіальних громад.

Значну частину бюджетів місцевого самоврядування будуть формувати надходження від податків, механізм справляння яких належним чином не відпрацьований. Це стосується в першу чергу податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, акцизного податку з реалізації суб'єктами господарювання роздрібною торгівлі підакцизних товарів, екологічного податку. Сільські, селищні ради не можуть повністю розраховувати на наявні дохідні джерела, оскільки порядок адміністрування відповідних форм оподаткування належним чином не визначений, а фіскальний потенціал оцінити досить складно. Рівень адміністрування місцевих податків є досить низьким, внаслідок недостатньої зацікавленості фіскальної служби у їх належному справлянні (на відміну від податків, що формують державний бюджет) та ускладненому механізмі адміністрування (відсутності належних реєстрів з інформацією, не-обхідною для організації податкового процесу). [5].

Отже, підсумовуючи проведені дослідження слід наголосити на тому, що адміністративно-фінансова децентралізація забезпечить можливість акумуляції коштів об'єднаних територіальних громад для уможливлення ефективного використання їх по цільовому призначенню.

Список використаних джерел:

1. Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020»: указ Президента України від 12.01.2015р. № 5/2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>.
2. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року: постанова Кабінету Міністрів України від 06.08.2014 р. № 385 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-%D0%BF>
3. Хамініч С.Ю., Климова В.М. Особливості фіскальної децентралізації в умовах розвитку національного господарства України / Хамініч С.Ю., Климова В.М. // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». – 2011. - №5. – С.20-26.
4. Нехайчук Д.В. Вплив адміністративно-територіальної реформи на фінансову забезпеченість розвитку регіонів / Нехайчук Д.В. // Ученые записки таврического национального университета имени В.И. Вернадского. Серия: Экономика и управление. Том 24 (63). – 2011. - № 1. - С. 140-148.
5. Хандій О.О. Сучасний стан та особливості децентралізації влади в Україні / О.О.Хандій // Економіка та право. Серія: Економіка. – 2016. – № 2. – С. 137-145.

*Вероника Чернышева, студентка 3 курса
Брестский государственный технический университет,
г. Брест, Республика Беларусь
Научный руководитель: Зазерская В.В., к.э.н., доцент*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ТАРИФООБРАЗОВАНИЯ В ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

В коммунальном секторе экономики Беларуси действует особый механизм тарифной политики, который в современных условиях претерпевает трансформации и требует нового подхода к процессу тарифообразования, в целом, а также

совершенствования системы анализа затрат на производство услуг и алгоритма формирования тарифов. Важной является проблема исследования не отдельных подотраслевых методик расчета, а всей системы тарифообразования отрасли как системы сбалансированных показателей.

Привлечение внешних источников инвестирования в модернизацию коммунальных предприятий проблематично из-за отсутствия у инвесторов желания осуществлять вложения в отрасль с низкой рентабельностью. Повышение рентабельности невозможно без привлечения значительного объема инвестиций. Но собственных источников финансирования капиталовложений у предприятий не хватает. Из-за финансово-экономической нестабильности инфляция обесценивает накопления предприятий и населения, что существенно снижает их инвестиционные возможности. В течение длительного периода времени основные резервы финансирования капиталовложений выстраивались либо из внутренних источников (прибыль, амортизационные отчисления), либо из "нерыночных" внешних (как правило, бюджетные ассигнования), но объемов и тех, и других было недостаточно, чтобы остановить старение основных фондов.

На предприятиях жилищно-коммунального хозяйства существует острая потребность в долгосрочных инвестиционных соглашениях и, соответственно, в наличии долгосрочной, прогнозируемой тарифной политики государственной и региональной власти в этой сфере, что будет способствовать привлечению инвестиционных ресурсов в данную отрасль.

Считается, что предприятия жилищно-коммунальной отрасли должны перейти к обеспечению расширенного воспроизводства основных фондов в результате своей хозяйственной деятельности. Однако, мы считаем, что это возможно только при помощи включения в тарифы инновационно-инвестиционной составляющей, которая позволит обеспечить постепенное покрытие расходов на капитальный ремонт, модернизацию и строительство новых объектов коммунального хозяйства.

Тарифообразование по принципу "издержки плюс" не соответствует современным требованиям из-за непрозрачности и краткосрочности установления тарифов, что затрудняет разработку долгосрочной стратегии. Таким образом, становится очевидной необходимость совершенствования текущей модели тарифообразования. Новая модель должна отвечать следующим основным параметрам: регулирование должно быть более долгосрочным (три-пять лет); тарифы должны обеспечивать справедливую норму доходности на инвестированный капитал; а также стимулировать повышение эффективности деятельности компаний и улучшить надежность и качество обслуживания потребителей.

Одним из методов совершенствования процесса тарифообразования на коммунальных предприятиях, который способен удовлетворить указанным выше положениям, можно считать метод доходности инвестированного капитала (метод RAB). Система регулирования тарифов RAB зарекомендовала себя как наиболее эффективный способ привлечения инвестиций в сетевые компании.

Согласно модели RAB, регулирование осуществляется исходя из размера необходимого уровня валовой выручки (НВВ) для сетевой компании, который определяют регулирующие органы. Эта выручка состоит из трех частей: выручки компании, которая покрывает операционные расходы, возврата на инвестированный капитал и дохода на инвестированный капитал.

Основой тарифообразования по методу RAB является размер инвестированного капитала (базовый RAB). Он устанавливается на долгосрочный период

регулюючими органами и за это время не пересматривается. В начале первого долгосрочного периода регулирования, когда компания только переходит на RAB, размер инвестированного капитала определяется как полная рыночная стоимость замещения активов с учетом их физического износа на основе независимой оценки. В последующие периоды регулирования инвестированный капитал увеличивается на инвестиции, осуществленные компанией за весь предыдущий период, и уменьшается на возвращение инвестированного капитала (амортизацию) также за все предшествующий период.

Таким образом, сложившаяся ситуация в отрасли жилищно-коммунального хозяйства Беларуси, переход при расчете тарифов на методику RAB является наиболее эффективным вариантом регулирования. Такая модель тарифообразования стимулирует приток инвестиций в отрасль и при этом гарантирует инвесторам, а также кредиторам возврат и рыночную доходность вложенных средств. При этом у компаний появляется стимул снижать свои расходы путем привлечения новых технологий и оптимизации своей деятельности. Коммунальные предприятия заинтересованы в снижении расходов не только из-за требований регулятора, иначе они будут убыточными, но и из-за возможности дополнительного получения средств. От новой модели тарифообразования выигрывают и потребители, которые не будут страдать от резкого роста тарифов и одновременно чувствовать выгоду от повышения качества услуг.

Оксана Чубарь, к.е.н., доцент

ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород, Україна

Катерина Машико, к.е.н., с.н.с.

Закарпатський регіональний центр соціально-економічних і гуманітарних досліджень НАН України, м. Ужгород, Україна

НОРМАТИВНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ І ГРОМАД

Фінансовий інструментарій регіонального економічного розвитку містить широкий перелік інструментів, призначенням яких є забезпечення фінансового підґрунтя для виконання місцевими органами влади, в т.ч. новостворюваними об'єднаними територіальними громадами (ОТГ), відповідних функцій, на них покладених, а також інтенсифікація формування належних фінансових потоків, достатніх для ефективного обслуговування та зростання регіональної та локальних економічних систем.

Базова група цих інструментів включає ті, що пов'язані з формуванням та виконанням місцевих бюджетів (надходження бюджетних коштів, формування місцевих бюджетів, міжбюджетні трансферти, капітальні видатки бюджету розвитку місцевих бюджетів, капітальні видатки з Державного бюджету, місцеві податки і збори, податкове стимулювання, кошти Державного фонду регіонального розвитку (ДФРР)). Вказані інструменти є визначальними при формуванні фінансового базису органів влади на місцях, адже фінансове забезпечення виступає одним із найважливіших факторів економічної спроможності громад. Механізми та особливості застосування цих інструментів достатньо повно регламентовані Бюджетним і Податковим кодексами [1, 5]. Слід наголосити, що саме в ці два закони нещодавно були внесені зміни і доповнення, пов'язані з децентралізаційними процесами в країні і необхідністю посилення фінансової самодостатності місцевих

владних органів, в результаті чого чітко окреслено певні зміни порядку формування бюджетів ОТГ. Ефективність і дієвість податкових інструментів, що визначають формування доходів бюджетів громад, залежить від рівня розвитку ділової активності на їх територіях, від кількості активних суб'єктів підприємницької діяльності, що стають платниками податків і зборів. Щодо міжбюджетних трансфертів, частка яких залишається значною при формуванні місцевих бюджетів, а значить робить останні залежними від централізованих ресурсів, то підвищувати його ефективність можна лише за рахунок прозорості, чіткої та об'єктивної процедури визначення їх обсягів. Ця норма та умова повинна забезпечуватись на національному рівні.

Місцеві органи влади, а також створювані ОТГ, мають можливості, врегульовані законодавством, як для використання традиційних прямих інструментів бюджетного фінансування і регулювання: капітальні видатки з Державного бюджету, капітальні видатки бюджету розвитку місцевих бюджетів, міжбюджетні трансферти, так і відносно нових, нетипових для вітчизняних органів влади на місцях: місцеві гарантії, запозичення, кошти ДФРР та механізмів державно-приватного партнерства (ДПП). Місцеві гарантії та запозичення (можуть застосовуватись містами) часто є недоступними через брак досвіду їх використання, недостатній рівень кредитоспроможності потенційних позичальників та бенефіціарів. Більш активному застосуванню коштів ДФРР, грантової та технічної допомоги ЄС, механізмів ДПП перешкоджає недостатність досвіду розробки якісних, обґрунтованих і стратегічно орієнтованих проектів, недовіра до держави як партнера при можливій реалізації спільних проектів і програм.

Також слід зазначити, що серед виділених фінансових інструментів лише окремі напряму пов'язані з децентралізаційними процесами, оскільки в законодавчу базу було внесено певні доповнення щодо особливостей їх застосування в умовах зміни парадигми державного управління. Серед таких інструментів: податкові та бюджетні інструменти, регулювання міжбюджетних відносин, капітальні видатки бюджету розвитку місцевих бюджетів, капітальні видатки з Державного бюджету, ДФРР, застосування яких передбачено такими основними законами [1-2, 4-5].

Для інших фінансових інструментів прямого зв'язку не прослідковується. Проте це не означає, що вони будь неефективними за умов посилення функціонально-організаційної та ресурсної (в т.ч. фінансової) незалежності регіональних і місцевих органів влади. Неврегульованими на законодавчому рівні в Україні є лише окремі з сучасних відомих у світовій практиці фінансових інструментів, наприклад, краутфандинг, фандрайзинг, які передбачають добровільне внесення коштів для реалізації цілей, як правило, не пов'язаних з отриманням прибутків: наукові дослідження, благодійні, соціальні та культурно-мистецькі проекти, розвиток платформ кікстартерів. Не дивлячись на те, що в Україні діє Закон України «Про благодійну діяльність та благодійні організації» [3], ним, так і само, які і іншими нормативними документами, такого формату інструменти не передбачені.

Таким чином, можна зробити висновок про достатньо повну нормативно-правову врегульованість фінансового інструментарію економічного розвитку, проте відкритими залишаються питання ефективності та повноти його використання суб'єктами державної політики та економічних процесів на місцях.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України / Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2010, № 50-51, ст.572) 8 липня 2010 р. № 2456-VI. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2456-17/page>

2. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 р.: Затверджено Постановою Кабінету Міністрів України від 6 серпня 2014 р. № 385. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-%D0%BF>

3. Закон України «Про благодійну діяльність та благодійні організації» 5 липня 2012 р. № 5073-VI / Відомості Верховної Ради (ВВР), 2013, № 25, ст.252). - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5073-17>

4. Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів» 8 вересня 2005 р. № 2850-IV Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2005, N 51, ст.548). - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2850-15>.

5. Податковий кодекс України / Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2 грудня 2010 р. № 2755-VI 2011, №№ 13-17, ст.112). - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/page>

*Катерина Шімон, студентка 6 курсу
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород, Україна
Науковий керівник: Заславська О.І., к.е.н.*

ОСОБЛИВОСТІ БЮДЖЕТНОЇ РЕФОРМИ В УКРАЇНІ

На шляху інтеграції України до Європейського Союзу виявилось багато проблем та викликів, особливо небезпечних в умовах зовнішньої агресії та ведення військових дій на сході країни. Українська економіка переживає складний період та потребує термінових ефективних реформ. Політична та фінансово-економічна криза 2014 року разом із накопиченими у попередні роки економічними дисбалансами зруйнувала макрофінансову стабільність держави. Основні проблеми в системі державних фінансів проявилися в ускладненні умов формування доходів державного бюджету, низькій ефективності державних видатків, зростанні бюджетного дефіциту. Розрив між доходами та видатками бюджету, неефективне та нецільове використання бюджетних ресурсів посилили тиск на стабільність національної валюти, обумовили недофінансування видатків бюджету і погіршення системи соціального забезпечення.

Програма економічних реформ на 2010–2014 роки забезпечила низку позитивних змін, але вона так і не вирішила більшості фундаментальних проблем у системі державних фінансів України. Пріоритети бюджетної політики у цей період були спрямовані на соціальні видатки. Запровадження у бюджетну політику принципу пріоритетності плану доходів, який необхідно забезпечити для фінансування видатків, призвело до низки негативних тенденцій: фіскалізацію податкової політики; різке зростання державного боргу; активне залучення НБУ для фінансування дефіциту бюджету; регулярне недофінансування бюджетних видатків. У 2014–2015рр. з метою стабілізації бюджету вперше за останні роки український уряд почав скорочувати бюджетні видатки і визначив такі пріоритети управління державними фінансами: реформування податкової системи, децентралізації бюджету, середньострокове бюджетне планування та обмеження кількості змін до бюджету [2].

Показники доходів та видатків Зведеного та Державного бюджетів України протягом 2012–2016 рр. представлено у табл. 1.

Аналіз виконання Державного бюджету України свідчить, що протягом всього аналізованого періоду видатки бюджету перевищували доходи. Найбільший розмір дефіциту державного бюджету (4,6 % ВВП) мав місце у 2014 році при граничному рівні індикатора 3 % ВВП. У 2015–2016 рр. показник дефіциту складав 2,3 % і 3,1 % ВВП, відповідно. Зменшення показників індикатора відношення дефіциту державного бюджету до ВВП свідчить про позитивні тенденції в економіці країни на кінець 2016

року, зокрема: державний бюджет виконано за всіма показниками; інфляція зменшилася до 12,4 %, у порівнянні із 43 % у 2015 році; номінальна заробітна плата збільшилася на 23 %; реальна заробітна плата – на 9 %. Із 1 січня 2017 року мінімальну заробітну плату підвищено до 3200 грн. [4].

Таблиця 1

**Показники Зведеного та Державного бюджетів України
у 2012-2016 рр. (у млрд. грн., на кінець періоду)***

Роки	Зведений бюджет				Державний бюджет			
	Доходи	Видатки	Дефіцит бюджету		Доходи	Видатки	Дефіцит бюджету	
			млрд. грн.	% ВВП			млрд. грн.	% ВВП
2012	445,5	492,5	50,8	3,5	346,1	396,8	50,7	3,7
2013	442,8	505,8	63,6	4,2	339,2	403,5	64,3	4,3
2014	456,1	523,1	72,0	4,6	357,1	430,2	73,1	5,0
2015	652,0	679,9	30,9	2,3	534,7	576,9	42,2	1,6
2016	782,7	835,6	52,9	3,1	616,3	684,7	68,4	3,0

*Джерело: [3]

Вагомим результатом економічних реформ в Україні за останні роки є проведення бюджетної децентралізації, пріоритетами якої визначено розширення прав органів місцевого самоврядування та надання їм повної бюджетної самостійності щодо наповнення своїх бюджетів та здійснення видаткових повноважень. Забезпечено збільшення джерел формування дохідної бази місцевих бюджетів за рахунок передачі їм окремих доходів із державного бюджету. Завдяки фінансовій децентралізації, кількість дотаційних місцевих бюджетів у 2015 році знизилася на 23,8 %. Доходи місцевих бюджетів без урахування трансфертів зросли до 120,5 млрд. грн., що на 19,4 млрд. грн. (19,1 %) більше відповідного показника 2014 року. Видатки місцевих бюджетів без урахування трансфертів збільшилися до 276,9 млрд. грн., що на 53,4 млрд. грн. (23,9 %) більше показника 2014 року [1].

Втім, аналіз відносних показників бюджетної децентралізації (частка місцевих бюджетів до Зведеного бюджету у %) засвідчив, що на противагу абсолютним показникам їхні значення погіршилися як за доходами, так і за видатками, що свідчать про необхідність подальшого удосконалення процесу бюджетної децентралізації в Україні.

Підсумовуючи викладене, варто зазначити, що формування дієвої моделі управління державними фінансами та проведення ефективної бюджетної політики є запорукою соціально-економічного розвитку України. Світова практика свідчить, що найефективнішими є ті реформи, у яких є чітко узгоджений взаємозв'язок цілей та завдань державної політики, їх системність та прозорість.

Список використаних джерел:

1. Звіт з ефективності управління державними фінансами в Україні за 2015 рік. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>
2. Молдован О. О. Новий етап реформи системи державних фінансів України: ключові пріоритети та завдання / О. О. Молдован // Фінанси України. – 2014. – № 8. – С. 57–69.
3. Офіційний сайт Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://treasury.gov.ua>.
4. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>.

*Сергій Юшко, к.е.н., доцент,
Юлія Глущенко, Анна Сергієнко, студентки 2 курсу
Харківський національний економічний університет ім. Семе́на Кузне́ця,
м. Харків, Україна*

ДО ПИТАННЯ ФОРМУВАННЯ БЮДЖЕТУ РОЗВИТКУ У СКЛАДІ СПЕЦІАЛЬНОГО ФОНДУ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ

З 2000 р. у складі єдиних до цього часу бюджетів почали виокремлювати дві складові: загальний та спеціальний фонди. Дана процедура в однаковій мірі стосувалася як державного, так і місцевих бюджетів. Разом з тим особливістю створення спеціального фонду саме місцевих бюджетів стало те, що у їх складі додатково почали формувати ще одну «внутрішню кишеню» – так званий бюджет розвитку. Належне наповнення коштами даної частини спеціального фонду бюджету давало відповідній громаді додаткові можливості для розвитку, насамперед, шляхом цільового спрямування коштів такого бюджету на фінансування капітальних видатків та підтримку підприємницької діяльності у формі здійснення внесків до статутних фондів таких суб'єктів. Відзначимо, що перелік потенційних складових надходжень бюджету розвитку спочатку був досить вузьким, та включав в себе, зокрема, кошти від відчуження майна, яке знаходиться у комунальній власності; суми дивідендів, нарахованих на акції (частки, паї) господарських товариств, що є у власності відповідної територіальної громади; субвенції з інших бюджетів на виконання інвестиційних проектів; суми отриманих запозичень. В 2011 – 2012 рр. склад надходжень бюджету розвитку було розширено із включенням до нього, насамперед, єдиного податку, податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки тощо. Такі зміни у законодавстві дозволили певною мірою збільшити обсяги коштів, які зосереджуються у бюджетах розвитку. Зазначені тенденції детально описані у дослідженнях науковців [3].

Потрібно звернути увагу на те, що закріплення у чинному законодавстві переліку складових надходжень бюджету розвитку означало, насамперед, прагнення держави забезпечити відповідне цільове спрямування цих коштів на розвиток відповідної громади. Особливо актуальною та обґрунтованою була дана норма у частині встановлення обмежень потенційних напрямів спрямування коштів від місцевих запозичень: вона робила правилом затвердження громадами активного бюджетного дефіциту не дозволяючи гіпотетично припустити можливість його пасивного стану.

Виокремлення у місцевих бюджетах бюджету розвитку надавши можливість громадам частину надходжень в обов'язковому порядку спрямувати на власний інвестиційно-інноваційний розвиток, не означало, що видатки розвитку були обмежені обсягами такого бюджету. Зазначені видатки могли одночасно здійснюватися і за рахунок коштів загального фонду. За даними Державної казначейської служби України, протягом 2007–2010 рр. від 20,4 до 31,7 % капітальних видатків місцевих бюджетів фінансувалися із загального фонду [1].

Описана ситуація, однак, кардинально змінюється з 2011 р., коли фактично припиняється фінансування капітальних видатків з інших, окрім бюджету розвитку, джерел. За даними Державної казначейської служби України, протягом 2011 – 2016 рр. частка капітальних видатків, що фінансується за рахунок спеціального фонду місцевих бюджетів, становить 99,9 – 100 %. Ураховуючи, що з 2015 р. до бюджету розвитку бюджетів місцевого самоврядування більше не зараховуються доволі вагомі

надходження єдиного податку та податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, ситуація здається просто критичною, і певною мірою це саме так. Зокрема, дослідники [3] відзначають виникнення проблем із формуванням бюджетів розвитку для низки місцевих бюджетів, передусім базового рівня.

Вирішенням даної проблеми є наявність у місцевих рад права спрямовувати до бюджету розвитку надлишок сформованого з профіцитом загального фонду місцевого бюджету. На прикладі м. Києва можемо показати, що видатки бюджету розвитку столиці на 2017 р. у сумі 7,8 млн грн планується на 8 % (0,6 млн грн) профінансувати за рахунок відповідних доходів даного (бюджету розвитку) бюджету і на 92 % (7,2 млн) – за рахунок передачі коштів із загального фонду такого бюджету [2]. Аналогічна ситуація масово складається по більшості місцевих рад: фінансування капітальних видатків відбувається переважно шляхом штучного переміщення коштів між бюджетами. При цьому можливість здійснення капітальних видатків радами, кошти загального фонду бюджету яких обмежені, фактично зведені нанівець.

За результатами проведеного дослідження ми приходимо до висновку, що чинний підхід до формування бюджетів розвитку у складі спеціального фонду місцевих бюджетів України є недостатньо обґрунтованим та значною мірою викривленим, що не дозволяє повною мірою реалізувати ідею його впровадження – створення реальних передумов для виконання програм соціально-економічного розвитку територій, виконання інвестиційних проектів, здійснення інших заходів, пов'язаних з розширенням відтворенням.

В майбутньому державі варто уточнити порядок формування надходжень бюджету розвитку та відмовитися від штучного обмеження права здійснювати капітальні видатки де-юре самостійні місцеві бюджети. Капітальні видатки мають стати саме видатками розвитку, забезпечуючи фінансування не лише капітального ремонту та реконструкції об'єктів, а й повноцінних (на користь громади) інвестиційних проектів.

Список використаних джерел:

1. Дані офіційного веб-сайта Державної казначейської служби України. – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua>.
2. Про бюджет міста Києва на 2017 рік: рішення Київської міської ради від 12 грудня 2016 р. № 554/1558 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://kmr.ligazakon.ua/SITE2/1_docki2.nsf/alldocWWW/8E748545AA766565C2258099006E0ABB?OpenDocument.
3. Сторонянська І. З. Бюджети розвитку місцевих бюджетів: проблеми формування та використання в контексті поглиблення фінансової децентралізації / І. З. Сторонянська, Л. Я. Беновська // Фінанси України. – 2016. – № 5. – С. 34 – 47.

Сергій Юшко, к.е.н., доцент

Микита Завдов'єв, Олександр Бадяєв, студенти 2 курсу

*Харківський національний економічний університет ім. Семена Кузнеця,
м. Харків, Україна*

КЛЮЧОВІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ ВИКОНАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ ЗА ДОХОДАМИ

Аналіз виконання місцевого бюджету за доходами вимагає врахування ряду нюансів, які слід обов'язково врахувати дослідникам. Насамперед варто сказати про порядок оцінювання показників доходів бюджету у динаміці. З метою виключення впливу цінового чинника на результати розрахунків потрібно показники доходів,

наведені у фактичних цінах, обов'язково доповнювати аналогічними показниками, обчисленими з урахуванням індекса-дефлятора ВВП. Застосування даного інструмента дозволяє отримати реальні показники доходів бюджету, які можна порівнювати між собою. Наприклад, якщо доходи міського бюджету зросли в 2015 р. порівняно з 2014 р. з 250 до 320 млн грн, або на 28 %, то з урахуванням впливу цінового чинника (індекс-дефлятор ВВП за 2015 рік склав 38,9 % [2]) має місце зменшення реальної величини таких доходів на 7,84 % до 230,4 млн грн.

Структурний аналіз доходів бюджету з визначенням частки кожної із його складових: податкових надходжень, неподаткових надходжень, доходів від операцій з капіталом, трансфертів, цільових фондів слід проводити, враховуючи зміни у бюджетній класифікації, що мали місце протягом досліджуваного періоду. Неврахування факту блукання окремих платежів між різними групами та підгрупами доходів бюджету призводить до штучного завищення чи заниження частки відповідних груп чи підгруп у загальній сумі доходів. Наприклад, суттєве зростання питомої ваги місцевих податків і зборів у загальній сумі доходів бюджетів місцевого самоврядування, що яскраво простежується після 2011 р., відбулося насамперед у зв'язку із перенесенням ряду загальнодержавних податків (зокрема, єдиного податку, плати за землю) до переліку місцевих податків і зборів [1].

Надзвичайно важливо у ході аналізу встановити перелік суб'єктів господарювання, які забезпечують лівову частку надходжень відповідного бюджету: умови та результати роботи таких осіб мають бути на постійному контролі у органів місцевої влади; навіть незначне погіршення їх фінансового стану, порушення звичного режиму роботи може критично відбитися на життєдіяльності громади.

Окремою складовою аналізу досліджуваного у роботі питання має стати оцінка темпів зростання доходів бюджету відносно темпів зростання його видатків (з урахуванням операцій кредитування): перевищення другого показника над першим генерує ризики нарощування бюджетного дефіциту, а отже має бути поставлене під контроль. Вартий уваги також показник еластичності доходів місцевого бюджету: в ідеалі його значення має бути наближеним до одиниці, що відповідатиме інтересам як місцевої влади, так і платників податків.

Важливе місце в аналізі доходів бюджету посідає з'ясування рівня виконання їх планових показників. Виконання плану за доходами – головна передумова наступного повноцінного фінансування запланованих видатків. Надзвичайно важливо обчислити показники виконання плану не лише у цілому за загальною сумою доходів бюджету, а й у розрізі окремих складових; з'ясувати причини недовиконання чи перевиконання плану, виявити факти неякісного, поверхневого планування. Особливо прискіпливої уваги до результатів виконання плану вимагають показники доходів спеціального фонду бюджету: зайві, понадпланові надходження за однією складовою не можуть бути використані для зменшення суми недонадходжень за іншою, тож важливим є забезпечення неухильного виконання плану за кожним видом доходів спеціального фонду, інакше реалізація окремих програм чи заходів можуть бути поставлені під сумнів.

Окрема увага у процесі аналізу має бути приділена вивченню показників заборгованості платників податків, зборів та інших обов'язкових платежів перед відповідним бюджетом, а також з'ясуванню фактів переоплат податків і зборів. Перший з названих показників (заборгованість платників перед бюджетом) – важливий резерв зростання доходів бюджету, у зв'язку з чим доцільно ґрунтовно вивчити причини наявної заборгованості, з'ясувати імовірність та приблизні строки її

погашення. Другий представлений показник (зафіксовані суми переплат податків і зборів) у зв'язку із застосуванням касового методу обліку доходів бюджету штучно завищує дохідну частину місцевого бюджету, а тому у ході аналізу доцільно, якщо не ігнорувати такі доходи, то принаймні наголошувати на їх частці у загальному обсязі.

У контексті визначення можливих шляхів зростання доходів відповідного місцевого бюджету важливо з'ясувати, чи всі передбачені чинним бюджетним законодавством потенційні складові доходів надходять до такого бюджету, назвати незадіяні джерела та вивчити можливість включення їх до складу бюджету. Окремо слід з'ясувати перелік затверджених органом місцевого самоврядування місцевих податків і зборів, дослідити можливість впровадження нових, досі не задіяних платежів, порівняти встановлені ставки таких податків і зборів із граничними ставками, визначеними Податковим кодексом. За наявності затверджених місцевою радою пільг зі сплати місцевих податків і зборів варто розрахувати величину втрат місцевого бюджету від наданих платникам послаблень.

Вважаємо, що аналіз виконання місцевого бюджету за доходами, що буде проводитися з урахуванням окреслених у роботі аспектів, дозволить суттєво підвищити рівень об'єктивності, обґрунтованості та значущості його результатів, а прийняті на підставі такого аналізу рішення дадуть змогу покращити фінансовий стан відповідного бюджету.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України: Закон України № 2456-VI від 08.07.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua>.
2. Дані офіційного веб-сайта Державної служби статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

СЕКЦІЯ 2
ДІЯЛЬНІСТЬ СУБ'ЄКТІВ ГРОШОВО-КРЕДИТНОГО РИНКУ
В УМОВАХ ДИСБАЛАНСІВ

Ігор Алексєєв, д.е.н., професор
Андріана Мазур, к.е.н.

Національний університет «Львівська політехніка», м. Львів, Україна

БАНКІВСЬКА СИСТЕМА У ВЕКТОРІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Сталий розвиток економіки пред'являє особливі вимоги до всіх учасників ринкових відносин. Звичайно, найбільші вимоги до виробничих підприємств, які використовують технологічні процеси, що вимагають викопних ресурсів (газ, вугілля, нафта, руда тощо). Шкода природі у такому випадку наноситься, по-перше, в результаті ведення видобутку корисних копалин; по-друге, в процесі їх спалювання, коли мова йде про отримання електроенергії, носіїв тепла, або при збагаченні руди і виплавлянні металу і такого іншого; по-третє, при переробці сировини на матеріали, мінеральні добрива тощо. При цьому докільля зазнає негативних змін у ландшафтах, у складі підземних порід, тобто у геологічному аспекті. Негативні зміни відбуваються у водних ресурсах і у складі повітря, якими люди користуються, часто-густо, безпосередньо. Усі названі, а також інші наслідки втручання людини в природу, в оточуюче середовище є загальновідомими. Хоча можна очікувати, що з плином часу і появою нових засобів дослідження докільля і змін у ньому, з'являться нові дані щодо негативного впливу техногенного фактору на природне середовище. З названого слід зробити два важливих висновки: перший полягає у тому, що шкідливий вплив на докільля виробничі підприємства наносять через використання недосконалих технологій. Другий висновок впливає певною мірою з першого, оскільки досконалість технологічних процесів великою мірою залежить від ґрунтовності проведених попередніх наукових фундаментальних і прикладних досліджень, від досконалості виконаних проектних і технологічних розробок, що напряду пов'язано з наявністю, або відсутністю достатніх коштів на зазначені види робіт. Саме в цьому фінансовому забезпеченні можуть відігравати значну роль кредитні ресурси, отримати які виробничі підприємства можуть у банках.

Розуміння ролі банків у процесі забезпечення виробничих підприємств сучасними інноваційними технологіями, а головне технологіями, у яких передбачаються природоохоронні елементи, є вкрай важливим у векторі сталого розвитку. У такій діяльності банків, що спрямована не просто на кредитування підприємств, а на кредитування підприємницьких проектів з урахуванням екологічної компоненти і слід вважати екологічну відповідальність комерційних банків, що у ширшому розумінні можна розглядати як участь банківської системи у забезпеченні сталого розвитку економіки.

Щодо екологічної відповідальності банків, то цей аспект у наукових дослідженнях з'явився не так вже й давно, зокрема про екологічний аудит щодо банківських кредитів видано публікацію [3]. Значно більше уваги приділяється соціальній відповідальності банків та банківської системи в цілому, бізнесу загалом. Зокрема можна вказати на роботи [1; 2; 4; 5; 6] та багато інших.

Вектор сталого розвитку є одним з головних в сучасній світовій економіці. Економічно розвинені країни досягли такого рівня забезпеченості, що виробництво заради збільшення кількості матеріальних благ вже втратило для тих суспільств

самовизначальну мету. Якщо проводити певну аналогію із задоволенням конкретних потреб громадян, то можна сказати про втрату зацікавленості споживачів і товаровиробників, наприклад легкових автомобілів, до простого збільшення випуску продукції і безмежного споживання її незалежно від певних характеристик. Свідченням тому є продаж легковиків через салони, де покупець замовляє певні бажані для нього особисто характеристики двигуна, ходової частини, салону, певних засобів забезпечення комфорту. Тобто досягнуто такого рівня забезпеченості різноманітними товарами і послугами, за якого споживач вже не просто прагне придбати товар, а може зачекати на отримання товару зі специфічними, заданими ним якостями.

Наведений приклад лише має підкреслити необхідність звертання до таких товарів і послуг, а відповідно й до таких технологічних процесів їх отримання, які забезпечують «комфорт» не від користування чи споживання продукції, але й гарантують відповідні комфортні з екологічної точки зору умови проживання людей. За такого підходу кредитори мають обов'язково звертати увагу на ті проекти, які пов'язані із збереженням довкілля.

З позицій участі окреми комерційних банків і всієї їх сукупності у кредитуванні виробничих підприємств слід розглядати екологічну відповідальність банківської системи у декількох площинах. По-перше, має бути створена відповідна нормативна база для управління кредитуванням виробничих проектів з дотриманням екологічних вимог. Таку нормативну базу має створювати регулятор банківської системи (НБУ) разом з асоціацією комерційних банків, з одного боку, і союзом промисловців та підприємців з іншого боку. По-друге, кожне підприємство, яке веде роботи з розроблення інноваційних проектів, а тому організовує підготовку виробництва, має формувати відповідний фонд науково-дослідно- екологічної підготовки виробництва. Саме цей фонд має відповідати за якість проектів конструкцій виробів і технологічних схем виробництва, що гарантуватимуть екологічну безпеку з боку підприємства. Відповідно такий фонд має виступати від імені підприємства з ініціативою отримання необхідних кредитних ресурсів і вступати у відносини з комерційними банками.

Список використаних джерел:

1. Башинський Т.В. Соціальна відповідальність банківського сектору України / Т.В. Башинський // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2014. - Вип. 25. – С. 104-110.
2. Забрудський О.В. Просторово-часовий зріз реалізації суб'єктами економіки соціальної відповідальності / О.В. Забрудський // Економічний вісник / Національний гірничий університет. – 2012, № 3 (39). – С. 18-22.
3. Лебедевич С.І., Новак У.П. Екологічний аудит як невід'ємний елемент надання банківських кредитів / С.І. Лебедевич, У.П. Новак // Інноваційна економіка. Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2012. - № 11 (37). – С. 222-226.
4. Петруня Ю.Є. Соціальна відповідальність бізнесу: українські виміри / Ю.Є. Петруня // Економічний вісник / Національний гірничий університет. – 2012, № 1 (37). – С. 6-11.
5. Примостка О.О., Захарчук А.О. Корпоративна соціальна відповідальність банків / О.О. Примостка, А.О. Захарчук // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка» / Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет. – 2016. - № 7. – 7 с.

Іван Благун, к.е.н.

*ДВНЗ «Прикарпатський національний університет ім. Василя Стефаника»,
м. Івано-Франківськ, Україна*

ІНКЛЮЗІЯ ФІНАНСОВОГО РИНКУ В РОЗВИТКУ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ

Феномен зростаючого впливу фінансового сектора над реальним в розвинених країнах і планування його розвитку на багатьох рівнях є слабо структуризованою проблемою, яка згадується в літературі як фінансіалізація.

Після фінансової кризи дана проблема стала гарячою темою і є однією із основних причин її виникнення внаслідок гіпертрофії домінування фінансової сфери над реальною, що порушує рівновагу між ними.

Безпосередні причини кризи є очевидні: надмірна кредитна експансія банків, масова сек'юритизація кредитів і їх конвертація в боргові папери, далі забезпечення їх деривативами (CDS), дерегулювання фінансової сфери порушує поділ комерційних і інвестиційних банків, занадто оптимістична оцінка ризику рейтинговими агентствами, агресивна монетарна політика центрального банку. Можна вказати і інші причини, які призвели до виникнення кризи.

Проблема полягає в тому, що виникнення кожної із них вимагає відповіді на питання: чому це сталося? І чи можна ідентифікувати основні причини. З цього випливає гіпотеза до якої зрешту приходять деякі автори і яка нами сформульована наступним чином: причини турболентності лежать іманентне в самій фінансовій сфері.

Так як фінансова сфера має тенденцію до постійного віддалення від реальної економіки, то можа стверджувати, що її надмірний ріст відбувається за рахунок реального сектора. В цьому випадку, якщо не ввести жорсткі обмеження, або вони будуть враховані неналежним чином, то фінансова сфера має тенденцію до патологічної поведінки, і паразитує в реальній економіці. Діяльність суб'єктів господарювання на ринку підлягає фінансовим обмеженням зі сторони фінансових інституцій, які їх продукують для реальної економіки, та зацікавлені в їх скасування, тобто в створенні боргу. Таке порушення балансу між фінансовою та реальною сферами викликало низку подій, які є безпосередніми причинами нинішньої кризи.

Гіпотеза гіпертрофії фінансового сектора не є абсолютно новою; вона започаткована як в деяких наукових роботах, як в США [1,2] так і в Україні [3,4], але не набула розвитку дослідження до цих пір; є суперечливою з домінуючими економічними парадигмами, особливо з нинішньою неоліберальною.

До сих пір в економіці є очевидно визнаними такі твердження, як: розвиток фінансового сектора завжди позитивно впливає на зростання економіки; чим більше є розвинутий фінансовий сектор, тим вища ефективність використання ресурсів; фінансове посередництво завжди призводить до безпрограшних результатів обох сторін; фінансове посередництво завжди створює додану вартість, аналогічно до реальної сфери, а отже, збільшує ВВП.

Однак, в умовах кризи, ці вимоги є не настільки очевидні, так як роль, яку відіграють фінансові посередники, зазнала критики, як з боку теоретиків, так і практиків на фінансовому ринку. Це пов'язано з наступними запитаннями:

- чи наявні функції фінансових посередників далі залишаються в силі?
- чи є гарантії, що посередницькі послуги є ефективні для обох сторін?

- чи не виникають тенденції, пов'язані з новими фінансовими зобов'язаннями, які є неможливі для реалізації?

- як визначити межі фінансового сектору і фінансових інституцій?

Так як, фінансові інститути і ринки є посередниками; то їх роль полягає в переміщенні заощаджень від прибуткових суб'єктів до суб'єктів з дефіцитом і зменшенням трансакційних витрат.

Тим часом, з'ясувалось, що фінансова сфера перестала слугувати реальній економіці, а фінансові установи виявили зацікавленість в створенні боргу і фінансових інструментів, незалежно від ризику і можливості їх погашення. Створення фінансових інструментів - зобов'язань - викликає постійну тенденцію до порушення рівноваги між фінансовою та реальною сферами. Криза в економіці США - що є типовим прикладом англосаксонської моделі наводить на думку про аналогію даних процесів в інших країнах, які сповідують таку модель економіки, хоча з різним ступенем ризику. На нашу думку цей процес, пов'язаний із світовою глобалізацією та подальшим розвитком нерегульованих ринків.

Список використаних джерел:

1. Phillips K., Bad Money. Reckless Finance. Failed Politics and the Global Crisis of American Capitalism, Viking Penguin, New York 2008.
2. Johnson S., Finance Gone Wild, „The New York Times, Economix” 3.09.2009.
3. Згуровський М. Болісне одужання через кризу / М. Згуровський // Дзеркало тижня. –2008. – № 47. – С. 8.
4. Савченко Т. Г. Структура механізму впливу банківської системи на рівноважні стани в економіці / Т. Г. Савченко // Економіка і регіон. – 2011. – № 4 (31). – С. 53–59.

Лідія Бондаренко, к.е.н.

Олександр Заплюйсвічка, студент 4 курсу

Національний університет «Львівська політехніка», м. Львів, Україна

КРЕДИТНІ УСТАНОВИ НЕБАНКІВСЬКОГО ТИПУ ТА ЇХ РОЛЬ НА РИНКУ ПОЗИКОВОГО КАПІТАЛУ УКРАЇНИ

Відповідно до Закону України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг», одним із видів фінансових установ є кредитні установи. Кредитні установи – це фінансові організації, які мають право за рахунок залучених коштів надавати кредити на власний ризик[2]. Кредитні установи, відмінні від банків, починають набувати все більшого значення на ринку позикового капіталу в Україні.

Останні кілька років небанківський кредитний ринок показує зростання кредитного портфеля понад 20% річних [1]. Це пов'язано в першу чергу з тим, що основу таких портфелів складають дрібні позики, а позичальниками виступають громадяни із досить низьким рівнем доходу. Нестача фінансових ресурсів у населення проявляється в його активності на кредитному ринку, перш за все небанківському. Кредитування небанківськими установами в Україні має як позитивні, так і негативні сторони.

Основною перевагою кредитів небанківських установ є більша доступність у порівнянні з банківським кредитом. Небанківські установи зазвичай мають значно менші вимоги при оформленні документів на отримання кредиту. Частка погодження таких кредитів значно вища ніж у банках, оскільки більшість кредитних компаній не використовують у своїй діяльності бюро кредитних історій. Позичальник, який має негативну кредитну історію в банку, може з більшою вірогідністю отримати кредит у

кредитній компанії, надавши необхідну інформацію та документи. Також банкіри не готові пом'якшувати свої вимоги щодо потенційних позичальників без офіційного та постійного місця праці, що часто стає причиною відмови по банківському кредиту, в той час як небанківські кредитні установи на це можуть не зважати.

Але також варто брати до уваги суттєві недоліки кредитів у кредитних установах небанківського типу. Відсоткова ставка таких кредитів стартує від 0,5%. Вивчаючи ринок були також помічені компанії, які пропонують кредити під 2% в день із нарахуванням пені за протермінування до 2% на день. Ставки за такими кредитами коливаються від 180% до 700% річних. Окрім цього є ймовірність прихованих платежів за розрахунково-касові операції та інші супутні витрати кредиторів, які не завжди вказані в кредитному договорі.

З 10 червня 2017 року очікуються певні нововведення на ринку фінансових послуг. Зокрема кредиторів зобов'язують наочно вказувати всі ставки і зізнаватися у всіх прихованих платежах[3]. Національна комісія з регулювання ринків фінансових послуг такими діями розраховує на переорієнтацію позичальників на ті фінансові установи, які можуть запропонувати позичальникам найбільш прозорі умови кредитування.

Кредитні установи небанківського типу, звичайно ж, повинні існувати. Вони відіграють важливу роль на ринку позикового капіталу. Також такі установи є перспективними внутрішніми інвесторами, створюють альтернативу банкам, чим забезпечують конкурентне середовище на ринку кредитних послуг.

Список використаних джерел:

1. Веб-портал Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг.–[Електронний ресурс].–Режим доступу: <https://nfp.gov.ua/news/1275.html>
2. Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» від 12.07.2001 №2664–III. – [Електронний ресурс].–Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2664-14>
3. Інформаційний веб-портал «СЬОГОДНІ». – [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://ukr.segodnya.ua/economics/finance/godovye-do-700-v-ukraine-izmenyatsya-pravila-vydachi-melkih-kreditov-1009891.html>.

Віра Варцаба, д.е.н., доцент

ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород, Україна

РИНОК ЦІННИХ ПАПЕРІВ УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ

Однією з найважливіших складових української економіки виступає ринок цінних паперів, який є показником розвитку не тільки ринку капіталу, а й всієї фінансової системи країни. Внаслідок трансформації економічної системи утворився сучасний фондовий ринок та його структура, що відбувалось в Україні під впливом внутрішніх факторів, а також зовнішніх розвитку, тобто криз на світових фінансових ринках упродовж останніх років.

В Україні станом на 01.01.2017 р. Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР) зареєстровано 8 фондових бірж [4]. Слід зауважити, що така кількість не є притаманною для світової практики. Проте кількість аж ніяк не впливає на якість послуг, навпаки, призводить до децентралізації попиту та пропозиції на цінні папери, провокує процес маніпулювання цінами на ринку, призводить до встановлення різних правил укладення та виконання біржових договорів [5].

Згідно з даними НКЦПФР, протягом 2016 року найбільшою фондовою біржею України за загальним обсягом торгів є ПАТ «Фондова біржа «Перспектива» з оборотом 136,297 млрд грн (частка на вітчизняному біржовому ринку склала 57,5%), на другому місці ПАТ «Фондова біржа «ПФТС» – 95 млрд грн (40,1 %), третє місце посідає ПАТ «Українська біржа» – 3,536 млрд грн (2,30%) [2]. Тобто на три біржі припадає 99,9% загального обсягу торгів.

Найбільший обсяг торгів був здійснений з: державними облігаціями України – 211,257 млрд грн (89,16% від загального обсягу біржових контрактів на організаторах торгівлі); депозитними сертифікатами НБУ – 11,276 млрд грн (4,8%).

Незважаючи на розширення списку інструментів які використовуються на українському біржовому ринку, спостерігається зростання обсягу саме боргових зобов'язань та скорочення частки пайових інструментів в загальному обсязі торгів. Можна припустити, що незацікавленість в акціях публічних компаній спричинена: низькою ліквідністю, високою волатильністю, недостатнім захистом прав міноритаріїв, а також відносно тривалим терміном інвестування.

Обсяг торгів на фондових біржах України за 2016 рік становив близько 237 млрд. грн., що на 3,27% менше, ніж за підсумками 2015 року (рис. 1) та майже опустився до рівня 2011р.

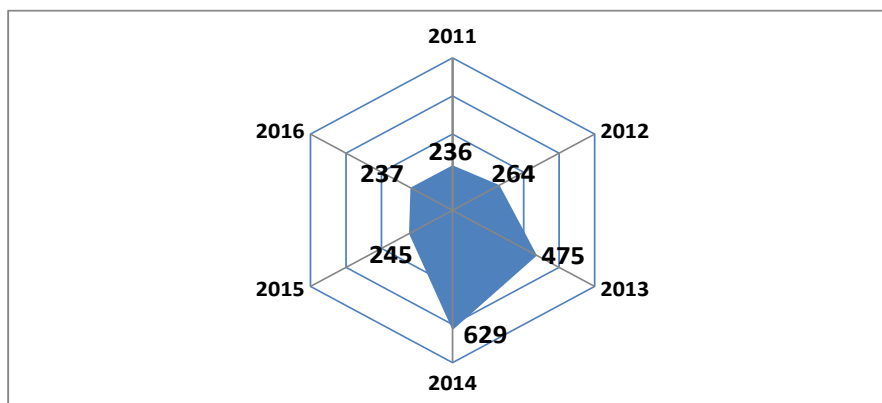


Рис. 1. Обсяг торгів на фондових біржах України за 2011-2016рр., млрд грн [1]

Як свідчить рис.1, найбільший обсяг торгів на фондових біржах України за аналізований період спостерігався в 2014 році. Незважаючи на те, що протягом 2014 року українські фінансові ринки діяли в умовах скорочення основних показників реального сектору економіки, який зазнав значних втрат внаслідок ескалації військово-політичного конфлікту на сході України.

Динаміку торгів цінними паперами на фондовому ринку України наведено в табл.1.

Загальний обсяг випусків емісійних цінних паперів, зареєстрованих НКЦПФР в 2016 р., становив 232,41 млрд грн, що більше на 83,91 млрд грн порівняно з 2015 р. (148,50 млрд грн). В 2016 р. Комісією зареєстровано 128 випусків акцій на суму 209,36 млрд грн, 118 випусків облігацій підприємств на суму 6,76 млрд грн, 9 випусків опціонних сертифікатів на загальну суму 198,88 млн грн. Порівняно з 2015 р. обсяг зареєстрованих випусків акцій збільшився на 87,06 млрд грн., облігацій - зменшився на 4,66 млрд грн, а опціонних сертифікатів – збільшився на 198,66 тис грн. Обсяг випусків інвестиційних сертифікатів КУА ПФ, зареєстрованих Комісією в 2016 р., становив 5,37 млрд грн, що менше на 5,21 млрд грн. порівняно з даними за аналогічний період 2015 року. Обсяг випусків акцій КІФ - становив 10,72 млрд грн, що більше на 6,52 млрд грн порівняно з даними за аналогічний період 2015 року [1].

**Структура операцій з цінними паперами
на фондовому ринку України у 2005–2015 роках [3]**

Вид цінних паперів	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Загальний обсяг операцій (млрд. грн.)											
Акції	180	226	284	353	471	565	647	592	171	416	463
Державні облігації	27	41	60	62	99	354	856	1 217	721	688	283
Облігації підприємств	33	62	135	205	81	70	104	125	99	70	54
Облігації місцевих позик	2	3	4	2	1	1	2	7	4	1	0
Цінні папери ІСІ	6	14	40	44	76	107	104	138	497	240	102
Векселі	133	142	213	192	269	316	358	412	3	2	29
Деривативи	2	0	0	0	0	4	24	25	18	9	9
Інші	21	4	19	25	71	126	77	15	164	903	1236
Усього	404	493	754	883	1 067	1 538	2 148	2 531	1 677	2332	2173
Обсяг операцій, здійснених організаторами торгів (млрд. грн.)											
Акції	4	7	14	12	14	44	69	22	45	24	6
Державні облігації	4	9	3	9	8	61	99	179	346	546	250
Облігації підприємств	7	12	17	17	7	7	21	26	48	33	14
Облігації місцевих позик	1	1	1	0	0	0	0	6	1	1	0
Цінні папери ІСІ	0	0	0	0	7	16	22	6	6	5	2
Деривативи	1	0	0	0	0	4	24	25	18	9	5
Інші	0	0	0	0	0	0	0	0	11	1	9
Усього	16	29	35	38	36	131	235	264	475	620	286
Частка операцій, здійснених організаторами торгів, у загальному обсязі операцій на фондовому ринку (відсотки)											
Акції	2,49	3,08	4,80	3,35	2,88	7,87	10,78	3,64	2,68	1,05	0,27
Державні облігації	14,20	20,83	4,63	13,68	8,26	17,19	11,59	14,69	20,62	23,4	11,51
Облігації підприємств	20,05	19,45	12,89	8,09	8,71	9,65	20,66	21,10	2,83	1,14	0,62
Облігації місцевих позик	30,04	34,74	18,33	20,91	4,55	28,00	27,54	85,43	0,05	0,02	0,00
Інвестиційні сертифікати	3,15	2,32	1,06	0,46	9,36	13,94	19,25	4,24	0,37	0,23	0,10
Деривативи	0,51	0,06	0,02	0,06	0,02	1,18	6,65	6,01	1,07	0,40	0,24
Інші	0,00	19,23	86,67	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,67	0,06	0,43
Усього	4,07	5,90	4,66	4,27	3,37	8,52	10,84	10,42	28,30	26,57	13,17

Станом на 31.12.2016 р. кількість зареєстрованих корпоративних та пайових інвестиційних фондів становила 2223 інститутів спільного інвестування, з них [1]: 468 – корпоративних інвестиційних фондів, 1 755 – пайових інвестиційних фондів.

Слід зазначити, що важливу роль у відновленні економіки в довгостроковій перспективі повинен відігравати корпоративний сегмент ринку цінних паперів. Разом із тим, в 2016 р. торги цінними паперами демонструють низхідний тренд, що пов'язано з загальним погіршенням макроекономічної ситуації, низькою зацікавленістю економічних суб'єктів у залученні коштів через фондовий ринок та невисокою інвестиційною привабливістю наявних фінансових інструментів.

Список використаних джерел:

1. Аналітичні дані щодо розвитку фондового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nssmc.gov.ua/fund/analytics>

2. Інформаційна довідка щодо розвитку фондового ринку України протягом січня-грудня 2016 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nssmc.gov.ua/fund/analytics>
3. Національне рейтингове агентство «Рюрік» Ринок облігацій України: підсумки 2014 року та ключові тенденції розвитку. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rurik.com.ua>
4. Перелік Фондових бірж станом на 01.01.2017. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nssmc.gov.ua/fund/registers/exchangeN>
5. Яцюк Г. В. Модернізація торгівельної інфраструктури ринку цінних паперів / Г. В. Яцюк // Фінансова інфраструктура України: проблеми та напрямки розвитку: зб. тез Всеукр. наук.- практ. конф. – К. : Криниця, 2013 – с. 170 – 172.

Юлія Грицак, магістрант

*ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород, Україна
Науковий керівник: Тимчак М.В., к.е.н., доцент*

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЩОДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ТА БЕЗПЕКИ БАНКІВ

Безпека банків є частиною фінансової безпеки країни. Необхідно зазначити, що банківська система - це найважливіша складова фінансово-кредитної сфери держави. Саме стан банківського сектора визначає рівень фінансово-кредитної безпеки, а тому і рівень фінансової безпеки держави.

Формування економіки ринкового типу зумовлює потребу у створенні надійного та фінансово стійкого банківського сектора до впливу зовнішніх та внутрішніх загроз в умовах посилення макроекономічної нестабільності. Одним з напрямів вирішення цього завдання є розробка теоретичних положень забезпечення фінансової стійкості банків. В наукових дослідженнях використовуються різні підходи до визначення сутності фінансової безпеки банку [2].

Щодо сутнісної характеристики даної дефініції, то, зокрема, О. І. Барановський визначає фінансову безпеку банку як сукупність умов, за яких потенційно небезпечні для фінансового стану комерційного банку дії чи обставини попереджені чи зведені до такого рівня, за якого вони не здатні завдати шкоди ефективному функціонуванню банку, збереженню й відтворенню його майна та інфраструктури і перешкодити досягненню банком статутних цілей; а також як стан захищеності фінансових інтересів комерційного банку, його фінансової стійкості і незалежності [1].

Слід зауважити на підході, який запропонований О. Хитрим, згідно з яким фінансова безпека банку розглядається як динамічний стан, при якому банк: забезпечує захист життєво важливих соціально-економічних інтересів громадян, суспільства та держави від негативного впливу внутрішніх і зовнішніх загроз; юридично і технічно здатний виконувати властиві йому функції; володіє потенціалом як для кількісного, так і для якісного зростання і має в своєму розпорядженні механізми для реалізації такого потенціалу [5].

Багато науковці пов'язують фінансову безпеку з фінансовою стійкістю і стабільністю, а деякі з них - зі ступенем ефективності фінансово-економічної діяльності, рівнем достатності власного капіталу, ступенем захищеності інтересів громадян, рівнем стійкості до зовнішніх і внутрішніх ризиків.

Систематизація розглянутих підходів дозволила запропонувати таке визначення поняття «фінансова безпека банку»: це такий стан банку, що характеризується здатністю протистояти можливим зовнішнім та внутрішнім загрозам банківської діяльності для забезпечення нормального функціонування та розвитку в умовах

дестабілізуючого впливу оточуючого середовища та захищеності фінансових інтересів зацікавлених сторін, а основною метою безпеки банку є забезпечення конкурентоспроможності як окремого банку, так і банківської системи в цілому на ринку банківських послуг та недопущення можливості отримання збитків або втрати частини прибутків [3].

Принципи, які відображують філософію, об'єктивні закони і закономірності процесу забезпечення фінансової безпеки банку: комплексності; об'єктивності; безперервності й оперативності; законності; самостійності і відповідальності; економічної доцільності та цілеспрямованості [6].

Слід виділити найбільш характерні загрози фінансовій безпеці банку. До зовнішніх належать загрози, що містять у собі фактори, які є результатом впливу зовнішнього середовища на банк, зокрема діяльність держави, економічна кон'юнктура в країні та світі, конкуренти та інше. До внутрішніх загроз належать фактори, які або безпосередньо генеруються банком, або є частиною його внутрішнього середовища [4].

Враховуючи вищезазначене, можна сформулювати таке визначення системи фінансової безпеки банку: сукупність взаємопов'язаних діагностичних, інструментальних і контрольних заходів фінансового характеру, які повинні оптимізувати використання фінансових ресурсів, забезпечити належний їх рівень і нівелювати вплив ризиків внутрішнього й зовнішнього середовищ.

Отже, можна зробити висновок, що система фінансової безпеки банку має знаходитися у постійному розвитку та адаптуватися до змін зовнішнього і внутрішнього середовища для підвищення конкурентоспроможності вітчизняного банківського сектора.

Список використаних джерел:

1. Васильчак С. В. Організація безпеки банківської діяльності в Україні / С. В. Васильчак, С. Ф. Вінтоняк // науковий вісник ЕЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.18. – С. 153 – 157.
2. Голобородько Ю. О. Теоретичні підходи до розкриття сутності та складових фінансової безпеки банківських установ / Ю. О. Голобородько // науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.12. – 2012. – С. 194 – 198.
3. Зачосова Н. В. Особливості забезпечення фінансової безпеки комерційних банків в Україні / Н. В. Зачосова // науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2011. – № 4. – С. 74 – 78.
4. Котковський В. С. чинники забезпечення фінансової складової безпеки банківської діяльності / В. С. Котковський, В. В. Орлов // Вісник економіки транспорту і промисловості. – № 38. – 2012. – С. 50 – 54.
5. Хитрін О. І. Фінансова безпека комерційних банків / О. І. Хитрін // Фінанси України. – 2004. – № 11. – С. 118–119.
6. Побережний С. М. Фінансова безпека банківської діяльності: навч. посібн. / С. М. Побережний, О. Л. Пластун, Т. М. Болгар – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. – 112 с.

*Анастасія Губа, Анна Качан, студентки 4 курсу
Університет митної справи та фінансів, м. Дніпро, Україна
Науковий керівник: Губа М. О., к. е. н., доцент*

ІНТЕРНЕТ-БАНКІНГ ЯК ПЕРСПЕКТИВНИЙ НАПРЯМ РОЗВИТКУ РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ

Дистанційне банківське обслуговування – це технологія, у якій проведення банківських операцій не вимагає візиту в банк. Усе, що не виконується

безпосередньо в офісі банку, має здійснювати система дистанційного банківського обслуговування.

Інтернет-банкінг дозволяє клієнту, здійснювати різного роду операції та одержувати такі банківські послуги: надання банківської інформації загального користування, зокрема, щодо умов вкладів і видання позик, курсів валют тощо; купівля та продаж валюти; відкриття депозитів; надання авторизованої інформації про стан рахунків клієнта (залишки, обороти, виконання виписок за певний період); оплата товарів, страхових полісів, комунальних послуг; поповнення карткових рахунків тощо [1].

Слід зазначити, що вагомими причинами, які стимулюють банки займатися інтернет-банкінгом, є виникнення попиту на дані послуги, конкуренція банків, а також Інтернет-банкінг приваблює і фахівців програмного забезпечення, які, вбачаючи в банках потенційних клієнтів, відкрили для себе новий, дуже перспективний ринок. Ринок інтернет-банкінгу в Україні стрімко зростає за обсягами здійснених операцій, і вже перейшов за позначку в 100 млрд. грн. за 2016 рік.

Сьогодні інтернет-банкінг у країні надають багато фінансових установ. Найбільш технологічними учасниками ринку вважають інтернет-сервіси ПриватБанку, Альфа-Банку, VTB Банку, ПУМб, Райффайзен Банку Аваль, УкрСиббанку та Укрсоцбанку.

Популярність онлайн-розрахунків в Україні щороку зростає. Так, за статистикою Нацбанку у 2014-му році кількість платежів через Інтернет зросла зі 120,5 млн. грн. до 256,4 млн. грн., а обсяг трансакцій збільшився до 112,7 млрд. грн. [2].

За даними консалтингової компанії McKinsey&Company, сьогодні за допомогою комп'ютерів і гаджетів українці проводять близько 40% розрахунків, а у Польщі ж, наприклад, через цифрові канали проходить 96% роздрібних платежів і переказів коштів, тобто вітчизняним фінансистам необхідно удосконалювати та розвивати систему інтернет-банкінгу.

У дослідницькій компанії GfK підраховали, що в Україні в 2015-му хоча б одну онлайн-операцію на квартал здійснювали лише 10% з 70 млн. клієнтів, підключених до інтернет-банкінгу. У Польщі цей показник, для порівняння, дорівнює 61% [2].

Проте існує ряд причин, які гальмують розвиток Інтернет-банкінгу в Україні і не дозволяють банкам відмовитися від обслуговування клієнтів через свої відділення. Одними з них є нерозвиненість вітчизняного законодавства та недостатня кількість користувачів Інтернет.

Недоліком "Інтернет-банкінгу" є відносно нижчий рівень захисту порівняно із системою "Клієнт-банк" або документарно оформленими трансакціями. "Клієнт-банк" становить встановлене програмне забезпечення на комп'ютер для зв'язку з банківським сервером і здійснення платежів, юридичним особам цілком достатньо.

В Україні поширення інтернет-послуг є доволі стрімким, але для підтримання та стимулювання високого рівня технологічного розвитку світу, яскравим проявом якого є Інтернет-банкінг, в нашій країні необхідно вжити такі заходи: 1) надати поняттю "Інтернет-банкінг" законодавчої форми, прийнявши відповідний нормативно-правовий документ, який би регулював діяльність комерційних банків, що надають своїм клієнтам електронні банківські послуги; 2) залучати більше професійних фахівців програмного забезпечення для створення та використання у банківській сфері нових технологій, а також забезпечити достатній рівень захисту систем електронних платежів за допомогою сучасних засобів захисту інформації; 3) уряду та Національному Банку України підтримувати, та більш сприяти розвитку нових, перспективних банківських технологій, задовольняючи потреби комерційних банків.

Отже, Інтернет-банкінг для України є одним з найбільш перспективних ринків розвитку банківської системи. Інтернет-банки надають майже весь звичайний пакет послуг, які надаються в звичайних банках, усі розрахунки в системі Інтернет-банкінг проводяться в режимі реального часу та клієнту не треба мати спеціальних знань, щоб керувати своїм інтернет-рахунком, а також він має можливість здійснювати операції швидко, безпечно, цілодобово і без будь-яких обмежень.

Список використаних джерел:

1. Авраменко О.М. Інтернет-банкінг: особливості та перспективи розвитку в банківській системі України/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.puet.edu.ua/bitstream/123456789/849/1/%D1%81%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%82%D1%8F%201%20%D1%96-%D0%B1.pdf>

2. «НВ Бізнес» Ринок мобільного та інтернет-банкінгу в Україні б'є рекорди/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://biz.nv.ua/ukr/publications/100-mlrd-na-rik-rinok-mobilnogo-ta-internet-bankingu-v-ukrajini-b-je-rekordi-108675.html>

Єлизавета Дюлай, аспірант

ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород, Україна

Науковий керівник: Варцаба В.І., д.е.н., доцент

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ БАНКІНГ – ШЛЯХ ДО ВІДНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ

Попри важкі та виснажливі умови останніх років, коли понад 90 учасників банківської системи покинули ринок, що завдало непомірного удару по всій фінансовій системі держави, залишається надія, що це обернеться потужним поштовхом до відновлення функціонування грошово-кредитної системи, початком впровадження заходів, які б дозволили надалі розкривати потенціал України. Для країни, яка перш за все турбується про економічне зростання суспільства та забезпечення сприятливих умов для ведення бізнесу, важливим кроком є здійснення операцій у сфері інвестицій. Саме в таких умовах інвестиційний напрямок діяльності банків набуває неабиякого значення. Виникає необхідність у більш широкому та детальному вивченні особливостей ефективного функціонування інвестиційного банкінгу задля вдосконалення роботи цілого ряду фінансових інститутів.

Серед науковців свій вклад у розвиток теорії і практики інвестиційної діяльності банків та у дослідження питань ефективності діяльності банків на інвестиційному ринку внесли такі вітчизняні та зарубіжні вчені як А. Мороз, А. Пересада, Т. Васильєва, Б. Луців, М. Савлук, С. Козьменко, А. Кузнєцова, В. Міщенко, Г. Александер, Дж. Бейлі, І. Дуна, Дж. Сінкі, У. Шарп, А. Моррісон, В. Вільгельм.

Наразі вітчизняна банківська система характеризується низьким рівнем конкурентноспроможності, неактивністю на ринках капіталів та майже відсутністю фінансування у інноваційні та інвестиційні проекти. Маючи високий потенціал для розвитку, банки воліють отримувати прибутки за рахунок короткострокового споживчого кредитування та підвищення банківських тарифів.

Фактори, що впливають на інвестиційний клімат банківського бізнесу можна розділити на дві групи:

- внутрішньобанківські (недостатня кількість ресурсів для здійснення інвестицій, високі вимоги до забезпечення інвестиційних кредитів та високі ставки, щоб максимізувати власну дохідність).

- зовнішні (високий рівень інфляції, недосконалість законодавства, все менша довіра до системи з боку клієнтів, низька ліквідність вторинного ринку цінних паперів та недостатня кількість платоспроможних позичальників). [1]

Сьогодні ми спостерігаємо ситуацію, коли функції спеціалізованої інвестиційної установи перебирають на себе універсальні комерційні банки. Основними характерними рисами комерційних банків, що займаються інвестиційними операціями, є діяльність із залучення фінансування за допомогою цінних паперів; оперування насамперед на оптових фінансових ринках; перевага середньо-та довгостроковим вкладенням; цінні папери є основою його портфелю. [3]

Прагнення до збільшення прибутків обумовлюють створення спеціалізованих інвестиційних банків, наприклад, шляхом злиття системоутворюючих банків та інвестиційних компаній. Це дасть можливість зайняти нішу на міжнародних і національних ринках, збільшити капітал та розширити клієнтську базу, що в свою чергу зумовить ріст доходів від надання банківських та інвестиційних послуг. Традиційно інвестиційний банкінг включає комплекс послуг: андеррайтинг, злиття та поглинання, довірче управління фінансовими активами, брокерські послуги, інвестиційний консалтинг. На сьогодні пропозиції продуктів інвестиційного банкінгу вітчизняних банків є обмеженими. Більшість з них організовує випуск та розміщення облігацій, депозитарій та консультаційні послуги. Структуризація послуг банківських установ є наступною: послуги на ринку цінних паперів з фіксованою дохідністю (торгові операції, фінансування і кредитування під забезпечення цінних паперів, боргові програми, організація первинних розміщень, похідні інструменти); послуги на ринку акцій (біржові та позабіржові операції, хеджування, опціони й опціонні стратегії, операції з депозитарними розписками, структуровані фінансові продукти тощо); корпоративне фінансування (стратегічне консультування, приватне та публічне розміщення акцій, включаючи IPO, консалтинг і проведення угод злиття та поглинання, боргові інструменти); операції на міжнародному валютному ринку (конверсійні й арбітражні операції); депозитарні послуги. Банки розробляють комплексні системи інтернет-трейдинга, що поєднують повний спектр брокерських послуг і депозитарій. У сегменті роздрібних інвестиційних послуг пропонуються комплексні програми з інвестиційними продуктами, наприклад, у рамках послуг private banking та довірчого управління активами через інвестиційні фонди. На відміну від інших стратегій інвестування, привабливість інвестиційних фондів полягає в мінімізації ризиків, гнучкості та захищеності прав. Для подальшого розвитку інвестиційного банкінгу необхідно вдосконалювати правове регулювання, розвивати фондовий ринок, відновлювати довіру до цінних паперів та банківської системи в цілому, створювати спеціалізовані підрозділи та здійснювати підготовку фахівців інвестиційного банкінгу, розширювати продуктову лінійку та долати фінансову неграмотність, формуючи сприйняття інноваційних фінансових інструментів. [3]

Аналізуючи основні показники діяльності банків України, можна відмітити позитивну тенденцію у здійсненні інвестицій. Так, станом на 01.03.2017 року загальна сума вкладень у цінні папери та довгострокові інвестиції становить 337 599 млн. грн., що на 118 905 млн. грн.(54%) більше у порівнянні з 01.03.2016 року. [4]

Майбутнє банківської системи України передбачає оптимальне поєднання універсальних та спеціалізованих банківських установ. Важливим є участь у здоровому функціонуванні на ринку цінних паперів. Існуючі пенсійні та інвестиційні фонди, страхові компанії не можна назвати активними учасниками з даних операцій.

Необхідно розширювати масштаби інвестиційного банкінгу, оскільки він передбачає успіх у банківському бізнесі.

Інвестиційний банкінг забезпечує банківським установам вищі у порівнянні з традиційними операціями прибутки, отримання яких є можливим за рахунок впровадження інновацій в цю сферу діяльності та її розповсюдження на нові сегменти економіки. На сьогодні у дешевому фінансуванні з відкритого ринку зацікавлені малі та середні підприємства. Відповідаючи на їх потреби, банки у всіх країнах активізують діяльність по організації, супроводу і підтримці емісій цінних паперів цією групою підприємств.

Незважаючи на те, що інвестиційний банкінг є складною сферою діяльності, його привабливість повинна стати стратегічним напрямком розвитку українських банків. Таким чином, активізація інвестиційного банкінгу слугуватиме залученню як внутрішніх, так і зовнішніх інвестицій до інноваційно-інвестиційного процесу відновлення економічного потенціалу держави.

Список використаних джерел:

1. Гриценко Л. Л. Банківська система України: сучасний стан і напрями розвитку / Л. Л. Гриценко, Є. Ю. Онопрієнко // Гроші, фінанси і кредит. - 2010. - № 10. - С. 111-116.
2. Козьменко С. М. Проблеми та перспективи розвитку спеціалізованого інвестиційного банкінгу / С. М. Козьменко, С. В. Леонов [Електронний ресурс].
3. Лапіна Ю. Г. Розвиток теоретичних підходів до визначення поняття "інвестиційний банкінг": закордонний та український досвід // Mechanism of Economic Regulation. - 2013. - № 3. - С. 179-185.
4. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс] – Доступ до ресурсу: <http://www.bank.gov.ua>

*Олеся Иванченко, к.э.н., доцент
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),
г. Ростов-на-Дону, Российская Федерация*

РАЗВИТИЕ УСТОЙЧИВОГО БАНКИНГА НА ОСНОВЕ МАРКЕТИНГА ПАРТНЕРСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Реализация банковскими учреждениями бизнес модели устойчивого банкинга в условиях кризиса может быть основано на использовании концепции маркетинга партнерских отношений, поскольку обе модели базируются на одинаковых принципах и преследуют одинаковые цели в отношении клиентской политики. Отношения с клиентами в обоих случаях направлены на долгосрочное сотрудничество и развитие клиентов.

Считаем, что «маркетинг партнерских отношений в банковской сфере – концепция управления, направленная на осуществление взаимодействий с существующими клиентами банка путем предложения персонализированных банковских услуг и удовлетворения индивидуальных потребностей на высококачественном уровне и взаимовыгодной основе без ограничения временного горизонта сотрудничества»[1].

Тенденции развития банковской системы в настоящее время носят противоречивый характер. Все это приводит к усилению конкуренции на региональных рынках и необходимости использования в деятельности региональных банков концепции маркетинга отношений, направленной на всесторонний учет долговременных потребностей клиентов.

Ключевая роль клиента в формировании стратегических ориентиров развития и тактических действий банков отмечена и в международном исследовании Аксенчер

«Banking 2012: A Time for Bold Moves». По мнению аналитиков, «помимо очевидных путей привлечения клиентов в высококонкурентной среде, розничным банкам стоит сфокусировать свои усилия на кросс-продажах (увеличении количества продуктов на одного клиента) и построении долгосрочных отношений с клиентами»[3]. Характерная черта банковской деятельности в условиях глобальной нестабильности – необходимость сочетания интересов банка, контрагентов и клиентов в условиях турбулентности экономических процессов.

Можно рекомендовать следующие практические приемы, при реализации концепции маркетинга партнерских отношений: «создание, поддержание и использование базы данных о клиентах, основанной на информации, полученной из всех каналов и точек соприкосновения с потребителями; сегментирование и анализ перспективности клиентов, с тем чтобы определить, кто является ценным клиентом; создание комплекса маркетинга персонифицированного банковского продукта, ориентированного на потребителя; совершенствование процесса взаимодействия клиента и банка путем повышения качества обслуживания» [2].

Маркетинговое обеспечение партнерских отношений в условиях трансформационного банкинга, по нашему мнению, содержит следующие обеспечивающие подсистемы: организационно-управленческую подсистему, информационно-аналитическую подсистему и коммуникационную подсистему.

Резюмируя вышесказанное укажем, что в условиях нарастающих кризисных явлениях в экономике банковские учреждения в условиях высокой конкуренции постоянно адаптируются к неустойчивой внешней среде. Преодоление дисбалансов, нивелирование неопределенности и рисков устойчивого банкинга можно обеспечить с помощью реализации в деятельности концепции маркетинга партнерских отношений.

Список использованных источников:

1. Костоглодов Д.Д, Иванченко О.В. Маркетинг долгосрочных партнерских отношений в банковской сфере: моногр. /РГЭУ «РИНХ».-Ростов н/Д, 2009-149с.
2. Иванченко О. В. Маркетинг долгосрочных партнерских отношений на региональном рынке. Сборники конференций НИЦ Социосфера. 2015. № 47. С. 40-42.
3. Банковский сектор. Итоги исследования Аксенчер. — [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.banki.ru/news/bankpress/?id=3270782>

Олена Ільїна, студентка 4 курсу

*Харківський національний економічний університет ім. Семена Кузнеця,
м. Харків, Україна*

Науковий керівник: Алексєнко І.І., к.е.н., доцент

ДОСЛІДЖЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЮ БАНКУ

Формування кредитного портфеля банку є основним етапом реалізації його кредитної політики. Отже, спочатку визначається загальна мета кредитної діяльності банку та розробляється кредитна політика. А потім в межах розробленої кредитної політики банку відбувається визначення пріоритетних цілей та завдань формування кредитного портфеля з урахуванням умов зовнішнього середовища, ринкової кон'юнктури та власних можливостей банку [1, с. 86].

Дослідженням сутності кредитного портфеля банку присвячено роботи таких вітчизняних науковців, як Бугель Ю. В., Бобиль В.В., Дзюблюк О.В., Голуб В. М.,

Васильєва Т. А., Єпіфанов А. О., Примостка Л.О. та ін. На сьогодні у науковій думці відсутні єдині підходи до визначення поняття цього терміну.

Якщо проаналізувати позиції різних авторів, то можна зробити висновок, що більшість із них визначають сутність кредитного портфеля банку як сукупність наданих банком позичок. Тим самим враховують лише здійснення кредитної операції. Так, Примостка Л. О. розглядає кредитний портфель як сукупність усіх кредитів, наданих банком для одержання доходів [2, с. 125]. На думку Лаврушина О.І., кредитний портфель - це сукупність виданих позик, які класифікуються на основі критеріїв, пов'язаних з різними чинниками кредитного ризику або способами захисту від нього [3, с. 54]. У банківській енциклопедії – це «сукупність усіх банківських позик, що структуровані за певними параметрами відповідно до завдань визначеної кредитної політики банку» [4, с. 244].

На думку Дзюблюк О. В., кредитним портфелем слід вважати структуровану на певний момент часу сукупність наданих банком кредитів і вимог кредитного характеру, що цілеспрямовано ним формується у відповідності до вимог кредитної політики [5, с. 65]. У даному визначенні поняття «кредитний портфель» головний акцент науковцем робиться на відповідність структури кредитного портфеля вимогам кредитної політики, адже вона виступає невіддільною складовою загальної стратегії розвитку банку.

У працях Єпіфанова А. О. та Васильєвої Т. А. кредитний портфель аналізується як цілеспрямовано сформована відповідно до певної кредитної стратегії сукупність кредитних вкладень банку [6, с. 137]. Отже, шляхом підбору найбільш ефективних і надійних кредитних вкладень формується оптимальний кредитний портфель.

Вважаємо, що більш повне визначення сутності кредитного портфеля банку дано в науковій праці Бугель Ю. В. На її погляд, кредитний портфель - це сукупність наданих банком позичок, яка сформована з метою отримання прийняттого рівня доходу та забезпечення платоспроможності банку при мінімальному рівні кредитного ризику [7, с. 101]. Відзначимо, що у даному визначенні вченим сутності кредитного портфеля банку відтворені три ключові взаємопов'язані між собою аспекти банківської діяльності – доходність, ліквідність і ризик.

До другої групи визначень поняття терміну кредитний портфель банку віднесемо наукові підходи тих авторів, які розглядають кредитний портфель як інструмент управління кредитною діяльністю. Так Голуб В. М. розглядає кредитний портфель як важливий інструмент управління кредитною діяльністю банку, що має спрямовувати його стратегічну політику і поточну діяльність на виконання завдань кредитної політики [8, с. 5].

При дослідженні наукових підходів, виділімо авторів, які відзначають кредитний портфель як відображення організації кредитних відносин. Зокрема, науковці Вовк В. Я. та Хмеленко О. В. під кредитним портфелем розуміють сукупність відповідних економічних відносин між кредитором і позичальником з приводу поворотного руху вартості [9, с. 343]. Отже, можна визначити, що досліджені наукові підходи доповнюють один одного.

Таким чином, на основі вище викладеного матеріалу, можемо запропонувати наступне визначення поняття: кредитний портфель – це сукупність наданих банком позичок, сформовану відповідно до завдань визначеної кредитної політики банку з метою отримання доходу при мінімальному рівні кредитного ризику.

Кредитний портфель займає найбільшу питому вагу в активах банку та його аналіз відноситься до дуже важливих стадій аналізу діяльності банку. Причина цього

полягає в тому, що структура і якість кредитного портфеля значною мірою обумовлюють не тільки рівень кредитного ризику, але і ліквідність і платоспроможність банку й у кінцевому рахунку його надійність.

Список використаних джерел:

1. Бугель Ю. В. Реалізація стратегічних цілей кредитної політики як основа концепції формування кредитного портфеля комерційних банків / Ю. В. Бугель // Світфінансів. – 2012. – Вип. 1. – С. 84-93.
2. Примостка Л. О. Фінансовий менеджмент у банку: Підруч. / Л. О. Примостка. – К.: КНЕУ, 2004. – 468 с.
3. Лаврушин О. И. Банковское дело: современная система кредитования : учеб. пособие / О. И. Лаврушин, О. Н. Афанасьева, С. Л. Корниенко ; ред. О. И. Лаврушин. – М. : КНОРУС, 2007. – 264 с.
4. Арбузов С. Г. Банківська енциклопедія / С. Г. Арбузов, Ю. В. Колобов, В. І. Міщенко, С. В. Науменкова. – К.: Центр наукових досліджень Національного банку України: Знання, 2011. – 504 с.
5. Дзюблук О. В. Кредитний ризик і ефективність діяльності банку: монографія / О. В. Дзюблук, Л. М. Прийдун – Тернопіль: ФОП Паляниця В., 2015. – 295 с.
6. Управління ризиками банків [Текст] : монографія у 2 томах. Т. 1: Управління ризиками базових банківських операцій / [А. О. Єпіфанов, Т. А. Васильєва, С. М. Козьменко та ін.]; за ред. А. О. Єпіфанова та Т. А. Васильєвої. – Суми : УАБС НБУ, 2012. – 283с.
7. Бугель Ю. В. Поняття кредитного портфеля комерційного банку та необхідність ефективного управління ним / Ю. В. Бугель // Світ фінансів. – 2011. – Вип. 2. – С. 98-107.
8. Голуб В. М. Управління кредитним портфелем комерційного банку: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.04.01 // В. М. Голуб. – К., 2004. – 19 с.
9. Вовк В. Я. Кредитування і контроль : навч. посібник / В. Я. Вовк, О. В. Хмеленко. – К. : Знання, 2008. – 463 с.

Райса Квасницька, д.е.н., доцент

Хмельницький національний університет, м. Хмельницький, Україна

ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ПОВНОТИ ФІНАНСОВО-СТАТИСТИЧНОЇ ІНФОРМАЦІЇ ПРО ІНВЕСТИЦІЙНУ ДІЯЛЬНІСТЬ ОКРЕМИХ БАНКІВ

Провідну роль у розвитку економіки держави відіграє банківська система, що забезпечує здійснення основних грошових потоків, які, при відповідній грошовій та інвестиційній політиці можна спрямувати для прискорення розбудови ринкових відносин, підвищення ефективності функціонування фінансового ринку.

Для банків здійснення інвестицій є однією з форм збереження їхніх активів і способом захисту власних та залучених фінансових ресурсів від інфляційного знецінення. Однак, дослідження інвестиційного потенціалу банків ускладнюються неповнотою статистичної інформації, що публікується в офіційних джерелах, а також несвоєчасністю подання цієї інформації. Саме недостатність статистичних даних дещо обмежує можливість проведення об'єктивної оцінки банківського капіталу, інвестиційних ресурсів та засобів їх трансформації в інвестиції як загалом за всіма банками, так і за окремими банківськими установами. Наразі, фактичні значення економічних нормативів по банківській системі загалом сьогодні регулярно оприлюднюються центробанком.

Однак, ситуація щодо оприлюднення цих даних окремими банками є діаметрально протилежною. Так, у публічних звітно-інформаційних матеріалах окремих банків можна знайти дані щодо значень за декількома економічними нормативами (наприклад, у примітці до фінансової звітності банків «Окремі показники діяльності банку» подаються дані щодо нормативу достатності (адекватності) регулятивного

капіталу). Що ж стосується нормативу інвестування в цінні папери окремо за кожною установою та нормативу загальної суми інвестування, то їх значення за окремими банками в рідких випадках висвітлюються у примітці до звітності «Управління фінансовими ризиками» в розділі «Кредитний ризик». В даному розділі банк має розкривати інформацію стосовно максимального рівня кредитного ризику, дотримання протягом звітного періоду нормативів і лімітів кредитного ризику та їх значення на звітну дату [3].

З огляду на зазначене, вважаємо за доречне внести такі пропозиції щодо сприяння підвищенню рівня повноти фінансово-статистичної інформації про інвестиційну діяльність окремих банків, а саме: пропонуємо: по-перше, до виділених центральним банком, з метою здійснення банківського нагляду, дев'яти категорій ризику додати таку категорію, як інвестиційний ризик, який сьогодні нормативно узагальнюється із кредитним ризиком [2]; по-друге, на основі реалізації першої пропозиції, з метою відокремлення розкриття інформації щодо інвестиційного ризику в діяльності банку, розширити назву розділу «Кредитний ризик» у примітці до звітності банків «Управління фінансовими ризиками» через її заміну на «Кредитно-інвестиційні ризики»; по-третє, в зв'язку із тим, що пояснювальна примітка «Управління фінансовими ризиками» є обов'язковою для складання лише у разі виникнення суттєвих змін після дати закінчення останнього річного звітного періоду [1], то у примітці до фінансової звітності банків «Окремі показники діяльності банку» необхідно розкривати інформацію про значення усіх регламентованих на рівні держави нормативів, в т.ч і значення нормативу інвестування в цінні папери окремо за кожною установою та нормативу загальної суми інвестування.

Список використаних джерел:

1. Інструкція про порядок складання та оприлюднення фінансової звітності банків України : свалено Постановою Правління НБУ №373 від 24.10.2011р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1288-11>
2. Методичні вказівки з інспектування банків «Система оцінки ризиків» : свалено Постановою Правління НБУ № 104 від 15.03.2004 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0104500-04>
3. Методичні рекомендації щодо порядку складання приміток до фінансової звітності банків України : схвачено Постановою Правління НБУ № 965 від 29.12.2015р.. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=25625615>

*Людмила Кінч, студентка 4 курсу
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород, Україна
Науковий керівник: Варцаба В.І., д.е.н., доцент*

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ ПЛАТІЖНИХ КАРТОК В УКРАЇНІ

У сучасних умовах розвитку грошового обороту раціональною необхідністю є поступове зменшення обсягів операцій з готівкою та збільшення безготівкових розрахунків. Незважаючи на швидкі темпи розвитку карткового бізнесу в Україні, обсяги безготівкових карткових розрахунків у складі загального обсягу безготівкових розрахунків українських споживачів становлять близько 8 %, тоді як безготівкові карткові розрахунки громадян європейських країн — 80–90 %. Понад 2/3 готівки, що знаходиться в обігу, знята у банкоматах держателями платіжних карток замість її використання у безготівкових транзакціях [4, с. 109].

Протягом останніх років в Україні спостерігається стабільний тренд зростання частки безготівкових операцій, адже нові покоління клієнтів створюють попит на сучасні банківські сервіси. Проте, людей не захоплює слабо розвинена мережа платіжних терміналів, особливо у регіонах, при тому, що мережа банкоматів для зняття готівки досить розгалужена.

Що стосується розвитку інфраструктури, то драйвером активізації використання безготівкових розрахунків в Україні в останні роки стало поширення Інтернет-магазинів та засобів здійснення платежів через Інтернет. Так, за даними ПрАТ «Український процесінговий центр» головним трендом розвитку ринку платіжних карток у 2016 році стало зменшення їх кількості та збільшення трансакцій (на 42 % у порівнянні з 2015 р.). Загалом у мережі Інтернет або через POS-термінал проходила кожна п'ята операція з картками. Серед послуг, оплачених через Інтернет, переважають поповнення рахунків, здійснення переказів, погашення кредитів, оплата комунальних послуг та зв'язку, купівля залізничних та авіаквитків тощо [3].

На рис. 1 представлено дані щодо суми безготівкових операцій та операцій з отримання готівки за допомогою платіжних карток в Україні з 2013 по 2016 роки.

Як видно із рис. 1, сума операцій з отримання готівки протягом досліджуваного періоду зросла 282 086 млн. грн. або у 1,4 рази. Загалом частка операцій цих операцій у загальній сукупності щороку зменшувалася. Якщо у 2013 році вона становила 82,6 % від загальної суми операцій з платіжними картками, то у 2016 році — 64,5 %.

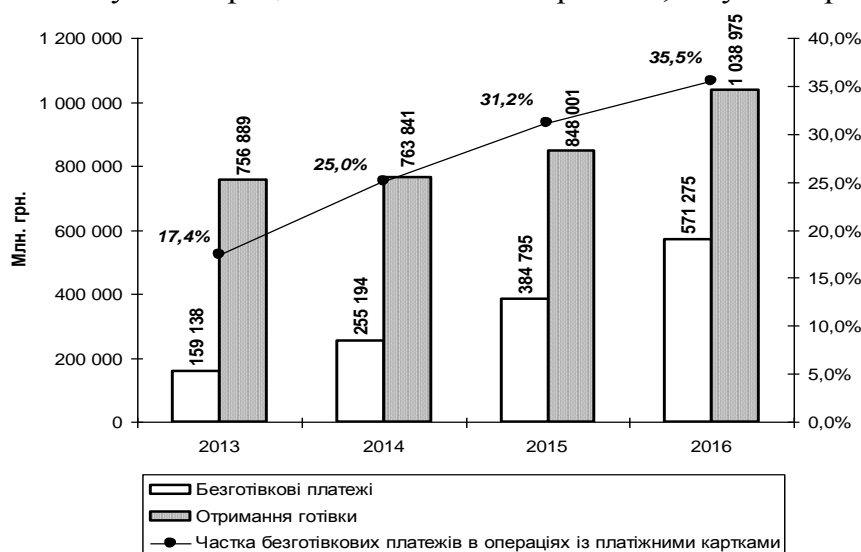


Рис. 1. Операції з використанням платіжних карток, емітованих українськими банками, у 2013–2016 рр. (станом на кінець періоду) *

*Джерело: [2]

Позитивною є динаміка зростання обсягів та частки безготівкових розрахунків з використанням платіжних карток. Їх сума з 2013 по 2016 рр. збільшилася на 412 137 млн. грн. або у 3,6 рази – до 571 275 млн. грн. на 01.01.2017 року [2]. Частка безготівкових розрахунків у загальній сумі операцій з платіжними картками становила 35,5 %. Для порівняння, аналогічний показник за 2013 рік склав 17,4 %, тобто удвічі менше.

Перспективним напрямом розвитку вітчизняного ринку платіжних карток є розбудова національної карткової системи, якою тривалий час виступала Національна система масових електронних платежів. У 2016 р. НБУ запровадив нову програму її розвитку, обравши новий бренд — «ПРОСТІР». Система розвивається досить

динамічно і має необхідну інфраструктуру, хоча так і не досягла домінуючого положення на внутрішньому ринку [1, с. 54].

Варто зазначити, що розвиток власної системи платежів має три явних переваги. По-перше, це відсутність необхідності резервувати валюту на рахунках іноземних платіжних систем, а також можливість істотно економити на комісійних. По-друге, внутрішня регуляторна політика може бути більш гнучкою, не прив'язаною до глобальних вимог. По-третє, національна платіжна система — це завжди більша відповідність специфіці національного ринку, соціальному профілю своєї клієнтської аудиторії.

Найважливішими умовами розширення використання платіжних карток в Україні слід визнати розвиток національних платіжних систем, поширення супутніх інформаційно-комунікаційних технологій, підвищення безпеки використання карток та довіри населення до цього платіжного інструменту.

Список використаних джерел:

1. Бублик Є.О. Ринок платіжних карток в Україні: перспективи та обмеження розвитку / Є.О. Бублик // Економіка і прогнозування. - 2016. - № 3. - С. 51-65.
2. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
3. Офіційний сайт ПрАТ «Український процесінговий центр» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://urc.ua>.
4. Туманцова О. В. Реалії та перспективи розвитку системи електронних переказів в Україні / О.В. Туманцова // Причорноморські економічні студії. - 2016. - Вип. 9(2). - С. 108-111.

Ольга Колесник, ст. викладач

Ангеліна Скобелєва, студентка 3 курсу

Одеський національний університет ім. Мечникова І.І., м. Одеса, Україна

РОЛЬ ФІНАНСОВОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ У ГЕНЕЗІ КРИЗОВИХ ЯВИЩ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Світова економіка в цілому з фази рецесії перейшла в фазу депресії. Отже, на причини, а також найближчі і віддалені наслідки і перспективи найсильнішої за останні 75 років економічної кризи вже можна поглянути інакше, ніж роком раніше. Зростання і поглиблення фінансово-економічної глобалізації були причиною безпрецедентного процвітання великого числа держав і цілих регіонів останнє десятиліття, але вони ж стали причиною кризових явищ. Тому в цілому можна вважати, що криза - це зворотний бік глобалізації.

Скасування Бреттон-Вудської системи в 1971 році заклало першу цеглину в побудові сучасної світової фінансової системи і визначило сутність наступних світових економічних криз. До цього моменту матеріальне виробництво виступало основним генератором криз. Відсутність прив'язки ключових світових валют до долара США, а його, в свою чергу, до можливості вільно бмінюватися на золото, розширила можливості Центральних банків тих країн, економіка яких викликала довіру в учасників світової торгівлі. Під дією мінливих економічних умов формувалася новий поведінковий інститут грошово-кредитних відносин, обумовлений появою можливості для розвинених країн використовувати свої економічні переваги для розвитку свого попиту, за допомогою друкування грошей, а також залучаючи кошти усього світу для вирішення своїх завдань. Як наслідок, стався бурхливий ріст банківського сектору в цих країнах, його проникнення в інші економіки, зміцнення

взаємозалежності між банками в світі, зростання долі фінансового сектору у світовому ВВП. Валюти основних західноєвропейських країн, а згодом євро, ієна і особливо американський долар привабливі для інвестицій і тому користувалися великим попитом у інших учасників міжнародної торгівлі. Зростання фондових ринків країн валютних лідерів призвело до нарощування фінансово-економічних дисбалансів в світі. Додатково до цього стали з'являтися і широко застосовуватися похідні фінансові інструменти (деривативи), які ускладнили аналіз економічної ситуації з метою вироблення правильних економічних стратегій на різних етапах ділового циклу. З'явилися серйозні прорахунки в монетарній політиці розвинених країн. Підсумком цих процесів, що почалися з 70-х років ХХ століття став значний розмір фінансового сектору в країнах валютних лідерів, його ускладнення за цей період (особливо з 90-х років) і становлення фінансового сектора основним джерелом сучасних світових економічних криз. У 90-ті роки минулого століття фондові ринки найбільших розвинених країн демонстрували різкий зліт. Росли значення фондових індексів: S & P 500 в США, FTSE 100 в Великобританії, DAX 30 в Німеччині, стала відставати і вибиватися з цього ряду тільки Японія, яка пережила на початку 90-х років кризу фондового ринку і ринку нерухомості. В середньому швидкість росту фондових індексів в рік збільшилася за цей період в п'ять разів у порівнянні з 80-ими роками минулого століття. Багато в чому дана динаміка обумовлювалася збільшенням спекулятивного капіталу на фондових майданчиках. Одну з головних ролей у цьому процесі зіграв фондовий ринок США в частині зародження такого нового сектора економіки як інтернет бізнес, необґрунтоване зростання якого скінчилось економічною кризою в США 2000-2002 рр. (криза «Доткомів»). Це був спекулятивний ріст ринку акцій інтернет-компаній, вкладення на перспективу підігрите бажанням зайняти місце в світовій економіці нового тисячоліття. Даний ажіотаж підштовхнув фондовий ринок до неминучої розв'язки. Ціни на акції далеко обігнали їх реальну вартість і на рубежі ХХ-ХХІ століть сформувався «фінансовий пузир» на ринку акцій «доткомів»

Багато в чому світова криза 2008 року стала наслідком фондової кризи 2000 року в США, яка спровокувала падіння світових фондових ринків ротягом вох з половиною років. Після падіння фондових ринків інвестори в усьому віті, зберігаючи в пам'яті ті високі доходи, зароблені на американському ринку «Доткомів», починають знову шукати нові високоприбуткові об'єкти довгострокових вкладень і знаходять їх. Наразі цим об'єктом став іпотечний ринок, зростання якого призвело до ще більшого падіння у 2008 році.

Фактична відмова від прив'язки до золотого стандарту (і до постійних цінностей) змінила не тільки світову валютну систему, але чи не в більшій мірі всю фінансову економіку, всю фінансову технологію. Різке зростання обсягу капіталів, необхідність зберегти їх від інфляції та знайти надійні об'єкти для розміщення підштовхнули до пошуку нових форм фінансової діяльності. В результаті почався процес швидкого зростання обсягів фінансових операцій, числа фінансових активів, об'єктів, інструментів і продуктів, що неминуче призвело до боргової кризи 2013 року. Підводячи підсумок, ще раз відзначимо, що перераховані причини кризи світового капіталізму та його валютно-фінансової системи багато в чому виростають з нерозв'язних суперечностей цієї суспільно-економічної формації. Їх усунення означатиме зміну ряду принципів, цілей, закономірностей, стимулів і цінностей цієї економічної епохи.

Список використаних джерел:

1. Гринспен А. Эпоха потрясений. Проблемы и перспективы мировой финансовой системы. / А. Гринспен // Пер. с англ. – 2-е издание, дополненное – М.: Альпина Бизнес Букс. 2009. - 520 с.
2. Гринин Л. Е. Нежеланное дитя глобализации. Заметки о кризисе / Л.Е. Гринин // Век глобализации. – 2008. – № 2. – С. 46–53.

*Валентина Кукса, к.е.н., доцент
Черкаський навчально-науковий інститут ДВНЗ «Університет банківської
справи», м. Черкаси, Україна*

СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ

Приватизаційні процеси в Україні призвели до значного скорочення питомої ваги державних підприємств та неспроможності держави фінансувати соціально-значущі проекти. Партнерство держави і бізнесу сприяє залученню в державний сектор економіки додаткових фінансових ресурсів, зокрема, інвестицій, що дозволяє вирішити бюджетні проблеми, перекласти на підприємницький сектор основну частину ризиків і зберегти об'єкти в державній власності. Широкого розповсюдження, на практиці, набув концесійний механізм.

В Україні поступово створювалось законодавче підґрунтя для реалізації та розвитку державно-приватного партнерства (ДПП). Це Закони України: «Про державно-приватне партнерство» від 1.07.2010 р. № 2404-VI, «Про концесії» від 16.07.1999 р. № 997-XIV, «Про концесії на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг» від 14 грудня 1999 р. № 1286-XIV; «Про особливості передачі в оренду чи концесію об'єктів у сферах теплопостачання, водопостачання та водовідведення, що перебувають у комунальній власності» від 21 жовтня 2010 р. № 2624-VI; «Про особливості оренди чи концесії об'єктів паливно-енергетичного комплексу, що перебувають у державній власності» від 08 липня 2011 р. № 3687-VI. та ін. [1]

Така кількість прийнятих законодавчих актів у сфері ДПП є успішною передумовою реалізації проектів та своєрідним запрошенням нашої держави до плідної співпраці бізнесу та держави.

Водночас, масового застосування механізму ДПП в регіонах не відбулося. Причиною цього стало існування значної кількості проблем, серед яких: недостатньо державних гарантій інвесторам, складність та тривалість процедури від заключення контрактів до його реалізації, бюрократизм тощо.

З метою врегулювання цих перешкод Верховна Рада України прийняла Закон України «Про внесення змін до деяких законів України щодо усунення регуляторних бар'єрів для розвитку державно-приватного партнерства та стимулювання інвестицій в Україні» від 27.11.2014 р. № 1058.[1]. Цей закон повинен усунути протиріччя між законодавчими актами, покращити механізм співпраці, розширити обсяг державних гарантій та ін. Незважаючи на це, інвестори не поспішають вкладати кошти в проекти ДПП та й кількість запроваджених проектів є дуже малою. Так, станом на 1 січня 2016 року на засадах державно-приватного партнерства реалізується всього 177 проектів (146 договорів концесії, 31 договір про спільну діяльність).

Зазначені проекти реалізуються в наступних сферах господарської діяльності: оброблення відходів – 112 проектів (63,2%); збір, очищення та розподілення води – 30 проектів (16,8%); будівництво та/або експлуатація автострад, доріг, залізниць, злітно-

посадкових смуг, мостів, шляхових естакад, тунелів і метрополітенів, морських і річкових портів – 16 проектів (9,0%); виробництво, транспортування і постачання тепла – 6 проектів (3,3%); виробництво, розподілення та постачання електроенергії – 5 проектів (2,8%); управління нерухомістю – 2 проекти (1,1%); пошук, розвідка родовищ корисних копалин та їх видобування – 1 проект (0,6%); туризм, відпочинок, рекреація, культура та спорт – 1 проект (0,6%); інші – 4 (2,6%).

Слід зазначити, що найбільша кількість проектів реалізується на території Полтавської (113), Миколаївської (15) та Одеської (14) областей. В основному, це проекти у сферах надання житлово-комунальних послуг, таких як збір, очищення та розподілення води та збір/вивіз і утилізації побутових відходів [2].

Достатньо новою сферою здійснення ДПП в Україні є транспортна інфраструктура. При підготовці до Євро-2012 у рамках ДПП в Україні побудовано аеропорти в Одесі, Харкові, Донецьку, Борисполі загальною вартістю 741 млн. євро, збудовано шляхи сполучення Львів-Броди, Харків-Сімферополь та інші загальною вартістю 301 млн. євро. Водночас, транспортна інфраструктура знаходиться в незадовільному стані і потребує значних фінансових ресурсів [3].

Для покращення стану справ та подальшого розвитку форм співпраці на засадах ДПП необхідне проведення цілеспрямованої послідовної державної політики. Вона має бути спрямована на формування сприятливого економічного та управлінського середовища; покращення інвестиційного клімату та захист прав учасників проектів; удосконалення нормативно-правової бази; покращення механізмів бюджетної та податкової підтримки; підвищення гарантій захисту інтересів державного та приватного сектору.

Отже, партнерство держави з приватним сектором є ключовим компонентом нової інноваційної політики, реалізація інфраструктурних проектів із застосуванням механізмів ДПП на практиці здатна забезпечити кожному регіону економічне зростання, залучення інвестицій, створення нових робочих місць. У свою чергу, розвинена інфраструктура значно підвищує інвестиційну привабливість України, створює основу для реалізації бізнес-проектів і, як наслідок, забезпечує стійке зростання бюджетів різних рівнів та доходів населення.

Список використаних джерел:

1. Верхована Рада України. Офіційний веб-сайт. Законодавство України. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>
2. Міністерство економічного розвитку та торгівлі. Офіційний веб-сайт. – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=ed00a2ba-480a-4979-84eb-d610a0827a8c&title=ZagalniiOgliad>
3. Мотриченко В. М. (Кукса В.М.) Розвиток державно-приватного партнерства в сучасних умовах України / В. М. Мотриченко // Регіональна бізнес-економіка та управління. – 2012. – № 3 (35). – С. 102-107.

Неля Легеза, ст. викладач

ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород, Україна

КОРПОРАТИВНІ ОБЛІГАЦІЇ ЯК АЛЬТЕРНАТИВА ЗАЛУЧЕННЮ КОШТІВ НА РИНКУ БАНКІВСЬКИХ КРЕДИТІВ

Розвиток та ефективне функціонування облігацій підприємств (корпоративних облігацій) як одного з інструментів ринку цінних паперів повинно забезпечувати диференціацію джерел та збільшення обсягів залучення фінансових ресурсів,

нарощування розмірів інвестицій у національну економіку та, як наслідок, сприяти економічному зростанню. Традиційно в Україні залучення інвестиційних ресурсів здійснюється через довгострокове кредитування, хоча в окремі роки обсяги емісії облігацій підприємств були більшими за довгострокові кредити банків (напр., у 2012-13рр.) (табл.1).

Таблиця 1

Залучення інвестицій через довгострокові кредити банків та боргові цінні папери в Україні у 2011-2015рр., млрд. грн.*

Показник	2011	2012	2013	2014	2015
ВВП у факт цінах, млрд. грн	1302,08	1411,24	1454,93	1566,73	1979,46
Залучення інвестицій через довгострокові кредити банків, млрд. грн.	46,30	33,67	32,74	44,19	43,76
Залучення інвестицій через довгострокові ЦП (облігації підприємств), млрд. грн.	35,91	51,39	42,47	29,01	11,42
Обсяги залучення інвестицій через довгострокові ЦП (облігації підприємств) до ВВП України, %	2,76	3,64	2,92	1,85	0,58
Обсяги залучення інвестицій через довгострокові кредити банків до ВВП України, %	3,56	2,39	2,25	2,82	2,21

*Складено за даними [3].

Облігація як найбільш розповсюджений борговий цінний папір дає можливість залучати інвестиційні ресурси на вигідніших умовах порівняно з банківськими позиками. В першу чергу це стосується строків залучення коштів – у випадку з облігаціями вони можуть бути набагато більші, по-друге, ціни залучення ресурсів: відсоткові ставки за облігаціями, як правило, менші, що здешевлює цей фінансовий ресурс. Крім того, вигіднішими для емітентів можуть бути й інші параметри залучення коштів: обсяги, ринки та географія розміщення цінних паперів, умови їх забезпечення, можливості реструктуризації боргу тощо. Позитивна історія погашення процентів за облігаціями дозволяє емітентам підвищити свій кредитний рейтинг, що відкриває доступ до нових джерел фінансування за меншою вартістю у майбутньому.

За період 2011-15рр. в Україні виділяється 2012р., в якому відбулося суттєве зростання емісії корпоративних облігацій – в 1,43 рази порівняно з 2011р. Проте вже з 2013р. спостерігалось суттєве і постійне скорочення обсягів зареєстрованих випусків облігацій підприємств. У 2015 р. ця тенденція продовжувалась: НКЦПФР зареєструвала 147 випусків облігацій підприємств на суму 11,42 млрд. грн. Порівняно з 2014 р. цей обсяг зменшився на 60,63%. У структурі зареєстрованих випусків корпоративних облігацій у 2011-14рр. на підприємства припадало 61-83% (решта були банки та страхові компанії), а в 2015р. вся емісія облігацій була здійсненна виключно підприємствами. Найбільші випуски облігацій підприємств у цьому ж році здійснили емітенти таких видів економічної діяльності: будівництво (4,06 млрд. грн. або 35,54% від загального обсягу); добувна промисловість і розроблення кар'єрів (2,10 млрд. грн. або 18,3%); переробна промисловість (1,91 млрд. грн. або 16,72%); професійна, наукова та технічна діяльність (1,80 млрд. грн. або 15,79%) [3; с. 39]. Переважно в даному випадку мова йде про облігації підприємств державного сектору, які випускаються для покриття ними свого внутрішнього дефіциту бюджету. Наведені статистичні дані дають підстави зробити висновок, що ринок облігацій підприємств на даний час не розглядається більшістю компаній реального сектору економіки нашої країни як джерело запозичення інвестиційних ресурсів, він характеризується слабким розвитком, що проявляється у відсутності попиту на

облігації з боку інституційних інвесторів, низькій ліквідності, наявності неринкових випусків. За висновками експертів [1-2], це може пояснюватись як впливом негативних факторів економічного та політичного середовища, що спричинюють високу ризиковість операцій з облігаціями, так і специфічними недоліками та ризиками застосування даного інструменту у вітчизняних умовах: невідповідна вартість залучення ресурсів при малих обсягах емісії, довготривалий процес випуску і розміщення, високі витрати на утримання боргу, зниження ліквідності підприємства та його кредитного рейтингу.

Нерозвиненість і непрозорість фондового ринку заважає швидкому та ефективному розміщенню корпоративних облігацій, не забезпечує повну відкритість операцій з ними, що чинить вплив на попит інвесторів на даний інструмент інвестування. Проте досвід зарубіжних країн доводить значимість даного боргового інструменту як одного з основних у виборі способу залучення додаткових фінансових ресурсів. Урахування світового досвіду, а також помилок і проблем, що проявляються в Україні, слід спрямовувати для вдосконалення нормативно-правового, інституційного та інфраструктурного забезпечення розвитку корпоративних облігацій.

Список використаних джерел:

1. Долінський Л. Тенденції розвитку ринку корпоративних облігацій / Л. Долінський, М. Ткаченко // Цінні папери України. - 2014. - № 8 (803). - 27 лютого. — С. 60-61.
2. Кошеленко С.В. Розвиток ринку корпоративних облігацій в Україні [Електронний ресурс] / С.В. Кошеленко, Б. І. Рутенко // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Сер. : Економічні науки. - 2011. - Вип. 27(1). - С. 47-50. - Режим доступу: <http://nbuv.gov.ua/>
3. Річний звіт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку за 2015р. «Ринок цінних паперів України: повне перезавантаження». Офіційний сайт НКЦПФР. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ssmsc.gov.ua/>

Сергій Мамедов, аспірант

*ДВНЗ «Університет банківської справи», м. Київ, Україна
Науковий керівник: Смовженко Т.С., д.е.н., професор*

СИСТЕМА АНТИКРИЗОВОЇ АДАПТАЦІЇ БАНКІВ В УКРАЇНІ

Адаптація банку – це процес цілеспрямованої зміни параметрів і структури банку як системи, який здійснюється на основі визначення критеріїв її функціонування, а також наявної інформації щодо прояву і мінливості екзогенних факторів впливу на банківську діяльність [1, с. 156].

Умовою адекватного та поглибленого вивчення системи антикризової адаптації банків є застосування комплексу сучасних наукових підходів: 1) діяльність банків є чутливою до змін внутрішнього і зовнішнього середовища; 2) важливу роль у розвитку кожної установи банку відіграє адаптація, оскільки в сучасних умовах вона виступає обов'язковою умовою забезпечення ефективності банківської діяльності; 3) з метою адаптації банків до внутрішніх і зовнішніх умов діяльності переважно використовується механізм реструктуризації, який проявляється через такі її напрями як трансформація, реорганізація, реформування та реінжиніринг; 4) діяльність кожного банку має бути спрямована на недопущення та уникнення виникнення кризових ситуацій на макрорівні; 5) якщо йдеться про антикризову адаптації банківської системи загалом, то в даному випадку застосовується антикризове регулювання як сукупність конкретних дій з боку урядів, центральних банків та

інших уповноважених органів з метою відновлення платоспроможності та ліквідності банківської системи держави; б) процес антикризової адаптації банків має постійний характер і потребує належного інструментального забезпечення, а використовувані інструменти мають забезпечувати належну гнучкість адаптивним змінам за рахунок їх максимальної універсалізації.

Отже, виходячи із вищевикладених міркувань ми пропонуємо розглядати систему антикризової адаптації банків як сукупність економічних суб'єктів, які взаємодіють між собою на базі використання відповідного інструментарію реструктуризації, що дає змогу отримати кінцевий результат антикризових заходів, який полягає у досягненні установою банку поставлених цілей з огляду на стабілізацію факторів впливу внутрішнього і зовнішнього середовища. Функціональна структура системи антикризової адаптації банків в Україні наведена на рис. 1.

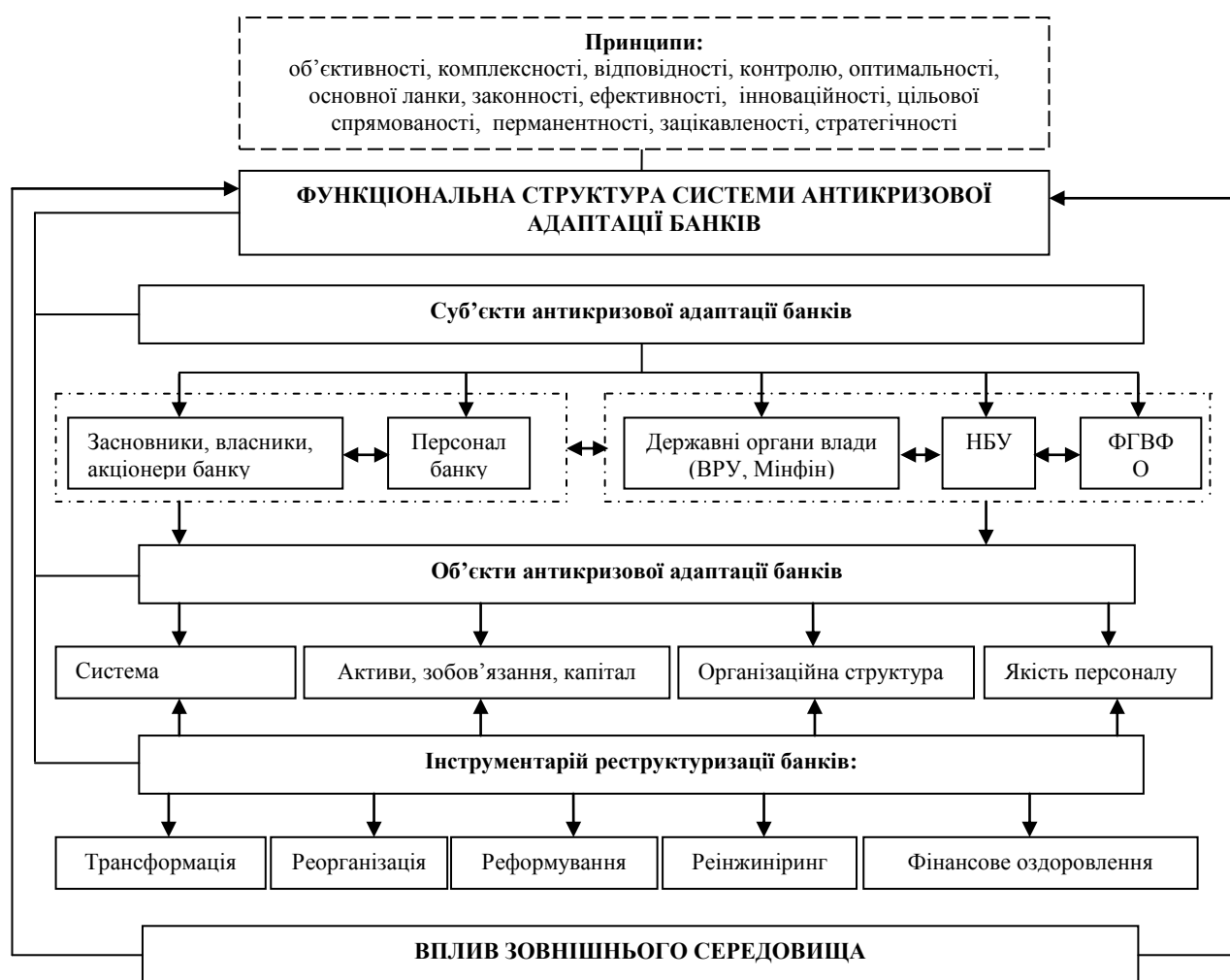


Рис. 1. Функціональна структура системи антикризової адаптації банків в Україні

Необхідність розвитку теорії адаптивного управління обумовлена перед усім функціональною, структурною, організаційною складністю банку як об'єкта управління та складної соціально-економічної системи, що діє в умовах невизначеності параметрів мінливого ринкового середовища та характеризується неможливістю отримання адекватної моделі його функціонування [2, с. 372]. Тому метою функціонування системи антикризової адаптації є створення дієвого механізму, основним завданням якого має бути забезпечення швидкого реагування

банку на дію зовнішніх загроз. Основними елементами такого механізму мають стати такі чинники, як реструктуризація, модернізація, реінжиніринг, управління на основі внутрішніх та зовнішніх сигналів.

Список використаних джерел:

1. Костогриз В. Аспекти антикризового управління банківською діяльністю в Україні / В.Костогриз // Економічний аналіз. – 2010. – Вип. 7. – С. 156.
2. Пшик Б. І. Системний підхід до управління банківською діяльністю / Б. І. Пшик, Т. С. Смовженко // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Ринкові перетворення в Україні в умовах світових інтеграційних процесів [зб. наук. пр.] / НАН України. Ін-т регіон. досл. – Львів, 2005. — Вип. 6 (LVI). – С. 372.

Малика Махмудова, асистент

Бухарский инженерно-технологический институт, г. Бухара, Республика Узбекистан

МЕТОДЫ СОКРАЩЕНИЯ ДЕФИЦИТА ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА В УЗБЕКИСТАНЕ

Ряд экономистов полагает, что для сдерживания крупного и устойчивого дефицита федерального бюджета требуются более высокие налоговые ставки или совершенно новые налоги. Как мы увидим в последние годы огромный дефицит федерального бюджета вызвал резкий рост государственного долга. Поскольку многие программы федеральных расходов рассматриваются как политически неприкосновенные и любое решение проблемы дефицита немедленно повлечет за собой рост налогов. Одни призывают ввести налог на добавленную стоимость. Другие требуют увеличить прогрессивность личного подоходного налога. В частности некоторые экономисты считают, что необходимо изменить нелогичную структуру предельных налоговых ставок, при которой они сначала повышаются с 15% до 35%, а затем снижаются до 28%. Существующая структура располагает к расширению сферы действия 33-процентной ставки или к введению еще более высокой предельной налоговой ставки на доход свыше 149250 сум.

Основным источником налоговых поступлений на уровне штата являются налоги с продаж и акцизные налоги, на долю которых приходится около 49% налоговых поступлений штата. Вторым наиболее важным источником дохода штатов выступают личные подоходные налоги, ставки на которые значительно ниже федеральных. В оставшуюся часть налоговых поступлений штата входят налоги на прибыль корпораций, имущественный налог, налог на наследство, а также сборы за разнообразные лицензии и разрешения. В расходной части бюджетов штатов занимают затраты на образование, расходы на социальное обеспечение, на здравоохранение и больницы, на эксплуатацию и строительство автомагистралей.

Расходы правительства. Несмотря на то, что мы отмечаем широкое разнообразие расходов федерального правительства, выделяют три важнейшие сферы приложения средств: 1) Защита доходов; 2) Национальная оборона; 3) Выплата процентов по гос. долгу; 4) Кредитование, виды кредитов. Проценты по кредитам и влияющие на него факторы.

Кредит в условиях перехода к рынку представляет собой форму движения ссудного капитала, т.е. денежного капитала, предоставляемого в ссуду. Кредит обеспечивает трансформацию денежного капитала в ссудный и выражает отношения между кредиторами и заемщиками. При его помощи свободные денежные капиталы и

доходи личного сектора и государства аккумулируются, превращаясь, в ссудный капитал, который передается за плату во временное пользование.

Капитал физически в виде средств производства не может переливаться из одних отраслей в другие. Этот процесс осуществляется обычно в форме движения денежного капитала. Поэтому кредит в рыночной экономике необходим прежде всего как эластичный механизм перелива капитала из одних отраслей в другие и уравнивая нормы прибыли.

Кредит разрешает противоречие между необходимостью свободного перехода капитала из одних отраслей производства в другие и закрепленностью производственного капитала в определенной форме. Он позволяет также преодолевать ограниченность индивидуального капитала.

В то же время кредит необходим для поддержания непрерывности кругооборота фондов действующих предприятий, обслуживание процесса реализации производственных товаров, что особенно важно в условиях становления рыночных отношений.

Коммерческие банки предоставляют своим клиентам разнообразные виды кредитов, которые можно классифицировать по различным признакам. Прежде всего по основным группам заемщиков, кредит хозяйству, населению, государственным органам, властям.

По назначению (направлению) различают кредит: потребительский; промышленный; торговый; сельскохозяйственный; инвестиционный; бюджетный.

В зависимости от сферы функционирования банковские кредиты, предоставленные предприятиям всех отраслей хозяйства (т.е. хозяйствующим субъектам) могут быть двух видов: ссуды участвующие в расширении воспроизводства основных фондов и кредиты, участвующие в организации оборотных фондов. Последние в свою очередь подразделяются на кредиты направляемые в сферу производства и кредиты обслуживающие сферу обращения.

По срокам пользования кредиты бывают: до востребования; срочные.

Последние подразделяются на: краткосрочные (до 1 года); среднесрочные (от 1 до 3 лет); долгосрочные (свыше 3 лет).

Список использованных источников:

1. <http://ref.repetiruem.ru/referat/kreditno-denezhnaja-politika-v-respublike-uzbekistan>
2. Экономика и статистика (журнал) . 2/97
3. Рынок деньги и кредит (журнал) 3/98

*Олена Мостіпака, здобувач
ТОВ Компанія «Юрконсалтинг», м. Тернопіль, Україна
Науковий керівник: Олексюк О.С., д.е.н., професор*

БАНКІВСЬКА СИСТЕМА ЯК ВИХІДНЕ НАЧАЛО ДИСБАЛАНСІВ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Твердження про те, що «вільна» ринкова економіка надає всім суб'єктам рівні економічні умови, недостовірне. Спостерігається асиметрія в умовах функціонування банківської системи та реальної економіки. Вона проявляється через високу ціну кредитних ресурсів та їх недоступність для суб'єктів реальної економіки, в той час як для спекулятивних агентів кредитна відсоткова ставка цілком прийнятна. Це один із

варіантів «викачування» грошей банківською системою з реальної економіки в сферу фінансової економіки (фінансоміки).

Послаблюються зв'язок банківської системи з відтворювальним процесом та її вплив на реальний сектор економіки, а роль грошей, кредиту і банків для розвитку економіки стає більше негативною, ніж позитивною.

В Україні після періоду відносної економічної стабільності (1996-2005 рр.) загострилися інфляційні процеси. Спроби Національного банку України (НБУ) зупинити знецінення грошей шляхом обмеження приросту грошової маси мають протилежний ефект. Реальний сектор економіки постійно відчуває нестачу грошових ресурсів, що обмежує розвиток реальної економіки та знову підвищує рівень інфляції.

Регулятором інноваційно-інвестиційного розвитку має бути держава, в особі законодавчого органу (Верховна Рада України) та виконавчого органу (Кабінету Міністрів), а НБУ як державна структура, повинен реалізовувати національну грошову, інвестиційну політику відповідно до інноваційного розвитку реальної економіки. На переконання Т. Ковальчука [1, с. 11], це можливо за умови, якщо НБУ позбавиться від безпрецедентної залежності від МВФ та буде залежати від волі та інтересів України.

Під час штучно створеної глобальної фінансової кризи виникла ідея націоналізації комерційних банків. Адже банки, працюючи на фондових ринках, почали руйнувати реальний сектор національних економік взагалі, а потім і самі банкрутувати. Грошові вливання в банківську систему не рятують від рецесії. Майже всі держави, у яких є резерви і золотовалютні запаси, здійснюють заходи, пов'язані з капіталізацією банків, відтермінуючи в часі руйнування національних економік. Комерційним банкам потрібна не фінансова підтримка держави, а докорінна перебудова їхньої діяльності: вони повинні працювати, як обслуговуюча підсистема, в безпосередньому зв'язку з сферою реального виробництва соціально-економічної системи в національних інтересах.

Економіка не може безкризово розвиватись, якщо відсутній контроль банківсько-фінансової сфери. І не буде перебільшенням сказати, що банки – головні винуватці кризи [3, с. 277].

«Професійна» діяльність банківської системи (як НБУ, так і комерційних банків) увійшла в протистояння з реальною економікою та суспільством. В результаті кредитні ресурси в пошуках свого «зростання» не можуть знайти кредитоотримувача, оскільки інтереси останнього не відповідають вимогам комерційних банків. Ці та інші конфлікти інтересів поки нерозв'язні в межах існуючих кредитних технологій в контексті кредитної ідеології теорії грошей [2].

Практика функціонування банківської системи показує, що приватні інтереси при ігноруванні суспільних веде до грабіжництва. Коли НБУ надає десятки мільярдів гривень для поповнення ліквідності банків, банкіри в умовах інфляції зазвичай навіть не думають про інвестування національної економіки чи повернення депозитів обманутих вкладників, вони конвертують гривні в долари, привласнюють та переправляють в офшорні юрисдикції. При такому рефінансуванні мільярди гривень привласнюються ними.

Рятувати банки в Україні, не змінюючи кредитно-грошову систему, як підсистему суспільно-економічної системи, немає ніякого сенсу. Ця «система» себе вичерпала, і її кінець цілком закономірний. Таке явище як відсоток, лихварство, має бути законодавчо заборонено як пережиток минулого, тому що воно не має нічого спільного з духовністю, гуманізмом і людськими цінностями. Довіри до комерційних

банків, як до лихварської системи, не було, немає і вже не буде ніколи. Вони можуть тільки відродитися як установи «технічної» позики за ставкою $0\% + \Delta$, де Δ – оплата за послуги.

Для прискореного розвитку інноваційної наукоємної ресурсозберігаючої соціально-орієнтованої реальної економіки та виходу із економічно-фінансової кризи, а також для забезпечення стимулюючого впливу діяльності НБУ взагалі і грошово-кредитної політики зокрема, необхідно змінити принципи функціонування соціально-економічної системи та вдосконалити законодавчу базу, передбачивши стимулювання розвитку національної економіки як одну із головних функцій НБУ та банківської системи в цілому.

Список використаних джерел:

1. Ковальчук Т.Т. SOS – в Україні неоколоніальна модель валютної політики /Т.Т.Ковальчук // Економіка України. – 2014. - № 10. – С. 4-13.
2. Лемещенко П. С. Институциональная теория денег: введение [Електронний ресурс] / П. С. Лемещенко. – 2005. – Режим доступу - <http://www.bsu.by/Cache/pdf/351633.pdf>.
3. Філософія грошей в епоху фінансової цивілізації: монографія / кол. авторів; за ред. д-ра екон. наук, проф. Т. С. Смовженко, д-ра філос. наук, проф. З. Е. Скринник. – К. : УБС НБУ, 2010. – 463 с.

Вікторія Обравит, аспірант

*Навчально-науковий інститут бізнес технологій «УАБС»,
Сумський державний університет, м. Суми, Україна
Науковий керівник: Школьник І.О., д.е.н., професор*

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ОСНОВНИХ ПОКАЗНИКІВ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОГО ФОНДОВОГО РИНКУ ЗГІДНО РІЧНИХ ЗВІТІВ НКЦПФР

Одним із головних важелів розвитку та індикаторів стану економіки є фондовий сегмент фінансового ринку. Ефективність діяльності фондового ринку (ФР) розкривається через широкий спектр показників динаміки, структури розвитку даного сегменту. Однак серед великого розмаїття інформації не виділяється окрема група показників, а тим більше – єдиний узагальнений показник, який характеризував би саме стабільність функціонування ринку.

Оскільки український фондовий ринок перебуває на етапі становлення, його розвиток досліджують за допомогою різноманітних показників, що враховують специфіку перехідного періоду та кризових коливань в економіці України. Саме такого напряму аналізу притримується головний регулятор фондового ринку України - Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку (далі – НКЦПФР).

У результаті детального аналізу Річних звітів НКЦПФР [2], ми сформували схему основних показників діяльності фондового ринку України (рис.1), які розділили на три групи (рівні): I рівень включає показники структури та динаміки, що характеризують діяльність ФР в цілому; до II рівня ми віднесли показники, що висвітлюють ефективність діяльності двох складових фондового ринку: біржового ринку (далі – БФР) та позабіржового (неорганізованого) ринку (ПБФР); III рівень – це показники діяльності ринків, що розподілені за видом фінансового інструменту (ФІ), що обертається на відповідному ринкові. Отже, регулятором виділено 6 ринків, а саме: ринок акцій, облігацій (державних, муніципальних, корпоративних), депозитних сертифікатів, деривативів, колективних інвестицій та ринок інших фінансових інструментів.

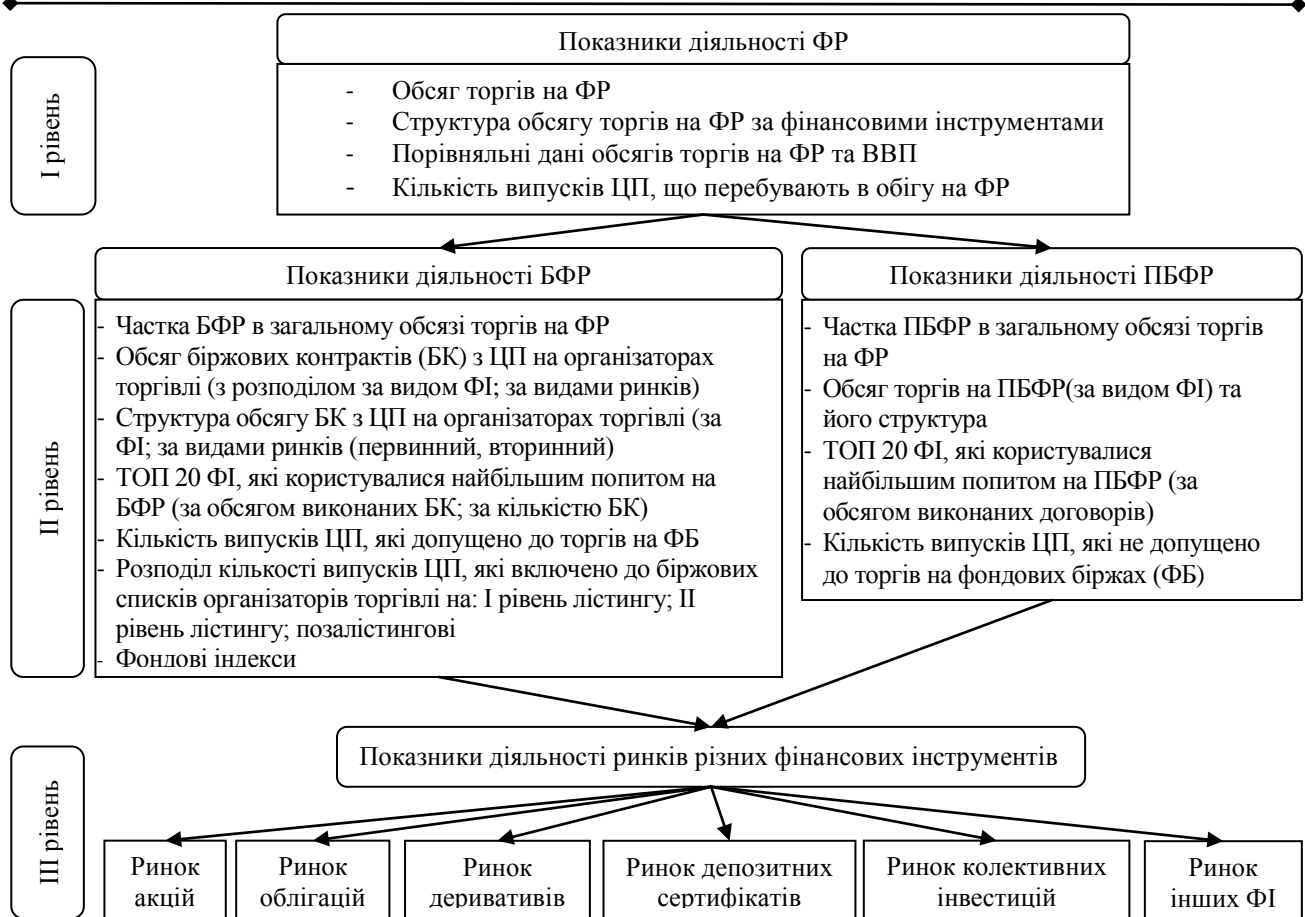


Рис.1. Система показників оцінки діяльності фондового ринку згідно звітів НКЦПФР

* Складено автором на основі [2]

Варто зауважити, що III рівень деталізує показники II рівня, а II рівень розширює інформацію про діяльність ФР в цілому – I рівень.

Слід звернути увагу на оцінювання діяльності організованого ринку, а саме на фондові індекси. Для порівняння зазначимо, що в зарубіжних країнах фондові індекси поділяють за ступенем охоплення аналізованого сегменту і розраховують як індекси лідерів ринку, так і індекси, що розглядають ринок у цілому [1]. В Україні, в основному поширені перші.

На сьогоднішній день 8 із 10 фондових бірж проводять розрахунок власного індексу, за винятком «Української міжбанківської валютної біржі» та «Фондової біржі «Перспектива». Лише 2 індекси є загальноновизнаними з боку професійних учасників ФР України та світового співтовариства - Індекс ПФТС та Української біржі (УБ).

Головний регулятор ФР періодично пропонує до розгляду показники динаміка вітчизняних (УБ, ПФТС та N'Comm10 (НКЦПФР)) та світових індексів фондового ринку (Dow Jones 30 Industrials, Nikkei 225, CAC 40, Nasdaq composite, DAX, Hang Seng, S&P 500).

Також необхідно акцентувати увагу на аналізі ринку акцій (III рівень), адже в розвинених країнах він становить основу фондового сегменту. Одним з найважливіших статистичних показників стану ринку акцій є капіталізація. У контексті цього НКЦПФР надає інформацію про Капіталізацію лістингових компаній українського фондового ринку, ТОП 20 емітентів з найбільшою ринковою капіталізацією, Співвідношення капіталізації лістингових компаній до ВВП.

Отже, на основі проведеного дослідження ми вважаємо, що наявна система показників НКЦПФР щодо оцінки діяльності фондового ринку України є досить розпорошеною. Саме тому в основі подальших наукових досліджень лежить необхідність сформувати єдиний показник (індекс), що включатиме в себе всі сегменти ФР та даватиме реальну оцінку рівня розвитку вітчизняного фондового ринку.

Список використаних джерел:

1. Віктор І. С. Індекси та рейтинги на фондовому ринку України / І. С. Віктор, С. В. Ліпич // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. - 2014. - № 1. - С. 42-49.
2. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку Офіційний інтернет-сайт. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.nssmc.gov.ua/fund/info>.

Валерія Огородник, к.е.н., доцент

ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород, Україна

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ЗАКАРПАТТЯ

Закарпатська область займає вигідне економіко-географічне положення. Вона розташована на південному заході України, на межі між Карпатськими горами і Середньодунайською низовиною, в самому серці Європи.

За даними головного управління статистики у Закарпатській області чисельність наявного населення області (на 1 лютого 2017р.) склала 1258193 осіб, з них постійне населення – 1255360 осіб [3]. За чисельністю населення Закарпатська область знаходиться на 17 місці серед областей України. З точки зору приросту населення Закарпаття майже єдиний регіон в Україні, де цей приріст має місце протягом багатьох років.

Як відомо, до узагальнюючих показників економічної діяльності регіону відносять валовий регіональний продукт. Статистичні дані свідчать, по-перше, про те, що ВРП в Закарпатській області в 2015 році становив 28952 млн грн, а по-друге, що обсяг ВРП у розрахунку на одну особу в Закарпатті в 2,7 рази менше ніж загалом по Україні [1].

У структурі промислового виробництва Закарпатської області в 2016 році переважає переробна промисловість (69,8%), з неї машинобудування (33,3%) та харчова промисловість (8,2%). Добувна промисловість становить лише 1% від всього промислового виробництва[2]. Загальний обсяг реалізованої промислової продукції (робіт, послуг) Закарпатської області в 2016 році склав 138725,4 тис. грн, а індекс промислового виробництва Закарпатської області за підсумками 2016 року склав 105,9%, що є краще ніж за 2015 рік. В 2015 році даний показник склав 79,7% [1]. У 2016 індекс обсягу виробництва продукції сільського господарства склав за попередніми даними 94,7%, значення аналогічного показника в 2014 році становило 95,1 %, а в 2011 – 105,4% [1], що свідчить про негативні тенденції.

Зовнішньоторговельний оборот області товарами та послугами в 2016 році склав 2496,9 млн дол. США, що на 7,8% більше, ніж за 2015 рік. При цьому обсяги експорту становили 1347,6 млн. дол. США (на 5% більше, ніж за 2015 рік), імпорту – 1149,2 млн. дол. США (на 11,3% більше, ніж за 2015 рік). Обсяги зовнішньої торгівлі області безпосередньо товарами становили 2289 млн. дол. США або 91,7% від загального обсягу зовнішньої торгівлі області товарами і послугами та на 8,7% більше від обсягів зовнішньої торгівлі товарами за 2015 рік. При цьому обсяги експорту товарів становили 1165,3 млн дол. США (на 6,5% більше, ніж за 2015 рік), імпорту – 1123,7

млн дол. США (на 11,1% більше, ніж за 2015 рік) [1]. Основними торговельним партнерами області в 2015 році були країни ЄС (28). Основу структури імпорту в 2016 році склала продукція машинобудування 536,5 млн. дол. США, але слід зауважити, що даний обсяг менший на 38,4% ніж в 2015 році.

Аналіз рівня соціального розвитку регіону дозволяє визначити наявність на території регіону платоспроможного попиту, його величину та характеристики, а також стан робочої сили в регіоні. Характеристика платоспроможного попиту показує, які потреби існують у населення даного регіону, за рахунок яких товарів і послуг цей попит можна задовольнити, і які методи просування продукції використовувати.

Рівень зайнятості за 2016 рік у порівнянні з 2015 роком знизився на 1,8%. Рівень безробіття, розрахований за методологією МОП, серед населення у віці 15-70 років також погіршився і становив 10% в порівнянні з 9,2 в 2015 році. При цьому середньомісячна заробітна плата одного штатного працівника збільшилась на 27,1% в порівнянні з 2014 роком на і становила 4298 грн [1].

Підсумовуючи можна констатувати, що: Закарпаття займає вигідне географічне положення. Аналіз узагальнюючого показника економічної діяльності Закарпатської області (ВРП) свідчить про відтворення валового регіонального продукту. Закарпатська область характеризується відносно низьким рівнем соціально-економічного розвитку. Основною причиною цього є слабкий рівень розвитку промислового виробництва. Але слід зауважити, що однією з суттєвих переваг Закарпатської області є кращі зв'язки між прикордонними територіями сусідніх країн.

Список використаних джерел:

1. Офіційна веб-сторінка Головного управління статистики у Закарпатській області [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.stat.uz.ua>
2. Структура обсягів реалізованої промислової продукції за основними видами діяльності у 2016 році [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.uz.ukrstat.gov.ua/statinfo/prom/2016/struct_obsjag_2016.pdf
3. Чисельність населення (за оцінкою) на 1 лютого 2017 року та середня чисельність у січні 2017 року [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.uz.ukrstat.gov.ua/>

*Ольга Омарова, к.э.н., профессор
ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный университет»,
г. Махачкала, Республика Дагестан, Российская Федерация*

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ И УЧЕТА КРЕДИТНЫХ ОПЕРАЦИЙ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Основным источником получения прибыли для банков являются активные операции, основу которых составляют кредитные операции. Выдача кредитов банком влечет за собой риск невозврата предоставленных средств, поэтому, чтобы успешно осуществлять свою дальнейшую деятельность, банкам необходимо принимать меры по совершенствованию системы кредитования.

Основу всех существующих мер, направленных на совершенствование системы кредитования, составляет правильно разработанная система кредитования для каждой группы клиентов, как для физических, так и для юридических лиц.

Кредитный процесс является неотъемлемой частью системы управления банками, которая включает в себя такие элементы, как:

- система бухгалтерского и управленческого учета и отчетности;

- нормативно-правовое обеспечение и др.

Основными проблемами, возникающими при организации и ведении бухгалтерского учета кредитных операций в банках, чаще всего, являются:

- высокая себестоимость осуществления кредитных операций;
- слабая система управленческого учета в части кредитных операций и др.

Для решения возникающих проблем необходимо, в первую очередь, совершенствовать сам кредитный процесс банка.. При этом необходимо принимать во внимание истории кредитных сделок, данные бухгалтерского и управленческого учета и отчетности, а также результаты проведенных контролирующими органами проверок и выявленные в ходе проверок несоответствия [3, с.18].

Для совершенствования бухгалтерского учета кредитных операций необходимо:

- постоянно повышать профессионализм работников, участвующих в учебном процессе;
- совершенствовать систему внутреннего контроля, которая будет способствовать строгому соблюдению законодательных и нормативных актов, внутренних регламентов и процедур ведения бухгалтерского учета.

Зачастую банки используют не единую методику оценки кредитоспособности, а отдельные методики для каждой из процедур. В результате один и тот же клиент может получить разные оценки кредитоспособности. Так, при формировании РВПС финансовое положение клиентов искусственно завышается, для минимизации величины отчислений, а при анализе кредитной заявки, наоборот, во многих случаях занижается. Очевидно, что когда банк имеет несколько методик, дающих разные результаты при оценке одного и того же заемщика, они не могут быть достоверными [2, с.256].

Одной из важнейших проблем большинства российских банков является несовершенство инструментария оценки кредитоспособности заемщиков. Прежде всего, это связано с тем, что большая часть используемых методик кредитного анализа не интегрированы в последовательный процесс управления кредитным риском. Но при этом, в случае излишней формализации методик, не учитывается ряд существенных характеристик уровня кредитоспособности заемщиков, которые придают достоверность итоговой оценке кредитоспособности.

Следствием недостаточного уровня стандартизации методики оценки кредитоспособности являются неоднозначные результаты. Для повышения эффективности работы, как специалистов, так и руководителей необходимо стандартизировать кредитный процесс, увязывая его с видом заемщиков, кредитными продуктами и уровнем риска. При этом, необходимо учитывать то, что стандартизация невозможна без формализованной рейтинговой оценки заемщиков, а также создания централизованных IT-систем поддержки кредитного процесса.

Успешная реализация коммерческих задач банка невозможна без серьезной модернизации системы управления рисками. При этом возникает необходимость совершенствования систем управления рисками, направленных на повышение привлекательности кредитных продуктов для всех категорий клиентов, сокращение времени принятия решений, большей дифференциации ставок и условий в зависимости от уровня риска клиента, снижения требований по залогам и иному обеспечению. Решение таких вопросов требует внедрения существенных изменений в системах и процессах, связанных с кредитным риском, таких как:

- построение систем формализованной оценки кредитного риска, позволяющих корректно оценить уровень риска для каждого клиента;

- увязка ценообранования и коммерческих приоритетов в области кредитования с оценкой уровня кредитного риска и транзакции;
- оптимизация кредитной процедуры и построение электронного документооборота для всех кредитных заявок.

Исходя из критерия уровня кредитоспособности, решение по каждой кредитной заявке признается либо мотивированным, либо немотивированным. При этом будет целесообразно ввести норматив, который бы ограничивал для банков долю немотивированных решений по кредитным заявкам нефинансовых организаций, и возложить на них ответственность за принятие немотивированных решений.

Список использованных источников:

- 1.Белоглазова Г. Н., Кроливецкая Л. П. Бухгалтерский учет в коммерческих банках. – М.: ИД Юрайт, 2012.-479 с.
- 2.Омарова О.Ф. «Основные проблемы внедрения и применения МСФО в кредитных организациях»// «Научное обозрение. Серия 1. Экономика и право», №6, декабрь,2012г. г.Москва, ЗАО «Издательство «Экономическое образование».
- 3.Омарова О.Ф. «Методология анализа финансовых результатов банка»// «Научное обозрение. Серия 1. Экономика и право», № 2, Москва, 2014 г. С. 17-19.

Світлана Остап, ст. викладач

ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород, Україна

ФАКТОРИ, ЯКІ ВПЛИВАЮТЬ НА ФІНАНСОВУ СТІЙКІСТЬ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

Фінансова стійкість комерційного банку визначається через систему кількісних і якісних показників, що описують капіталізацію банку, достатність фінансування активів з різною ліквідністю джерелами різного строку й рівня стабільності.

Стійкий фінансовий стан забезпечує спроможність комерційного банку ефективно працювати, досягати окреслених цілей, протидіючи різноманітним ризикам у процесі діяльності на ринку фінансових послуг, а також зберігати та поновлювати життєздатність в разі раптового її порушення.

Слід зазначити, що в реальному житті абсолютно фінансово стійких банків не існує, проте кожен окремий банк має прагнути до покращення власного фінансового стану. Це в кінцевому підсумку позитивно відобразиться на рівні фінансової стійкості цілої банківської системи .

Не зважаючи на те, що проблема визначення факторів, що впливають на фінансову стійкість банку, знаходить досить широке відображення в економічних літературних джерелах, більшість дослідників нехтують принципом комплексності та системності при її вивченні. Отже, важливу роль набуває ідентифікація ключових факторів та середовищ банку – потенційних джерел порушення його фінансової стабільності.

Зокрема, вчений-економіст Коваленко В.В. при дослідженні чинників, що впливають на фінансову стійкість банку, розмежовує їх на зовнішній (економічні, соціально-політичні та фінансові фактори впливу) та внутрішній (окремі показники фінансового стану та банківського менеджменту) блоки, залишаючи поза увагою серед внутрішніх чинників такі важливі фактори, як технологічні, інформаційні та організаційні[1].

Більш розширена класифікація факторів запроваджена К.О.Кушніром завдяки включенню до зовнішнього блоку факторів державно-правового механізму, дієвості законодавчої бази та рівня її розвитку, ступеня правової та нормативної

забезпеченості банківської діяльності, а також рівня розвиненості банківської зовнішньої інфраструктури. Слід звернути увагу на виокремлення автором організаційних, технологічних та економічних факторів впливу на фінансову стійкість банківської установи. Водночас в якості обмежень наведеної класифікації доцільно відзначити неврахування Кушніром К.О. факторів мегасередовища банку, що набувають важливого значення в умовах інтеграційних процесів, що спостерігаються в банківській системі України[2].

При вивченні факторів впливу на фінансову стійкість комерційного банку Майба В.В. головну увагу концентрує на факторах лише мікросередовища діяльності банку, зокрема таких, як ефективність управління активами і пасивами, ліквідність, дохідність банку та якість менеджменту[3].

Вітчизняні дослідники Єфремова Н. Ф., Золотарьова О. В., Грозан Ж. О. у своїй публікації «Фінансова стійкість сучасного комерційного банку та її основні елементи» наголошують, що на фінансову стійкість банку мають вплив екзогенні та ендогенні фактори. Але з їхньої точки зору, найбільше значення на фінансову стійкість комерційного банку здійснюють саме внутрішні фактори, зокрема: достатність капіталу, змістовність банківської стратегії, рівень професійної кваліфікації персоналу, рівень банківського менеджменту [4].

Як вважає Ткачова А. В [5], саме зовнішні фактори найбільше впливають на фінансову стійкість банківської установи. Однак комерційні банки також повинні враховувати вплив внутрішніх факторів, таких як рівень менеджменту, структура активів і пасивів, ліквідність банку й інші. На сьогоднішній день в економічній літературі, як переконує Кочетков В.М[6], можна знайти достатню кількість різних підходів щодо класифікації чинників, які здійснюють вплив на фінансову стійкість банку, але в цілому їх можна об'єднати у чотири групи. Як стверджує автор, саме такі блоки факторів, як соціально-політична ситуація, загальноекономічна ситуація, стан фінансового ринку та внутрішня стійкість банку, мають найбільший вплив на фінансову стійкість банку. У складі кожної з груп можна виділити чинники внутрішнього та зовнішнього середовища [7].

Здійснивши аналіз підходів різних авторів щодо виокремлення чинників впливу на фінансову стійкість банку, вважаємо за необхідне зосередити увагу на факторах в межах блоків внутрішнього та зовнішнього середовища з відповідною деталізацією. При вивченні зовнішнього середовища банку важливим є врахування факторів впливу мікро-, макро- та мегасередовища, внутрішнього середовища банківської установи – організаційні, технологічно-інформаційні та фінансові фактори впливу на фінансову стійкість комерційного банку.

Дедалі більшої ролі набувають фактори мегасередовища, що охоплюють стан світової економіки та політичну стабільність в цілому, міжнародну інвестиційну позицію країни, орієнтацію на міжнародні стандарти та стан розвитку технологій в фінансовому секторі, особливо в умовах інтеграції банків у світовий фінансовий простір. Загалом фінансова стійкість банку залежить від динамічних процесів, які відбуваються на національному рівні, зокрема політичних, соціальних та економічних чинників, що обумовлює виокремлення блоку факторів макросередовища. До їхнього складу доцільно включити стабільність внутрішньополітичної ситуації країни, правову захищеність, демографічну ситуацію, рівень фінансової грамотності, культури, довіри населення, а також рівень матеріального та соціального забезпечення громадян в країні.

Фінансову стабільність окремого банку варто розглядати у тісному взаємозв'язку із стійкістю банківської системи як цілісного утворення, а отже виникає необхідність виділення блоку факторів макросередовища, зокрема кон'юнктурних коливань на фінансовому ринку, заходів грошово-кредитної політики НБУ та розвитку банківської інфраструктури в цілому. Групу внутрішніх факторів рекомендується розглядати в межах організаційних, технологічно-інформаційних та фінансових підгруп. До їх складу необхідно включити структуру сформованих фондів та капіталізацію банку, стабільність фінансових результатів діяльності банку, якість корпоративного управління та систем внутрішнього контролю, ефективність банківського маркетингу, якість системи ризик-менеджменту, інноваційну стратегію банку, рівень застосування новітніх технологій та якість надання послуг клієнтам.

Таким чином, оцінка існуючих підходів до класифікації чинників впливу на фінансову стійкість банківської установи в сучасній економічній думці дає підставу запропонувати більш удосконалену структуру факторів та середовищ впливу, які слід розглядати у комплексі в якості єдиної системи. Це сприятиме підвищенню якості управління фінансовою стійкістю банку в економічному середовищі, що динамічно розвивається. Окремо зупинимось на факторах, які в сучасній ситуації загрожують забезпеченню фінансової стійкості комерційних банків: надання клієнтам недостовірної інформації; недосконалість структур, що відповідають за зовнішню та внутрішню безпеку банківських установ; недооцінка кредитних ризиків; недосконалість системи набору кадрів; витік внутрішньобанківської інформації.

Підсумовуючи зауважимо, що лише банки, які зуміють вчасно виявити загрози, щоб до них підготуватись, зможуть ефективно функціонувати і забезпечать собі в цілому вищий рівень фінансової стійкості.

Список використаних джерел:

1. Коваленко В.В. Методичні підходи до визначення рівня фінансової стійкості банківської системи // Актуальні проблеми економіки . – №7. – 2011. – С. 235-236.
2. Кушнір К.О. Поняття стійкості комерційних банків та її динамічні характеристики // Інвестиції: практика та досвід. – 2008. – №20. – С. 37-41.
3. Майба В. В. Оцінювання факторів фінансової стійкості комерційних банків / В. В. Майба // [Електронний ресурс] : зб. наук. праць / М-во освіти і науки України, ДВНЗ "Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана" ; відп. ред. В. К. Галіцин. – 2011. – № 83. – С. 49-65.
4. Єфремова, Н. Ф. Фінансова стійкість комерційного банку та її основні елементи [Електронний ресурс] / офіційний сайт бібліотеки В. І. Вернадського. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/>
5. Ткачова, А. В. Теоретичні аспекти інформаційного забезпечення аналізу фінансово-економічної стійкості банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.repository.hneu.edu.ua/>.
6. Кочетков, В. М. Забезпечення фінансової стійкості сучасного комерційного банку: теоретико-методологічні аспекти [Текст]: монографія / В. М. Кочетков – К.: КНЕУ, 2012. – 256 с.
7. Кочетков, В. М. Організація управління фінансовою стійкістю банку в ринкових умовах [Текст]: монографія / В. М. Кочетков. – К.: КНЕУ, 2013. – 178 с. – ISBN 948-354-4547-11-3.

***Наталія Рад**, к.е.н, доцент*

*Головне управління Пенсійного фонду України в Донецькій області,
м. Слов'янськ, Україна*

ПЕНСІЙНА СИСТЕМА ТА ФІНАНСОВИЙ РИНОК В КОНТЕКСТІ МОЖЛИВОСТЕЙ І РИЗИКІВ

Запровадження в державі трирівневого варіанту пенсійної системи надає широкі можливості щодо формування вітчизняних інвестиційних ресурсів, які так

потребуються для розвитку економіки [1]. Водночас ефективність функціонування пенсійних систем другого та третього рівня, в межах яких здійснюються пенсійні накопичення значною мірою залежить від стану фінансового ринку держави. В цьому контексті дослідниками О.Г. Білорусом та О.В. Гаврилюком зазначено, що кризу легше пережили країни з власними джерелами розвитку й значним внутрішнім ринком [3, с. 13].

Отже саме ступінь розвиненості і досконалості його інструментів визначає спроможність до ефективного інвестування фінансових ресурсів в реальний сектор економіки держави. Поряд з цими позитивними потенційними можливостями пенсійної системи світова криза довела численні ризики, зокрема поширення глобалізаційних фінансових процесів, що підкреслює проблемність відповідних державних інтеграційних стратегій. Серед ризиків авторами, зокрема відзначається акумулювання у фінансовій сфері надмірної суми надлишкового (для потреб реального сектору) капіталу, який виник внаслідок спекулятивних операцій на товарних ринках і ринках капіталу, насамперед на світовому фондовому ринку [3, с. 14].

Є.В Редзюк звертає увагу на активне використання бізнес-структурами офшорних зон, наслідком чого є “тінізація” капіталу, його дефіцит або надлишок в окремих регіонах світу, неконтрольований рух спекулятивного капіталу, що спричиняє макроекономічну нестабільність і дисбаланси, що він вважає глобальною проблемою [4, с. 120]. Посилує фінансові дисбаланси також і трансформація значущості національних грошових одиниць у міжнародному обігу та використання емітентами основних світових валют активної емісії грошей в якості основного інструменту стабілізації кредитної системи та реального сектору [3, с. 14].

Ю.І. Гусевим звертається увага на слабкість розвитку інфраструктури вітчизняного фондового ринку, який він розглядає в якості фундаменту забезпечення економічної стабільності та проведення структурних реформ. Втім його перетворення на джерело наповнення державного бюджету спричиняє, на думку автора, уповільнення обігу капіталу, слабкий розвиток цінних паперів, що значно звужує конкурентоздатність держави в отриманні інвестицій з міжнародних ринків капіталу та акумуляції коштів внутрішніх інвесторів [1, с. 27].

Варто відмітити, що пенсійна система поєднує в собі елементи, що роблять можливим її інтегрування або залежність від функціонування фінансового ринку та інших складових суспільного середовища, що приведено на рисунку 1.

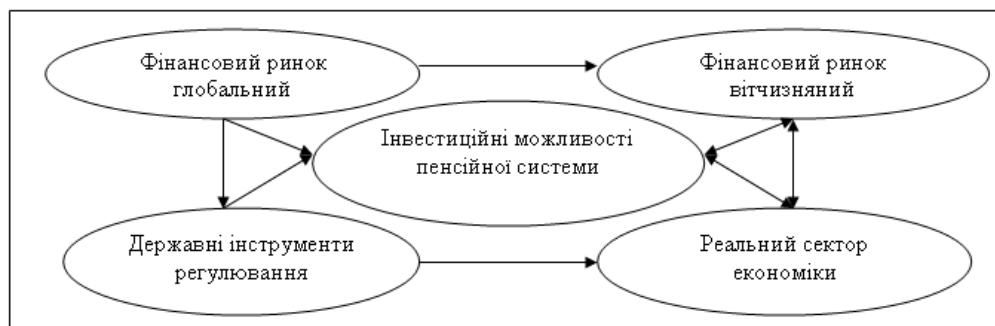


Рис. 1. Структурно-логічна схема середовища функціонування пенсійної системи та фінансового ринку

Зазначимо, що функціонування означеного середовища спрямовано на задоволення потреб учасників відносин процесу формування та використання інвестиційних

ресурсів пенсійної системи. При цьому, основною метою використання інвестиційних ресурсів пенсійного страхування є збільшення фінансових ресурсів пенсійної системи, а отже отримання можливостей на збільшення пенсійних виплат за рахунок отримання інвестиційного доходу. Водночас інтереси інших учасників мають різне спрямування: страхувальники та застраховані особи прагнуть мінімізації розміру страхових внесків, представники фінансового ринку очікують максимальних доходів, а учасники економічної діяльності вимагають зменшення вартості інвестиційних ресурсів. В таких умовах наявні глобальні дисбаланси суттєво ускладнюють гармонізацію внутрішніх протиріч середовища функціонування пенсійної системи. Враховуючи викладене, для удосконалення концепції пенсійного страхування в умовах взаємодії з фінансовим ринком, на нашу думку, є необхідними: розробка оптимального механізму нейтралізації протиріч між цілеспрямованими учасників відносин, а також механізму врегулювання глобальних дисбалансів та внутрішніх протиріч середовища функціонування пенсійної системи.

Список використаних джерел:

1. Гусев Ю. Бесплатный совет. Фондовики предложили план спасения отечественного фондового рынка // Бизнес. – 2014. – № 11 (1102). – С. 27.
2. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування: Закон України від 09.07.2003 № 1058: [Електр. ресурс]. – <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
3. Про цінні папери та фондовий ринок: Закон України від 23.02.2006 № 3480: [Електр. ресурс]. – <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
4. Білорус О.Г., Гаврилюк О.В. Фінансова глобалізація: парадигмальні зрушення й ризики / О.Г. Білорус, О.В. Гаврилюк // Фінанси України. - № 7 – С. 7 – 20.
5. Редзюк С.В. Розвиток ринку цінних паперів України в умовах глобалізації: виклики та можливості / С.В. Редзюк. // Фінанси України. – 2016. - № 5 – С. 112 – 126.
6. Ткаченко Н.В., Шабанова О.В. Удосконалення науково-методичного підходу до оптимізації інвестиційного портфеля недержавних пенсійних фондів / Н.В. Ткаченко., О.В. Шабанова // Фінанси України. – 2016. - № 1 – С. 80 – 98.

*Юлія Селезнева, студентка 5 курсу
Університет таможенного дела и финансов, г. Днепр, Украина
Научный руководитель: Величкин В.А., к.т.н., доцент*

ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА И МЕТОДЫ ЕЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ

При анализе деятельности банка наиболее распространенным инструментом, используемым исследователями, является метод показателей, то есть соотношений финансовых и экономических агрегатов. При таком подходе оценка деятельности банка осуществляется с использованием различных абсолютных и относительных показателей. Комплексное изучение данных показателей позволяет сделать вывод об эффективности финансово-экономической деятельности банка.

Целью исследования является изучение зависимости между параметрами, описывающими состояние банка в контрольный момент времени от параметров начального состояния и на основе данной зависимости разработка методов управления финансовыми ресурсами в условиях заданных ограничений.

Практическая ценность работы заключается в разработке стратегии управления резервами, платежеспособностью и ликвидностью банка, позволяющей существенно повысить эффективность его работы за счет увеличения объема активов, приносящих доход. Разработанные методические рекомендации управления ресурсами банка,

позволяють підвищити ефективність його роботи на 6%-12% в залежності від об'єму ресурсів, ситуації на ринку.

Резервування – один из методів грошово-кредитної політики, основна функція якого – зв'язування надлишкових ресурсів фінансової системи [1, с. 38-40]. Встановлення резервної норми, а також визначення видів пасивів, на які вона розповсюджується, як правило, є прерогативою Центрального банку.

Використовуючи методологію системного підходу, банк представлений у вигляді системи. Далі система підлягає подальшому розбиттю на підсистеми з використанням визначених нормативів діяльності – підсистема платіжеспособності, підсистема ліквідності, підсистема резервів.

Кожна з підсистем розбита на параметри. Параметри – визначені статті (рахунки) балансу банку, сукупність яких дає нам уявлення про досліджувану систему [3, с. 22-26].

Банк розглядається як складна фінансово-економічна система з дискретним числом станів, а одиницею часу обрано один банківський (операційний) день. Це відповідає сформованому підходу до управління грошима в банківській системі [2, с. 44-46].

Потоки платежів, що переводять банк з одного стану в інший, представлені у вигляді двох складових: «визначений» потік платежів; «заданий» потік платежів. З наступним розбиттям вказаних складових на вхідний, вихідний і внутрісистемний потоки.

Для кожного з параметрів стану банку визначені формули переходу з стану i (початковий стан) в стан $i+1$ (1 – один операційний день). Сформована матриця переходу, елементами якої є складові вказаних формул. Отримано залежність параметрів i -го стану від параметрів $i+1$ -го стану для підсистеми в цілому.

Аналіз напрямків застосування розроблених методических рекомендацій дозволяє виділити основні можливості їх практичного застосування: акціонери, менеджери банку, контролюючі органи.

Список использованных источников:

1. Величкін В.А. Резервування: проблеми і методи їх рішення / В.А. Величкін, Ю.С. Куликов, Н.В. Орленко // Банківська справа. – 1998. – №1. – С.38-40.
2. Куликов Ю.С. Підвищення якості кредитування як резерв прибутливої роботи комерційного банку / Ю.С. Куликов, Н.В. Орленко // Придніпровський науковий вісник. – 1997. – №47. – С.44-46.
3. Орленко Н.В. Основні фактори стійкості комерційного банку / Н.В. Орленко, Ю.С. Куликов // Економіка: проблеми теорії і практики. – 2000. – №12. – С.22-26.

*Аліна Синюк, Андрій Підгірний, студенти 5 курсу
Університету митної справи та фінансів, м. Дніпро, Україна
Науковий керівник: Серьогін С.С., к.н. з держ. упр., доцент*

КРЕДИТНІ РИЗИКИ БАНКІВ ТА МЕТОДИ ЇХ МІНІМІЗАЦІЇ

Належне функціонування національної економіки не можливо без забезпечення сталого розвитку її фінансового сектору, головне місце в якому посідає банківська система. Це обумовлено тим, що саме банківські установи виступають головними фінансовими посередниками в системі управління грошовими потоками, здійснюючи мобілізацію тимчасово вільних грошових коштів та їх спрямування у різноманітні

кредитні та інвестиційні операції, задовольняючи таким чином потреби вітчизняної економіки у відповідних фінансових ресурсах. Сьогодні стан банківського кредитування знаходиться під впливом низки негативних факторів, які пов'язані із неплатоспроможністю позичальника, знеціненням застави за кредитами, коливанням курсу валют, зниженням доходу населення. Такі тенденції зумовлюють зростання кредитного ризику банку. А враховуючи той факт, що кредитні операції є основним видом діяльності, що приносить банку дохід, проблема пошуку шляхів мінімізації кредитного ризику набуває особливої актуальності.

Згідно із визначенням, наданим НБУ, кредитний ризик – це наявний або потенційний ризик для надходжень і капіталу, який виникає через неспроможність сторони, що взяла на себе зобов'язання, виконати умови будь-якої фінансової угоди із банком або в інший спосіб виконати взяті на себе зобов'язання [1].

Виділяють зовнішні та внутрішні способи мінімізації кредитних ризиків. До зовнішніх, в першу чергу, належать нормативні акти НБУ. Так, оцінка рівня кредитного ризику здійснюється українськими банками на основі Постанови Правління НБУ №351 від 30.06.2016 «Про затвердження Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями». Крім цього, НБУ встановлено економічні нормативи кредитного ризику: норматив максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента (Н7), норматив великих кредитних ризиків (Н8), норматив максимального розміру кредитного ризику за операціями з пов'язаними з банком особами (Н9). Розглянемо динаміку вказаних нормативів (табл.1).

Таблиця 1

Значення економічних нормативів НБУ за системою банків України

Норматив	01.12.2015	01.12.2016	01.03.2017
Н7	23,13%	21,37%	22,02%
Н8	551,47%	321,28%	264,58%
Н9	63,72%	28,80%	29,64%

Відповідно до наведених у таблиці даних, можемо зробити висновок, що значення нормативів відповідають встановленим НБУ граничним значенням. Проте, протягом аналізованого періоду спостерігається тенденція до зменшення нормативу великих кредитних ризиків (Н8). Така ситуація пов'язана із зменшенням загальних обсягів кредитування банками економіки України та зменшенням їх кількості.

До внутрішніх способів мінімізації кредитних ризиків можна віднести оцінку кредитоспроможності позичальника, лімітування, нормування, диверсифікацію, створення резервів, встановлення забезпечення, страхування ризику неповернення кредиту, сек'юритизацію [2].

В світовій банківській практиці велика увага приділяється оцінці і мінімізації кредитного ризику на рівні всього кредитного портфеля. Здійснюють оцінку обсягу, структури та якості кредитного портфеля, а після цього здійснюються заходи щодо оптимізації його структури для зменшення ризику [3].

Крім того, інфраструктура фінансових ринків розвинутих країн представлена великою кількістю кредитних бюро та спеціальних комерційних агентств, які акумулюють інформацію про позичальників. Дрібні інформаційні організації часто спеціалізуються на окремих галузях економіки або географічних одиницях. А постійне оновлення баз даних та система внутрішнього скорингу банків дозволяє отримувати актуальну інформацію щодо клієнтів.

Цікавим є досвід оцінки кредитоспроможності клієнтів французькими банками. Так, аналіз здійснюється в три етапи. Спочатку проводиться оцінка підприємства та аналіз його балансу, потім здійснюється оцінка на основі методик, що прийняті окремими банками. Останнім етапом для оцінки кредитоспроможності позичальника є використання даних картотеки Банку Франції, яка формується на основі щомісячного отримання від банків інформації про надані кредити та їх використання [3].

Отже, сучасна ситуація управління кредитним ризиком українськими комерційними банками характеризується застосуванням окремих методів його мінімізації, але велика питома вага проблемних кредитів у їх загальному обсязі свідчить про недооцінку деяких факторів на практиці що призводить до формування численних фінансових проблем. Тому необхідним є виявлення резервів подальшого вдосконалення захисту банків від кредитного ризику. Важливим є застосування зарубіжного досвіду мінімізації кредитних ризиків, розвиток скорингових моделей та забезпечення належної роботи Українського бюро кредитних історій.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://bank.gov.ua>.
2. Лінтур І.В. Шляхи зниження кредитних ризиків як напрям мінімізації їх негативних впливів / І. Лінтур, Х. Ковач // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2014. – Вип. 2. – С. 170-172.
3. Талавіра Є. Управління кредитними ризиками комерційних банків / Є. Талавіра, А. Мужичук // Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Сер.: Економіка і управління – 2015. – Вип. 33. – С. 390-401. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpdetut_eiu_2015_33_46

Ірина Стукан, аспірант

ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана»,

м. Київ, Україна

Науковий керівник: Діба М. І., д.е.н., професор

ПЕРСПЕКТИВИ ЗАПРОВАДЖЕННЯ ВИМОГ БАЗЕЛЬ-III ДЛЯ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Оцінюючи вплив євроінтеграційних процесів, варто зауважити, що з боку Базельського комітету було приділено недостатньо уваги саме ризику ліквідності, що стало однією з причин системної кризи та потребує подальшої адаптації до сучасних можливостей банківської системи України.

З метою уніфікації та підвищення ефективності управління ризиком ліквідності Базельський комітет з банківського нагляду за підтримки Ради з фінансової стабільності оприлюднив у листопаді 2010 р. два документи: “Базель III: Загальні регуляторні підходи до підвищення стійкості банків і банківських систем” і “Базель III: міжнародні стандарти з оцінки та моніторингу ризику ліквідності” [1; 2].

Базельські угоди містять певні новації щодо регулювання ліквідності банку. Оцінювання ліквідності здійснюється на основі застосування таких принципів: безперервність; гнучкість (поєднання стандартів та інструментів моніторингу); всебічність (урахування мікро- і макроекономічних чинників).

Принцип *безперервності* в процесі регулювання ліквідності банку забезпечується на основі: по-перше, відмови від оцінювання ліквідності на основі балансу та переходу до оцінювання грошового потоку; по друге, безперервність регулювання ліквідності банку забезпечується на основі поєднання двох основних

взаємодоповнюючих цілей (табл. 1): у короткостроковому періоді – через створення запасу високоліквідних ресурсів для забезпечення здійснення діяльності в умовах стресу протягом одного місяця. Для цього з 01.01.2015 запроваджено коефіцієнт ліквідності (ліквідного покриття) – Liquidity Coverage Ratio (LCR); у довгостроковому періоді – через створення додаткових стимулів для банків щодо залучення фінансування з більш надійних джерел на постійній структурній основі. З цією метою у 2018 р. вводиться коефіцієнт чистого стабільного фінансування – Net Stable Funding Ratio (NSFR), який відображає структурні аспекти вибору джерел фінансування.

Таблиця 1

Актуалізація показників ліквідності LCR та NSFR

Показник	Мета впровадження	Сценарії
Показник покриття ліквідності (LCR)	Визначення обсягу високонадійних і ліквідних активів для покриття неочікуваного відтоку коштів протягом короткострокового періоду (30 днів)	а) зниження кредитного рейтингу банку на три ступеня; б) відтік частини вкладів роздрібних клієнтів; в) втрати доступу до великих незабезпечених джерел фінансування та скорочення числа джерел фінансування із забезпеченням; г) можливість отримання короткострокового фінансування тільки під заставу високоліквідних активів; д) зростання ринкової волатильності, що впливає на якість застав або підвищує ризик позицій за похідними фінансовими інструментами; е) незаплановане використання усіх невикористаних кредитних ліній і ліній ліквідності, наданих банком; є) необхідність фінансування зростання активів у балансі банку, викликаного виконанням неконтрактних зобов'язань для мінімізації репутаційного ризику
Показник чистого стабільного фінансування (NSFR)	Забезпечити стабільне фінансування при безперервній роботі банку протягом року	а) значне падіння прибутковості та платоспроможності внаслідок різкого зростання кредитного, ринкового, операційного ризиків та/або інших ризиків; б) можливе зниження боргового, кредитного або депозитного рейтингу офіційно визнаним рейтинговим агентством; в) несприятлива подія, що ставить під сумнів репутацію банку

Принцип гнучкості в управлінні ліквідності забезпечується на основі поєднання стандартів (коефіцієнтів ліквідності) та інструментів моніторингу, які базуються на використанні методів сценарного моделювання.

Принцип всебічності базується на врахуванні як внутрішніх параметрів банку, так і макроекономічних чинників, зокрема, в процесі оцінювання впливу макроекономічних системних шоків на стан ліквідності банку.

В перспективі зазначені показники можуть регулювати стан банківської системи через призму різних сценаріїв, що робить її менш підверженою різностороннім впливам глобальних дисбалансів.

Список використаних джерел:

1. Basel III: The Net Stable Funding Ratio. Basel Committee on Banking Supervision, October 2014. [on-line]: www.bis.org/bcbs/publ/d295.htm
2. Basel III leverage ratio framework and disclosure requirements. Basel Committee on Banking Supervision, January 2014. [on-line]: www.bis.org/publ/bcbs270.htm

*Яна Херманюк, студентка 4 курсу
Університет державної фіскальної служби України, м. Ірпінь, Україна
Науковий керівник: Ковернінська Ю.В., к.е.н.*

ДІЯЛЬНІСТЬ БАНКІВ ЯК ЧИННИК РОЗВИТКУ ДИСБАЛАНСІВ ПЕРЕРОЗПОДІЛУ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ В ЕКОНОМІЦІ

Сучасний етап функціонування економіки України характеризується зростаючими дисбалансами у перерозподілі фінансових ресурсів, що призводить до диспропорцій у розвитку економіки та породжує загрози економічного й соціального характеру [2]. Фінансові установи, в разі неналежного виконання своїх функцій на макрорівні, часто можуть сприяти розвитку такого роду дисбалансів в економіці. Серед усіх фінансових установ провідна роль у перерозподілі фінансових ресурсів по праву належить банківським установам. Банки володіють фінансовим інструментарієм, який дозволяє їм бути активними учасниками перерозподільчих процесів в економіці. Крім того, їм належить найбільша частка фінансових ресурсів від усієї сукупності ресурсів залучених фінансовими установами, що робить їх ключовими гравцями на фінансовому ринку країни. Це і зумовлює актуальність даної тематики.

Особливості функціонування банків та їх вплив на процеси перерозподілу фінансових ресурсів в економіці України досліджуються у працях В. Зимовця, В. Коваленко, Ю. Коваленко, В. Корнєєва, С. Онишко, Т. Паєнтко, Н. Ткаченко, І. Школьник. Серед зарубіжних учених даними питаннями займалися Дж. Акерлоф, Д. Даймонд, Х. Ліленд, Ф. Мишкін, Д. Пайл, В. Петті, А. Пігу, Ф. Сметц, Дж. Стігліц та інші.

Високо оцінюючи внесок науковців у розвиток даної теми, низка питань потребують поглиблених досліджень, зокрема діяльність банків як чинника розвитку дисбалансів перерозподілу фінансових ресурсів в економіці.

В цілому поняття «баланс» (франц. *balance*, букв. – терези, від лат. *bilanx* – той, що має дві вагові чаші) тлумачиться як рівновага та урівноваження та характеризує певне явище (зокрема, наявність і використання матеріальних, трудових, фінансових ресурсів) через зіставлення або протиставлення окремих його сторін [3]. Відповідно «дисбаланс» є протилежним поняттям та відображає невірноваженість. Щодо дисбалансу саме в перерозподілі фінансових ресурсів в економіці, можна узагальнено визначити, що в такому випадку, ресурси розподіляються нерівномірно між різними складовими елементами економіки (секторами, галузями, інститутами тощо). В свою чергу, це сприяє недосягненню бажаного макроекономічного ефекту від перерозподілу фінансових ресурсів, який повинен проявлятися у розвитку економіки.

Банки, як активні учасники перерозподілу, розміщуючи власні та залучені фінансові ресурси через кредитно-інвестиційний механізм в економіку, можуть провокувати розвиток дисбалансів. В даному напрямі пріоритетним є перерозподіл ресурсів банківськими установами на користь реального сектору економіки, який в більшості країн є ключовою рушійною силою процесів економічного розвитку.

Позитивним є той факт, що банки найбільший обсяг залучених ресурсів розподіляє на користь підприємств, про що свідчать дані станом на кінець 2016 року – кредити підприємствам сягають 80,0 % від загального обсягу кредитів [1]. Проте, проблемним є питання структури розподілу наданих кредитів підприємствам, а саме: галузевої та за термінами.

В розрізі строків кредитування дані показують, що хоча й відбувається поступове вирівнювання структури на користь підприємств, проте загальний обсяг

довгострокових кредитів наданих підприємствам залишається низьким, що негативно відображається на їх діяльності. Надаючи короткострокові кредити підприємствам банки сприяють лише заповненню їх короткочасної потреби у ресурсах, але не їх перспективному розвитку.

Аналіз галузевої структури наданих кредитів підприємствам вказує на те, що за даними 2013-2015 рр., найбільший обсяг кредитних ресурсів спрямовувався у сектор роздрібною та оптовою торгівлі. Так, у 2015 році ця цифра склала – 265 733 млн. грн (33,7 %). На другому місці – переробна галузь, на кінець 2015 року її обсяг становив 194 288 млн грн (24,7 %). Операціям з нерухомим майном у структурі належало – 75 308 млн грн (9,6 %) [1].

Таким чином, можна визначити такі особливості участі банків в перерозподілі фінансових ресурсів в економіці, які сприяють розвитку дисбалансів, а саме: за строками наданих кредитів зосередження основних довгострокових кредитних ресурсів відбувається в секторі домогосподарств, що негативно відображається на діяльності підприємств, тому що обмежує потенціальні можливості розширення їх ресурсної бази з метою довгострокового зростання; банки хоча й кредитують переважно підприємства реального сектору економіки, що є позитивним з точки зору сприяння розвитку економіки, проте галузевий розподіл наданих кредитів вказує на те, що значна частка галузей, яка кредитується має низький показник створення ВДВ.

В даному напрямі перспективним є розширення довгострокового кредитування підприємств та коригування напрямів галузевого розподілу кредитних ресурсів.

Список використаних джерел:

1. Грошово-кредитна статистика [Електронний ресурс] / Національний банк України. – Режим доступу: http://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=24338412&cat_id=12063884
2. Ковернінська Ю.В. Фінансове посередництво та його вплив на алокацію фінансових ресурсів в економіці України: автореф. дис. канд. екон наук: 08.00.08 / Ю.В. Ковернінська ; УДФСУ. – Ірпінь, 2016. – 20 с.
3. Словник іншомовних слів [Електронний ресурс] / С. Морозов, Л. Шкарапута. – К. : Наукова думка, 2000. – 680 с.

Юлія Худолій, к.е.н., доцент
Людмила Свистун, к.е.н., доцент
Тайна Завора, к.е.н., доцент
Полтавський національний технічний університет ім. Юрія Кондратюка,
м. Полтава, Україна

АНАЛІЗ ДЕРЖАВНИХ ПРОГРАМ КРЕДИТУВАННЯ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНИХ ПРОЕКТІВ

Енергоефективність передбачає ефективне або раціональне використання енергетичних ресурсів, використання меншої кількості енергії для забезпечення того ж рівня енергетичного забезпечення будівель або технологічних процесів на виробництві. Для населення – це значне скорочення комунальних витрат, для країни – економія ресурсів, підвищення продуктивності промисловості та її конкурентноздатності.

З цією метою постановою Кабінету Міністрів України від 3 березня 2010 року № 243 було затверджено Державну цільову економічну програму енергоефективності і розвитку сфери виробництва енергоносіїв з відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива. Реалізація Державної програми дасть змогу, зокрема:

знизити рівень енергоємності ВВП на 20% порівняно з 2008 роком; оптимізувати структуру енергетичного балансу держави; зменшити залежність України від імпортованих енергоносіїв; зменшити обсяг виробничих витрат енергоносіїв на 10%, а невиробничих – на 25% [1].

Слід зазначити, що виконання заходів за завданням Державної програми щодо удосконалення законодавства, у її початковій редакції, мало фінансуватися за рахунок коштів державного бюджету протягом усього терміну дії програми. Проте початковий плановий показник фінансування цього завдання (81,5 млн. грн.) було зменшено в 5,6 раза з припиненням його виконання у 2014 році. При цьому також зменшено планові показники кількості розроблених нормативних актів – у 7,5 раза (з 30 до 4), стандартів – у 4,8 раза (з 500 до 105).

Необхідно відзначити, що у 2012–2015 роках з метою залучення на виконання Державної програми коштів, які надійшли від ЄС за Угодою про фінансування програми «Підтримка виконання Енергетичної стратегії України в галузі енергоефективності та відновлювальних джерел», програма була доповнена заходами щодо стимулювання населення та юридичних осіб (об'єднань співвласників багатоквартирних будинків (ОСББ) та житлово-комунальних кооперативів (ЖКХ) до впровадження енергоефективних заходів шляхом, зокрема, компенсації їм за рахунок коштів державного бюджету частини суми банківських кредитів. На користь цих осіб державою відшкодовано у 2014 році – 2,4 млн. грн., у 2015 році – 301,9 млн. грн. Ці кошти дали можливість залучити кредитні кошти на зазначені заходи: у 2014 році – 12,4 млн. грн., у 2015 році – 918,9 млн. грн.

Запланований обсяг фінансування Програми становить 346 млрд. грн., у тому числі 7,7 млрд. – за рахунок державного бюджету; 15 млрд. – за рахунок місцевих бюджетів; 323,3 млрд. – за рахунок інших джерел. Однак динаміка здійснення програми за 2010-2016 роки засвідчує, що її не буде виконано з огляду на нереальність закладених фінансових показників (табл. 1).

Таблиця 1

Обсяги фінансування Державної цільової економічної програми енергоефективності на 2010-2016 роки, млн грн*

Рік	Державний бюджет		Місцеві бюджети		Інші джерела		Всього	
	план	факт	план	факт	план	факт	план	факт
2010	600,0	173,8	1800,0	381,3	6780,1	159,0	9180,1	714,1
2011	910,0	282,0	2000,0	1416,1	27936,4	7268,6	30846,4	8966,7
2012	827,5	57,0	2300,0	492,4	40581,0	8238,1	43708,5	8787,5
2013	1766,8	-	2650,0	834,4	62883,4	15096,4	67300,2	15930,8
2014	498,1	2,4	2950,0	572,8	86409,4	10369,9	89857,5	10945,1
2015	405,3	301,9	3300,0	500,0	98716,5	600	102421,8	1401,9
Травень 2016	893,8	236,57	31,5	3,3	-	-	925,3	239,87
Разом	5901,5	1053,67	15031,5	4200,3	323306,8	41732	344239,8	46985,97

* Джерело: [2]

Дані таблиці 1 свідчать, що планові завдання з фінансування Державної програми протягом терміну її дії не досягаються. Станом на 01.01.2015 загальний плановий показник фінансування заходів Державної програми за усіма джерелами виконано лише на 13,2 відсотка.

У лютому 2017 року рішенням Уряду програми з енергоефективності у 2017 році було відновлено. Незабаром, після підписання договорів про співпрацю з

Держенергоефективності, державні банки – Ощадбанк, Укргазбанк, Укрексімбанк, а відтепер ще і Приватбанк поновили видачу «теплих» кредитів як для ОСББ/ЖБК так і для фізичних осіб.

Крім державної цільової економічної програми енергоефективності заходи з підвищення енергоефективності та енергозбереження здійснювалися також у рамках виконання відповідних регіональних і галузевих програм. У 2016 р. налічувалося близько 200 регіональних/міських програм відшкодування частини відсотків/суми за кредитами для населення та ОСББ (ЖБК) на утеплення).

Розглянемо ці програми детальніше. Протягом 2016 р. прийнято 17 обласних програм. Відшкодування відсотків/суми кредитів здійснюється в основному фізичним особа та ОСББ. Найбільший обсяг фінансування у 2016 році мали Львівська (16500000 грн.) та Житомирська (2632000 грн.) області, найменший – Кіровоградська (200000 грн.) та Чернівецька (100000 грн.) області.

Що стосується місцевих програм то у 2016 році найбільший обсяг фінансування для фізичних осіб мали м. Суми (1200000 грн.), м. Одеса (1000000 грн.) та м. Чернівці (600000 грн.), найменший – м. Ржищів, м. Острог, м. Канів (10000 грн.) та м. Ватутіне (2000 грн.). Щодо компенсації з місцевих бюджетів, то найбільший обсяг компенсації мають м. Одеса (683000 грн.) та м. Енергодар (268091 грн.).

Крім міських програм відшкодування відсоткової ставки/тіла кредиту для фізичних осіб, також реалізуються міські програми фінансування енергоефективних заходів для ОСББ.

Крім вище перелічених програм державою запроваджено пільгову програму кредитування заходів з енергозбереження для власників індивідуальних будинків. КМУ від 8 квітня 2015 року прийнято постанову, якою передбачено відшкодування частини суми кредиту у розмірі 30% на придбання енергоефективного обладнання та матеріалів. Для ОСББ та ЖБК передбачено компенсацію у розмірі 40%. Види пільгових кредитів для населення на впровадження ЕЕ наведено в таблиці 2.

Таблиця 2

Кількість пільгових кредитів для населення*

Кредити для ОСББ	Кредити для населення
1. АТ «МетаБанк»: кредитна програма беззаставного кредитування ОСББ та ЖБК.	1. ПАТ «Кредобанк»: кредит на ремонт/реконструкцію нерухомості.
2. ПАТ «ОКСІ БАНК»: надання в лізинг (оренду) обладнання для енергозбереження.	2. ПАТ АКБ «Львів»: кредити на енергозбереження.
3. Кредитування ОСББ та ЖБК від Укргазбанку в рамках Державної програми підтримки енергоефективних проєктів.	3. Кредитна програма «Тепла оселя» від Укргазбанку для фізичних осіб.
4. Кредитна програма «Ощадний дім» від Ощадбанку для ОСББ та ЖБК.	4. Кредитна програма «Ощадний дім» від Ощадбанку для населення.

* Джерело: складено авторами на основі [2]

Отже, проаналізувавши державні програми кредитування програм енергоефективності, можна зробити висновок, що на державному рівні здійснюється реалізації національного плану дій з розвитку енергоефективного ринку. В Україні діє Державна цільова економічна програма енергоефективності, прийнято близько 200 місцевих програм кредитування енергоефективного обладнання. Однак заплановані обсяги державного фінансування не виконуються, що суттєво уповільнює реалізацію програми, а саме зменшення енергетичної імпортозалежності, скорочення витрат енергоносіїв, оптимізацію структури енергетичного балансу держави.

Список використаних джерел:

1. Постанова КМУ «Про затвердження Державної цільової економічної програми енергоефективності і розвитку сфери виробництва енергоносіїв з відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива на 2010-2017 роки» від 1 березня 2010 р. № 243 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/243-2010-%D0%BF>
2. Звіт про результати аудиту ефективності використання коштів державного бюджету, передбачених на здійснення заходів у сфері енергоефективності та енергозбереження [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16748159/Zvit_3-2.pdf?subportal=main.

Анна Шот, к.е.н., доцент

Тетяна Бахур, магістр 2 курсу

Львівський національний університет ім. Івана Франка, м. Львів, Україна

ПРОБЛЕМИ ЗАЛУЧЕННЯ ДЕПОЗИТНИХ КОШТІВ КОМЕРЦІЙНИМИ БАНКАМИ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

Банки є одним із найпотужніших секторів українського фінансового ринку, а грошові ресурси акумульовані комерційними банками у формі депозитів є важливим джерелом інвестування економіки країни. Для стабільного функціонування та виконання своїх функцій, банк повинен мати відповідну ресурсну базу, основним джерелом якої є депозитні кошти.

Нестабільна економічна та політична ситуація в країні, велика конкуренція, змушують банки вести постійний пошук нових шляхів залучення клієнтів. Враховуючи низький рівень доходів основної маси населення, введення оподаткування відсотків за депозит, високий ризик неповернення коштів та інші негативні фактори стримують потенційних вкладників. У зв'язку з цим актуального значення набуває вивчення сучасного стану депозитного ринку України та факторів впливу на рішення потенційних клієнтів щодо вибору фінансової установи та терміну розміщення депозитів.

Проведений аналіз діяльності комерційних банків показав, що приплив до банків коштів населення та бізнесу був основним фактором, який забезпечив високу ліквідність банківської системи протягом останнього року. Скасування лімітів на зняття гривневих вкладів та значне підвищення лімітів на зняття валютних коштів позитивно вплинуло на динаміку депозитів. На сьогодні тенденція депозитного портфеля така, що кошти переміщуються у державні банки та банки із західним капіталом. У клієнтському портфелі переважають короткострокові депозитні вклади строком до 1 року, існує тенденція до зростання обсягу вкладів на вимогу (на 01.01.2017 р. - 48,2%), а частка коштів, залучених в іноземній валюті складає близько 50% [3].

З огляду на вищевказане розглянемо динаміку обсягів депозитних операцій вітчизняних банків за 2012-2016 рр. (табл.1).

Однією з причин, яка стримує потенційних клієнтів до депозитних вкладів є здатність банку своєчасно та в повному обсязі розрахуватися за своїми зобов'язанням (показник достатності регулятивного капіталу Н2). Відомо, чим вище значення цього показника, тим більша частка ризику, що її беруть на себе власники банку. І навпаки, чим нижче значення показника, тим більша частка ризику, що її приймають на себе кредитори та вкладники банку. За досліджуваний період по всій банківській системі внаслідок трикратної девальвації відбулося зменшення нормативу Н2.

**Динаміка депозитного портфелю комерційних банків України
за 2012-2016 роки***

Показники (на початок року)	2012	2013	2014	2015	2016
	Роки				
Загальний обсяг депозитів, млрд. грн	492,4	566,6	668,7	677,7	783,4
Депозити фізичних осіб, млрд. грн	306,2	364,0	433,7	416,4	412,8
Питома вага депозитів фізичних осіб, %	62,2	64,2	64,9	61,4	52,9
Депозити юридичних осіб, млрд. грн.	186,2	202,6	235,0	261,3	370,6
Питома вага депозитів юридичних осіб, %	37,8	35,8	35,1	38,6	47,1
Питома вага депозитів у структурі зобов'язань, %	54,8	59,1	61,6	58,0	69,1
Норматив достатності регулятивного капіталу (нормативне значення Н2 не менше 10%)	18,9	18,06	18,26	15,6	12,3

* Побудовано за даними [1,3]

Порівняння даних МВФ за країнами щодо індикаторів фінансової стійкості за показником “Співвідношення регулятивного капіталу до зважених за ризиком активів” на початок 2016 року показали, що найвищі показники нормативу Н2 спостерігалися в Естонії, Ірландії, Литві, Швеції та Люксембурзі [2].

Аналіз динаміки нормативу достатності капіталу по банківській системі України за групами банків показав, що норматив Н2 у більшості малих і середніх банків, для яких висуваються вимоги до підвищення капіталізації, є вищим, ніж законодавчо встановлений мінімальний рівень 10%. Тому є нелогічною потреба у докапіталізації банків, які мають значний запас капіталу. Жодний з банків IV групи не порушив норматив Н2, а значення показника достатності капіталу цієї групи у 2- 4 рази перевищує це значення для групи великих банків. Банки ж I та II групи, які мають великий розмір статутного капіталу, за останній рік мали значні проблеми щодо здатності своєчасно та в повному обсязі розрахуватися за своїми зобов'язаннями. Серед них такі банки як : ПАТ “Промінвестбанк” (Н2-7,05%); ПАТ “Сбербанк” Н2-6,79%); ПАТ “Альфа-банк” (Н2-5,75%); ПАТ “Фідобанк” (Н2-8,71%) та інші.

Висновок. Для того, щоб банківська система виконувала свою основну функцію головного кредитора для стратегічної структурної перебудови економіки необхідно, в першу чергу ліквідувати системний дефіцит довгострокових ресурсів (більше 5-10 років). На наш погляд, це можливо у разі підвищення довіри до банківської системи : запровадити жорсткі санкції до банків, що здійснюють неповернення депозитів і затримку платежів клієнтів; відновити довіру населення до національної грошової одиниці України, стабілізувавши її курс; створити вигідніші для вкладників пропозиції; покращення умов та відновлення інвалютного кредитування фізичних осіб, а відтак і профіцит ліквідності, який утворився внаслідок зменшення попиту на кредити через ряд зовнішніх та внутрішніх факторів тощо.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс] – Доступ до ресурсу: <http://www.bank.gov.ua>.
2. Стратегія розвитку банківської системи 2016-2020: «синергія розвитку банків та індустріалізації економіки» [Електронний ресурс] – Доступ до ресурсу: http://kneu.edu.ua/userfiles/Credit_Economics_Department/afedra+bankspravi/proekt_strategi.pdf.
3. Аналітичний огляд банківської системи України за результатами 2016 року [Електронний ресурс] – Доступ до ресурсу: <http://rurik.com.ua/our-research/branch-reviews/1187/>.

*Кароліна Шпонько, студентка 4 курсу
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород, Україна
Науковий керівник: Заславська О.І., к.е.н.*

АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ СИСТЕМНО ВАЖЛИВИХ БАНКІВ УКРАЇНИ В УМОВАХ КРИЗИ КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ

У період кризи кредитної системи аналіз діяльності системно важливих банків є одним з головних питань, які необхідно дослідити. Виділення системно важливих банків з-поміж інших кредитних організацій є надзвичайно першочерговим завданням, адже вони концентрують значні обсяги капіталу, активів та зобов'язань, характеризуються складністю операцій, системною пов'язаністю та мінімальною заміністю. Порушення чи диспропорції в їхній діяльності можуть призвести до значних збитків у банківській системі та економіці загалом. Аналізуючи діяльність системно важливих банків, доцільно визначитися, про які конкретно банки йде мова. Під системно важливими банками потрібно розуміти комерційні банки, що займають вагомому частку на банківському ринку і потенційне банкрутство яких здатне викликати порушення стабільності фінансової системи країни.

В Україні вимоги до діяльності системно важливих банків та критерії їхньої ідентифікації відображено в постанові Правління Національного банку України «Про затвердження Положення про порядок визначення системно важливих банків» № 863 від 25.12.2014 р. Основними критеріями для визначення системно важливих банків в Україні є загальний розмір активів, зобов'язання юридичних і фізичних осіб, взаємозв'язки в банківській системі та обсяги кредитування найважливіших секторів економіки [4].

Відповідно до вищеперерахованих критеріїв, рішенням Правління Національного банку України № 100-рш від 23 лютого 2017 року визначено такі системно важливі банки на 2017 рік: ПАТ КБ «Приватбанк», АТ «Укрексімбанк» та АТ «Ощадбанк». Ці три банки мали статус системно важливих протягом 2016 року.

Аналізуючи діяльність системно важливих банків, необхідно зазначити, що всі три банки знаходяться у власності держави. Щодо ПАТ КБ «Приватбанк», то він став таким зовсім недавно. 21 грудня 2016 року між Фондом гарантування вкладів фізичних осіб та Міністерством фінансів було підписано договір про продаж 100% акцій банку. З моменту передачі власником 100% акцій банку є держава в особі Міністерства фінансів України [2].

Перш за все, варто проаналізувати фінансові результати діяльності системно важливих банків (табл. 1).

Таблиця 1

Фінансові результати діяльності системно важливих банків України станом на 01.01.2017 р. [3]

№	Назва банку	Чистий прибуток (збиток), тис. грн.
1	ПАТ КБ «Приватбанк»	-135 309 076
2	АТ «Укрексімбанк»	-1 011 106
3	АТ «Ощадбанк»	468 169
	УСЬОГО (по банківській системі)	-158 481 503

Як бачимо із даних, наведених в таблиці 1, найбільший збиток серед системно важливих банків припадає на ПАТ КБ «Приватбанк» — 135 309 076 тис. грн. або 85,4 %

від фінансового результату усієї банківської системи України [3]. Причиною такого рекордного збитку ПАТ КБ «Приватбанк» є доформуванням резервів за кредитними операціями на рівні 144,4 млрд. грн. (в основному під кредити, видані структурам, пов'язаним з экс-акціонерами банку). На сьогоднішній день такі збитки уже компенсовано капіталом [1]. Другий системно важливий банк, АТ «Укрексімбанк», теж завершив 2016 рік збитково. Його збиток склав 1 011 106 тис. грн., що становить 0,64%. Щодо АТ «Ощадбанк», то це єдиний з трьох системно важливих банків України, який отримав чистий прибуток у сумі 468 169 тис. грн. Варто зазначити, що прибутковість діяльності банків є першою ознакою їхньої ефективності.

Аналізуючи більш детально діяльність системно важливих банків в умовах кризи кредитної системи, необхідно визначити обсяг їхніх активів і зобов'язань, а також частку на банківському ринку (табл. 2).

Таблиця 2

Концентрація активів та зобов'язань системно важливих банків України станом на 01.01.2017 [3]

№	Назва банку	Активи		Зобов'язання	
		Обсяг, тис. грн.	Частка на ринку, %	Обсяг, тис. грн.	Частка на ринку, %
1	ПАТ КБ «Приватбанк»	220017621	17,26	207353197	18,03
2	АТ «Укрексімбанк»	160303832	12,58	155044114	13,48
3	АТ «Ощадбанк»	210099278	16,48	195166730	16,97
	УСЬОГО (по банківській системі)	1274731581	100	1150057521	100

Як свідчать дані таблиці 2, найбільшу частку на банківському ринку щодо активів займає ПАТ КБ «Приватбанк» — 17,26%. Далі йде АТ «Ощадбанк» зі своєю часткою на ринку 16,48% та АТ «Укрексімбанк» — з часткою 12,58%. Лідерство щодо обсягів зобов'язань також належить ПАТ КБ «Приватбанк». Його частка за підсумками 2016 року становила 18,03%. Частки АТ «Ощадбанк» та АТ «Укрексімбанк» склали 16,97% і 13,48% відповідно.

Проаналізувавши діяльність системно важливих банків України, необхідно зазначити, що в умовах кризи кредитної системи отримання прибутку є необхідним чинником існування будь-якого банку. Зростання банківського прибутку можна досягти, насамперед, зменшенням витрат. Мінімізація витрат комерційних банків та управління ними є одним із факторів забезпечення їх фінансової стійкості та прибуткової діяльності. Основою процесу зниження витрат повинні бути прозорі та ефективні механізми фінансового менеджменту та банківського моніторингу, спрямовані на підвищення ефективності діяльності банку з урахуванням проблем ліквідності та прибутковості.

Список використаних джерел:

1. Огляд банківського сектору України за лютий 2017 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=43633516>
2. Офіційний веб-сайт Фонду гарантування вкладів фізичних осіб [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.fg.gov.ua>
3. Показники фінансової звітності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=43651963>
4. Постанова Правління Національного банку України «Про затвердження Положення про порядок визначення системно важливих банків» від 25.12.2014 р. № 863. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0863500-14>

СЕКЦІЯ 3 ВЕКТОРИ УДОСКОНАЛЕННЯ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ ДЕРЖАВИ

*Людмила Біланіч, аспірант 4 курсу
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород, Україна
Науковий керівник: Голубка О.Я., к.е.н., доцент*

ФОРМИ ПІДТРИМКИ СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

У роботі проаналізовано форми державної та недержавної підтримки соціального підприємництва (СП) в Україні з використанням прикладів зарубіжних країн, наведено конкретні приклади й перспективи забезпечення такої підтримки.

Основною характерною рисою СП є те, що це підприємницька діяльність некомерційних або бізнесових суб'єктів, спрямована на розширення виробничої діяльності задля вирішення чи пом'якшення конкретних соціальних проблем, а також активне перетворення існуючої інфраструктури суспільної системи. Потреба в забезпеченні всебічної державно-суспільної підтримки соціальних підприємств обумовлена перевагами і перспективами розвитку СП, серед яких інноваційність, підприємницький підхід залучення цільових груп до виробництва соціально значущого продукту, ефективне використання ресурсів [1]. На статус СП можуть претендувати: підприємства, понад 50% працівників яких представляють вразливі прошарки населення; підприємства, що надають соціальні послуги, понад 50% одержувачів яких представляють ці прошарки; підприємства, на яких понад 30% працівників представляють вразливі прошарки й водночас понад 30% послуг надається їхнім представникам; підприємства, продукція яких продається соціально вразливим особам за собівартістю; підприємства, прибуток яких частково чи повністю вкладається у проекти великої соціальної значимості. В рамках проекту (2012 р.) "Всеукраїнський ресурсний центр розвитку соціального підприємництва "Соціальні ініціативи"", почав формуватися Каталог соціальних підприємств. Станом на 2016 р. усього в країні налічувалося близько 700 таких підприємств. Підтримка СП може передбачати найрізноманітніші преференції, і важливе місце в цьому контексті посідають податкові пільги. Але на перешкоді їх встановленню стоїть відсутність у соціальних підприємств України правового статусу. На основі положень Податкового кодексу, для соціальних підприємств не передбачені ані спеціальні податкові режими, ані податкові пільги, які можуть надаватися шляхом податкових знижок та зменшення податкових зобов'язань після нарахування податків, встановлення знижених ставок податків або повного звільнення від їх сплати [2]. Разом з тим, за кордоном існує гнучка система пільгового оподаткування СП [3]. Отже, необхідне правове забезпечення пільгового оподаткування СП в Україні, яке може передбачати особливі режими оподаткування залежно від видів діяльності, часткове звільнення від сплати податку на прибуток, отриманий від продажу (постачання) товарів та виконання соціальних робіт і послуг.

В Україні соціальні підприємства ще практично не використовують різні інструменти залучення джерел фінансування (зокрема, ендаумент, фандрайзинг). Державна фінансова підтримка СП може здійснюватися у формах надання субсидій, передачі у власність чи користування державного чи муніципального майна, що може використовуватися тільки за цільовим призначенням. Важливим є вдале поєднання державної (позики, субсидії, передача майна) та недержавної (гранти, стипендії,

спонсорство, пожертви, інвестиції у статутний капітал, позики недержавних організацій) форм фінансової підтримки СП [4].

Основними напрямками й формами державної та недержавної підтримки СП є фінансова, інформаційна, організаційно-правова та інша підтримка. В Україні більш активно розвиваються форми недержавної підтримки СП, зокрема інституціональна підтримка, різні проекти сприяння СП, діяльність центрів підтримки в регіонах.

На сьогодні в Україні реалізується низка проектів, які так чи інакше можуть сприяти розвитку СП. Наприклад, організація "Карітас України" реалізує проект "Підтримка підприємців серед внутрішньо переміщених осіб", що передбачає допомогу переселенцям, які бажають, зокрема, відкрити соціальне підприємство. 2015 р. міжнародним фондом "Відродження" було оголошено конкурс "Сприяння соціальній адаптації воїнів АТО"; наразі оголошено новий конкурс, а реалізацію проектів, розроблених в його рамках, заплановано на літо 2017 р. Сприяння СП є також однією з цілей конкурсу "Сприяння розвитку сталих моделей соціальної адаптації учасників АТО", фонд "Відродження" надає під цей проект грантову фінансову підтримку.

Виходячи з аналізу тенденцій розвитку СП в Україні та форм фінансової підтримки СП за кордоном можна стверджувати, що на регіональному рівні недержавну підтримку слід зосередити на трьох основних напрямках діяльності, які умовно можна назвати так: 1) "люди" (навчання, пропагування, просування ідей соціального підприємництва, стажування, волонтерство); 2) "ресурси" (приміщення – бізнес-інкубатори, коворкінги; фінансові ресурси – субсидії, гранти, позики тощо; інформація – консультації, форуми та інші заходи, розв'язання бізнес-кейсів і т. п.); 3) "ринки" (державні та муніципальні замовлення, доступ до торговельних мереж, соціальні бонди й т. д.).

Список використаних джерел:

1. Добрава Н. В. Соціальне підприємництво / Н. В. Добрава // Економічні інновації. – 2015. – Вип. 59. – С. 112-117.
2. Податковий кодекс України: Закон України від 2 грудня 2010 р. № 2755- VI. В редакції від 23.02.2017 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2011. – №№ 13-14, 15-16, 17. – Ст. 112. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
3. Boschee J. Toward a better understanding of social entrepreneurship: some important distinctions. [Електронний ресурс] / J. Boschee, J. McClurg. – 2003. – Режим доступу: <http://www.caledonia.org.uk/papers/Social-Entrepreneurship.doc>.
4. Романовський О. О. Сучасні проблеми соціального підприємництва / О. О. Романовський // Економіка і управління. – 2010. – № 4. – С. 35-43.

Нафиса Зиявитдинова, к.э.н., доцент

Бухарский инженерно-технологический институт, г. Бухара, Республика Узбекистан

ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРИБЫЛИ В РЕГУЛИРОВАНИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ АКТИВНОСТИ

Каждый налог обладает свойственными лишь ему внутренними возможностями перераспределения ресурсов в экономике. Фискальные и регулирующие возможности налогов определяют динамику их поступления в бюджет. Для налога на прибыль характерна высокая потенциальная способность регулирования и накопления. Изменение налоговой ставки, формирование налоговой базы, применение льгот влияет на предпринимательскую активность, а в масштабах экономики дает мультипликативный эффект прироста капитала. Реализация налогом на прибыль

своих функций в полной мере способна существенно повлиять на создание эффективной системы перераспределения финансовых ресурсов, что повлечет за собой рост производства, а, следовательно, - дополнительные налоговые поступления.

Налоговая система призвана решать фискально-перераспределительную задачу, то есть путем перераспределения доходов предпринимателей и населения обеспечивать финансовыми ресурсами доходную часть бюджета. Эта система должна функционировать таким образом, чтобы, как минимум, не подрывать стимулы к производственной деятельности и, вообще, экономической деятельности, а в лучшем случае способствовать формированию и усилению подобных стимулов.

В последнее десятилетие налог на прибыль находится в центре внимания, что объясняется, в основном, причинами, которые непосредственно связаны с присущими ему функциями. Такая важная роль налогообложения прибыли в определении инвестиционной и всей производственной деятельности определила достаточно жесткие рамки ее фискальным масштабам. облагая прибыль высоким налогом, государство неминуемо сталкивается с ослаблением предпринимательской деятельности. Отсюда возникает понимание необходимости руководствоваться при налогообложении прибыли не только чисто фискальными соображениями, но и экономическим сохранением, а если возможно, и стимулированием производственной деятельности. Поэтому и в теории, и практике налогообложения прибыли четко прослеживается тенденция найти оптимальное сочетание двух разнонаправленных функций – фискальной и регулирующей. Исторически сложилось, что фискальная функция налогов первична и является основной, так как выражает причины возникновения налогов. Фискальная функция налога на прибыль обеспечивает постоянное и своевременное поступление средств в бюджеты всех уровней, давая возможность государству воздействовать на экономику, создавая материальную базу существования государства.

Налоговая система служит не только источником наполнения казны, но одновременно выполняет и регулирующую роль. Регулирующая функция налогов реализуется через участие государства в воспроизводственном процессе, но не в форме директивного вмешательства, путем управления потоками инвестиций в отдельные отрасли, усиления или ослабления процессов накопления капитала в различных сферах экономики, расширения или снижения платежеспособного спроса населения. Усиление налоговой нагрузки ведет к снижению элементов совокупного спроса, а уменьшение объемов инвестиций может стать причиной сокращения совокупного предложения, и наоборот, уменьшение налоговой нагрузки ведет к увеличению прибыли, остающейся в распоряжении хозяйствующего субъекта.

Элементами влияния налога на прибыль на предпринимательскую активность являются объект обложения, льготы, ставки, сроки, уплаты, прочие элементы. Именно при помощи этих элементов налога государство может воздействовать на предпринимательскую активность путем налогового регулирования. Так различные сочетания размеров налоговой базы, налоговых льгот и ставок характеризует размеры государственного вмешательства в экономику через механизм налогообложения. Широкая налоговая база обеспечивает равномерное распределение налогового бремени по налогоплательщикам пропорционально объекту налогообложения.

Основные регулирующие элементы налоговой системы - это ставка и льготы. При их сравнении можно сделать вывод, что ставки оказывают общее стимулирующее воздействие на экономику, а налоговые льготы - целевое. Высокие ставки налогов

вливают на снижение предпринимательской активности предприятий, которая зависит от многих факторов. Практика показывает, что, чем выше ставка налога, тем ниже доля прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, соответственно уменьшается объем средств, направляемых на инвестирование. Чем больше средств направляется на инвестиции, тем устойчивее будут выполнять налоговые обязательства предприятия перед бюджетом.

Низкая ставка дает потенциальные возможности для расширения производства за счет того, что большая часть прибыли остается в распоряжении предприятия. Но стимулирующее воздействие ставки сказывается в большей степени в динамике. Поэтому для пролонгирования стимулирующего влияния на экономику предпочтительнее было бы уменьшать ставку постепенно.

Государство применяет льготы в тех отраслях, в ускоренном развитии которых они нуждаются на соответствующем этапе своего развития в зависимости от проводимой экономической политики. Сторонники упразднения льгот указывают, что предоставление льгот организациям отдельных отраслей, регионов и т.д., как правило, предполагает повышение налоговой нагрузки остальных налогоплательщиков. Однако, на наш взгляд, должна проводиться политика не отмены льгот, а их унификация согласно системной концепции, что должно повысить их регулируемую роль и прозрачность налоговой системы.

Таким образом, в целях совершенствования системы льгот необходимо выработать системную концепцию предоставления льгот, а также установить надлежащий контроль за установлением льгот и их использованием.

Валентина Князькова, к.е.н, доцент

Ольга Борзенкова, к.е.н.

Одеський торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Одеса, Україна

РЕФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЛІБЕРАЛЬНОГО ПОДАТКОВОГО КОДЕКСУ

Надзвичайно важливу роль в економіці України відіграє податкова система, тому одним із першочергових напрямів її розвитку в сучасних умовах є її реформування. Сучасний стан податкової системи України характеризується неактуальними підходами щодо справляння податків, що призводить до зниження їх ефективності. Хоча на сьогоднішній день проведено багато реформ в сфері оподаткування, однак все ж виникають проблеми щодо ефективності функціонування податкової системи України, зумовлені недосконалістю законодавства України [2].

Протягом останніх років численні зміни, які вносяться або плануються до внесення в Податковий кодекс України, дозволяють врегулювати лише «точково» окремі проблемні питання адміністрування конкретних податків, але не вирішують загальну проблему вдосконалення податкової системи України шляхом її лібералізації, а саме: скорочення кількості податків і зменшення їх ставок, що дасть можливість виходу економіки України з «тіні», і, таким чином, забезпечить збільшення надходжень до бюджету [4].

Асоціація платників податків України, яка є потужним осередком громадянського суспільства у сфері податків та фінансів, впливовим партнером держави, розробила проект ліберального Податкового кодексу України, одним із ключових моментів якого є новий підхід до системи оподаткування, яку пропонується зробити

ліберальною, зрозумілою, прозорою [1]. Метою прийняття такого Податкового кодексу є захист інтересів малого, середнього та великого бізнесу усіх ключових секторів економіки по всій Україні, поліпшення підприємницького клімату в державі, розвиток партнерських відносин між владою і бізнесом, підвищення соціальної відповідальності платників податків.

Зокрема, замість існуючих на сьогодні 13 податків пропонується залишити 9 податків, а саме: 5 загальнодержавних податків (податок на додану вартість; податок на доходи фізичних осіб; податок на виведений капітал; акцизний податок; платежі за використання природних ресурсів) та 4 місцевих (податок на нерухомість; плата за землю; сільськогосподарський податок; податок з фізичних осіб-підприємців та юридичних осіб зі статусом мікробізнесу та малого бізнесу), а також мито, яке справляється відповідно до Митного кодексу України.

На користь держави пропонується уніфікація спрощеної системи оподаткування та трансформація податку на прибуток підприємств у податок на виведений капітал з метою запобігання виведення коштів резидентів за межі національної юрисдикції (в оффшори) та заохочення іноземних інвестицій в економіку держави [3]. Податок на виведений капітал дозволить показувати реальний прибуток, реальну звітність, зупинити відтік капіталу, оздоровити економіку країни.

Асоціацією платників податків України пропонується нова зважена Концепція стосовно оподаткування фізичних осіб. Так, з метою комплексного зменшення податкового навантаження на фонд оплати праці - як матеріального, так і операційного, детінізації заробітної плати та легалізації трудових відносин, пропонується об'єднання податку на доходи фізичних осіб та єдиного внеску в один податок – податок на доходи фізичних осіб. Концепція передбачає встановлення єдиної ставки для податку на доходи фізичних осіб з 2020 року у розмірі 20%.

Щоб захистити місцеву виноробну галузь, пропонується припинити практику підвищення акцизів, яка не має нічого спільного з наповненням бюджету, а лише зменшує приватне виробництво та заганає малих виробників в тінь [5].

Проектом Податкового кодексу передбачено також скасування військового збору, покращення процедури відшкодування податку на додану вартість, наведено стислий перелік принципів податкового законодавства України для полегшення розуміння податкової системи в цілому.

Для стимулювання бізнесу, а також для залучення іноземних інвестицій пропонується встановити мораторій на внесення змін до Податкового кодексу протягом трьох років з моменту набрання ним чинності [3].

Для розвитку благоустрою міст України та з метою залучення спроможних платників податків здійснити внесок в розбудову та підтримання рідного міста надається можливість місцевим радам надавати податкові пільги платникам податків, які здійснюють життєзабезпечення міста, в межах сум, що надходять до їх бюджетів [3].

Діюча податкова система України не повною мірою відповідає вимогам нинішнього стану економіки та суспільних взаємовідносин і вимагає кардинальної заміни окремих елементів податкових механізмів. Для цього не обов'язково повністю замінювати чинні елементи податкової системи, оскільки це може призвести до хаосу, знищення звичних для платників податків механізмів. Тому при підготовці проекту ліберального Податкового кодексу України не ставилася мета вносити кардинальні зміни до основних елементів системи оподаткування, а лише передбачалося їх вдосконалити.

Але, як свідчить світова практика, введення нових економічних реформ приносить очікуваний ефект не одразу, а через певний час. Отже, за умови прийняття нового ліберального Податкового кодексу України наслідки від цих нововведень проявляться лише через декілька років.

Список використаних джерел:

1. Асоціація платників податків України. Офіційний сайт. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.apru.org.ua
2. Мінкович В.Т. Реформування податкової системи України як необхідна умова для розбудови провідної держави / В.Т. Мінкович, В.В. Свадеба // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія : Економіка. - 2015. - Вип. 1(1). - С. 224-226. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuuec_2015_1%281%29__55/
3. Обговорювали лібералізацію податкового кодексу. - [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.apru.od.ua/novini/liberalniykodeks>
4. Оновлені коментарі до основних положень проекту Податкового кодексу України (пропонується запровадити з 1 січня 2018 року) – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://apru.org.ua/openscms/export/sites/default/.content/files/Kodex/onovlenni-komentari.pdf>
5. Податковий кодекс України (проект). - [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://apru.org.ua/openscms/export/sites/default/.content/files/Kodex/Pod_kod_pravki1.pdf

*Людмила Королева, к.э.н., доцент
ФГБОУ ВО «Национальный исследовательский
Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева»,
г. Саранск, Республика Мордовия, Российская Федерация*

ПОТЕНЦИАЛ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ВМЕНЕННЫХ ДОХОДОВ В СФЕРЕ ОПЕРАЦИЙ С НЕДВИЖИМОСТЬЮ И АРЕНДЫ

В последние десятилетия во всех странах мира существенно возросло имущественное неравенство населения, в том числе и в России. Владение собственностью позволяет аккумулировать порой больше доходов, чем ведение предпринимательской деятельности. Так в 2000 г. соотношение доходов от предпринимательской деятельности и от собственности составляло соответственно 70 % к 30 %, в 2014 г. – уже 60 % к 40 %, а в 2015 г. – 57 % к 43% [2, с. 123]. В кризисные периоды в экономике доходы от предпринимательства в общей величине денежных доходов населения сокращаются, а от собственности – растут.

Большую часть накопленного имущества домохозяйств составляет жилая недвижимость. Приобретение недвижимости рассматривается населением как вариант долгосрочного инвестирования своих сбережений, их защиты от инфляции и обесценения национальной валюты. Согласно статистике, именно в 2008-2009 гг. и 2014-2015 гг. темпы роста ввода в действие жилых домов ускорились и составляли по сравнению с базовым 1990 г. соответственно 457-477 % и 606-651 % [3, с. 54].

Кроме того, доходы от сдачи в аренду недвижимости и иного имущества существенно дифференцированы в зависимости от достатка домохозяйства (табл. 1).

Как видно из данных таблицы, доходы 10-й превышают доходы 1-й децильной группы населения в 244 раза! За анализируемый период доходы от сдачи в аренду недвижимости в первой децильной группе сократились, а в остальных – увеличились от 2 до 8 раз. При этом доля операций с недвижимым имуществом и аренде в теневом и неформальном секторе экономики по оценкам 2014 г. составила 7,8 % от ВВП [1].

**Динамика денежных доходов домашних хозяйств от сдачи в аренду
недвижимости и другого имущества по 10-ти процентным (децильным) группам,
в среднем на домохозяйство, в месяц, рублей***

10-ти процентные группы населения	2011	2013*	2014	2015	Темп роста 2015 г. / 2011 г., %
все домохозяйства	206,9	150,8	406,9	761,0	367,81
1 группа	25,4	9,6	16,4	13,3	52,36
2 группа	8,0	10,9	52,2	45,5	569,0
3 группа	13,0	38,7	42,0	40,5	311,54
4 группа	27,4	47,9	56,1	88,3	322,26
5 группа	33,9	37,7	110,5	230,9	681,1
6 группа	36,6	53,6	194,5	290,3	793,17
7 группа	83,4	171,5	402,9	451,0	540,77
8 группа	261,2	169,3	469,9	564,2	216,00
9 группа	192,2	234,3	508,4	1122,7	584,13
10 группа	1093,2	532,6	1684,6	3247,3	297,05

* Составлена по: *Итоги федеральных статистических наблюдений по социально-демографическим проблемам. Федеральная служба государственной статистики. Режим доступа http://www.gks.ru/free_doc/new_site/inspection/itog_inspect1.htm. Данные за 2012 г. в открытом доступе не представлены.*

Таким образом, доходы от сдачи в аренду недвижимости способствуют увеличению имущественного неравенства среди населения и в некоторой части скрываются от налогообложения. Полагаем, что вмененное налогообложение данной категории доходов может стать эффективным инструментом как вывода операций из тени, так и сокращения имущественного неравенства.

В отчете Organisation for Economic Cooperation and Development (далее ОЭСР) по реформированию экономической политики в посткризисный период государствам-членам рекомендуется устранить искажения на рынке жилья путем налогообложения условно исчисленной арендной платы [4]. В настоящее время только несколько стран взимают таковой вмененный налог. Применяемые же большинством государств – членом ОЭСР налоги на недвижимое имущество не могут быть достойной альтернативой, так как уплачиваются как владельцами жилых помещений, так и арендаторами (перекладываются на арендатора через арендную плату). Кроме того, их вклад в доходы бюджета слишком мал.

В то же время, процентные платежи по ипотечным кредитам могут быть вычтены из налоговой базы по подоходному налогу примерно в половине стран ОЭСР, а в нескольких предоставляется налоговый кредит для приобретения недвижимости. Эксперты ОЭСР рекомендуют избегать налогов, которые благоприятствуют домовладению, так как эта практика может привести к чрезмерному инвестированию в жилищное строительство и вытеснению более продуктивных инвестиций, что негативно влияет на производительность и рост.

В настоящее время в России существуют предпосылки использования налогообложения вмененного дохода от сдачи недвижимого имущества в аренду. Налоговые органы имеют полную информацию о предмете налогообложения и его кадастровой стоимости. Органы статистики адаптировали и используют методику оценки вмененного валового дохода, которая может быть положена в основу исчисления налоговой базы.

Введение налога на вмененный доход от сдачи в аренду (найм) недвижимости будет способствовать росту налоговых поступлений в бюджет, переливу сбережений населения в инвестиции, более продуктивные с точки зрения неоиндустриального развития, нежели чем жилая недвижимость, а также сокращению имущественного неравенства.

Список использованных источников:

1. Корректировка валовой добавленной стоимости на экономические операции, ненаблюдаемые прямыми статистическими методами. Данные Федеральной службы государственной статистики РФ. Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/vvp-god/tab14-19.htm
2. Россия в цифрах - 2016 г.: Стат. Сб. / Росстат. – М., 2016 – 543 с.
3. Строительство в России. 2016: Стат. сб. / Росстат. - М., 2016. – 111 с.
4. OECD (2011) Housing and the Economy: Policies for Renovation. Chapter from forthcoming: Economic Policy Reforms 2011 «Going for Growth». pp. 3-24 URL: <http://www.oecd.org/newsroom/46917384.pdf>

*Степан Лукачина, студент 4 курсу
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород, Україна
Науковий керівник: Мінкович В.Т., ст. викладач*

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПОДАТКУ НА ДОХОДИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ В УКРАЇНІ

На сучасному етапі розвитку вітчизняної системи оподаткування дуже вагомим місцем серед прямих податків належить податку на доходи фізичних осіб (далі ПДФО). В Україні цей платіж є одним із головних джерел формування доходів місцевих бюджетів та виконує роль соціального регулятора, впливаючи на кожного члена суспільства. Тобто, у результаті перерозподілу доходів фізичних осіб, з одного боку, реалізується фіскальна функція щодо формування фінансової бази держави, а з іншого – регулююча щодо впливу на суспільні процеси. Так, за 2016 рік надходження від ПДФО сягало в абсолютному значенні 139 млрд грн чи 19,3% серед усіх надходжень до загального фонду Зведеного бюджету України. А у загальному фонді місцевих бюджетів, розмір ПДФО складає 79 млрд грн чи 23% від усіх надходжень [2]. Як видно ПДФО є одним з основних джерел наповнення бюджетів різних рівнів, але при цьому механізм його справляння має ряд недоліків, які гальмують виконання ним його основних функцій.

Так однією із головних проблем, яка була викликана численними змінами механізму прибуткового оподаткування громадян є «зрівнялівка» податкових ставок. На сьогодні статистика свідчить, що в Україні близько 90% населення мають низькі доходи, а лише 10% надвисокі, то виходить так, що завдяки єдиній ставці ПДФО, громадяни з низькими доходами сплачують податок так само як і громадяни, доходи яких є значно вищими [4]. Внаслідок існування цієї проблеми порушуються особливості, яка притаманна прямим податкам, а саме – не забезпечується соціальна справедливість. Другою найбільш суттєвою проблемою, яка стосується ПДФО є те, що на сьогодні рівень оподаткування заробітної плати громадян з урахуванням розміру єдиного соціального внеску є достатньо високим у порівнянні із середньою заробітною платою. Це призводить до того, що все більше роботодавців провокують поширення тіньової зайнятості та приховування реального доходу від оподаткування, шляхом виплати заробітної плати у конвертах [5]. Важливим недоліком сучасної вітчизняної системи оподаткування доходів фізичних осіб є наявність на даний час

неефективного елементу – це податкової соціальної пільги. Нині система податкових соціальних пільг не забезпечує виконання соціальної політики, згідно з якою рівень доходу, що покриває базові потреби громадянина, звільняється від оподаткування [1]. Крім того в сучасних реаліях, мало хто зможе отримати цю соціальну податкову пільгу, адже з підвищенням мінімальної заробітної плати велика кількість населення не підпадає під умови отримання 50% соціальної податкової пільги.

До інших актуальних проблем сучасної системи оподаткування доходів фізичних осіб в Україні відносимо також такі як: складно побудоване податкове законодавство та складний механізм нарахування ПДФО, який потребує спрощення; присутність поряд з ПДФО військового збору, який збільшує рівень податкового навантаження; сума сплаченого ПДФО надходить не до бюджету за місцем проживання працюючого громадянина, а до бюджету за місцем його роботи, що призводить до неотримання соціальних послуг за місцем проживання [4]; відсутність у населення довіри до уряду та відсутність відчуття «соціальної справедливості», що призводить до ухилення від сплати ПДФО.

Таким чином, основними шляхами подолання вище названих проблем визначаємо наступні: по-перше, перехід на прогресивну систему оподаткування доходів фізичних осіб, яка б в основному забезпечувала соціальну справедливість у суспільстві. Проте дана система повинна бути побудована таким чином, щоб застосовувати податок на ті доходи, які йдуть на накопичення (інвестування), і в жодному разі не зачіпати коштів, що витрачаються на споживання [3]. По-друге, необхідно збільшити суму, яка дозволить отримувати 50% податкову соціальну пільгу. Саме цей захід дозволить знизити обсяги функціонування тіньового сектору економіки, де наявна заробітна плата «в конвертах». По-третє, важливим також є спрощення викладення податкового законодавства та не часті зміни в ньому. Можливо вдалим заходом буде спрощене ілюстроване пояснення податкових законів з боку виконавчих органів влади та наявність відео уроків, щодо заповнення податкових декларацій для тих громадян, які не мають достатніх знань.

Отже, на сьогодні ПДФО має ряд суттєвих недоліків, які потребують ефективних шляхів їх вирішення. Слід звернути увагу, що першим кроком до реформування системи оподаткування доходів населення повинен бути перехід на прогресивне оподаткування, що дасть змогу забезпечити реалізацію як фіскальної політики так і чинника соціальної справедливості. І другим невідкладним кроком є вирішення проблеми поширення тіньової зайнятості та приховування реальних доходів громадян від оподаткування.

Список використаних джерел:

1. Боровик П. Проблеми справляння податку з доходів фізичних осіб [Електронний ресурс] / П. Боровик, К. Мазур. – Режим доступу до ресурсу: <http://oldconf.neasmo.org.ua/node/1005>.
2. Державна казначейська служба України: Виконання Державного бюджету 2016 [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=308375>.
3. Заболотна О. В. Проблеми сплати податку на доходи фізичних осіб на сучасному етапі / О. В. Заболотна // зб. студент. наук. праць. «Одеса 2014 – 2015». – 2015. – №3. – С. 96-105.
4. Непочатенко О. О. Оновлений механізм справляння податку на доходи фізичних осіб: проблеми та перспективи / О. О. Непочатенко, П. М. Боровик, Д. Ю. Парій // Економіка. Управління. Інновації. Серія : Економічні науки. – 2016. – № 1. – Режим доступу до ресурсу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2016_1_16.
5. Хоменко О. Є. Ефективність системи оподаткування доходів фізичних осіб в Україні / О. Є. Хоменко // зб. студент. наук. праць. «Одеса 2014 – 2015». – 2015. – №3. – С. 405-413.

Вікторія Мінкович, ст. викладач

Іван Фурик, студент 4 курсу

ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород, Україна

НЕДОЛІКИ СУЧАСНОЇ СИСТЕМИ МІСЦЕВОГО ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ

В складних сучасних умовах економічної нестабільності в нашій державі актуалізується проблема розвитку окремих регіонів. Адже ефективне задоволення потреб населення залежить від фінансової самодостатності цих територій. Чинна система місцевого оподаткування в Україні, як і податкова система країни в цілому, потребує постійного удосконалення, оскільки від неї вимагається, з одного боку, забезпечення фінансовими ресурсами потреби органів місцевого самоврядування, а з іншого, служити інструментом місцевої соціально-економічної політики, спрямованої на виконання завдань збалансованості економіки та розвитку регіонів [5]. При цьому існування місцевих податків і зборів відповідає, в першу чергу, інтересам територіальних громад, від імені яких діють органи місцевого самоврядування, оскільки такі платежі є виключно їх фінансовою базою.

Основою фінансової автономії органів місцевого управління є місцеві бюджети, які використовуються для регулювання господарських процесів, розвитку культури і освіти, вирішення соціальних проблем тощо. Вітчизняна бюджетна практика передбачає формування дохідної частини місцевих бюджетів в основному за рахунок загальнодержавних податків і бюджетних трансфертів (дотацій і субвенцій). Місцеві ж податки та збори як власне джерело бюджетів місцевого самоврядування в Україні становлять станом на 2015 рік всього 27,5% від доходів місцевих бюджетів [3], в той час як в розвинених країнах саме вони є головним атрибутом місцевого самоврядування. Зокрема, місцеві податки утворюють близько 60% прибуткової бази місцевих органів влади в Німеччині, 48% – у Швейцарії, 38% – в Італії, 45% – в Австралії, 44% – в Норвегії [5].

З прийняттям Податкового кодексу України у 2011 року структура місцевих податків і зборів зазнала суттєвих змін. Незважаючи на скорочення кількості даних платежів з 14-ти до 5-ти їх питома вага у доходах збільшилася, а саме зростала від 2,9% у 2011 році до 8,0% у 2014 році. Якщо порівняти ці суми, то у 2010 році (до прийняття ПКУ) ця частка становила 1-2%. Одним з чинників такої ситуації є включення до їх складу єдиного податку. Хоча при цьому все одно можна спостерігати низьку фіскальну роль місцевих податків і зборів в Україні, оскільки середньорічна частка доходів від них у доходах та податкових надходженнях місцевих бюджетів склала 1,9% та 4,7%, і тільки у 2015 р. вона зросла до 9,2% та 27,5% відповідно. Окрім того, з 2015 року до місцевих податків і зборів віднесено також податки на майно, зокрема плата за землю. Завдяки цьому місцеві податки і збори стали другим за обсягом джерелом наповнення місцевих бюджетів. Їхня частка у податкових доходах місцевих бюджетів з урахуванням податків на майно та єдиного податку сягнула 27,5 %, а обсяг – 27,0 млрд грн [3].

Таким чином, окрім невиконання вітчизняною системою місцевого оподаткування в повній мірі фіскальної функції, визначаємо ще й такі її недоліки [1-2; 4-5]: невеликий перелік місцевих податків і зборів в порівнянні з іншими країнами; відсутність правових механізмів у органів місцевого самоврядування щодо запровадження на своїй території власних податків і зборів, що може позитивно вплинути на політику органів місцевого

самоврядування; низький рівень зацікавленості місцевих органів влади у додатковому залученні коштів від справляння місцевих податків і зборів; відсутність взаємозалежності між рівнем суспільних послуг, які надаються на певній території, з податковими зусиллями населення; нерозвиненість регіональної податкової політики, що проявляється у відсутності таких місцевих податкових платежів як екологічні податки, плата за певні послуги місцевих органів влади тощо.

Також до недоліків місцевого оподаткування в Україні можна віднести невміння місцевих органів влади реалізовувати прихований податковий потенціал та ефективно регулювати економічну діяльність на місцях, непрозорість в адмініструванні окремих податків. Саме внаслідок даної проблеми, навіть, при закріпленні достатнього кола платників податків і раціональної ставки податку, місцеві бюджети недоотримують значні кошти. Таким чином, пошук шляхів збільшення обсягу місцевих податків і зборів повинен відбуватися не тільки в напрямку простого збільшення платників податків та розширення бази оподаткування, а й у напрямку вибору таких податків і встановлення таких платників, які б забезпечували невеликі адміністративні витрати та ефективний податковий контроль при достатньому обсязі надходжень, що надасть можливість створити надійне джерело дохідної частини місцевих бюджетів [5]. Адже дотримання означених вимог є запорукою створення міцної, стабільної вітчизняної системи місцевого оподаткування, яка сприятиме ефективній реалізації регіональної соціально-економічної політики та забезпечить фінансову стійкість регіонів.

Список використаних джерел:

1. Думчиков М. О. Теоретичні засади історичного аспекту розвитку та формування системи місцевих податків і зборів / М. О. Думчиков // Юридичний електронний науковий журнал. – 2015. – № 5. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukraini.povidomlenia_/2015/5.html.
2. Курило В. І. Значення місцевих податків у процесі реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні / В. І. Курило // Актуальні проблеми створення інтелектуальних і індустріальних парків: [Збірник матеріалів Всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Київ, 22 лютого 2016 року)]. — К.: «МП Леся», 2016. – С. 49-51.
3. Офіційний веб-сайт Державної казначейської служби України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua>
4. Семенова К. О. Проблеми та перспективи формування місцевих бюджетів в Україні / К. О. Семенова, О. О. Сидоренко // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/8_NMI/Economics/3_104510.doc.htm
5. Сошка Н. В. Суперечності та перспективи розвитку системи місцевого оподаткування в Україні / Н. В. Сошка // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=783>.

Ірина Мойсеєнко, д.е.н., професор

Львівський державний університет внутрішніх справ, м. Львів, Україна

ВИЗНАЧЕННЯ НАПРЯМІВ ПОДАТКОВОГО СТИМУЛЮВАННЯ ПОПИТУ

Для України першочерговим стратегічним імперативом на сучасному етапі постає необхідність стабілізації економіки та фінансової безпеки. Досягнення такої мети потребує реалізації як загальних тактичних цілей (економічне зростання, обмеження інфляції, зростання зайнятості), так і оптимізації деформованої структури податкового навантаження, обмеження негативного впливу макроекономічних і трансформаційних чинників, що були в практиці останнього періоду.

Наукову проблематику з питань податкового навантаження досліджували такі українські науковці, як: В. Андрущенко, В. Валігура, О. Данілов, Л. Демиденко, Т. Єфименко, Ю. Іванов, С. Корецька, А. Крисоватий, І. Луніна, І. Лютий, В. Мельник, В. Опарін, Н. Кондратенко, А. Соколовська, В. Саніна, О.

Досягнення цілей реалізації податкового регулювання стимулювання попиту детермінується двома групами чинників, з одного боку, це формальні норми, що мають відповідати цілям фіскального регулювання, стримування чи перерозподілу, а з другого боку, це макроекономічні та макросоціальні чинники, що визначаються станом розвитку економіки[3].

Для всебічного аналізу фіскальної ефективності непрямих податків запропоновано комплекс показників та коефіцієнтів, які характеризують різні аспекти економічних відносин, що виникають при їх функціонуванні, а саме: надходження та питома вага у доходах та податкових надходженнях зведеного бюджету України; частка непрямих податків у ВВП та їх еластичність по ВВП, економетричні моделі тренду непрямих податків[1].

Графічний аналіз тенденції зміни за 2005-2015 рр. таких показників фіскальної політики України як непрямі податки (рис. 1) вказує на існування чіткої основної тенденції розвитку до зростання податків на споживання загалом, а також за окремими статтями – податку на додану вартість, акцизний збір та податки на міжнародну торгівлю та зовнішні операції.

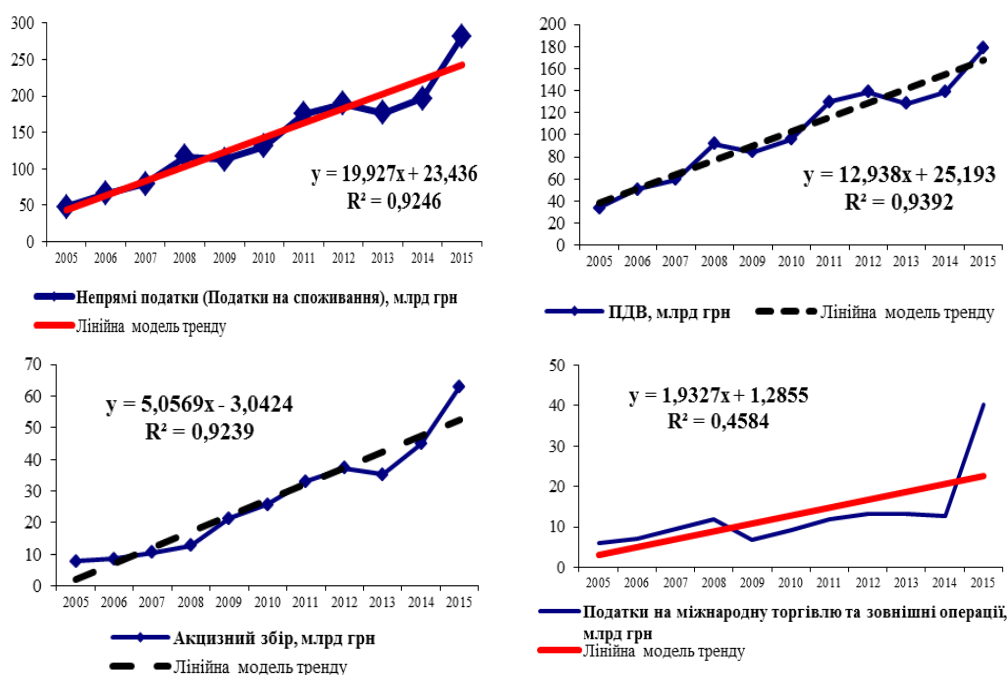


Рис. 1. Емпірична і теоретичні лінії тренду податків на споживання в Україні за даними 2005-2015 рр. [2]

Для оцінки зміни податкових надходжень залежно від зміни показників економічного зростання (ВВП,Фб) пропонується показник еластичності податків такого типу

$$Кеп = \frac{\Delta НП_v / НП_0}{\Delta ВВП / ВВП_0},$$

де $\Delta НП_v$ - приріст непрямих податків в цілому та за видами;

Коефіцієнт еластичності непрямих податків відображає зміни податкових надходжень при зміні відповідних показників. Якщо $Кеп$ більше рівне 1, податкові

надходження зростають більш швидкими темпами порівняно із зростанням макропоказника і частка непрямих податків у ньому також зростає. Якщо Кеп менше 1, то питома вага податкових надходжень знижується.

Найповніше інтереси суб'єктів економіки збігаються при значенні коефіцієнта еластичності рівним одиниці. При інших значеннях відбувається порушення прав держави або суб'єктів економіки. Таким чином такий показник еластичності попиту слід в обов'язковому порядку враховувати при встановленні напрямів податкового регулювання стимулювання попиту.

Позитивним для економіки можна вважати дотримання протягом тривалого періоду стосовно низького рівня нееластичності попиту (зростають і податкові надходження, і відповідний економічний показник, що визначається, останній вищими темпами) або стосовно низької еластичності пропозиції (зростання частки податків у джерелі їх сплати не перешкоджає достатньому зростанню ВВП і ВДВ). І навпаки, негативним можна визнати збереження протягом тривалого часу значення коефіцієнтів еластичності попиту на рівні більше одиниці, а коефіцієнтів еластичності пропозиції — значно менше одиниці. Це свідчить про непродуктивне зростання податкового тягаря, нездатність діючої податкової системи мобілізувати до бюджету достатній обсяг податкових надходжень навіть при зростанні економічних показників через високий рівень податків ухилення від оподаткування.

Використання при аналізі ефективності податкового регулювання податкових коефіцієнтів дає змогу більш точно оцінити пріоритети податкової політики, а використання обернених показників дозволяє прогнозувати рівень макропоказників фінансової безпеки.

Список використаних джерел:

1. Мойсеєнко І.П. Непрямі податки в механізмі гарантування фінансової безпеки України/ І.П. Мойсеєнко, Ривак Н.О. //Фіскально-бюджетні механізми забезпечення фінансової безпеки держави: колективна монографія. За заг. ред. Г.Я. Аніловської.-Львів: СПОЛОМ, 2012.- С. 32-48.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики [Електронний ре- сурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Педь І.В. Непрямі податки в податковій системі України: Навч. посіб./ За ред. Ю.М. Лисенкові. – К.: Знання, 2008.- 348с.

*Софія Мороз, Вікторія Якімова, студентки 3 курсу
Університет митної справи та фінансів, м. Дніпро, Україна
Науковий керівник: Хімич К.І., ст. викладач*

УХИЛЕННЯ ВІД СПЛАТИ ПОДАТКІВ В УКРАЇНІ : ОСНОВНІ ПРИЧИНИ, НАСЛІДКИ ТА ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ ПРОБЛЕМИ

Реалізація ринкової економіки як головного напрямку економічного розвитку держави вимагає від України чіткої системи фінансових та економічних регуляторів – бази всієї економічної системи. Одними з найважливіших регуляторних елементів є податкові надходження до бюджету, які на базі розподілу та перерозподілу внутрішнього продукту є джерелом доходів для всіх фізичних та юридичних суб'єктів держави. .

Нестабільна політична ситуація призводить до появи у суб'єктів господарювання прагнення залишити у своєму розпорядженні якомога більше коштів у період стагнації економіки, що призводить до появи фактів ухилення від сплати податків

суб'єктами господарювання, що полягає у навмисному зменшенні своїх податкових зобов'язань з порушенням норм чинного законодавства [4].

Аналізуючи думки вчених, можна виділити загальні причини ухилення від податків суб'єктами господарювання: економічна нестабільність, відсутність довіри та партнерства у взаємовідносинах між платниками податків та контролюючими органами, корупція чиновників і політиків, неефективна податкова перевірка, схильність індивідів до ризику, нерівномірність податкового навантаження, заплутаність й нестабільність податкового законодавства.

За січень 2017 року органами, що здійснюють контроль за додержанням податкового законодавства, було опубліковано 155 кримінальних правопорушень з приводу ухилення від сплати податків та зборів на загальну суму 73719,62 тис. грн., що на 32929,275 тис. грн. більше ніж за січень 2016 року. Особливої уваги потребує прийняття рішень з даних правопорушень, адже з 155 правопорушень у січні 2017 році по 152 правопорушеннях на кінець періоду рішення не було прийнято, що свідчить про неефективне функціонування органів податкового контролю [2].

Оскільки податкові надходження становлять значну частину доходів бюджету, ухилення від сплати податків призводить до виникнення загрози дефіциту державного бюджету. Що у комплексі зі зростанням внутрішніх та зовнішніх державних зобов'язань наближає країну до дефолту.

У ході дослідження питань даної тематики пошук розв'язку даної проблеми реалізується з двох боків: реформація податкової системи держави та посилення заходів контролю грошових потоків, або створення сприятливих умов для суб'єктів господарювання, що стимулює їх до добровільної сплати податків.

Для вирішення проблеми ухилення від сплати податків можна скористатися досвідом США, а саме підвищення мотивації суб'єктів до сплати податків. Важливу роль у цьому відіграє наявність стимулів у вигляді можливостей для скорочення своїх податкових зобов'язань або відшкодування раніше сплачених податків. Податкові пільги у США може застосовувати кожен платник податків, незалежно від рівня оподатковуваного доходу та інших обмежень, які діють в Україні [4].

Україна переймає досвід США у процесі співпраці: 7 лютого 2017 року Міністр фінансів Олександр Данилюк і посол США Марі Йованович підписали міжурядову угоду для поліпшення виконання податкових правил і застосування положень закону США "Про податкові вимоги до іноземних рахунків" між Україною та США, що дасть змогу суттєво полегшити вирішення проблеми «тіньового» оподаткування.

Основна економічна проблема, причиною появи якої є ухилення від сплати податків, – це недосконалий перерозподіл доходів у суспільстві [4]. Зменшення собівартості продукції через навмисне заниження податкового тягаря призводить до недосконалої конкуренції, в якій сумлінний платник податку втрачає свої позиції на ринку та мотивацію до законних способів отримання додаткового прибутку.

Вирішення даної проблеми та подолання її негативних для розвитку економіки наслідків в Україні, на нашу думку, можливе за рахунок наступних чинників: поступове зниження податкового навантаження з використанням міжнародного досвіду; справедливий розподіл податкового навантаження; підвищення ефективності механізму оподаткування; підвищення рівня компетентності та ефективності податкових служб у питаннях податкового контролю; розроблення комплексної програми державного стимулювання економіки; запровадження обов'язкового декларування доходів фізичних осіб як інструменту контролю.

Список використаних джерел:

1. Вавілов П.М. Ухилення від сплати податків в Україні: причини виникнення та шляхи подолання проблеми / П. М. Вавілов // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2013. – №2. – С. 24-27.
2. Генеральна прокуратура України [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.gp.gov.ua/ua/stst2011.html?dir_id=113283&libid=#
3. Тимошенко А. О. Теоретичні основи формування системи податкового контролю / А. О. Тимошенко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 12. – С. 53-56. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/frvu_2012_12_14
4. Фролова Н. Б. Порівняльний аналіз факторів ухилення від сплати податків в Україні та США / Н. Б. Фролова // Економіка і прогнозування. – 2014. – № 3. – С. 148-156. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econprog_2014_3_14

Катерина Орлова, студентка 3 курсу

*ДВНЗ «Кременчуцький національний університет ім. Михайла Остроградського»,
м. Кременчук, Україна*

Науковий керівник: Авраменко О.І., ст. викладач

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ НЕПРЯМОГО ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ

На сучасному етапі переосмислення досягнутих результатів і вибору наступних напрямів соціально-економічного розвитку України, значну увагу приділяють такому ефективному методу державного регулювання, як податкова політика. Непрямі податки є основним джерелом формування доходів Державного бюджету України [1, с. 67].

Актуальність обраної теми полягає в тому, що на даний момент непряме оподаткування виступає важливим засобом впливу на обсяги споживання населення. Тому одним із завдань вдосконалення системи непрямого оподаткування є сприяння отриманню стабільних надходжень до державного бюджету України для реалізації необхідних загальнодержавних завдань. Дослідженню даної проблематики присвячено праці таких відомих науковців як М. Кучерявенка, А.М. Соколовської, П.В. Мельника, В.Л. Андрущенко. Метою дослідження є пропонування та аналіз пропозицій щодо напрямів вдосконалення непрямого оподаткування в Україні з урахуванням досвіду європейських країн.

Як відомо, непрямі податки виступають надбавкою до ціни товарів і сплачуються кінцевими споживачами цих товарів (податок на додану вартість (ПДВ), акцизний податок, мито). Їх розмір для окремого платника прямо не залежить від величини його доходів [3, с.81]. Непрямі податки являються стабільним джерелом доходів, за рахунок яких формується більша частина доходів державного бюджету (табл.1) [2].

Домінуючу роль у наповненні ДБУ відіграє ПДВ. Відстежується тенденція збільшення обсягу ПДВ з кожним роком: у 2014 р. – 139,00 млрд. грн., у 2015 р. – 164,11 млрд. грн., у I кварталі 2016 р. – 53,09 млрд. грн. Не беручи до уваги провідну фіскальну роль, ПДВ має значні недоліки такі як є законодавчі суперечності, зниження фіскальної достатності ПДВ, високий рівень ставки податку, виникнення тінювих схем ухилення від сплати ПДВ. Отже, ПДВ потребує подальшого реформування з урахуванням досвіду країн ЄС. Для цього висунуті наступні пропозиції: подальше вдосконалення законодавства у сфері ПДВ та остаточна його адаптація до вимог ЄС; ліквідація неефективних пільг із ПДВ (відповідно до практики більшості європейських країн це спростовує процедуру адміністрування

податку і відновлює принцип його справедливості); вдосконалення процесів адміністрування ПДВ (в ЄС функціонує автоматизована система обміну інформацією про ПДВ (VIES), яка дає змогу компаніям швидко отримати підтвердження ПДВ від своїх торговельних партнерів, включає механізми адміністрування ПДВ для моніторингу та контролю руху товарів між країнами ЄС для виявлення податкових правопорушень); забезпечення своєчасного відшкодування ПДВ і створення умов для недопущення нових боргів.

Таблиця 1

Структура доходів Державного бюджету України*

№	Джерело доходів	2014		2015		2016 (1 квартал)	
		млрд. грн	частка, %	млрд. грн	частка, %	млрд. грн	частка, %
1	УСЬОГО ДОХОДІВ	395,30	100	529,43	100	129,16	100
2	Податкові надходження	280,20	70,88	409,42	77,33	116,74	90,38
3	Прямі податки	83,50	21,12	126,89	23,97	39,78	30,8
4	Непрямі податки	196,70	49,76	282,53	53,36	83,42	69,2
5	ПДВ	139,00	35,16	164,11	31	53,09	41,1
6	Акцизний податок	45,10	11,41	77,46	14,63	18,89	14,63
7	Мито	12,60	3,19	40,30	7,61	0,27	0,21
8	Неподаткові надходження	115,10	29,12	120,01	22,67	11,17	9,62

* Побудовано авторами по даним [3]

Результатом впровадження даних заходів може стати зниження надходжень ПДВ до бюджету в перші роки її здійснення, але вирішальним фактором стане збільшення обсягів споживання, що в подальшому розширить базу оподаткування.

Наступним кроком до підвищення рівня непрямого оподаткування в Україні до європейських стандартів є аналіз акцизного податку. Відповідно до таблиці 1 в Україні спостерігається збільшення обсягу акцизного податку, а також його частки в доходах ДБУ: у 2014 р. 45,1 млрд. грн. і 11,41%, у 2015 р. – 77,46 млрд. грн. і 14,63%, у I кварталі 2016 р. – 18,89 млрд. грн. і 14,63%. Одними з головних напрямів усунення недоліків акцизного оподаткування запропоновано:

- підвищення рівня адаптації вітчизняного законодавства у сфері акцизного податку до законодавства ЄС;
- посилення екологічної спрямованості акцизного оподаткування відповідно до європейських стандартів за рахунок уведення акцизного податку на транспортні засоби залежно від обсягу використаного ними палива;
- поширення щорічної індексації ставок акцизного податку і рівня мінімального податкового зобов'язання щодо спати податку до бюджету на всі підакцизні товари;
- запровадження єдиної європейської валюти під час визначення розміру ставок акцизного податку і рівня мінімального податкового зобов'язання.

Останнім досліджуваним непрямим податком є мито. Згідно з таблицею 1 динаміка митних платежів протягом 2014–2016 рр. не має вираженої тенденції до змін. На сьогоднішній день існують суттєві проблеми, які впливають на стан митно-тарифного регулювання. Наприклад, наявність значної кількості пільг зі сплати ввізного мита чи ігнорування галузевими міністерствами та відомствами основних принципів і

підходів до підготовки законодавчих актів. Проаналізувавши недоліки митного оподаткування можуть бути запропоновані такі напрямки удосконалення як:

- посилення контролю органів державної влади над наданням митних пільг із метою уникнення безпідставного звільнення від оподаткування;
- створення чіткого механізму застосування спрощеного порядку проведення процедур митного оформлення та розширення прав митних органів;
- надання права Кабінету Міністрів встановлювати та змінювати ставки ввізного/вивізного мита та сприяти розширенню співпраці між органами, які займаються адмініструванням податків і контролюють цей процес.

Отже, відповідно до сучасних умов непряме оподаткування являється одним з першочергових джерел наповнення ДБУ, а також відіграє важливе значення для підвищення рівня економіки країни. Але не зважаючи на це система непрямого оподаткування на даний момент потребує подальшого реформування та удосконалення з урахуванням зарубіжного досвіду. Реалізація всіх запропонованих методів дасть змогу наблизитись до моделі, що забезпечить поєднання фіскальної ефективності з забезпеченням належного регулюючого впливу на соціально-економічні явища.

Список використаних джерел:

1. Буцька О.Ю. Непрямі податки, економічна сутність, види, переваги та недоліки / Буцька О.Ю.—Інвестиції: практика та досвід № 8.2015 — с.67-72.
2. Державна казначейська служба України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/index>
3. Крючко Л.С. Особливості непрямого оподаткування в Україні / Крючко Л.С.—Молодий вчений, № 5.2016— с.81-83.

Тетяна Петрова, асистент

Київський національний торговельно-економічний університет, м. Київ, Україна

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Податкова політика серед складових елементів фінансової політики є багато в чому визначаючою соціально-економічний напрям розвитку країни. Саме у податковій політиці відображаються суспільні інтереси і завдяки їй реалізуються функції і завдання органів державної влади. Податкова політика спрямована на акумулювання необхідних коштів у бюджеті різних рівнів та їхні витрати через механізм оподаткування з метою досягнення низки макроекономічних цілей – збільшення зайнятості, забезпечення стабільного економічного зростання, регулювання сукупного попиту та пропозиції.

Вагома частка податкової складової у доходах бюджету створює можливість використання процесу їх мобілізації для досягнення регулюючого впливу на соціально-економічні процеси та значною мірою обумовлює пріоритети бюджетної політики у сфері доходів пріоритетами та заходами податкової політики. При цьому рівень податків у доходах бюджетів в умовах розвинених ринкових відносин обмежує частку валового внутрішнього продукту яка може бути перерозподілена через бюджет і, відповідно, обсяги його видатків. Ця обставина потребує посилення уваги держави до стимулювання економічних процесів, покращення інвестиційного клімату, обґрунтованого вибору пріоритетів, формування оптимального рівня податкового навантаження на платників податків з метою формування матеріальної бази бюджетних доходів.

В середньостроковий період першочерговим завданням податкової політики є запровадження податкового стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності. Для активізації інноваційної діяльності вітчизняних підприємств необхідно за допомогою податкових пільг стимулювати випереджаюче зростання виробництв, заснованих на нових технологічних укладах; підтримувати розвиток принципово нових енерго- і ресурсозберігаючих технологій, створення нових поколінь техніки.

Пільгове оподаткування повинно здійснюватися відповідно з встановленими державними вимогами і стандартами. Суб'єкти господарювання повинні брати на себе чіткі зобов'язання щодо використання коштів, зекономлених у результаті наданої пільги, зниження витрат, зміна асортименту продукції, технічне переозброєння виробництва, впровадження енергозберігаючих технологій тощо. При цьому фіскальній і стимулюючій функціям податків слід надавати оптимальне співвідношення, що вимагає раціоналізації структури податкової системи і розвитку податкових відносин.

З подоланням найбільш гострих проблем перехідного періоду повинно знижуватись навантаження на непрямі податки. Змінюватись повинна, насамперед, їх структура в напрямку зменшення частки податку на додану вартість із доведенням її до середньоєвропейського стандартного рівня. Крім того доцільно ввести пільгову ставку податку на додану вартість для деяких соціально важливих товарів і послуг, з одночасним упорядкуванням пільг, удосконалити порядок відшкодування податку при експорті та зростання частки акцизних зборів і мита.

Подальше реформування податкової системи передбачає розв'язання низки питань, а саме: узгодження стратегічних і тактичних завдань податкової політики та шляхів їх реалізації; наукове обґрунтування податкових новацій; забезпечення поєднання гнучкості й стабільності податкового законодавства; узгодження змісту податкової новації з умовами її реалізації; пошук адекватних шляхів усунення суперечності між інтересами фіску та економічними інтересами платників податку; забезпечення відповідності податкових новацій суспільним очікуванням як запорука їх суспільного сприйняття.

Svitlana Sivitska, Ph.D.

Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University, Poltava, Ukraine

THE FORECASTING OF BUDGET-FORMING TAXES IN THE FIELD OF EXCISE TAXATION

The basic components of the budget mechanism are budget planning and forecasting. The volume of financial resources, which are formed in the State and resources that are accumulated and distributed through the budget system, are determined due to these two elements, the planned targets of the volume of revenue and expenses of the State budget, which are adopted annually during the making of the main law of Ukraine "On the State Budget of Ukraine for the Relevant Year", are formed.

The forecasting is a tool for effective and balanced management of public finances, which enables to increase the role of fiscal policy in the implementation of economic and social goals of the Cabinet of Ministers of Ukraine, first of all, in order to increase the level of State social standards and the reduction of the level of poverty. The forecasting of revenues by the State Tax Inspection Authority is aimed at an objective representation of potential volumes of mobilization on specified periods to budget funds from taxpayers and

payments in calculations, the formation of indicators for the justification of fulfillment and over fulfillment of the budget revenues of these payments.

Forecasting accruals of payments is an important stage in planning of volumes of revenue amounts to the budget, which must be provided by the State tax authorities, so its task is to define the following indicators that most fully and realistically reflect these volumes. It shows the limitations of forecasting methodology and so this issue is quite relevant in our country. The value added tax is one of the main sources of filling the state budget, but its administration is somewhat problematic. And the debt on the VAT refund, numerous exemptions from VAT and the low level of tax discipline are the main ones among these problems. These aspects affect the process of forecasting of State revenue from VAT.

Despite the large number of foreign and domestic scientific research on the creation of new and improvement of existing techniques and methodologies of budget planning and forecasting, there are only a few methods, each of which has both its own advantages and disadvantages, in Ukrainian practice of forecasting.

The method of forecasting of budget revenues is conducted in six stages [1]:

1. Definition of projected income tax from goods produced in Ukraine (works, services) on the basis of dynamics and fluctuations in domestic demand.

2. Definition of projected income tax from goods produced in Ukraine (works, services) on the basis of dynamics and changes in conditions of gross value added by kinds of economic activity.

3. Definition of the average value of projected income tax from goods produced in Ukraine (works, services), based on the results of the calculations covered by the first and second stages.

4. Definition of projected income tax from goods imported to the territory of Ukraine on the basis of the dynamics of import of goods.

5. Definition of forecasting of budget refund in cash on the basis of dynamics of export of goods and services and dynamics of industrial output.

6. Definition of balance of income tax to the budget according to the formula:

Therefore, forecasting revenue to the budget is the basis of planning of public finance. Carrying out accurate calculations of payments to the budget provides an opportunity to determine the optimum volume and a rational structure of its spending. The presented results of research are essential for the realization of State financial policy. Using modern approaches to forecasting of payments to the budget is the key to improvement the efficiency of the financial policy of the State [2]. That is, to get the most probable forecast, we should combine different methods of forecasting (expert, statistical, mathematical modelling), which will help to reduce financial risks and provide prevention of fluctuations at the stages of execution. Expert methods are appropriate when it is necessary to align the results of partial forecasts between them; their disadvantages are the presence of only deterministic or probabilistic formulation of the problem, the existence of difficulties during the alignment of partial forecasts in terms of fundamental disputes of experts and conflict subject area (which is typical for tasks of the sphere of forecasting revenue to the budget); the existence of the risk of errors due to the experts' interest in the results, their lack of competence and a lack of information on the object under inquiry. That is, while forecasting the budget income expert methods are to be used, but because of their inherent drawbacks, they should be combined with other methods of forecasting. In Ukraine, the use of methods of budget-tax practice has its own features, caused by the transitional nature of the economy and social development. Firstly, there is the human factor that is connected with a change of values, attitudes and stereotypes of behavior, since the reforms disorient the society for

some time, create an atmosphere of uncertainty. Secondly, a change in taxes and payments takes place during a transition period. Thirdly, the structural economic reforms greatly affect the priorities and parameters of the State budget, but the issue of planning remains open, relevant and controversial.

List of references:

1. On approval method of forecasting revenues VAT: Order of the Ministry of Finance of Ukraine, Ministry of Economy and European Integration of Ukraine, State Tax Administration of Ukraine and State Customs Service of Ukraine №545/315/502/637 of 31 August 2008 [Electronic resource]. – Access mode: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1202-04>

2. The official portal of the State Fiscal Service of Ukraine [Electronic resource]. – Access mode: <http://sfs.gov.ua>

*Гулрух Хасанова, к.э.н., доцент
Бухарский инженерно-технологический институт, г. Бухара, Республика Узбекистан*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ В РЕСПУБЛИКА УЗБЕКИСТАНЕ

В этом году Республика Узбекистан отметила двадцатипятилетие обретения своей независимости. Налоговая система является ровесницей нашего суверенного государства. Взыскание налогов – одна из древнейших задач и основное условие государственности. Налоги способствуют развитию образования, социальной поддержке малообеспеченных граждан, сохранности правопорядка, обеспечению оборонного потенциала, служат источником финансирования формирования и развития инфраструктуры.

С первых дней обретения независимости началась деятельность по формированию собственной налоговой системы. В Конституционном Законе «Об основах государственной независимости Республики Узбекистан» обозначено: «Налоги и сборы, взимаемые на территории Республики, поступают в государственный бюджет и региональные бюджеты Республики Узбекистан» (статья 12).

Можно выделить три основных этапа развития национальной налоговой системы:

- Первый этап (1991-1995 годы) – формирование налоговой системы.
- Второй этап (1996-2005 годы) – приведение налоговой системы в соответствие с рыночными отношениями.
- Третий этап (с 2006 года до сегодняшнего дня) – совершенствование налоговой системы в условиях рыночных преобразований и модернизации экономики.

В 2008 году в Республика Узбекистане разработан и внедрён Налоговый Кодекс в новой редакции, основывающийся на накопленном опыте в сфере налогового управления с учётом сложившихся рыночных отношений. Налоговый Кодекс в новой редакции непосредственно стал реально функционирующим документом, подробно определяющим нормы налогообложения. В результате количество подзаконных нормативно-правовых документов в сфере налогового законодательства значительно сократилось, оно приобрело завершённый вид и прозрачность, противоречивые аспекты были устранены.

За период 2008-2016 годов в Налоговый Кодекс 31 раз были внесены изменения и дополнения. Они были направлены на следующее: а) усиление стимулирующей роли налогов в развитии производства и оказания услуг, обеспечения рационального и экономичного использования ресурсов; б) упрощение налоговой системы

посредством отказа от неэффективных налогов (экологический налог, выплаты за загрязнение окружающей среды), а также обеспечение максимальной степени единообразия правил расчёта обязательных платежей и порядка их выплаты; в) установление единого порядка начисления налогов на схожие по сути доходы; г) сокращение числа налогов и обязательных платежей, обладающей единственной налоговой базой; д) обеспечение единообразия, пересмотр и сокращение льгот и привилегий по налогам и обязательным платежам в целях обеспечения возможности снижения ставок для расширения налоговой базы.

Основным субъектом совершенствования налоговой системы на третьем этапе является малый бизнес. Подавляющее большинство изменений и дополнений, внесенных в налоговое законодательство, были направлены на упрощение системы налогообложения на малых предприятиях и микрофирмах, сокращение их налогового бремени, устранение препятствий для их развития. Вместо выплаты единого налога и обязательных платежей во внебюджетные фонды малые фирмы и микрофирмы начали выплачивать единый налог. Ставка единого налога сократилась с 13 до 5 процентов, а это означает уменьшение реального налогового бремени в 2,6 раза. Выплаты в Пенсионный фонд, фонд обеспечения занятости и в Совет федерации профсоюзов Республика Узбекистана были объединены в единый социальный платёж. Для субъектов малого бизнеса его ставка сократилась с 25 до 15 процентов. Был внедрён порядок выплаты единого налога и единого социального платежа, что позволило значительно сократить проверки документов без риска увеличения бюджетных потерь. Ставка налога на дивиденды была сокращена с 15 до 10 процентов, а в 2010-2013 годах для создателей малых предприятий и микрофирм она была нулевой. Налоговое бремя крупных предприятий также облегчилось. Ставка налога на прибыль сократилась с 12% (2006 г.) до 7,5% (2016 г.) Количество текущих выплат за квартал сократилось с 6 до 3. Ставка единого налога сократилась до 25%. Текущие выплаты по НДС и акцизному налогу были ликвидированы (при сохранении ставки НДС на уровне 20% в течение последних 20 лет).

Общий международный рейтинг Республика Узбекистана по ведению бизнеса (Doing Business) за 2006-2015 годы поднялся на 51 пункт, а по налоговым условиям – на 64 пункта. Как показывает двадцатипятилетний опыт работы налоговой системы нашей страны, она: 1) отвечает требованиям коренных преобразований экономики и обеспечивает рост финансовых ресурсов, доходов государственного бюджета; 2) устраняет проблемы регулирования отношений между налоговыми органами и налогоплательщиками в сфере малого и частного бизнеса; 3) приобретает все большую открытость, прагматизм и последовательность; 4) даёт возможность увеличить численность хозяйствующих субъектов, повысить их доходы и расширить налоговую базу, что, в конечном счёте, способствует экономическому росту.

Список использованных источников:

1. Закон № 717-І от 24.12.1998 года «О контроле деятельности хозяйствующих субъектов государством».
2. Указ Президента Республики Узбекистан № ПФ-1503 от 08.08.1996 года «О совершенствовании согласования деятельности контролирующих органов и регулирования проверок».
3. Указ Президента Республики Узбекистан № ПФ-2114 от 19.11.1998 года «О регулировании организации проверок хозяйствующих субъектов».

СЕКЦІЯ 4

ФІНАНСОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР ЯК ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

*Марина Берест, к.е.н., доцент
Харківський національний економічний університет ім. Семена Кузнеця,
м. Харків, Україна*

ІДЕНТИФІКАЦІЯ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ПРИБУТКОВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

В сучасних економічних умовах діяльність суб'єктів господарювання супроводжується підвищеним рівнем фінансових ризиків. Одним з найважливіших об'єктів фінансового менеджменту підприємства виступає його прибутковість, тому актуальним є дослідження проблеми виокремлення та ідентифікації фінансових ризиків, реалізація яких може привести до її зменшення та виникнення збитків.

Оскільки основним узагальнюючим показником оцінювання ефективності діяльності підприємства є коефіцієнт рентабельності його активів, доцільно, на наш погляд, в першу чергу виділити показники фінансової звітності, що формують його значення. Складові, що відповідно до структури фінансової звітності спричиняють найбільший вплив на формування коефіцієнта рентабельності активів (на прикладі АК «Харківобленерго»), подано на рис. 1.

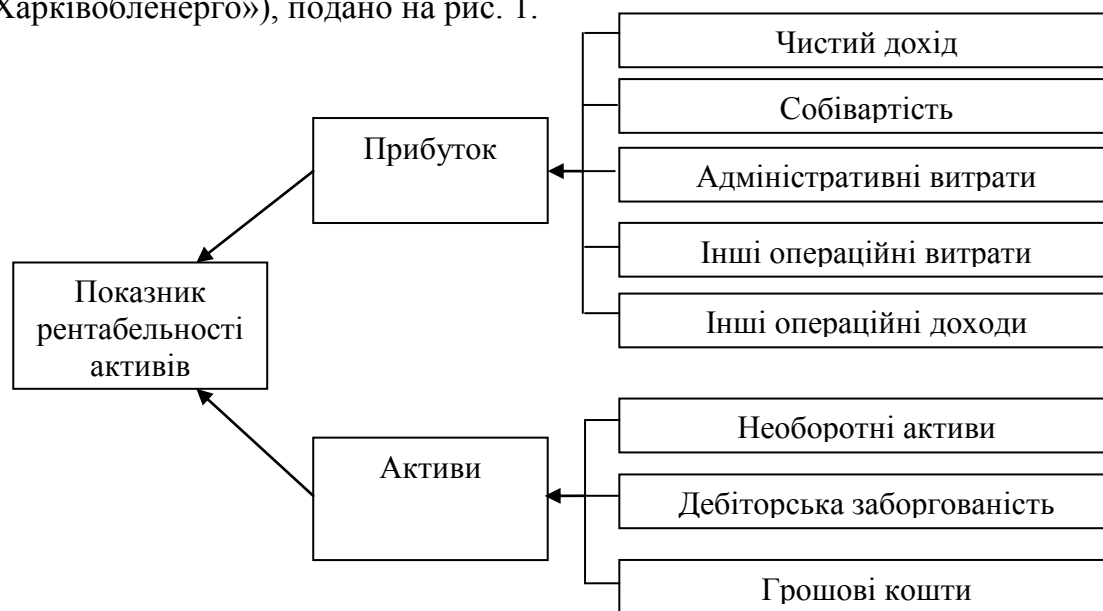


Рис. 1. Показники впливу на рентабельність активів підприємства

Надалі для того, щоб сформувати портфель фінансових ризиків підприємства, потрібно виокремити ті з них, що спричиняють суттєвий вплив на формування складових коефіцієнта рентабельності активів. У даному зв'язку доцільно у складі портфеля фінансових ризиків виділити ризики, які залежать від самого підприємства (внутрішні), і зовнішні ризики, які визначаються макроекономічною ситуацією. Для виявлення основних фінансових ризиків, що впливають на прибутковість діяльності АК «Харківобленерго», складемо табл. 1, де по горизонталі виділено види фінансових ризиків, а по вертикалі – фінансові показники, що формують прибуток та активи підприємства.

Таблиця 1

Фінансові ризики АК «Харківобленерго», що впливають на ефективність його функціонування

Тип	Види фінансових ризиків	Показники діяльності підприємства									
		що формують прибуток				що формують активи					
		Чистий дохід	Собівартість	Адекватні витрати	Інші операційні доходи	Інші операційні витрати	Необоротні активи	Дебиторська заборгованість	Грошові кошти		
Зовнішні	Інфляційний	+	+	+	+	+			+	+	
	Валютний				+	+				+	
	Відсотковий				+	+					
	Податковий	+	+								
Внутрішні	Ризик зниження фінансової стійкості	+								+	+
	Ризик несплатоспроможності	+			+	+				+	+
	Ризик зростання дебиторської заборгованості									+	
	Ризик упущеної вигоди	+					+				+
	Ризик збільшення витрат на обслуговування основних засобів виробництва		+						+		
	Ризик збільшення фінансової залежності підприємства від своїх кредиторів	+									+
	Ризик зменшення суми чистого прибутку підприємства	+	+	+	+	+	+				+
	Можливість неповернення депозитних внесків										
	Інвентарний								+		+
	Ризик незбалансованої ліквідності	+			+	+				+	+
Ризик неповернення довгострокової дебиторської заборгованості									+	+	
Ризик падіння ефективності діяльності	+	+	+	+	+	+			+	+	
Ризик збільшення тривалості фінансового циклу	+	+								+	

Аналіз даних таблиці свідчить про те, що серед зовнішніх фінансових ризиків найбільш суттєвий вплив на ефективність діяльності досліджуваного підприємства спричиняє інфляційний ризик, оскільки його дія може негативно відобразитися практично на всіх виділених фінансових показниках. Серед внутрішніх фінансових ризиків слід відзначити такі: ризик неплатоспроможності, що може бути пов'язаний зі скороченням всіх видів доходів підприємства, непогашенням дебіторської заборгованості та нестачею грошових коштів на рахунках підприємства; ризик падіння ефективності діяльності та ризик зменшення суми чистого прибутку підприємства, що пов'язані між собою, причому реалізація другого з них спричиняє високу ймовірність реалізації першого, та тісно пов'язані практично з усіма показниками фінансових результатів, нарахуванням амортизації необоротних активів та встановленням оптимального залишку грошових коштів на рахунках. Зазначимо, що для кількісної оцінки впливу виділених ризиків на ефективність діяльності АК «Харківобленерго», доцільним уявляється застосування методу статистичного аналізу ризику, що передбачає розрахунок дисперсії, середньоквадратичного відхилення та коефіцієнта варіації для фінансових показників та формування портфелю фінансових ризиків з урахуванням ступеню їх впливу. Ідентифікація та оцінка ризиків надасть можливість формування системи ефективних управлінських рішень щодо мінімізації та нейтралізації їх впливу на прибутковість підприємства.

*Марія Бондарчук, д.е.н., професор
Національний університет «Львівська політехніка», м. Львів, Україна*

АНТИКРИЗОВИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНСЬКИХ СТРУКТУР ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО БІЗНЕСУ

За умови оперативної та стратегічної державної фінансової і торговельно-промислової політики, створення і розвиток структур підприємницького бізнесу (СПБ), зокрема транснаціональних компаній, промислово-фінансових груп тощо, може стати одним із реальних методів підвищення ефективності підприємництва і каталізатором концентрації інвестиційних ресурсів у пріоритетних напрямках відповідних галузей економіки. Пришвидження антикризового розвитку економіки України, активізація інвестиційного процесу, підвищення конкурентоспроможності, сприяння росту науково-технічного потенціалу країни – це основні результати формування українських СПБ.

Дослідження законів функціонування і розвитку структур підприємницького бізнесу в умовах виникнення кризових ситуацій при розробленні санаційних заходів зумовлює постановку таких задач:

- ✓ обґрунтувати основні закони функціонування і розвитку СПБ;
- ✓ окреслити напрями оцінювання діяльності СПБ через визначення ймовірності виникнення кризових ситуацій з урахуванням основних законів розвитку.

Серед основних законів розвитку структур підприємницького бізнесу відокремлюють: закон синергії, закон усталеності (самозбереження) та закон стратегічного розвитку. З урахуванням цих законів, автором визначені напрями оцінювання діяльності СПБ через визначення ймовірності виникнення проблемних ситуацій (таблиця 1).

Фактором економічного зростання можна вважати розроблення запропонованих теоретичних засад антикризового управління структурами підприємницького бізнесу.

Таблиця 1

Оцінювання діяльності СПБ через визначення ймовірності виникнення проблемних ситуацій з урахуванням основних законів їх розвитку

Закони	Коротка характеристика закону	Судовення діяльності СПБ через визначення ймовірності виникнення проблемних ситуацій
<p>Закон синергії</p> <p>Синергія може забезпечити об'єднання підприємств позитивну чисту вартість поглинання (net acquisition value, NAV):</p> $NAV = V_1 + [V_2 - V_1] \cdot P - E$ <p>де V_1 - об'єднання підприємств; V_2 - вартість окремих підприємств; P - ціна акцій; E - витрати на придбання; $E = \text{затрати на придбання} + \text{затрати на інтеграцію}$; $V = \text{вартість підприємства}$.</p> <p>Перетворення рівняння, одержуємо:</p> $NAV = [V_1 + (V_2 - V_1)] \cdot (P + E)$ <p>Значення в квадратних дужках являє собою ефект синергії. Щоб оцінити вплив цей ефект позитивний бути більше, ніж сукупна $P + E$. Якщо значення в квадратних дужках не є більшим суми $P + E$, то виходить, що купувачі підприємство переплатять за об'єкт купівлі.</p>	<p>Кожна СПБ намагається до самобереження шляхом використання усього свого потенціалу (економічного, політичного, соціального). Завдяки жовтій формулі:</p> $\sum_{i=1}^n R_i > \sum (V_{1i} + V_{2i}),$ <p>де R - потенціал СПБ, що визначається її ресурсами в її області (напрямок, фінанси, технології тощо); V - потенціал зовнішнього нестабільного впливу; V_i - потенціал внутрішнього нестабільного впливу.</p>	<p>Період часу</p> <p>Види криз</p> <p>Напрямок розвитку СПБ</p> <p>Криза підтримка</p> <p>Розвиток за допомогою створення</p> <p>Криза адаптації</p> <p>Розвиток за допомогою управління</p> <p>Криза контролю</p> <p>Розвиток за допомогою делегування повноважень</p> <p>Криза бюрократії</p> <p>Розвиток за допомогою координування</p> <p>Криза синергії</p> <p>Розвиток за допомогою співробітництва</p>
<p>Закон усталеності (самобереження)</p>	<p>Кожна СПБ намагається до самобереження шляхом використання усього свого потенціалу (економічного, політичного, соціального). Завдяки жовтій формулі:</p> $\sum_{i=1}^n R_i > \sum (V_{1i} + V_{2i}),$ <p>де R - потенціал СПБ, що визначається її ресурсами в її області (напрямок, фінанси, технології тощо); V - потенціал зовнішнього нестабільного впливу; V_i - потенціал внутрішнього нестабільного впливу.</p>	<p>Напрямок прояву закону усталеності визначається коефіцієнтом $R_{\text{усталеності}} = (CP \cdot 100\%) / C$, де C - потенціал створення, R - потенціал реструктуризації.</p> <p>Діапазон в якому знаходиться значення коефіцієнта $R_{\text{усталеності}}$ характеризує рівень стабільності СПБ в різних умовах. Характерними діапазонами рівня самобереження є:</p> <p>Значення (%)</p> <p>Характеристика ситуації</p> <p>(-100) + (-10)</p> <p>Дорощена стабільність, СПБ продовжує період різкого підйому або стаду міжнародного циклу; необхідна екстремальна додаткова допомога для виходу з кризи (якщо це можливо)</p> <p>(-5) + (+5)</p> <p>СПБ знаходиться на межі утримання стабільності, що означає необхідність розширення; укласти об'єднання або вийти з нього; потрібна допомога з боку держави; загроза банкрутства</p> <p>(+10) + (+100)</p> <p>Смуга стабільності, СПБ має великий потенціал для збереження стабільного зростання; стабільність зростає</p> <p>Недодержання нерівності та коєд рівня самобереження у негативній діапазон змушує СПБ йти долати кризи на сповільненні стабільності та нерозуміння ситуації.</p>
<p>Закон розвитку</p>	<p>Для цього закону лежать в основі проєкції СПБ всіх етапів життєвого циклу. На кожній стадії свого розвитку СПБ намагається набрати максимальний потенціал, що порівнює суми всіх ресурсів СПБ, притому потенціал кожного попереднього етапу впливає на наступний етап, тобто це має вигляд:</p> $R = \sum_{i=1}^n (R_i \cdot K_{i-1}) \rightarrow \max$ <p>де R - потенціал СПБ на i-му етапі життєвого циклу; R_i - сума ресурсів СПБ на i-му етапі життєвого циклу; K - коефіцієнт впливу попереднього етапу на наступний.</p>	<p>Для оцінювання і аналізу ефективного нового напрямку розвитку підприємства СПБ, яке потребує додаткових фінансових ресурсів при несприятливому (кризовому) фінансовому стані, приймемо дану стратегію як середньозважену оцінку, при якій за основу вагових коефіцієнтів беруться імовірності виникнення тієї чи іншої оцінки реалізації стратегії і розраховується середня очікувана норма рентабельності ($R_{\text{ср}}$):</p> $R_{\text{ср}} = \sum p_i \cdot R_i$ <p>Середнє значення імовірності оцінки за нормальним законом розподілу ймовірностей для підприємства відповідає саме більше значення, а потім значення імовірностей різномірно зменшуються з однієї (допустима і висока оцінка) та іншої (низька і недопустима) сторони.</p> <p>Середньозважене відхилення σ можна прийняти в якості вимірювання ризику з високим ступенем точності і розраховувати за формулою:</p> $\sigma = \sqrt{\sum (R_i - R_{\text{ср}})^2 \cdot p_i}$ <p>Чим менше значення σ, тим менша ступінь ризику при впровадженні нової стратегії розвитку підприємства СПБ</p>

*Валерія Босенко, студентка 4 курсу
Полтавський національний технічний університет ім. Юрія Кондратюка
Науковий керівник: Болгар Т.М., д.е.н., доцент*

ПИТАННЯ РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Залучення інвестицій в українські підприємства пов'язане з інвестиційною привабливістю об'єкта інвестування. Оцінка інвестиційної привабливості потенційного об'єкта інвестування – це перший крок під час прийняття інвестиційного рішення. Ціль об'єкта інвестування – підвищення інвестиційної привабливості та залучення максимально можливого обсягу інвестицій [1].

У ринкових умовах господарювання у підприємств виникає необхідність самостійно визначати напрями своєї інвестиційної діяльності, джерела і заходи досягнення поставлених цілей, тобто самостійно формувати інвестиційну політику, що вимагає від кожного суб'єкта господарювання швидкої реакції на зміну ситуацій в економіці держави, здатності корегувати свої практичні кроки.

Формування інвестиційної політики підприємства здійснюється у сфері взаємних інтересів як самого підприємства, так і його потенційних інвесторів. Можливість залучення інвестицій залежить від розуміння та врахування інтересів партнерів, від можливості бачити об'єкт інвестування з позиції інвестора та оцінити його інвестиційну привабливість. Підприємство також зацікавлене у підвищенні рівня інвестиційної привабливості: кожен суб'єкт господарювання прагне розвивати своє виробництво, підвищувати конкурентоспроможність продукції та підприємства в цілому [2].

Визначення інвестиційної привабливості окремого підприємства, як потенційного об'єкта інвестування, здійснюється інвесторами у процесі визначення доцільності капітальних вкладень, вибору в придбанні альтернативних об'єктів і купівлі акцій окремих підприємств.

Інвестиційна привабливість підприємства – це сукупність характеристик його фінансово-господарської та управлінської діяльності, перспектив розвитку та можливості залучення інвестиційних ресурсів. Оцінка інвестиційної привабливості підприємства є інтегральною характеристикою його внутрішнього середовища.[3]

Інвестиційна привабливість навколишнього для підприємства середовища (регіону, галузі, країни) має опосередкований вплив на інвестиційну привабливість підприємства, по-перше, тому, що підприємство – це відкрита система; по-друге, зовнішні фактори мають універсальний характер і відіграють для потенційних інвесторів не менш важливу роль, ніж конкретний об'єкт інвестування. Оцінка інвестиційної привабливості підприємства – це перший етап прогнозування та передбачення заходів щодо залучення інвестиційних ресурсів і підвищення привабливості об'єктів інвестування, визначення інвестиційної привабливості окремого підприємства, як потенційного об'єкта інвестування, є завершальним етапом оцінки інвестиційного ринку.

Слід зазначити, що процес вкладення коштів передбачає генерування, перерозподіл і використання капіталу. Замовником проведення оцінки інвестиційної привабливості може бути як інвестор, так і підприємство. Важливою складовою оцінки інвестиційної привабливості для підприємства є виявлення слабких і сильних сторін його фінансово-господарської діяльності: для інвестора – це визначення стану та

потенціалу можливого об'єкта інвестування. Подвійність мети оцінки інвестиційної привабливості підприємства впливає з обов'язкового двостороннього (подвійного) ефекту успішного інвестування: позитивних наслідків як для суб'єкта, так і для об'єкта інвестування [4].

Отримані результати щодо інвестиційної привабливості кожен замовник використовує для досягнення своїх цілей: інвестор – для розробки й обґрунтування можливих варіантів вкладення інвестицій і забезпечення ефективного використання коштів з метою отримання майбутньої вигоди; підприємство – для розробки заходів щодо підвищення інвестиційної привабливості, залучення інвестицій та забезпечення ефективності їх використання.

Інвестиційна привабливість об'єкта інвестування формується під впливом певних умов і факторів внутрішнього та зовнішнього характеру.

Отже, оцінка та аналіз інвестиційної привабливості підприємства, з одного боку – це основа для розробки його інвестиційної політики, а з іншого, – можливість виявити недоліки в діяльності підприємства, передбачити заходи щодо їх ліквідації та покращити можливості залучення інвестиційних ресурсів, що, у свою чергу, допоможе інвесторам визначитися у прийнятті рішення про інвестування коштів у певне підприємство.

Для вітчизняних підприємств, що функціонують у складних економічних умовах невизначеності, сьогодні важливим є:

- удосконалення законодавчої та нормативно-правової бази, особливо у напрямку оподаткування;
- підтримка держави вітчизняних підприємств та сприяння у створенні здорового конкурентоспроможного середовища для залучення інвестицій в українські підприємства;
- запровадження передового досвіду високорозвинених країн для вироблення незалежного самостійного визначення напрямів інвестиційної діяльності вітчизняних підприємств.

Список використаних джерел:

1. Дука А. П. Теорія та практика інвестиційної діяльності. Інвестування: Навч. Посібник. - 2-е вид. – К.: Каравела, 2008.- 432с.
2. Коюда В. О., Лепейко Т. І., Коюда О. П. Основи інвестиційного менеджменту: Навчальний посібник.- К.: Кондор, 2008.- 340с.
3. Петухова О. М. Інвестування : навч. посіб. / О. М. Петухова. – К. : Цул, 2014. – 336с
4. Фролов С.М. Інвестиційне забезпечення соціально-економічного розвитку Сумщини: розділ у монографії / І.О.Школьник, Л.П.Чижов та інші // Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2014.- Т.1.- с.38-63.

*Ірина Бузовська, студентка 3 курсу
Сумський національний аграрний університет, м. Суми, Україна
Науковий керівник: Медвідь В.Ю., д.е.н., професор*

УЗАГАЛЬНЕННЯ ТЕОРЕТИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА»

В умовах інтеграції України у світовий економічний простір, більшої ваги набувають проблеми конкурентоспроможності вітчизняної економіки в цілому та зокрема окремих її складових. Аналіз фактичних і потенційних результатів

економічної діяльності суб'єктів господарювання свідчить, що їх продуктивність та ефективність залишається нижче середніх світових показників.

Необхідним стає застосування науково-технічних новацій в промисловості, сільському господарстві, системі державного управління, обґрунтування шляхів підвищення конкурентноспроможності вітчизняних підприємств із застосуванням їх інноваційного розвитку. Такі дії нададуть їм змогу вдосконалитися та стати більш інвестиційно привабливими і, як наслідок, конкурувати з іноземними фірмами.

Дослідження сутності конкурентноспроможності підприємств, методів її визначення та шляхів підвищення знайшло відображення в роботах багатьох відомих зарубіжних і вітчизняних науковців (табл.1).

Таблиця 1

Тлумачення категорії «конкурентоспроможність» в загальному вигляді

Тлумачення поняття	Автори, джерело
Конкурентноспроможність (тобто здатність підприємства вести суперництво у базовій галузі, на міжгалузевому та світових ринках) – це комплексна категорія, її переваги остаточно реалізуються через торгівлю, але базис конкурентних переваг створюється на всіх ланках суспільного виробництва.	Рибакова О.В. [4, с.158]
Конкурентноспроможність підприємства – це здатність підприємства у поточному періоді, в довгостроковій перспективі забезпечувати вищу, порівняно з конкурентами, ефективність виробництва та вигідність реалізації своїх товарів.	Сумець О.М., Сомова О.Є., Пеліхов Є.Ф. [7, с.89]
Конкурентноспроможність підприємства – це здатність підприємства отримувати прибутки, достатні для відтворення простого або розширеного виробництва, мотивацію праці та поліпшувати властивості товарів, які воно виробляє.	Саблук П. [5, с.5]
Конкурентноспроможність підприємства – це його здатність використовувати свої сильні сторони і концентрувати свої зусилля у тій області виробництва товарів або послуг, де воно зможе посісти лідируючі позиції.	Дементьєва А. [1, с.64]

Узагальнюючи різні думки, слід зазначити, що «конкурентноспроможність підприємства» являє собою комплексне, інтегральне поняття, що в загальному вигляді є здатністю підприємства витримувати конкуренцію, покращувати свої економічні показники, спрямовувати зусилля на захоплення якомога більшої частки ринку та залучення потенційних споживачів.

Одним із головних чинників забезпечення конкурентноспроможності підприємства є підвищення його продуктивності та ефективності. Конкуренція змушує товаровиробників впроваджувати у виробництво інноваційні процеси та технології для зменшення витрат на виробництво. Тим самим вони підвищують якість товару та привертають увагу нових покупців, а отже й збільшують власні прибутки, тобто підвищують ефективність своєї діяльності [6].

Цікавою є думка вченого-дослідника Джеймса С. Уомека, який доводить, що головна причина забезпечення конкурентноспроможності підприємств США – це ефективне копіювання інших [3, с.30].

Ключовими характеристиками конкурентноспроможності підприємства є конкурентні позиції, переваги та можливості. Конкурентна перевага – це становище фірми на ринку, яке дозволяє їй долати сили конкуренції та приваблювати покупців. Для підприємства існують три основні шляхи здобуття конкурентних переваг: стати

кращим самому, послабити конкурентів або змінити ринкове середовище. Таким чином, підприємству спочатку потрібно визначитися з підходами щодо здобуття конкурентних переваг: підхід, акцентований на споживачах, або підхід, акцентований на конкурентах, та додержуватися балансу між цими підходами [5].

Конкурентні позиції фірми на ринку залежать від тієї підтримки, яку фірма отримує з боку державних органів і інших організацій шляхом надання гарантій експортних кредитів, їх страхування, звільнення від податків, надання експортних субсидій, забезпечення інформацією про кон'юнктуру ринку [2].

Важливим моментом у підвищенні конкурентоспроможності підприємства є ефективна господарська стратегія, яка забезпечує відповідність поставлених завдань організаційній структурі та поточним планам їх реалізації [6].

Підсумовуючи викладене, треба зазначити, що для будь-якої економічної системи конкурентоспроможність є важливою складовою розвитку суспільства, а кожному із етапів розвитку продуктивних сил відповідає своє бачення економічної природи конкурентоспроможності.

Список використаних джерел:

1. Дементьева А. Конкурентоспроможність міжнародних компаній / А. Дементьева // Маркетинг за кордоном. – 2000. – № 3. – С. 64.
2. Должанський І. З. Конкурентоспроможність підприємства : навч. посіб. / І. З. Должанський. – К. : Центр навчальної літератури, 2008. – 384 с.
3. Драган О.І. Управління конкурентоздатністю підприємств: теоретичні аспекти. Монографія. - М.: ГАРККиИ, 2006. - 160 с.
4. Рибаківа О.В. Конкуренція и конкурентоспроможність: економічна сутність та фактори підвищення / О.В. Рибаківа // Науковий вісник Академії муніципального управління. Серія «Економіка». - 2009. - № 7. - С. 155-161.
5. Саблук П.Т. Розвиток сільських територій в контексті забезпечення економічної стабільності держави / П.Т. Саблук // Економіка АПК. – 2005. – № 11. – С. 4–12.
6. Саєнко М.Г. Стратегія підприємства. – Т.: „ТАЙП». – 2003.- 215с.
7. Сумець О.М., Сомова О.Є., Пеліхов Є.Ф. Оцінка конкурентоспроможності сучасного промислового підприємства: навч.-практ. посібник для студентів економ. спец. – К.: Професіонал, 2007. – 208 с.

*Аліса Ватоян, студентка 3 курсу
Університет державної фіскальної служби України, м. Ірпінь, Україна
Науковий керівник: Першко Л.О., к.е.н., доцент*

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Як відомо, Україна є країною з ринковою економікою, для якої характерним є відсутність монополії, розвиток приватного підприємництва та конкуренції. Важливу роль у забезпеченні зазначених аспектів відіграють суб'єкти малого та середнього бізнесу (МСБ). МСБ є активатором розвитку економіки: за допомогою їх розвитку створюються нові робочі місця для населення, підвищується конкуренція на ринку і разом з тим покращується якість товарів та послуг. На жаль, сьогодні діяльність МСП має чимало проблем, що заважають їх стабільному розвитку, тому вивчення їх стану та шляхів покращення ситуації є вкрай актуальним питанням.

Відповідно до чинного законодавства України до малих та середніх підприємств (МСП) відносяться ті, у яких кількість працюючих не перевищує 250 осіб, а річний оборот становить не більше 50 млн. євро [1]. Розвиток таких підприємств в нашій країні має чимало проблем, які необхідно розглянути.

Сектор МСБ порівняно з 1991 р. зріс приблизно на 12%. Станом на 2015 р. частка малих та середніх підприємств складала 99,88%, однак в структурі валового внутрішнього продукту не перевищувала 16,9 %, тоді як у розвинутих країнах вклад малих підприємств у ВВП в середньому становить 60% [2]. Цей факт підтверджує необхідність вивчення їх стану та вирішення проблем функціонування МСП.

За два місяці (січень та лютий) 2017 року закрилися близько 158 тис. фізичних-осіб підприємств (ФОП) та відкрилося 28 тис. нових ФОПів. Це явище було спричинене введенням обов'язкового єдиного соціального внеску, який підприємства змушені платити навіть тоді, коли їхня діяльність має збиток, або коли вони навіть не працюють [4]. На мою думку, це негативно впливатиме і на створення нових МСП, так як на перших етапах їх діяльність може приносити збиток і вони не матимуть за що сплатити цей внесок. Це стримуватиме підприємців розпочинати свій бізнес.

На сьогоднішній день найбільша кількість суб'єктів МСБ, а саме 44%, зайняті діяльністю з надання послуг населенню. Інша частина підприємств зайнята торгівлею (25%), промисловістю та будівництвом (21%), та сільським господарством (10%). Крім цього свої послуги МСП продають на таких ринках: локальному (43%), всеукраїнському (35%), регіональному (32%), обласному (10%), європейський ринок (5%) та інші міжнародні ринки (7%) [3]. Як бачимо ці підприємства забезпечують своїми продуктами та послугами не лише локальний та український ринок, а виходять на ринки міжнародного масштабу.

Щоб проаналізувати стан сприятливості ведення бізнесу малими та середніми підприємствами можемо вернутися до дослідження Світового банку Doing Business-2017. Відповідно до нього Україна в рейтингу легкості ведення бізнесу серед 190 країн посіла 80 місце, піднявшись порівняно з минулим роком на одну сходинку. Позитивні зрушення експертами відзначено лише в 2 з 10 основних компонентів дослідження - «Захист прав міноритарних інвесторів» та «Забезпечення виконання контрактів». Всі інші зміни фактично відбулися за рахунок зміни методології та динаміки інших країн [5].

Серед основних проблем розвитку МСБ можна виокремити наступні:

- значне податкове навантаження, що стримує діяльність підприємства та вимушує їх йти в тінь;
- відсутність державної підтримки суб'єктів МСБ;
- низький рівень освіти громадян, що бажають розпочати свою справу;
- страх розпочинати свою справу через економічну та політичну ситуацію;
- низький рівень інформованості населення;
- неефективний менеджмент підприємств.

Отже, сучасний стан розвитку МСП стримується рядом негативних факторів, серед яких основним, на мою думку, є недостатній рівень підтримки державою та значний податковий тиск. Для покращення ситуації та необхідно створити систему дієва державна підтримка, а також запровадити певні стимули та пільги для нових тільки створених підприємств. Вирішення цих проблем в перспективі надасть можливість підвищити розвиток сектору та національної економіки в цілому до світових стандартів ринкової економіки.

Список використаних джерел:

1. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]: Кодекс: від 16.01.03 р. № 436-IV. – Режим доступу. <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=436-15>
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

3. Інфографіка: Що заважає розвитку малого бізнесу в Україні? [Електронний ресурс] / Федерація роботодавців України [сайт]. – Режим доступу: <http://www.fru.org.ua/ua/events/business-events/infografika-shcho-zavazhaie-rozvytku-maloho-biznesu-v-ukraini>

4. Податківці перевіряють ФОПи, які закрилися в січні та грудні [Електронний ресурс] / ТСН [сайт]. – Режим доступу: <https://tsn.ua/groshi/podatkivci-pereviryat-fopi-yaki-zakrilisya-v-grudni-ta-sichni-882485.html>

5. Doing Business-2017. Україна в рейтингу Світового банку легкості ведення бізнесу [Електронний ресурс] / Економічний дискусійний клуб [сайт]. – Режим доступу: <http://edclub.com.ua/analitika/doing-business-2017-ukrayina-v-reytingu-svitovogo-banku-legkosti-vedennya-biznesu>

Eva Hvizdová, Ph.d., Ing.

College of International Business ISM Slovakia, Preshov, Slovak Republic

REGIONAL DEVELOPMENT THROUGH CRAFTS TOWARDS THE CREATIVE INDUSTRIES

Nowadays more and more there can be seen the impact of globalization on culture and the economy. Some of the negative traits are reflected in the backwardness of certain regions in Slovakia. The paper shows the options to solve unemployment by promoting traditional handicrafts and creative activity of residents, reflecting the traditions of the region. Creative potential of human capital can be utilized via upgrading of traditional folk crafts towards the creation of new advanced products with traditional elements. Expert interviews with professionals provide guidance to address the issue and also the existing situation.

One encounters with creativity in almost all areas in which they operate. Creativity can multiply also the production not only the level of technology and knowledge capital, and thus it becomes an important source of economic growth. From this perspective, it seems that the importance of creative industries in the EU is growing and has its importance with regard to the GDP. Parts of the creative industries that generate economic value based on artistic and creative abilities of the individual and on the appreciation of intellectual property are also real economic value. Based on the completed expert interviews with experts in the field of tourism and specialists in traditional crafts we have gained knowledge about the steps that would be suitable for the development of handicrafts and tourism in individual regions of Slovakia gaining real contours and bringing the desired results. Answering the question in which dimensions socio-economic development in the regions could be developed the experts see great potential for development of regions in the development of accommodation and catering services, namely the development of tourism in which the folk - crafts are irreplaceable. In this context, human resources in the regions represent a competitive advantage but experts point out that there is necessary:

- greater support from the state as a coordinator in promoting sustainability;
- support for projects in the context of regional development;
- promotion and development of rural identity;
- promoting employment in the services and crafts;
- support for rural - regional tourism as a guarantee of sustainability.

Experts agree that each region has its own specifics that need to be supported and developed, in particular all forms of rural tourism that protect the environment while allowing the cultural, sporting, social and sightseeing activities for visitors in the visited region. Development of traditional folk crafts and tourism is bound to provide services and manufacture of products with a high proportion of manual labour, which places demands on

the need for human resources. The major role there is played by family business, which should be more preferred, thus increasing the standard of living of the individual families and at the same time strengthening the development of the regions.

In order creative industries through the folk arts, crafts and tourism in the Slovak regions can develop in a balanced way to harness their full potential and create high added value in the various sectors of society, it is necessary to invest in the development of public policies. An important role is played by supporting links between creativity and innovation. It is essential to promote the interconnection of policies and measures in the areas of creativity, innovation, transfer of knowledge and technologies; encourage the business environment to increase employment of creative professionals; promote linkages to sectors of cultural tourism, education, local and regional development and internationalization of policies and initiatives. To achieve this, the support of local, territorial and regional authorities is necessary in order to create favourable conditions for the development of creative industries. We also need to look for tools to support specific activities and encourage young people to entrepreneurial activities or self-employment.

*Мария Гришкевич, студентка 3 курса
Полесский государственный университет, г. Пинск, Беларусь
Научный руководитель: Онищук А.В., ст. преподаватель*

ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В ФОРМИРОВАНИИ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Принятие управленческих решений в области финансов может осуществляться на базе расчётов, характеризующих различные сферы деятельности предприятия. При разработке стратегии управления финансами необходимо оценить финансовое состояние организации, проанализировать возможные варианты привлечения денежных средств, дать прогноз будущих финансовых результатов работы. Финансовый менеджмент во всех своих решениях руководствуется экономическими соображениями и всегда опирается на информационные потоки, осуществляя принятие решений на основе полученной совокупности информации. Его можно рассматривать как форму управления социально-экономическими процессами посредством и в рамках предпринимательской деятельности предприятий и коммерческих организаций.

В настоящее время очень актуальна тема инноваций – они проникли уже во все сферы нашей жизни. Влияние инноваций имеет значительную долю и в развитии финансового менеджмента и его формировании. Финансовый менеджмент представляет собой систему управления финансовыми ресурсами, обеспечивающую их рациональное привлечение и использование. Целью финансового менеджмента является разработка и реализация мер, направленных на достижение эффективной деятельности предприятия, увеличение прибыли при минимизации расходов, развитие его экономического потенциала, повышение конкурентоспособности, обеспечение финансовой устойчивости, оптимизацию структуры активов, привлечение источников финансирования [1].

На современном этапе в Республике Беларусь осуществляются мероприятия по привлечению инвестиций в наукоемкое, высокотехнологичное производство, предоставлению преференций со стороны государства в период освоения организациями инноваций (налоговые льготы, поддержка внешнеэкономической

деятельности), продвижению отечественных инноваций на мировой рынок и т.д. Отсутствие эффективно работающей системы финансового планирования инновационной деятельности, взаимодействия организационной и финансовой структур в рамках субъекта инновационной инфраструктуры (научно-технологических парков, инновационных центров, центров трансфера технологий, бизнес-инкубаторов) обусловило практическую значимость формирования системы финансового управления инновационной деятельностью [2].

В этой связи представляется целесообразным: выделить элементы финансовой структуры субъектов инновационной инфраструктуры; разработать систему этапов финансового планирования инновационной деятельности с учетом специфики процесса создания инновационных продуктов; выявить взаимосвязи организационной и финансовой структур в рамках субъекта инновационной инфраструктуры. Для успешного осуществления инноваций необходимы адаптация к требованиям рынка, технологическое превосходство товара, стремление к выпуску новых товаров, использование оценочных процедур, благоприятная конкурентная среда, соответствующие организационные структуры.

Список использованных источников:

1. Основы инновационного менеджмента: теория и практика: Уч. Пособие/ Под ред. Завлина П.Н., Казанцева Л.Э. - М.: "НПО "Издательство Экономика", 2000 г. -178 с.
2. Полоник С.С., Стратегия развития Республики Беларусь до 2025 года / Экономический бюллетень НИЭИ Министерства экономики РБ - №12 - 2010.-132 с.

*Ганна Грідіна, студентка 5 курсу
Харківський національний університет ім. В.Н. Каразіна, м. Харків, Україна
Науковий керівник: Глуценко О.В., к.е.н., доцент*

ФІНАНСОВИЙ ЛІЗИНГ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

Розвиток сфери виробництва під впливом науково-технічного прогресу, перехід до економіки знань, а також обраний Україною шлях до євроінтеграції та підвищення інвестиційної привабливості та конкурентоздатності вітчизняних товарів вимагає нагального пошуку та впровадження методів оновлення матеріально-технічної бази і модифікації основних фондів суб'єктів господарювання різних форм власності. Одним з таких методів є фінансовий лізинг. Потреба в оновленні основних засобів, а також зміни податкового законодавства стали поштовхом для активізації використання фінансового лізингу. Цим зумовлений науковий інтерес та актуальність обраної теми.

Метою роботи оцінити здатність фінансового лізингу стати дієвим способом оновлення основних фондів підприємств України в умовах посткризового відновлення.

Фінансовий лізинг, згідно Закону України «Про фінансовий лізинг», це вид цивільно-правових відносин, що виникають із договору фінансового лізингу. За договором фінансового лізингу лізингодавець зобов'язується набути у власність річ у продавця (постачальника) відповідно до встановлених лізингоодержувачем специфікацій та умов і передати її у користування лізингоодержувачу на визначений строк не менше одного року за встановлену плату (лізингові платежі) [2]. Наразі угоди фінансового лізингу стали досить поширеним явищем в господарській

діяльності багатьох компаній. Це пояснюється тим, що в разі відсутності у компанії необхідного обсягу коштів й можливості довгострокового кредитування за допомогою фінансового лізингу вона зможе отримати права користування і володіння необхідним обладнанням. В якості фінансової послуги, фінансовий лізинг в теперішній час виступає одним з основних чинників посилення конкурентоспроможності між підприємствами, поліпшення якості послуг, що надаються, покращення ефективності виробництва. Наслідком чого є зміцнення позицій вітчизняних підприємств як на національному, так і на світовому ринку.

За даними Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг України до Переліку юридичних осіб, які мають право надавати фінансові послуги та перебувають на обліку внесена інформація про 240 юридичних осіб – лізингодавців та до Державного реєстру фінансових установ внесена інформація про 406 фінансові компанії, що надають послуги фінансового лізингу. Побудувавши лінію тренду для юридичних осіб лізингодавців і для фінансових компаній що надають послуги фінансового лізингу можна розробити прогноз їх кількості до кінця 2017 р. з достовірністю більше 90% (рис. 1).

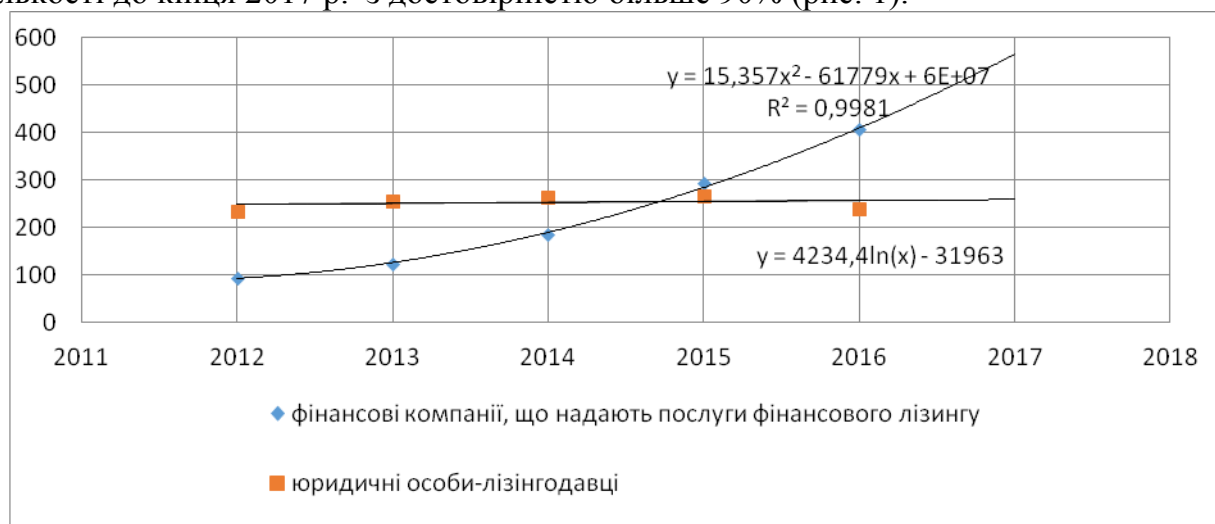


Рис. 1. Кількість юридичних осіб – лізингодавців та фінансових компаній, що надають послуги фінансового [побудовано автором за даними 1]

За 9 місяців 2016 укладено 7 401 угод фінансового лізингу на суму 7 772,7 млн. грн., що у порівнянні с відповідним періодом минулого року більше в 2,73 рази договорів та на 35,97% суми угод фінансового лізингу. Вартість об'єктів лізингу, що є предметом договорів, становить 6 010,7 млн. грн, що на 32,97% більше ніж за 9 місяців 2015 року.

Для розуміння поточної ситуації на ринку фінансових послуг України необхідно проаналізувати дані про найбільших споживачів лізингових послуг. За підсумками 9 місяців 2016 р. найбільшими споживачами лізингових послуг є: транспортна галузь, з вартістю договорів 7769,7 млн.грн., (Станом на 30.09.2015 – 10939,8 млн. грн., спад на 29,0% (3170,1 млн. грн.)); сільське господарство, вартість договорів становить 7014,4 млн. грн. (Станом на 30.09.2015 –7621,8 млн. грн., спад на 8,0% (607,4 млн. грн.)); добувна промисловість, вартість договорів становить 1584,5 млн. грн. (Станом на 30.09.2015 – 1623,6 млн. грн., спад на 2,4% (39,1 млн. грн.)); сфера послуг, вартість договорів становить 1052,9 млн. грн. (Станом на 30.09.2015 –1038,3 млн. грн., ріст на 1,4% (14,6 млн. грн.)); будівництво, вартість договорів становить 987,5 млн. грн. (Станом на 30.09.2015 –1375,1 млн. грн., спад на 28,2% (387,6 млн. грн.)).

Розвиток фінансового лізингу в нашій країні налічує не більше десятка років, а активно розвивається в останні п'ять років. Брак досвіду в сфері фінансової оренди поставив перед лізинговими компаніями ряд проблем: по-перше, законодавча база лізингу ще слабка і потребує значних допрацювань; по-друге, банки неохоче надають кредити лізинговим компаніям у зв'язку з тим, що на момент укладання угоди лізингові компанії не можуть надати застави в достатніх розмірах; по-третє, відсутність позитивного досвіду співпраці з лізинговими компаніями.

Проте тенденція зростання обсягів угод фінансового лізингу свідчить про великий попит на даний вид фінансування основних засобів, що віщує збереження високих темпів розвитку фінансового лізингу в Україні і розширення портфелю лізингових послуг і асортименту обладнання, що надається в лізинг.

Список використаних джерел:

1. Національна комісія що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://nfp.gov.ua/>
2. Закон України «Про фінансовий лізинг» N 723/97 від 6 грудня 1997 року [електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/723/97>

Габрієла Данканич, магістрант

*ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород, Україна
Науковий керівник: Варцаба В.І., д.е.н., доцент*

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ УКРАЇНСЬКОГО БІЗНЕСУ: РЕАЛІЇ СЬОГОДЕННЯ

Світова економіка перебуває сьогодні під значним впливом транснаціональних корпорацій як важливих суб'єктів господарської діяльності. В умовах геоекономічних викликів, загострення протиріч у трикутнику держава-бізнес-суспільство, що викликані необхідністю побудови сучасної соціальної системи, зростає роль корпоративної соціальної відповідальності (КСВ), імплементації практик її досвіду в діяльність національних суб'єктів господарювання та спроби урівноваження їх інтересів у рамках національного законодавства та наднаціональних ініціатив, здатних забезпечити універсальні норми та правила корпоративної взаємодії у світовому масштабі.

За визначенням світової Економічної ради з питань стабільного розвитку соціальна відповідальність бізнесу (СВБ) представляє «постійно діючу вимогу до бізнесу діяти в межах етичних норм та забезпечувати економічне зростання, у тому числі шляхом покращання стандартів життя працівників та їх сімей тією самою мірою, що і покращання життєвих стандартів для мешканців свого регіону та суспільства загалом» [4, с. 47].

СВБ на рівні окремої компанії та країни загалом проходить декілька етапів розвитку:

1. Дотримання діючого законодавства.
2. Здійснення добродійної діяльності.
3. Використання зв'язків з громадськістю.
4. Покращання ефективності бізнес-процесів.
5. Стратегічний підхід до СВБ.

В Україні більшість компаній (як великих, так і середніх) не мають визначеної стратегії СВБ, перебувають на етапі дотримання законодавства та точкових добродійних проектів. Діалог на тему СВБ в Україні загалом ведеться на рівні

окремих проєктів та ініціатив, без прив'язки до точних показників, можливості чітко оцінити чи підтвердити досягнутий прогрес [1].

Однак за останні 5 років найбільші українські приватні компанії значно збільшили розкриття інформації щодо корпоративної соціальної відповідальності, про що свідчить середній рівень розкриття інформації українськими компаніями на власних сайтах (рис. 1). Так, у 2015 році це 21,5%, а в 2012, коли була впроваджена ця технологія, – лише 14%. Як і в попередні роки, це зростання відбувається за рахунок лідерів Індексу, оскільки тільки третина компаній мають вищий, ніж середній рівень розкриття інформації (рис. 2). За підсумками 2015 року лідери рейтингу мають рівень розкриття інформації вищий ніж 73,3%, а показник 37 компаній – вищий за середній (21,5%).

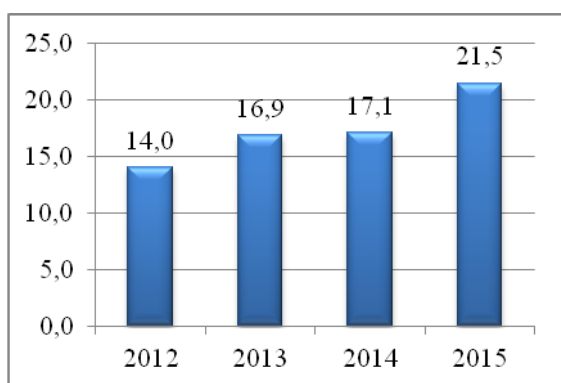


Рис. 1. Середній рівень розкриття інформації українських компаній у 2012-2015 рр., % [2]

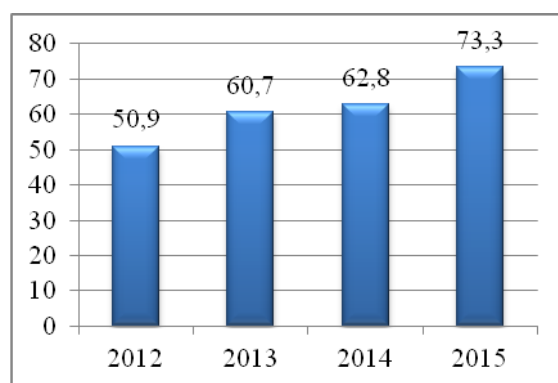


Рис. 2. Середній рівень розкриття інформації ТОП-10 компаній у 2012-2015 рр., % [2]

Також за останні 4 роки зросла чисельність компаній, які розмістили на сайтах свої нефінансові звіти з 9 у 2012 році до 17 у 2015 році. Як правило, компанії на своїх сайтах надають інформацію про КСВ у сфері трудових відносин та екології, бізнес-профіль організацій та власну продукцію (рис. 3). Пріоритети у висвітленні питань КСВ залишаються практично незмінними (вплив на робочі місця, бізнес-профіль та стратегія, споживачі, продукція, маркетинг). Проте на сайтах українських компаній фактично повністю відсутня інформація з питань антикорупційної діяльності, управління КСВ, діалогу зі стейкхолдерами та не надаються дані щодо результатів впровадження КСВ.

Не дивлячись на досягнення українських компаній у галузі КСВ на сьогодні ще все є багато чинників, які перешкоджають утвердженню інституту соціальної відповідальності в їх діяльності: незавершеність нормативно-правової бази регулювання СВБ; відсутність незалежного оцінювання результатів здійснення соціальних заходів; відсутність стандартів якості підготовки фахівців з соціальної відповідальності і, як наслідок, недостатня кількість кваліфікованих фахівців; слабка мотивація бізнесу до співпраці, обумовлена відсутністю сформованого та впливового сектора громадянського суспільства, котрий би просував ідеї соціальної відповідальності; модифікація умов ведення бізнесу, що знижує активність підприємницької діяльності; нестача фінансових ресурсів [3; 5].

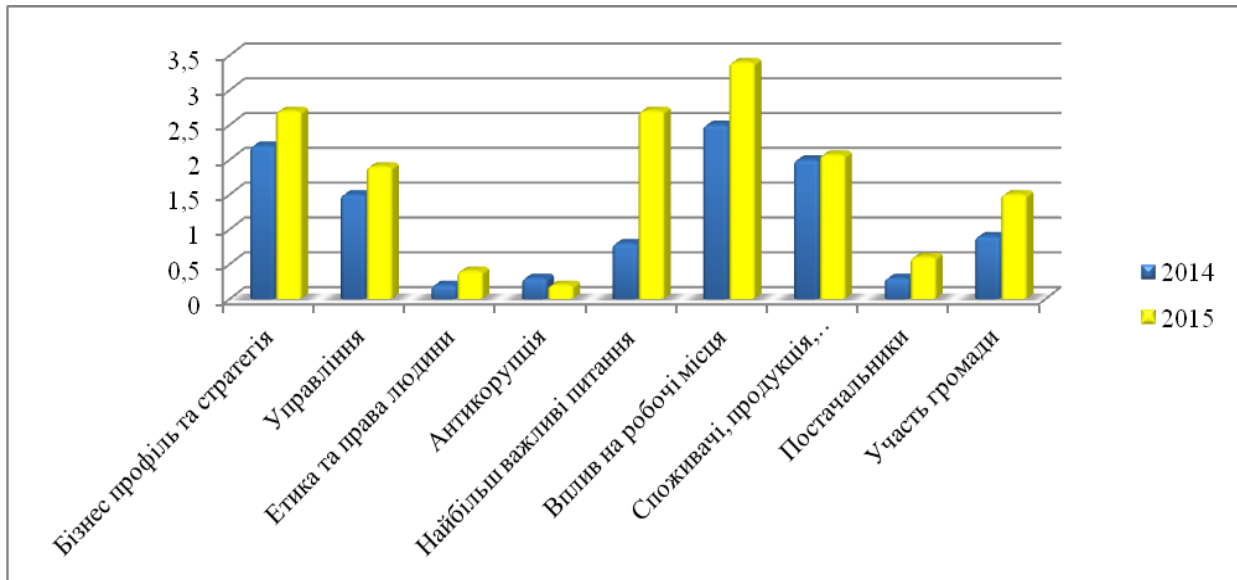


Рис. 3. Середній бал розкриття інформації українськими компаніями по категорії «зміст» за 2014-2015 рр. [2]

З метою сприяння становленню вищого рівня СВБ та її подальшого гармонійного розвитку необхідно: здійснювати просвітницькі заходи для підвищення обізнаності бізнесових кіл щодо питань соціальної відповідальності; пропонувати введення посади спеціаліста з СВБ; виділяти кошти на соціально відповідальні заходи; удосконалити законодавство та систему оподаткування; зміцнити партнерські відносини бізнесу, суспільства та держави; здійснювати пропаганду моделі соціально-орієнтованої компанії, формувати у представників бізнесу соціальні установки діяти соціально відповідально; формувати установки споживчої поведінки, в основі яких – вибір продукції підприємств із позитивним соціальним іміджем [3; 5].

Отже, соціальна відповідальність сприяє не лише покращенню іміджу підприємства, але й забезпечує конкурентну перевагу на довгострокову перспективу, а подальше її поширення в нашій країні залежить від стратегічного розуміння учасниками соціального процесу взаємозалежності економічної та соціальної політики.

Список використаних джерел:

1. Слухання парламентського комітету з питань промислової і регуляторної політики та підприємництва «Соціальна відповідальність бізнесу. Українські реалії та перспективи» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.svb.ua/publications/sotsialna-vidpovidalnist-biznesu-ukrainski-realii-ta-perspektivi>.
2. Індекс прозорості сайтів українських компаній // Центр розвитку корпоративної соціальної відповідальності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://csr-ukraine.org/wp-content/uploads/2016/02/11.02-Transparency-Index-Report.pdf>.
3. Панухник О. Особливості розвитку інституту соціальної відповідальності в Україні та перспективи впровадження національної моделі соціальної відповідальності бізнесу / О. Панухник, У. Плекан // Галицький економічний вісник, — Т. : ТНТУ, 2016 — Том 50. — № 1. — С. 14-22.
4. Пахуча Е. В. Проблеми формування соціальної відповідальності бізнесу / Е. В. Пахуча // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. – Випуск 8, частина 2, 2016. – С. 46-49.
5. Хома Н. М. Соціальна відповідальність бізнесу як форма взаємодії / Н. М. Хома, О. П. Мишківська [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://scaspee.com/6/post/2013/11/social-responsibility-of-business-as-form-of-co-operation-khoma-n-myshkovska-p.html>.

*Світлана Добринь, к.е.н., доцент
Харківський національний економічний університет ім. Семена Кузнеця,
м. Харків, Україна*

ВИБІР СТРАТЕГІЧНИХ АЛЬТЕРНАТИВ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

В сучасних умовах господарювання число та розмаїтість зовнішніх і внутрішніх чинників, що послабляють умови стабільної роботи промислового підприємства, зростає. Тому, ґрунтовний аналіз впливу зазначених факторів набуває усе більшого значення й стає одним з найважливіших передумов забезпечення ефективної діяльності вітчизняних підприємств. На сам перед, через формування численних фінансових ризиків, пов'язаних із відсутністю систематизованого підходу вибору стратегічних альтернатив щодо забезпечення зростання фінансово-економічного потенціалу підприємства.

Важливою складовою фінансових результатів діяльності вітчизняних підприємств є оцінка їх ринкового положення, вивчення складу і ступенів довершеності використовуваних технологій, продуктів, ресурсів, а також проміжної і кінцевої продукції, та ін. [1-4]. Таким чином, ретельному вивченню підлягають усі фактори, які можуть надати значний вплив на ефективність діяльності підприємства [2]. Після аналізу зазначених факторів, відбувається детальний розгляд окремих блоків та питань, вивчення яких стає змістовним підґрунтям для формування рекомендацій щодо подальшого напрямку діяльності підприємств.

На основі результатів аналізу умов діяльності підприємств та зіставлення результатів такої оцінки із вимогами, встановленими загальною стратегією, визначається склад та зміст набору стратегічних рішень щодо забезпечення подальшого сталого фінансового зростання підприємства, наприклад: вихід на нові ринки; досягнення монопольного становища на ринку; отримання економії за рахунок ефекту масштабу; необхідність доповнення або вдосконалення технологій, що існують; зниження собівартості за рахунок розширення мережі постачальників або збуту; необхідність зниження ризиків тощо.

Результати аналізу умов діяльності підприємств, встановлення загальної стратегії та визначення варіанту подальшого розвитку являють собою передумову формування комплексу функціональних і операційних стратегій підприємства, які є результатом вибору із набору можливих альтернатив забезпечення фінансово-економічного зростання (див. табл. 1).

Кожне з зазначених в табл. 1 стратегічних рішень обумовлює майбутню стратегічну орієнтацію підприємства, в межах дотримання якої будуть створені належні умови щодо досягнення бажаних стратегічних результатів: орієнтація на диверсифікацію діяльності; орієнтація на розширення ринків збуту продукції та послуг; орієнтація на розвиток вертикальних виробничо-господарських зв'язків. Після визначення ключових факторів, що обумовлюють той чи інший шлях розвитку підприємства, та їх значення, вони зіставляються експертним шляхом та визначаються загальні рекомендації щодо вибору певного шляху.

Таблиця 1

Фактори, що обумовлюють вибір стратегічних альтернатив підвищення фінансового потенціалу підприємства

Види стратегій	Фактори	Альтернатива розвитку	
		Самостійний розвиток	Інтеграція / співробітництво
Посилення позиції на ринку	наявність стратегічних ресурсів для посилення позиції на ринку	не існує	існує
	вартість розширення мережі або розбудови нової	висока	низька
	наявність невикористаних резервів розширення збутової мережі	не існує	існує
	ризик самостійної розбудови	великі	низькі
Вихід на нові ринки	наявність невикористаних резервів збутової мережі даного товару на інших ринках	не існує	існує
	вартість розбудови нової збутової мережі на новому ринку	висока	низька
	прогнозна вартість об'єднання із власником такої мережі для виходу на нові ринки	низька	висока
Розвиток продукту	наявність невикористаних можливостей для виробництва нового типу товару	не існує	існує
	вартість впровадження виробничих потужностей для виробництва нового типу товарів	висока	низька
	прогнозна вартість об'єднання із власником таких потужностей.	низька	висока
Інтеграція	вартість об'єднання із власними постачальниками або їх конкурентами	низька	висока
	вартість самостійної розбудови споживчої інфраструктури	висока	низька
	можливі ризики здійснення процесу інтеграції	не існують / не великі	існують / великі
Диверсифікація	вартість та загальна можливість впровадження нового виробництва та його розвитку власними силами	висока / не існує	низька / існує
	можливість та вартість впровадження нових виробничих потужностей або технологій, що є необхідними для подальшої диверсифікації	не існує / висока	існує / не велика
	існуючий досвід роботи із даними технологіями	не існує	існує
	ймовірні ризики самостійного впровадження нових технологій	існують / великі	не існують / не великі
	ймовірні ризики реалізації інтеграційного шляху розвитку	не великі	великі

Результатом аналізу факторів, які впливають на рівень фінансово потенціалу промислових підприємств, є визначення відповідного варіанту стратегічної альтернативи щодо забезпечення усталеного розвитку промислового підприємства.

Список використаних джерел:

1. Васильчак С. В. Основні підходи до організації управління фінансовими ресурсами підприємства / С. В. Васильчак, О. Р. Жидяк // Економіка АПК. – 2011. – №10. – с. 78-80.
2. Добринь С. В. Вплив факторів зовнішнього та внутрішнього середовища на фінансові ресурси підприємств машинобудівної галузі України / С. В. Добринь // Інвестиції: практика та досвід. – 2015. – №21. – С. 64-67.
4. Палига Є. М. Підходи до формування партнерських відносин / Є. М. Палига, Д. С. Мірошник – Львів: Інститут регіональних досліджень НАН України, 2000. – 232с.

Майя Дудка, аспірант 2 курсу

*Харківський національний економічний університет ім. Семена Кузнеця,
м. Харків, Україна*

Науковий керівник: Берест М.М., к.е.н., доцент

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ АГРОПРОМИСЛОВОГО СЕКТОРУ

В умовах сучасного розвитку та трансформації умов функціонування аграрного сектору економіки постає проблема пошуку та вибору джерел фінансування суб'єктів АПК. Нестача фінансових ресурсів обумовлена нераціональним використанням підприємствами власних фінансових ресурсів, високою вартістю залучення позикових коштів і недосконалістю державної фінансової політики. У зв'язку з цим аналіз особливостей фінансового забезпечення розвитку агропромислового сектору в економічно розвинених країнах набуває важливого значення для пошуку нових підходів до стратегії фінансового забезпечення агропромислового сектору економіки України.

Метою дослідження є узагальнення зарубіжного досвіду фінансового забезпечення розвитку аграрного сектору для визначення можливостей щодо його застосування в Україні.

В структурі джерел фінансування суб'єктів АПК в економічно розвинених країнах (табл. 1) особливе місце займає сільськогосподарський кредит, так як в даних країнах ефективно функціонує система його надання.

Так, якщо у Франції, Голландії, Великобританії більшість операцій в АПК здійснюється за допомогою одного-двох надвеликих банків, то у США та Німеччині система фінансово-кредитного забезпечення включає різноманітні фінансові інститути. В цьому аспекті корисним є досвід США, країн Західної Європи, де в результаті вироблення та втілення в життя ряду урядових програм і законів ринок сільськогосподарських позик функціонує досить ефективно та аграрні підприємства мають реальну можливість отримати необхідні їм кошти від цілого ряду фінансових інститутів.

В кожній країні сформована власна система забезпечення аграрного сектора економіки, яка являє собою складний механізм, при цьому має свою специфіку в організації фінансово-кредитного обслуговування підприємств та певних суб'єктів державної фінансової підтримки розвитку АПК (табл. 2).

Оскільки робота аграрної галузі пов'язана з високими ризиками та низькою рентабельністю, майже в усіх країнах держава організовує активну фінансово-кредитну підтримку. Характерними формами останніх є підтримка цін і доходів, участь держави у фінансуванні різних проектів, зниження вартості кредитів, встановлення пільг товаровиробникам за рахунок субсидування державою відсоткових ставок по банківським кредитам тощо.

У Європейському Союзі державна підтримка сільськогосподарського виробництва здійснюється у межах Спільної аграрної політики, яка спрямовується насамперед на розвиток села. До основних заходів державної підтримки сільського господарства Японії належать встановлення гарантованих закупівельних цін і державних закупівель сільськогосподарської продукції, підтримка сільськогосподарської науки та машинобудування.

Таблиця 1

Структура джерел фінансування суб'єктів АПК [1, 3]

Країни	База джерел фінансового забезпечення			
	Сільськогосподарський кредит	Державна фінансова підтримка розвитку АПК	Приватні кредити	Небанківський кредит
Україна		+	+	
США	+	+	+	+
Чехія	+	+		
Німеччина	+	+	+	+
Великобританія			+	+
Естонія, Латвія, Литва, Угорщина, Польща, Словаччина, Болгарія, Румунія, Росія		+		
Франція, Голландія			+	

Таблиця 2

Суб'єкти державної фінансової підтримки розвитку АПК [1, 3]

Країни	Суб'єкти державної фінансової підтримки розвитку АПК
Україна	Міністерство аграрної політики та продовольства України
США	Товарно-кредитна корпорація (ТКК), Адміністрація у справах фермерів (АСФ), федеральний земельний банк, федеральний банк кредитів, банк для кооперативів, Сільськогосподарський кредитний банк, Асоціація виробничого кредиту, Асоціація сільськогосподарського кредиту, Федеральна іпотечна асоціація
Чехія	Фонд підтримки і гарантій для фермерів і лісового господарства
Німеччина	Кооперативні банки, ощадні каси, спеціалізовані банки, Сільськогосподарський рентний банк, іпотечні банки, Європейський фонд відтворення
Угорщина	Фонд гарантій сільськогосподарського кредиту
Польща	Агентство реструктуризації і модернізації сільського господарства
Словаччина	Державний фонд підтримки сільського господарства і харчової промисловості
Румунія	Фонд гарантій сільського господарства

Сільськогосподарське виробництво Канади отримує державну підтримку шляхом фінансування окремих галузей сільського господарства і фермерських господарств через: надбавки до ринкових цін для забезпечення дохідності виробленої продукції; надбавки до обсягів виробничих витрат у формі кредитної підтримки; виплати відсотків та гарантій за кредитами; податкові пільги щодо підтримки дохідності сільськогосподарського виробництва [2].

Україні слід скористатися позитивним досвідом країн світу щодо здійснення державної підтримки фінансового забезпечення агропромислового сектору, який б сприяв стійкому розвитку агропромислових підприємств.

Список використаних джерел:

1. Дем'яненко М. Я. Фінанси в період реформування агропромислового виробництва / М. Я. Дем'яненко, В. М. Алексійчук, А. Г. Борщ та інші. За редакцією М. Я. Дем'яненка. – К.: ІАЕ УААН, 2002. – 645 с.
2. Собкевич О. В. Щодо розбудови механізмів державної підтримки сільськогосподарського виробництва в Україні / О. В. Собкевич, В. М. Русан, А. Д. Юрченко // Аналітична записка. – [Електронний ресурс]. — НІСД. — Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/910/>.
3. Танклевська Н.С. Зарубіжний досвід фінансово-кредитного забезпечення розвитку аграрних підприємств / Н. Танклевська // Вісник аграрної науки Причорномор'я. — 2008. — №1. — С. 82-87.

ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ – ГЛАВНЫЙ КРИТЕРИЙ ОЦЕНКИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Финансовый результат деятельности предприятия выражается в изменении величины его собственного капитала за отчетный период. Способность предприятия обеспечить неуклонный рост собственного капитала оценивается системой показателей финансовых результатов.

Основные задачи анализа финансовых результатов, по общему мнению, состоят в оценке динамики показателей прибыли и рентабельности за анализируемый период, в изучении источников и структуры прибыли, в выявлении резервов повышения прибыли предприятия и чистой прибыли, расходуемой на выплату дивидендов, в определении потенциала повышения различных показателей рентабельности.

Решение этих задач достигается с помощью ряда действий:

1. оценка выполнения плана по финансовым показателям (прибыли, рентабельности и средств, направляемых на выплату дивидендов) и изучение их динамики; общая оценка выполнения плана по валовой прибыли, изучение ее динамики по сравнению с соответствующим базовым периодом, рассмотрение ее структуры; определение влияния отдельных факторов на прибыль от реализации продукции (работ и услуг);

2. рассмотрение состава внереализационных доходов, оставляемых в распоряжении предприятия, и расходов и потерь, возмещаемых за счет прибыли;

3. определение влияния внереализационных доходов и потерь на общую прибыль; выявление факторов, влияющих на рентабельность продукции и производства;

4. выявление резервов дальнейшего увеличения прибыли, средств, направляемых на выплату дивидендов;

5. выявление резервов повышения рентабельности.

Суть финансового анализа сводится к сравнению значений финансовых показателей с их базисными величинами, к изучению их динамики за отчетный период и за ряд лет. В качестве базисных величин могут использоваться рекомендуемые нормативы, усредненные по временному ряду показатели данного предприятия, относящиеся к прошлым, благоприятным с точки зрения финансового состояния периодам, показатели, рассчитанные по данным отчетности успешных предприятий отрасли [1].

Источники информации. Представление об эффективности работы предприятия дает финансовая отчетность. По данным отчетности определяются потребности в финансовых ресурсах, оценивается эффективность структуры капитала, определяются прогнозы финансовых результатов. Решаются и другие задачи, связанные с управлением финансовыми ресурсами и финансовой деятельностью. Последнее касается, прежде всего, финансированием фирм, занимающихся выпуском и размещением ценных бумаг. Системы счетов, классифицированных по определенным признакам, позволяет представить все множество разнообразных объектов финансово-хозяйственной деятельности в виде элементов капитала, объединенных единым свойством выражать свою ценность с помощью денежного измерителя [2].

Финансовые результаты деятельности предприятия оцениваются с помощью абсолютных и относительных показателей. Их экономический смысл состоит в том,

что они характеризуют прибыль, получаемую с каждого сума капитала (собственного или заемного), вложенного в предприятие.

Чистая выручка от реализации (валовой доход) представляет собой общий финансовый результат от реализации продукции (работ, услуг). Она включает в себя доходы от реализации готовой продукции, полуфабрикатов собственного производства, работ и услуг, покупных изделий (приобретенных для комплектации), строительных, научно-исследовательских работ, услуг по перевозке грузов и пассажиров на предприятиях транспорта и т.п. [4].

Чистая выручка от реализации может быть определена по моменту поступления денег на расчетный счет или в кассу. Документально это оформляется выпиской банка с расчетного счета предприятия или кассовыми документами, на основании которых зачисляются наличные денежные средства.

Разница между выручкой от реализации продукции (работ, услуг), исключая налоги на добавленную стоимость, акцизы, и затратами на производство реализованной продукции (работ, услуг) называется прибылью от реализации. Общий финансовый результат (прибыль, убыток) на отчетную дату называют прибылью от общехозяйственной деятельности. Его получают путем расчета общей суммы всех прибылей и всех убытков от основной и не основной деятельности предприятия. В общую прибыль включают прибыль (убыток) от реализации продукции, работ, услуг, товаров, материальных оборотных средств и других активов. К ней относят также прибыль (убыток) от реализации и прочего выбытия основных средств, доходы и потери от валютных курсовых разниц, доходы от ценных бумаг, расходы и потери, связанные с финансовыми операциями [3].

Чтобы прогнозировать размеры прибыли, управлять ею, необходим объективный системный анализ формирования, распределения и использования прибыли с целью выявления резервов ее роста. Такой анализ важен как для внутренних, так и для внешних партнерских групп, поскольку рост прибыли определяет рост потенциальных возможностей предприятия, повышает степень её деловой активности, увеличивает размеры доходов учредителей, собственников, характеризует финансовое здоровье предприятия.

Список использованных источников:

1. Бочаров В.В. Финансовый анализ. – СПб.: Нева, 2004. – 260 с.
2. Ефимова О.В. Финансовый анализ. 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Бухгалтерский учет, 2007. – 326 с.
3. Финансы предприятия, под ред. М.В. Колчиной. – 2-е изд. М.: Финансы, 2005. – 413 с.
4. Байнев В.Ф. Экономика предприятия и организация производства: Учеб. пособие. -Мн.: БГУ, 2007.

*Наталія Івашина, студентка 4 курсу
Полтавський національний технічний університет ім. Юрія Кондратюка,
м. Полтава, Україна*

Науковий керівник: Болгар Т.М., д.е.н., доцент

НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗНИЖЕННЯ РІВНЯ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА

На сьогоднішній день розвиток економіки та зростання конкуренції, поставили підприємства в умови постійної боротьби за лідируючі позиції на ринку. Саме тому першочерговою метою здійснення господарської діяльності будь-якого підприємства є отримання прибутку та здобуття конкурентної переваги. Підвищенню

конкурентоспроможності та прибутковості підприємства сприяє правильно налагоджена та організована система управління.

На фінансовий результат діяльності підприємства впливає дуже багато факторів, але одним із найвагоміших чинників що характеризує ефективність використання наявних ресурсів виробництва є витрати. Вони займають вагоме місце серед показників господарської діяльності та є необхідною умовою існування та повноцінного функціонування будь-якого підприємства. Саме це і визначає актуальність даного питання [4].

Окремі проблемні питання управління зниженням витрат виробництва досліджували у своїх працях такі науковці, як Ф. Бутинець, Г. Краюхін, Л. Нападівська, С. Ніколаєва, А. Череп, О. Воронко, Н. Штепа, М. Чумаченка, Т. Костенко, Є. Підгора, В. Рижов, Г. Савицька та ін.

Управління витратами підприємства – це процес цілеспрямованого формування оптимального їх рівня за відповідними видами, місцями виникнення, носіями та іншими ознаками. Критерієм оптимізації виступає мінімум витрат. Низький рівень витрат дає змогу підприємству отримати певні конкурентні переваги на ринку, вільно проводити свою цінову політику та за інших рівних умов досягати більшої величини прибутку. Однак зниження витрат є важливим завданням, але не основною метою процесу управління ними, оскільки зменшення витрат може супроводжуватися зниженням якості виготовленої продукції та сервісного обслуговування покупців, відмовою від виробництва та реалізації тих видів продукції, що користуються попитом, але потребують здійснення значних витрат [5].

Виходячи з особливостей кожного підприємства та його видів діяльності керівники управлінських служб можуть застосовувати наступні напрямки оптимізації витрат:

1. Налагодження системи управління витратами, тобто скорочення ланок в управлінському апараті та організація детального обліку витрат. Організація є найважливішим елементом ефективного управління витратами. Саме організація та деталізація витрат дозволить фахівцям чітко виявляти де саме можна скоротити витрати, а де відбуваються зайві перевитрати.

2. Оптимізація витрат на оплату праці. Знизити витрати на оплату праці можливо шляхом підвищення продуктивності праці за рахунок автоматизації торговельних процесів, вдосконалення організації торгівлі і праці, а також покращення використання робочого часу за рахунок ліквідації можливих його втрат, підвищення рівня дисциплінованості та відповідальності працівників.

3. Зниження матеріальних витрат, що входять до собівартості продукції.

4. Перегляд процесу закупівлі. Потрібно проводити тендери серед постачальників, що дозволить обирати найбільш вигідніші умови покупки сировини. Наскрізний аналіз логістичних каналів дозволить побачити поточний стан запасів та визначити шляхи їх зменшення.

5. Перегляд матеріально-технічної бази підприємства, що передбачає впровадження нової, прогресивної та інноваційної техніки та обладнання, застосування нових видів сировини і матеріалів, автоматизацією і механізацією виробничого обладнання. Служба управління витрат повинна провести аналіз щодо економічної вигоди придбання нового або модернізації старого обладнання [4].

Значне зниження витрат можна досягти також в результаті застосування прогресивних методів організації виробництва. Одним із таких методів є система організації виробництва «just in time» (точно в строк). Вона знижує витрати виробництва за рахунок бездефектного виготовлення продукції. Сутність її полягає в

тому, що комплектуючі вироби, деталі поставляються споживачу у визначене місце, у потрібний час, у необхідній кількості [2]. Метою концепції є економія часу та коштів. Особливо важливе значення має оптимізація часу реалізації замовлень споживачів з врахуванням економічних інтересів підприємства. Не слід забувати, що економія коштів (часу) в одному підрозділі може призвести до збільшення коштів в іншій ділянці. Якщо економія коштів при виконанні певних процесів не балансується з їх перевитратами в іншому місці, це призводить до зростання повної собівартості продукту.

Концепція управління «just in time» вимагає трактувати процес створення продукту логістичної точки зору, тобто піддавати системному аналізу весь хід матеріально-інформаційних процесів, а відповідні витрати розглядати в комплексі [3]. Зниження витрат за даної системи відбувається за рахунок зниження витрат на складування і збереження напівфабрикатів. Також у даній системі забезпечується бездефектне виготовлення продукції постачальником. В результаті знижуються витрати виробництва, що пов'язані з повторною обробкою бракованих виробів, споживанням сировини і заробітною платою [2].

Ще одним заходом зниження витрат можна розглянути впровадження на підприємстві концепції ланцюга цінностей. Суть цієї концепції полягає у побудові ланцюга з шести основних процесів, що створюють цінність товару: технологія, дизайн продукту, виробництво, маркетинг, розподіл та обслуговування. Така концепція дозволяє компанії визначити вартість, що додається на кожному етапі та скоротити витрати виробництва, не створюючи інноваційно новий продукт [1].

Отже, від правильної оцінки витрат та управління ними залежить ефективність виробничої діяльності підприємства, що в підсумку вплине на фінансовий результат діяльності підприємства. Виходячи з особливостей кожного підприємства та його видів діяльності виділяють безліч напрямів зменшення та оптимізації витрат серед яких скорочення ланок в управлінському апараті та організація детального обліку витрат, оптимізація витрат на оплату праці, зниження матеріальних витрат, впровадження нової, прогресивної та інноваційної техніки та обладнання, перегляд процесу закупівлі. Крім того на сьогодні існує низка прогресивних методів організації виробництва, що успішно застосовуються в інших країнах, наприклад система організації виробництва «just in time» та концепції ланцюга цінностей.

Список використаних джерел:

1. Гончарук І. В. Підходи до формування ланцюга цінності товару в сучасній економічній системі / Київський національний університет імені Тараса Шевченка. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2119>
2. Коваленко О. М., Велінова О. П. Шляхи зниження витрат підприємства – суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності / Одеський національний політехнічний університет. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/24_NTP_2009/Economics/50451.doc.htm
3. Масленников О. Ю. Сутність й переваги використання концепції Just-in-time в господарській діяльності підприємства / Львівська комерційна академія. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/5_NTSB_2007/Economics/20289.doc.htm
4. Омельниченко О. С. Напрями оптимізації витрат в системі управління / Криворізький Економічний Інститут ДВНЗ «Криворізький Національний Університет» [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.m.nauka.com.ua/?op=1&j=efektyvna-ekonomika&s=ua&z=4901>
5. Попович Г. В. Оптимізація витрат підприємства, як важливий фактор підвищення конкурентоспроможності / Буковинська державна фінансова академія. [Електроний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/15_APSN_2011/Economics/14_87797.doc.htm

*Георгіна Кампо, к.е.н., доцент
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород, Україна*

ОПТИМІЗАЦІЯ ПОДАТКОВИХ ПЛАТЕЖІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Податкове планування і оптимізація відіграють важливу роль у діяльності підприємства, адже основною метою господарської діяльності є отримання прибутку, податкові платежі при цьому розглядаються підприємцями як елемент витрат. З іншого боку, сплата податків є обов'язком підприємств і ухилення від їх сплати тягне за собою застосування санкцій з боку контролюючих органів.

Ухилення від сплати податків представляє собою дії спрямовані на використання незаконних прийомів зменшення розміру податкового зобов'язання, за вчинення яких передбачається адміністративна та кримінальна відповідальність. [1, с. 177]. В свою чергу податкова оптимізація являє собою дії спрямовані на зменшення розміру податкового зобов'язання шляхом ціленаправлених правомірних дій платника податку, що включають в себе повне використання всіх наданих законодавством пільг, податкових звільнень та інших законних переваг.

На думку О.В. Коломицевої [2, с. 18], податкова оптимізація проявляється у виборі платником податків найвигідніших правових форм здійснення діяльності з метою обчислення оптимальної суми податків в конкретних умовах господарювання згідно з діючим законодавством. Під правовими формами розуміються передбачені законодавством варіанти поведінки: вибір організаційно-правової форми здійснення діяльності, податкового режиму, облікової політики, виду і умов цивільно-правових договорів, використання пільг. Головною відмінністю податкової оптимізації від ухилення від сплати податків є використання платником податків дозволених чи незаборонених законодавством способів зменшення суми податкових платежів, не порушуючи при цьому законодавство. У зв'язку з цим, такі дії платника податку не є податковим правопорушенням чи злочином, і, відповідно, не тягнуть за собою несприятливих наслідків для платника податку, таких як донарахування податків, а також накладення фінансових санкцій та нарахування пені.

На думку Дж. Сандерленд [4, с. 64], оптимізація оподаткування (податкова оптимізація) є вибором такого варіанта ведення господарської діяльності (з безлічі альтернатив), який забезпечує найкращий фінансовий результат за рахунок раціональної податкової політики підприємства й ефективного використання податкових інструментів у межах чинного законодавства. Оптимізація податків – це організаційні заходи в межах чинного законодавства, пов'язані з вибором місця, часу і видів діяльності, створенням і супроводом найбільш ефективних схем і договірних взаємин, з метою збільшення грошових потоків компанії за рахунок податкової оптимізації і мінімізації податкових платежів.

Оптимізація оподаткування передбачає:

- розробку довгострокової стратегії податкового планування;
- вибір системи оподаткування, яка є більш вигідною для підприємства;
- розробка та застосування правильної облікової політики, недопущення помилок, забезпечення якості первинних документів;
- раціональний вибір договірних відносин, що дозволяє зменшити розмір податкового навантаження;
- використання пільг, які передбачені законодавством;

- диверсифікація діяльності у ті сфери, для яких передбачено пільгове оподаткування;
- звернення за індивідуальними роз'ясненнями та консультаціями до державних органів щодо спірних питань оподаткування;
- уникнення подвійного оподаткування при здійсненні зовнішньо-економічної діяльності;
- відмову від сплати тих податкових платежів, зобов'язання по сплаті яких коли є недостатньо точно визначеним та неможливе притягнення до відповідальності;
- прагнення до максимальної ефективності податкового планування, що передбачає постійне порівняння економічного ефекту від оптимізаційних заходів та можливих втрат від їх упровадження з урахуванням ризиків;
- оцінка ризиків при застосуванні оптимізаційних схем.

Самі ж платники також мають звернути увагу на розмір та характер наслідків від ризиків схем сумнівної оптимізації [3], що пропонується некваліфікованими податковими «спеціалістами». Подібні схеми часто розраховані на невизначений термін застосування, не мають чіткого юридичного обґрунтування, засновані на використанні приватних контактів, передбачають участь сторонніх фірм сумнівного походження. Керівництвом підприємств слід ретельно досліджувати та аналізувати всі пропозиції податкової оптимізації, із обов'язковою оцінкою всіх наслідків матеріального та нематеріального характеру, від штрафів та донарахувань до втрати іміджу, клієнтури, іміджу, конкурентоспроможності та навіть кримінальної відповідальності для посадових осіб.

Список використаних джерел:

1. Брич Л. П. Кримінально-правова кваліфікація ухилення від оподаткування в Україні : [монографія] / Л. П. Брич, В. О. Навроцький. – К. : Атіка, 2000. – 288 с.
2. Коломицева О. В. Основні заходи щодо нейтралізації і припинення податкових злочинів / О. В. Коломицева // Збірник наукових праць ЧДТУ. Серія “Економічні науки. – 2014. – Випуск 36. Частина I. Том 2. – С. 17-22
3. Парфус В. Критерії ефективності типових схем оптимізації податків / В. Парфус // Україна фінансова. Інформаційно-аналітичний портал Українського агентства фінансового розвитку . [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ufin.com.ua/analit_mat/sdu/130.htm
4. Сандерленд Дж. Налоговое планирование. Основы. – М.: Новое Бюро, 2010. – 201с.

Галина Коваль, магістрант

*ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород, Україна
Науковий керівник: Тимчак М.В., к.е.н., доцент*

ОПТИМІЗАЦІЯ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОДИН З ІНСТРУМЕНТІВ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ТА ВАГОМИЙ ЧИННИК ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Запорукою активізації економічного розвитку України є діяльність підприємств, їх ефективне функціонування є базою створення сприятливих умов для відповідного процесу. Отриманню більшого розміру прибутку сприяє якісно сформована фінансова політика, складовим елементом якої є фінансовий менеджмент, що на сьогоднішній день недостатньо розвинутий на підприємствах України.

Фінансовий менеджмент — це процес управління формуванням, розподілом і використанням фінансових ресурсів господарюючого суб'єкта та оптимізації обороту його грошових коштів, а також — це система принципів, засобів та форма організації

грошових відносин підприємства, спрямована на управління його фінансово-господарською діяльністю [1].

Одним з елементів фінансового менеджменту, що впливають на ефективність функціонування підприємства, є управління капіталом. Правильна та ефективна управлінська діяльність щодо капіталу є запорукою зростання конкурентоспроможності, визначає не тільки аспекти її фінансової, а й операційної та інвестиційної діяльності, є активним чинником формування кінцевих результатів [2].

Через неефективне управління капіталом як на макро- так і на мікрорівні, що обумовлено низкою об'єктивних і суб'єктивних причин, економіка України досить повільно долає кризовий стан. У процесі оптимізації структури капіталу необхідно враховувати кінцевий результат діяльності підприємства, тобто фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування [3].

Під час розрахунку оптимального співвідношення власного та позикового капіталу необхідно враховувати не тільки вже відпрацьовані методи оптимізації структури капіталу, але й показники резерву капіталу, рентабельності капіталу підприємства та кредитоспроможності [4].

Оптимальним є формування такої цільової структури капіталу підприємства, що поєднує ефект максимізації рівня рентабельності сукупного власного капіталу і рівня фінансової стійкості підприємства. Підхід суміщеного ефекту двох критеріїв дає можливість сформувати структуру капіталу підприємства. За цим підходом:

— конкретизуються послідовні кроки формування оптимальної цільової структури капіталу за критерієм збереження або забезпечення фінансової стійкості підприємства;

— здійснюються прогностичні розрахунки рентабельності власного капіталу підприємства за різними варіантами залучення кредитних засобів при рекомендаційній сформованій фінансовій структурі капіталу [5].

Отже, запропонований метод поєднання ефекту максимізації рівня рентабельності сукупного власного капіталу і рівня фінансової стійкості підприємства дасть можливість не тільки оперативно й оптимально структурувати капітал підприємства в його майновому і фінансовому втіленнях, а й спрогнозувати максимальне зростання рентабельності власного капіталу і фінансової стійкості підприємства в майбутньому, розробити загальні можливі напрями підвищення ефективності діяльності підприємства в цілому.

Таким чином, ефективне управління діяльністю підприємства значною мірою визначається рівнем розвитку та забезпечення фінансового менеджменту. Відповідно оптимізація структури капіталу являється одним із елементів фінансового менеджменту та важливим етапом стратегічного аналізу капіталу. Правильна стратегія управління капіталом на підприємстві є запорукою його ефективного функціонування та як наслідок економічного зростання.

Список використаних джерел:

1. Коваленко Л. О., Ремньова Л. М., Фінансовий менеджмент. Навч. Посібник / Л. О. Коваленко. К. : Знання, 2005. - С. 234
2. Крайник О. П. Фінансовий менеджмент : навч. посібн. / О. П. Крайник, З. В. Клепикова. – Львів; К. : Дакор, 2000. – С. 260
3. Мних Є.В. Економічний аналіз: підручник / Є.В. Мних. К. : Знання, 2011. — С. 335
4. Ремньова Л. М. Фінансовий менеджмент як фактор економічного зростання // Фінанси України. – 2002. - № 11. – С. 40
5. Терещенко О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2003. — С. 207.

*Олександра Ковальова, студентка 5 курсу
Університет митної справи та фінансів, м. Дніпро, Україна
Науковий керівник: Власюк В.Є., д.е.н., професор*

ПРОЕКТНЕ ФІНАНСУВАННЯ: ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

В умовах розвитку ринкових відносин важливого значення набуває реальне інвестування, без якого неможливе оновлення, розвиток та інноваційне нарощення виробничого потенціалу суб'єктів підприємницької діяльності.

У несприятливих макроекономічних умовах зовсім загальмований процес залучення інвестиційних ресурсів, у тому числі іноземних інвесторів. Важливого значення у зазначених умовах набуває саме реальне інвестування, без якого неможливе оновлення, розвиток, модернізація національного виробництва. Тож, обґрунтування доцільності розвитку проектного фінансування як способу залучення іноземних інвестицій в економіку України, наразі, є актуальним.

Проектне фінансування – це система відносин між учасниками угоди (банками, інвестиційними фондами, спеціалізованими фінансовими компаніями, міжнародними фінансовими організаціями) у процесі здійснення комплексу взаємопов'язаних заходів із приводу без заставного, інтегрованого фінансування, організації та управління інвестиційними проектами на партнерських умовах з цільовою орієнтацією на грошові потоки, отримані виключно в результаті реалізації проекту [2].

В наш час проектно фінансування виступає однією з широко розповсюджених форм залучення та організації інвестицій в реальний сектор економіки.

На сучасному етапі розвитку підприємницьких структур в нашій країні виникає необхідність у гнучкій системі зовнішнього залучення коштів. Як правило, ця необхідність виявляється під час відкриття нових проектів або освоєння нових сфер діяльності в рамках проектів, що вже існують.

Не дивлячись на те, що фінансове проектування досить широко використовується за кордоном, існує ряд факторів, які не дозволяють вітчизняному фінансовому сектору скористатися перевагами реалізації своїх інвестиційних планів через такий метод. До цих факторів пропонуємо відносити такі: по-перше, слабкий розвиток українського фондового ринку, недостатня його місткість для використання проектних цінних паперів; по-друге, через невизначену соціально-політичну ситуацію та високу облікову ставку банківський сектор не має можливості формувати «довгі» кредитні зобов'язання; по-третє, обмежені фінансові інструменти, які використовуються для фінансування інвестиційних проектів через спрощене розуміння поняття «фінансове проектування» [3].

Однією із причин, яка не сприяє активізації фінансового проектування в Україні, є ризики. До основних слід віднести економічний ризик, так як є велика ймовірність того, що тривалий термін окупності проекту згенерує інфляційні чинники й зросте собівартість продукції.

Т.А. Калита стверджує, що проектно фінансування як продукт банків, які функціонують на території України, розвивають лише великі банки, позаяк фінансування масштабних інвестиційних проектів вимагає значно більших ризиків, ніж пряме кредитування. Найбільш активними учасниками українського ринку проектного фінансування є: «Кредобанк», «Райффайзен банк Аваль», «ОТП банк», «Укрексімбанк» та ін.

Проведені дослідження Калитою по банках в Україні дозволяють стверджувати, що великі банки мають можливість довготермінового фінансового кредитування інвестиційних проектів, проте найбільший термін, на який може бути надано кредит, – 7 років у Кредобанку (США також кредитують на термін від 7 років), що є доволі позитивним явищем української економіки, так як ризики є значними.

Щодо умов надання кредитів під інвестиційні проекти, слід зазначити, що перевагами проектного фінансування на українському банківському ринку є: вигідні відсоткові ставки; довгострокове залучення кредитних коштів та індивідуальні графіки погашення позик; надання пільгового періоду погашення кредиту [1].

Банки не розголошують умов своєї участі в проектах, що свідчить про незрілість даного сегменту ринку банківських послуг, та, відповідно, негативно впливає на його розвиток. Тож, можна стверджувати, що проектне фінансування в Україні набирає оберти. В той же час, погіршення кон'юнктури світових фінансових ринків разом із нинішнім ускладненням умов економічної діяльності в Україні призвело до негативних наслідків і на вітчизняному ринку банківських послуг: більшість банків або обмежили, або просто закрили ліміти фінансування на необмежений термін.

Отже, на сьогодні вітчизняна економіка потребує довготермінових інвестиційних коштів. Тому варто використати суттєвий потенціал банківської системи у напрямку розвитку продукту «проектне фінансування» з урахування можливого розподілу всіх ризиків між учасниками проекту. На сьогодні розроблено ряд рекомендацій, використання яких дасть змогу банкам впроваджувати можливі схеми проектного фінансування та сприяти реалізації значимих для розвитку інвестиційних проектів.

Список використаних джерел:

1. Калита Т.А. Проектне фінансування як метод залучення іноземних інвестицій в економіку України в умовах фінансово-економічної кризи / Т. Калита // Економіка. Управління. Інновації. – 2015. - №1(13). - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2015_1_1
2. Сопільняк А.В. Проектне фінансування: проблеми і перспективи розвитку в Україні / А.В. Сопільняк // «Молодий вчений». – 2015. - №2(17). – С. 70-74.
3. Хрупович С. Є. Розвиток проектного фінансування як банківського продукту в Україні / С.Є. Хрупович // Галицький економічний вісник, — Т. : ТНТУ, 2016 — Том 50. — № 1. — С. 92-98.

*Мирослав Коротя, аспірант I-ого року навчання
Східноєвропейський національний університет ім. Лесі Українки, м. Луцьк, Україна
Науковий керівник: Павлов К.В., к.е.н., доцент*

ПРОБЛЕМИ ТАРИФООУТВОРЕННЯ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ ГАЗОВОГО РИНКУ В УКРАЇНІ

Реформування газового ринку України на сьогодні є пріоритетним завданням, оскільки на пряму стосується життя населення та всіх економічних сфер держави. Спричинено це тим, що процес тарифоутворення на теплову енергетику на пряму залежить від вартості газу.

В результаті аналізу ситуації що склалася на ринку газу в Україні можемо констатувати, що успішне впровадження європейської конкурентної моделі буде тривалим. Оскільки до сі спостерігається ряд недоліків в процесі функціонування ринку, що можуть повністю нівелювати її суть, серед яких: низькоефективна модель ціноутворення “затрати плюс”, існування штучних запобіжників для конкуренції, відсутність спрямованих на монетизацію субсидій заходів та відсутність стимулів для споживача до більш ефективного енергоспоживання.

На газовому ринку України Національною акціонерною компанією «Нафтогаз України» в результаті здійснення реформ щодо демонополізації та лібералізації енергетичних ринків зосереджено широкий спектр повноважень, що протирічить вимогам третього Енергопакету ЄС. Нижче наведено найбільш актуальні проблеми та заходи, реалізація яких дасть змогу суттєво покращити умови конкурентних взаємовідносин на газовому ринку [4]:

Зміна моделі тарифоутворення та забезпечення функціонування незалежного та прозорого регулятора. Конкурентний ринок природного газу можливий тільки при наявності сильного, потужного і дійсно незалежного регулятора. Необхідно визначити юридичний статус Регулятора, прописати прозорий механізм ротації членів Комісії, впровадити прозору систему оплати праці на належному рівні, на законодавчому рівні закріпити відкритість прийняття рішень Комісією, забезпечити незалежність НКРЕКП від впливу. Крім того, модель тарифоутворення вкрай неефективна, згідно діючої моделі постачальник надає Комісії суми своїх витрат, а НКРЕКП визначає відсоток від витрат, який складатиме прибуток постачальника. За такої моделі жоден постачальник не зацікавлений в модернізації свого виробництва, крім того вона несе значні корупційні ризики.

Страховий запас газу постачальниками має бути визначено на рівні 10%. Розмір страхового запасу на сьогодні, у відповідності до чинного нормативно-правового забезпечення, повинен становити більше 50% від номінованого об'єму постачання газу споживачам на плановий місяць. Дана ситуація створює перешкоду для існування конкурентного ринку, оскільки більшість трейдерів закладають вартість страхового запасу та ризики не повернення страхового запасу з ПСГ у вартість газу, що автоматично призводить до значного збільшення вартості газу для кінцевих споживачів і формування заздалегідь не привабливої ціни, в порівнянні з ціною НАК «Нафтогаз України».

Слід внести зміни в Постанову Кабінету Міністрів України від 01.10.2015 № 758 “Про затвердження Положення про покладення спеціальних обов'язків на суб'єктів ринку природного газу для забезпечення загальносуспільних інтересів у процесі функціонування ринку природного газу (відносини у перехідний період)”. Кабінет міністрів України Постановою від 27.04.2016 № 315 “Про внесення змін до постанови Кабінету Міністрів України від 1 жовтня 2015 р. N 758” не прийняв очікуваних змін щодо складових роздрібною ціни на природний газ для побутових споживачів: вилучення із ціни газу для захищених споживачів складових щодо транспортування газу магістральними і розподільними трубопроводами. Тобто, роздрібні ціни для цієї категорії споживачів як і раніше включають в себе вартість газу, тарифи на послуги транспортування і розподілу природного газу та максимальну торгіву націнку постачальника із спеціальними обов'язками.

Пільги для НАК “Нафтогаз України” щодо перенесення термінів сплати ПДВ на імпортований газ слід скасувати. В сучасних умовах трейдери зобов'язані сплачувати ПДВ при здійсненні операцій з імпорту природного газу, окрім НАК “Нафтогаз України”, який сплачує ПДВ лише при реалізації кінцевому споживачу.

Створення прозорих умов врегулювання договірних відносин між підприємствами ТКЕ, НАК “Нафтогаз України” та постачальниками із спеціальними обов'язками і НАК “Нафтогаз України”. На сьогодні Кабінетом Міністрів України не затверджено зазначених примірних договорів. Таким чином НАК “Нафтогаз України”, користуючись одноосібним правом продавати природний газ для потреб населення таким постачальникам та підприємствам ТКЕ, нав'язує свої кабальні умови договору. Слід здійснити монетизацію пільг та субсидій. Відповідно до діючого законодавства, якщо побутовий споживач отримує субсидію або має право на пільги, то забезпечення

постачання природного газу такому споживачу здійснюється постачальником із спеціальними обов'язками. Це робить неможливим реалізацію права споживача на вільний вибір постачальника природного газу. Як результат, у таких споживачів відсутня мотивація щодо економії споживання природного газу.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Національної акціонерної компанії «Нафтогаз України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.naftogaz.com>.
2. Павлов К.В. Паливно-енергетичні ресурси та проблеми енергозбереження в регіоні / К.В. Павлов // Проблеми раціонального використання соціально-економічного та природно-ресурсного потенціалу регіону: фінансова політика та інвестиції. Випуск 11: Збірник наукових праць, №4. «Природокористування та ресурсозбереження». – Рівне, НУВГП, 2005.- С. 106-114.
3. Павлов К.В. Стан та перспективи інвестиційного розвитку міста Луцька / К.В. Павлов, М.О. Величко // Науковий вісник Волинського національного університету ім. Л. Українки. серія «економічні науки». – 2011, №22 (№219). – С.25-30.
4. Реанімаційний пакет реформ [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт. – Режим доступу : [http:// http://rpr.org.ua](http://rpr.org.ua).
5. Стрішенець О.М. Економічна теорія: [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / О.М. Стрішенець, Л.В. Єлисеєва, В.І. Лішук. – Луцьк: СЛУ ім. Лесі Українки, 2014. – 240 с.

Марина Кошель, студентка 4 курсу

*Полтавський національний технічний університет ім. Юрія Кондратюка,
м. Полтава, Україна*

Науковий керівник: Болгар Т.М., д.е.н., доцент

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

Найважливішою фінансовою категорією, що відображає позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства, характеризує ефективність виробництва, обсяг і якість виробленої продукції, стан продуктивності праці, є прибуток. На сучасному етапі розвитку ринкового середовища господарювання власників підприємств цікавить не тільки отримання прибутку, а його максимізація.

Для досягнення цієї мети на перший план виходять питання щодо ефективного управління прибутком, так як розмір отриманого прибутку має досить велике значення у діяльності підприємства. Величина прибутку підприємства впливає на формування його фінансових ресурсів, збільшення ринкової вартості, ефективність виробничої діяльності та економічний розвиток держави шляхом поповнення державного бюджету сплатою податків, зборів, обов'язкових платежів. Отже, значна роль прибутку в розвитку підприємства, а також держави визначають необхідність дослідження питань ефективного управління прибутком підприємств.

Висока роль прибутку у розвитку підприємства і забезпечення інтересів його власників визначають необхідність розробки ефективної політики управління прибутком та виявлення шляхів його максимізації. Політика управління прибутком представляє собою процес вироблення і прийняття управлінських рішень у всіх основних аспектах його формування, розподілу та використання на підприємстві. Головною метою політики управління прибутком є забезпечення збільшення добробуту власників підприємства, що повинна забезпечувати одночасно гармонізацію інтересів власників підприємства з інтересами держави [1, ст. 150]. Виходячи з головної мети, система управління прибутку дає змогу вирішувати такі завдання як забезпечення максимізації розміру прибутку, забезпечення оптимальної пропорційності між рівнем прибутку і рівнем ризику, забезпечення постійного

зростання ринкової вартості підприємства, забезпечення ефективності програм участі персоналу щодо прибутку.

У процесі діяльності підприємство повинно проводити політику максимізації прибутку, що включає: управління формуванням та розподілом прибутку. Політика управління формування прибутку включає в себе такі елементи, як розробка політики управління прибутком у процесі операційної, інвестиційної та фінансової діяльності.

Політика управління формуванням прибутку повинна бути спрямована на максимізацію розміру позитивного фінансового результату через виконання комплексу завдань щодо забезпечення зростання обсягів діяльності, ефективного управління витратами, підвищення ефективності використання матеріально-технічної бази, оптимізації складу та структури обігових коштів, підвищення продуктивності праці та системи управління суб'єктом господарювання [4, ст. 75]. Політика управління розподілом прибутку включає управління своєчасною сплатою податків й інших обов'язкових платежів з прибутку та оптимізацію пропорцій розподілу прибутку на частини, що капіталізуються та ті, що споживаються. При розподілі прибутку важливим є оптимальне поєднання таких завдань його ефективного використання:

- здійснення розподілу прибутку відповідно до стратегії розвитку підприємства;
- підвищення рівня добробуту власників підприємства, шляхом реалізації дивідендної політики;
- забезпечення приросту ринкової вартості суб'єкта господарювання у коротко- та довготерміновій перспективі;
- підвищення інвестиційної привабливості підприємства;
- забезпечення ефективного впливу на трудову активність працівників, що здійснюється шляхом участі працівників у розподілі прибутку;
- поповнення фінансових ресурсів підприємства;
- підвищення рівня платоспроможності підприємства за рахунок спрямування капіталізованого прибутку в обіговий капітал;
- зменшення ризиків діяльності внаслідок формування та поповнення резервного фонду, фонду резерву виплат дивідендів, інших фондів спеціального призначення.

Управління використанням прибутку охоплює формування дивідендної політики, що відіграє значну роль у реалізації фінансової стратегії підприємства [2, ст.96]. Вона впливає на рівень добробуту інвесторів у поточному періоді; визначає розміри формування власних фінансових ресурсів, а відповідно і темпи виробничого розвитку підприємства на основі самофінансування; впливає на фінансову стійкість підприємства, на вартість використовуваного капіталу і ринкову вартість підприємства.

Слід відмітити, що у системі управління прибутком підприємства його планування являє найбільш відповідальний етап. Планування прибутку являє собою процес розроблення системи заходів щодо забезпечення її формування у необхідному обсязі й ефективного використання у відповідності завданням розвитку підприємства в майбутньому періоді [5, ст. 13]. Отже, необхідність планування прибутку обумовлена тим, що в ринкових умовах планова сума прибутку є цільовим орієнтиром комерційної діяльності підприємств і мірою її ефективності.

Таким чином, прибутковість є основним критерієм оцінки виробничо-господарської діяльності кожного підприємства, а прибуток як економічна категорія відображає кінцеву грошову оцінку виробничої та фінансової діяльності і є найважливішим показником фінансових результатів підприємницьких структур, їх

фінансового стану. Він є визначальним критерієм ефективності господарювання. Система управління прибутком має бути органічно інтегрована із загальною системою управління підприємством, оскільки прийняття управлінських рішень у будь-якій сфері діяльності підприємства впливає на рівень прибутку, який у свою чергу є основним джерелом фінансування розвитку підприємства та зростання доходів його власників.

Список використаних джерел:

1. Блонська, В.І. Стратегічне управління прибутком підприємства [Текст] / В.І. Блонська, А.Я. Нагірна // Науковий вісник НЛТУ України. - 2010. - №20.5. - С.145-152.
2. Гладка, Л.І. Управління прибутком в сучасних умовах [Текст] / Л.І. Гладка, М.О. Домашенко, М.В. Ковальова // Економіка і регіон: Наук. вісник Полтавського національного технічного університету ім. Ю. Кондратюка. - 2012. - №1(32). - С.195-198.
3. Кривицька О.Р. Планування прибутку підприємства // Фінанси України. - 2009, №6. - Ст. 12-16.
4. Кустріч, Л.О. Управління прибутком підприємства [Текст] / Л.О. Кустріч // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства. - 2010. - №99. - С.16-21.
5. Пігуль, Н.Г. Управління прибутком підприємства [Текст] / Н.Г. Пігуль // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : Зб. наук. праць. - 2010. - №28. - С.71-77.

Ольга Кравченко, д.э.н., доцент

*Государственный экономико-технологический университет транспорта,
г. Киев, Украина*

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОТЛИЧИЯ ПОНЯТИЙ «ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ» И «БЮДЖЕТИРОВАНИЕ»

Развитие рыночных отношений, интеграция в общеевропейское экономическое пространство, усиление конкуренции приводят к необходимости внедрения современных инструментов управления деятельностью предприятий, в том числе и финансового менеджмента. Обеспечение целенаправленного развития невозможно без полноценного использования методов планирования и прогнозирования. Однако в процессе перехода к рыночной экономике на отечественных предприятиях была утрачена «культура» планирования, что привело к деформациям, прежде всего, в финансовой сфере. Это связано с тем, что предприятия не могут корректно оценивать объёмы и периодичность формирования финансовых ресурсов, а также потребность в них. Следствием этого являются и проблемы финансирования не только инвестиционной и финансовой, но зачастую и операционной деятельности.

Попытки полноценного возобновления плановой работы на предприятиях сопровождаются методологическими проблемами, связанными не только с отсутствием методик планирования и прогнозирования, адаптированных к реалиям функционирования украинских предприятий, но и собственно с недопониманием сущности и назначения отдельных инструментов финансового менеджмента, в частности финансового планирования и бюджетирования. Ситуация усугубляется тем, что при централизованной экономике финансовые планы не имели самостоятельного значения и были «вещью в себе», поэтому руководством предприятий не рассматривались как самостоятельные и действенные инструменты управления производственно-экономической и финансовой деятельностью.

Существование определённого отождествления между финансовым планированием и бюджетированием можно пояснить следующими факторами: (1) современное финансовое планирование стало результатом эволюционного

развития систем планирования на предприятиях, которые берут своё начало от бюджетирования [1]; (2) начиная с 2000 г., законодательно закреплена обязательность финансового планирования на государственных предприятиях; при этом акцент делается на текущем планировании, что и позволило его в определённой степени отождествить с бюджетированием.

Данная понятийная проблема существует в публикациях не только исследователей постсоветского пространства (И. Балабанова, М. Билык, И. Бланка, А. Жилкиной, В. Ковалёва, С. Ковтуна и др.), но и западных экономистов (Л. Гапенски, Э. Гринолла, Р. Брейли, Ю. Бригхема, Э. Джонса, С. Майерса, П. Маккоена, А. Робсона, С. Росса и др.). Однако большинство исследователей дают чёткое разграничение между процессами бюджетирования и финансового планирования.

Основными отличиями между финансовым планированием и бюджетированием являются следующие.

1. Сущностное отличие. Финансовое планирование является процессом выработки эффективных решений по управлению доступными финансовыми ресурсами по источникам формирования и направлениям использования для обеспечения устойчивого функционирования предприятия с учётом целей его развития. Бюджетирование же – это процесс составления бюджетов и последующего контроля над их исполнением. Заключительными являются финансовые бюджеты. Процесс бюджетирования, с одной стороны, является составной частью процессов экономического и финансового планирования, а, с другой стороны, – системой расчёта отдельных показателей для различных бюджетов корпорации.

2. Конечный результат. Так, финансовое планирование определяет финансовые результаты, которые предприятию необходимо достичь для обеспечения текущей финансовой стабильности, а также возможности осуществления инвестиционной деятельности в соответствии со стратегией развития. Бюджетирование же определяет, каким образом этого можно достичь.

3. Отображаемые процессы. Бюджеты ориентированы на формирование бюджетных ресурсов на стадиях первичного распределения и перераспределения; при этом финансовые ресурсы предприятий отображаются лишь частично. При планировании финансовые ресурсы отображаются как в части их формирования, так и по направлениям их использования на основе заданных производственно-экономических и финансовых пропорций.

4. Степень детализации. Финансовое планирование осуществляется с учётом финансовой и инвестиционной стратегии развития предприятия, поэтому горизонт планирования может составлять не только 1 год (текущее планирование), но и 5, 10 и более лет (перспективное планирование). Это обуславливает использование агрегированных оценок формирования и использования финансовых ресурсов. Бюджетирование же осуществляется на период до 1 года и представляет собой развёрнутый баланс расходов и доходов предприятий, поэтому бюджеты включают подробные и точные оценки отдельных составляющих денежных потоков.

5. Сбалансированность. Этот признак также является одним из концептуальных отличий между финансовым планом и бюджетом: финансовый план должен быть сбалансированным по источникам формирования финансовых ресурсов и направлениям их использования, дефицит или профицит в нем являются недопустимыми. Для бюджетов же сбалансированность является желательной, но не обязательной.

Таким образом, финансовое планирование методологически не тождественно бюджетированию, что и необходимо учитывать при осуществлении плановой работы на предприятиях.

Список использованных источников:

1. Кравченко О.О. Генезис теорій фінансового планування і прогнозування / О.О. Кравченко // Вісник економіки транспорту і промисловості, № 36 – Х.: Вид-во УкрДАЗТ, 2011. – С. 56–60.

*Василь Крамарець, аспірант
Національний університет «Львівська політехніка», м. Львів, Україна
Науковий керівник: Бондарчук М.К., д.е.н., професор*

**СПРИЯТЛИВІ АСПЕКТИ ЗАСТОСУВАННЯ СПІЛЬНОГО ІНВЕСТУВАННЯ
В УКРАЇНІ**

Спільне інвестування, як процес, що передбачає вкладення коштів багатьма інвесторами має багату історію, яка за різними оцінками сягає 18-19 ст. [1, с. 201]. В Україні, очевидно, відносини такого характеру беруть початок у 1990-х роках, коли наша держава здобула незалежність. У законодавчому вимірі відносини, які виникають при здійсненні інвестиційної діяльності на Україні, регулюються Законом України «Про інвестиційну діяльність». Безпосередньо діяльність, що пов'язана із спільним інвестуванням через інститути спільного інвестування, як найбільш поширений спосіб застосовування цього типу інвестування в Україні перебуває у правовому полі Закону України «Про інститути спільного інвестування». Слід зауважити, що обидва ці закони упускають детальне трактування, із законодавчої точки зору, поняття «спільне інвестування», як інструменту який може застосовуватись поза інвестиційними фондами. Адже, у разі його застосування підприємствами та їх об'єднаннями виникає ціла низка сприятливих аспектів, які зумовлюють позитивний ефект, як на мікрорівні, так і частково, на макрорівні.

Серед сприятливих аспектів застосування спільного інвестування в Україні можна виділити наступні:

1. Економічний: - диверсифікація інвестиційних ризиків, через участь у процесі інвестування двох та більше інвесторів; - наявність більшої ймовірності залучення достатньої кількості ресурсів для реалізації проекту, через присутність інвесторів із різними можливостями, географічним розташуванням та фінансовим станом; - наявність більшої ймовірності залучення ресурсів з вартістю користування вигіднішим для підприємств та їх об'єднань у порівнянні із банківськими кредитами; - при створенні відповідної законодавчої бази, розширення масштабів залучення інвестицій за допомогою краудфінансових технологій (краудфандинг, краудінвестинг, краудлендінг тощо); - інтенсифікація економічного зростання, в зв'язку із збільшенням кількості інвесторів з закордону, що в свою чергу матиме позитивний ефект на інвестиційну привабливість.

2. Соціальний: - залучення великої кількості інвесторів зумовлює більшу увагу до ринку праці в Україні, це в свою чергу, може стимулювати створення ланцюга «початкова інвестиція в рамках спільного інвестування – зацікавлення у нових проектах – інвестування у нові проекти – створення нових робочих місць».

3. Правовий: - розвиток вітчизняного законодавства у напрямку відповідності світовим тенденціям у інвестуванні, зокрема в частині узаконення застосування

технологій, що на даний момент не мають місця у законному полі, в тому числі ті, які належать до альтернативних інструментів спільного інвестування.

4. Культурний: - співпраця з широким колом інвесторів, в рамках спільного інвестування, у тому числі іноземним, зумовлює культурне збагачення корпоративної культури та способів ведення бізнесу.

5. Науковий: - інтеграційні процеси, що супроводжують підприємства та їх об'єднання під час участі у спільному інвестуванні певного проекту, створює нові можливості для обміну та вдосконалення знань, у областях, що межують із інтересами всіх зацікавлених сторін.

6. Технічний та технологічний: - покращення технічного стану підприємств та їх об'єднань, що є наслідком успішної реалізації проектів із застосуванням спільного інвестування, матиме позитивний ефект на підвищення їх продуктивності та виробничих потужностей; - тісна співпраця між підприємствами під час спільного інвестування, створює умови для вдосконалення та розробки нових технологій передового, інноваційного характеру, а також для впровадження сучасних нововведень та ноу-хау.

7. Екологічний: - значна частина проектів, що потребують спільного інвестування мають ключове або опосередковане спрямування у екологічному напрямку. Зокрема, це ідеї, що пов'язані із альтернативною енергетикою, енергозбереженням, зеленим підприємництвом тощо. Успішне фінансування та реалізація цих проектів матиме позитивний вплив на екологічну ситуацію в Україні по низці параметрів.

Як бачимо, існує численна кількість аспектів, які супроводжують процес спільного інвестування при його застосування підприємствами та їх об'єднаннями. Незважаючи на те, що спільне інвестування в Україні явище поширене лише у вимірі інститутів спільного інвестування і мало розвинуте для використання у приватному секторі підприємствами та їх об'єднаннями, автором окреслено ряд аспектів та наведено приклади їх впливу, які доводять позитивний ефект від можливостей цього виду інвестування в Україні.

Список використаних джерел:

1. Кричковаська М. Становлення інститутів спільного інвестування / М. Кричковаська // Вісник Львівського університету. Сер. : Юридична. - 2014. - Вип. 59. - С. 200-208.
2. Бондарчук М.К., Крамарець В.Р. Вплив кризових явищ на спільне інвестування у виробничо-господарських об'єднаннях / Управління інноваційною, інвестиційною та економічною діяльністю інтегрованих об'єднань та підприємств: монографія / за заг.ред. Л.М. Савчук.- Дніпропетровськ: Пороги, 2016. – 560 с., С. 281-291.
3. Крамарець В.Р. Теоретичні підходи до визначення поняття «спільне інвестування»// Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції молодих учених "Фінанси, банківництво, страхування", 22-23 вересня 2016 р. / Інститут економіки і менеджменту Національного університету «Львівська Політехніка». – 2016. – 128 с.

Наталія Кубіній, к.е.н., професор

Вікторія Маргітч, аспірант

Костянтин Латинін, студент

ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород, Україна

ФУНКЦІ ТА ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЧНОЇ ІНФОРМАЦІЇ

Невизначеність та турбулентність середовища вимагають необхідності застосування сучасних методів управління, серед яких провідні позиції займає

стратегічний менеджмент. Успішність стратегічного управління залежить від багатьох факторів, але головну роль у забезпеченні адекватного сучасним викликами стратегічного управління відіграє інформація.

Стратегічна інформація - це така інформація, що забезпечує потреби стратегічного управління у виконанні його функцій та прийнятті управлінських рішень довгострокового характеру. За своєю тектонікою стратегічна інформація повинна складати систему окремих, взаємодіючих елементів, тобто таких, що підтримують один одного. Крім цього, інформація являє собою елемент системи інформаційного забезпечення економічного суб'єкта.

Таким чином доцільно виділити дві системні функції стратегічної інформації, які ми називаємо базисними:

1. Інтеграційна – полягає у формуванні різноманітних видів інформації та інтеграції їх у систему. В процесі реалізації даної функції досягається повнота та достовірність інформаційного контенту.

2. Системо утворююча – представляє собою участь інформації в системі інформаційного забезпечення у якості основного, системо утворюючого елемента. При цьому доцільно відмітити, що дана функція є вторинною після вказаної вище. Лише забезпечив реалізацію першої, інтеграційно-компонентної функції, інформація може стати повноправним та надійним елементом системи інформаційного забезпечення.

Після реалізації вказаних базових функцій стратегічна інформація відіграє похідні дії, до яких віднесено:

1. Оглядова функція стратегічної інформації надає можливість управлінню мати загальне уявлення про процеси, що відбуваються та мають певну майбутню перспективу. Оглядова функція дозволяє сформувати загальний абрис певної ситуації та визначити імовірні варіанти розвитку подій.

2. Аналітична функція сприяє отриманню керівництвом економічної системи більш широкої картини стану та тенденцій розвитку (або занепаду) навколишнього оточення. Інформація, що надається вже є елементами аналізу; для досвідченого керівника інформація сама по собі з

3. Ресурсна функція – інформація представляє собою один з найбільш складно доступних та дорогих ресурсів. Крім цього, інформація швидко застаріває, а це підвищує вартість інформації оновленої, яка забезпечує адекватність стратегічних управлінських рішень.

4. Функція підтримання конкурентоспроможності економічного суб'єкта. Фактично забезпечення конкурентоспроможності представляє собою мету дії підприємства чи іншого економічного гравця. Недостовірна або неповна інформація може призвести до посилення невизначеності ситуації, а це збільшує ризики ведення бізнесу та поведінки на різноманітних ринках.

Стратегічна інформація має певні особливості:

1. Спрямованість на внутрішній потенціал організації та на її зовнішнє середовище. Слід підкреслити, що існує думка про орієнтацію стратегічної інформації суто на зовнішнє оточення економічного суб'єкта, але застосування таких методів стратегічного аналізу як SWOT- та SPACE-аналіз надають можливість стверджувати, що стратегічна інформація характеризує внутрішнє та зовнішнє середовище комплексно, у взаємозалежності.

2. Стратегічна інформація повинна бути репрезентативною, тобто представляти всі основні характеристики об'єкта або ситуації, що повинні бути висвітлені в процесі стратегічного аналізу та прогнозування.

3. При обробці та аналізі стратегічної інформації застосовуються математичні методи аналізу, що вимагає від інформації певної структурованості та послідовності її отримання та аналізу. Виходячи з цього впливає наступна риса інформації.

4. Логічність інформації, відображення в інформації причинно-наслідкових зв'язків.

5. В стратегічному аналізі інформація слугує не лише формалізованому аналізу, раціональним ітераціям та діям, але виступає підґрунтям евристичного аналізу, якій вважається найбільш продуктивним в стратегічному управлінні.

6. Стратегічна інформація все більше набуває характеру міждисциплінарного, тобто такого, якій охоплює різноманітні сфери функціонування економічного об'єкта.

7. Поєднання інформації, що перманентно потупає керуючому суб'єкту, з інформацією разового характеру, яка може корегувати уявлення про стан справ та змінювати управлінські рішення.

Вимоги до інформації достатньо повно розкриті в сучасних методичних настановах і мітять наступні: достатність, лаконічність, вірогідність, цінність, насиченість, своєчасність, корисність.

Врахування вказаних позицій в процесі збору та обробки інформації сприяє підвищенню ефективності управлінських рішень.

Александр Матвиенко, преподаватель

Полоцкий государственный университет, г. Новополоцк, Республика Беларусь

К ВОПРОСУ О ФИНАНСОВОЙ ПРОДУКТИВНОСТИ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОМ СПОРТЕ

Спорт как один из видов экономической деятельности получил прогрессивное развитие во многих государствах мира, а также и в Республике Беларусь [1]. Эволюция спорта как сферы экономической деятельности основана на экономических отношениях социума. В современных условиях преобразования общества данный вид экономической деятельности можно считать потенциальной сферой вложения материальных, трудовых и финансовых ресурсов, которыми располагает экономика.

Формирование спорта, как вида экономической деятельности, продиктовано потребностью обеспечения слаженной координации всех структур (государственные органы, общественные и спортивные организации) данной сферы [2], нацеленных на пропорциональное ранжирование основных фондов и проведение кадровой политики на территории Республики Беларусь.

Интегрированное регулирование физической культуры и спорта (ФКиС), как отрасли народного хозяйства, осуществляется всем функционерами данной системы, а также с помощью ее материально-производственных элементов (спортивные организации, спортивные сооружения и т.п.), которые имеют принадлежность к разным сферам народного хозяйства, и направленных на создание единого хозяйственного комплекса. Данное утверждение, непосредственно позволяет в полной мере характеризовать ФКиС как полноценную отрасль национальной экономики Республики Беларусь.

Результатом экономической деятельности в каждой отрасли народного хозяйства служит производство конкретного продукта (услуги). Стремительное производство и

предоставление продукта (услуги) в отрасли ФКиС направленно непосредственно на решение задачи повышения физического здоровья нации и представления спортивной услуги в виде зрелища для удовлетворения потребности социума. Предоставление данных услуг в современных рыночных условиях способствует качественному и количественному потребительскому росту, на основе продвижения спорта как товара, стимулируя преобразования экономической системы.

В отрасли ФКиС целесообразно выделить стремительно развивающиеся рынки товаров (продуктов, услуг) по их сегментной принадлежности:

- спортивной инженерии (производство спортивных тренажеров, оборудования, одежды и т.д.);
- спортивно-массовых и оздоровительных услуг (услуги, направленные непосредственно на физическое совершенствование и поддержания высокого уровня здоровья нации);
- медиа прав, прав на телетрансляции спортивных событий и спортивных СМИ (рынок покупки-продажи коммерческих прав на транслирование и вещание спортивных мероприятий);
- трансферный (покупка-продажа, аренда профессиональных спортсменов);
- коммерческих спортивных событий (Олимпийские игры, проводимые клубные турниры, например, Лига чемпионов УЕФА, Лига Европы УЕФА, иные различные коммерческие турниры, мемориалы и т.п.);
- спортивного маркетинга и спонсорства (реклама и продвижение бренда профессиональных спортивных организаций и их спортсменов, поиск потенциальных спонсоров, потребителей с использованием современных информационных технологий и инструментов);
- образовательных и научных услуг в сфере ФКиС (ориентирован на многочисленные образовательные учреждения, представляющие услуги по профессиональной подготовке, переподготовке и повышению квалификации в области ФКиС, а также научное сопровождение отрасли).

Приняв во внимание обозначенные рынки спортивных товаров (продуктов, услуг) по их сегментной принадлежности, можно отметить, что отрасль ФКиС находится в тесной интегрированной связи со многими отраслями народного хозяйства. Формирование полноценного продукта в сфере ФКиС осуществляется на основе синтеза предприятий (организаций) различных отраслей национальной экономики. Данная взаимосвязь направлена на качественное удовлетворение потребительского спроса населения.

В последнее время производство спортивных товаров (продуктов, услуг) на предприятиях (организациях) отраслей, участвующих в формировании таких продуктов, имеет тенденцию к существенному росту. Можно отметить примеры такого тесного сотрудничества отраслей народного хозяйства с отраслью ФКиС:

- строительство (спортивные здания и сооружения);
- производство машин и оборудования (спортивный инвентарь и оборудование);
- образование (обеспечение кадровым составом);
- научные исследования и разработки (необходимые в области ФКиС);
- здравоохранение (профилактика заболеваний и укрепление здоровья нации, развитие спортивной медицины, врачебно-физкультурные диспансеры).

Подводя итог вышеизложенному, следует подчеркнуть стабильную положительную динамику развития отрасли ФКиС, что свидетельствует о ее важности для национальной экономики Республики Беларусь.

Список использованных источников:

1. Матвиенко, А.И. Профессиональный спорт как отрасль национальной экономики / А.И. Матвиенко // Проблемы управления. – 2016. – № 4 (61). – С. 67-73.
2. Матвиенко, А.И. Эффективность инвестиций в человеческий капитал в индустрии профессионального спорта на современном этапе / А.И. Матвиенко // Теоретико-методологические подходы к формированию системы развития предприятий, комплексов, регионов: моногр. / А.И. Матвиенко [и др.]. – Пенза: РИО ПГСХА, 2015. – С. 56-75.

Василь Мешко, к.е.н., доцент

ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород, Україна

**ПОНЯТТЯ ДЕРЖАВНОГО ЗАМОВЛЕННЯ
ЯК ФОРМИ ПІДТРИМКИ ПІДПРИЄМНИЦТВА**

Державне замовлення – це засіб державного регулювання економіки, який передбачає, по-перше, формування на контрактній (договірній) основі складу та обсягів продукції (робіт, послуг), необхідної для задоволення державних потреб, і, по-друге, розміщення державних контрактів на поставку (закупівлю) продукції серед підприємств (організацій, установ). Виконавцями державного замовлення є суб'єкти господарської діяльності всіх форм власності, що виробляють та постачають продукцію для державних потреб відповідно до умов укладеного державного контракту.

Метою державного замовлення як потужного апарату впливу є підвищення ефективності використання бюджетних коштів і результативності заходів у сфері державного управління.

Державне замовлення як елемент державного регулювання виконує ряд функцій, які можна структурувати за механізмом їх впливу на соціально-економічну систему. До основних функцій відносяться:

1. Відтворювано-споживча функція. Сутність цієї функції полягає в тому, що за допомогою державних закупівель, органи державної влади, державні (муніципальні) установи відтворюють (здійснюють) свої функції, які надають державні послуги, реалізують державну задачу за допомогою споживання товарів, робіт, послуг.

2. Протекціоністська функція. Система державного замовлення здатна виступати як елемент протекціоністської політики, за допомогою якого держава навмисно підтримує попит на товари внутрішніх виробників, що сприятливо позначається на діяльності підприємницьких структур, пов'язаних з виробництвом і перерозподілом товарів вітчизняного виробництва. Так, наприклад, в США і Канаді для місцевих постачальників встановлені цінові преференції в розмірі 6%, що означає, якщо компанія США запропонує ціну на 6% вище інших зарубіжних конкурентів, то пріоритет, рішення про переможця все одно віддається на користь цієї фірми. Одним з антикризових заходів уряду в рамках підтримки вітчизняного виробника встановлений порядок надання преференції учасникам розміщення замовлення, заявки яких містять пропозиції про поставки товарів вітчизняного походження.

3. Функція економії. Однією з особливостей існуючої системи державного замовлення є економія бюджетних коштів, утворюється в результаті конкурентної боротьби між учасниками розміщення замовлень.

4. Функція стимулювання підприємництва. Значення стимулювання підприємництва полягає в тому, що система державного замовлення з урахуванням

масштабів всього держсектора привертає підприємництво для забезпечення державних потреб.

Я вважаю прогресом той факт, що інформаційне забезпечення процесу закупівельної діяльності здійснюється на всіх її стадіях.

Як ми вже знаємо з переліку розміщеної інформації в ЄІС, процес здійснення державного замовлення починається з розробки і публікації плану закупівель на плановий період і плану-графіка на черговий фінансовий рік.

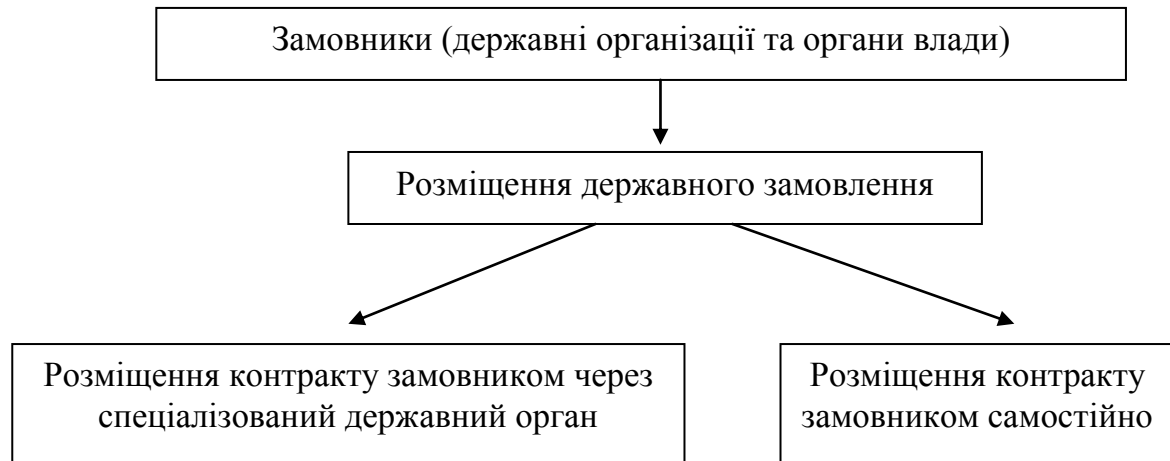


Рис. 1 Механізм розміщення державного замовлення

Ефективність взаємодії підприємництва і держави в системі державного замовлення може бути досягнута за рахунок розвитку централізованої системи управління державними замовленнями, у тому числі, на рівні територіальної одиниці (області, району) (рис.1).

Шляхами підвищення ефективності організації механізму державного регулювання сфери державних закупівель можна назвати наступні:

1. Удосконалення законодавства, що регулює відносини в сфері державних закупівель з метою спрощення самої процедури.
2. Введення системи електронних закупівель.
3. Розвиток конкурентного середовища.
4. Зменшення рівня корупції.
5. Посилення відповідальності за порушення у сфері державних закупівель.
6. Імплементация міжнародних стандартів і пріоритетів.

Список використаних джерел:

1. Біловодська О.А. Маркетингова політика розподілу: Навч. посіб. Рекомендовано МОН / Біловодська О.А. — К., 2011. — 495 с.
2. Державні закупівлі в Україні. Законодавство та практика застосування [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://old.minjust.gov.ua/8094>.
3. Проблеми державних закупівель і нова правова політика [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.apteka.ua/article/316649>.
4. Процес державних закупівель в Україні: проблеми та рекомендації щодо їх вирішення [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.ier.com.ua/files/Projects/Projects_2007/2007_11_State%20procurement%20system/Project%20output/2007_11_ukr_1.pdf.

Василь Мікловда, д.е.н., професор, член-кор. НАН України

Володимир Кубіній, докторант

Таміла Косовілка, аспірант

ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород, Україна

ЕФЕКТИВНІТЬ ТА РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ СТРАТЕГІЧНОГО ФАКТОРА

Теорія стратегічного управління передбачає широку різноманітність підходів до визначення його сутності. Серед цих підходів особливого значення набуває факторний підхід, який окреслює набір факторів, що сприяють формуванню адекватного стратегічного рішення та забезпечують успішну їх реалізацію. Теоретичні постулати факторного підходу містять категоріальний апарат, класифікації за різноманітними ознаками, механізми дії. Разом з тим, оцінка ефективності та результативності стратегічних факторів залишається поза увагою вітчизняних та закордонних науковців.

Фактор представляє собою причину, поштовх, імпульс майбутнього розвитку економічної системи або певного варіанту поведінки економічної системи і має наступні особливості, які в даному дослідженні рекомендовано враховувати в процесі прийняття стратегічних рішень та їх імплементації:

1. Фактор має певну спрямованість у просторі та часі. У випадку збігу спрямованості різних факторів виникає ефект синергії. Ефект синергії представляє собою додатковий ефект за принципом « $2+2=5$ ».

2. Вважається, що фактор відрізняється від резерву тим, що діє постійно. Ми вважаємо похибкою такий підхід внаслідок того, що імпульс або причина мають певну історичну обумовленість. Вони діють за певних умов і при усуненні даних умов причина певного явища, тобто фактор, також може зникнути.

3. Фактор має певний часовий інтервал, тобто імпульс «живе» від моменту його виникнення до втрати потужності та життєздатності.

4. Крім часового інтервалу дії фактору доцільно враховувати можливість наявності часового лагу (лаг походить від англійського терміну, що означає запізнювання), тобто певного періоду, протягом якого наслідки дії можуть спізнюватися, або випереджати один одного.

Вказані позиції доцільно враховувати при визначенні поняття ефективності та результативності фактору.

Ефективність розкриває здатність фактору приносити певний результат, певний ефект і тому під ефективністю прийнято розглядати співвідношення результату та витрат на його досягнення.

В теорії факторі нами рекомендовано ввести поняття ефективності фактору, яка представляє співвідношення корисного ефекту, який отримує економічна система в певному часовому вимірі внаслідок створення та активізації імпульсу розвитку.

Фактори, які діють в економічних системах та за їх межами класифікуються за різними ознаками. В першу чергу імпульси розвитку поділяються на оперативні та стратегічні. Саме стратегічні фактори забезпечують довгострокову конкурентоспроможність економічної системи.

Ефективність стратегічного фактору представляє собою сферу стратегічного аналізу та планування, і в контексті даного дослідження авторами передбачено її категоріальне наповнення наступного виду: ефективність стратегічного фактору - це

визначення співвідношення майбутніх стратегічних результатів до інвестицій, вкладень у певні досягнення стратегічної конкурентоспроможності.

Вкладення можуть бути економічні, фінансові, політичні, соціальні, інституціональні, культурні та інші. Разом з тим корисним результатом визначено економічний ефект, який досягається при реалізації вказаних вкладень.

Крім поняття ефективності рекомендовано впровадити категорію результативності стратегічного фактору. Під результативністю стратегічного фактору вважаємо за доцільне розуміти співвідношення реального результату від дії стратегічного фактору до його запланованого рівня.

Ефективність та результативність стратегічного фактору як категорії та показники стратегічного аналізу можуть бути використані в процесі застосування методів каузальної індукції, яка забезпечує дотримання таких принципів стратегічного управління як логічність, послідовність та раціональність. В процесі каузальної індукції при дослідженні сутності та впливу стратегічного фактору враховується: сутність фактору, сутність та особливості економічної системи, її навколишнього середовища, обрана стратегія та методи стратегічного аналізу, що застосовуються.

В процесі застосування каузальної індукції для аналізу факторного впливу на систему необхідним є визначення сутності як в теоретичному, так й практичному ракурсі результату дії стратегічного фактору. Від того, як аналітики уявляють результат, залежить оцінка дії фактору, його ефективності та результативності.

Ефективність та результативність стратегічних факторів доцільно поділити на внутрішню та зовнішню.

Внутрішні ефективність та результативність показують ступінь мобілізації внутрішнього потенціалу внаслідок активізації певного стратегічного поштовху.

Зовнішні ефективність та результативність можуть бути свідками потужності впливу економічної системи на навколишнє середовище. Саме зовнішні ефективність показує потужність позиції економічного гравця на конкурентному полі та його вплив на зміну умов його функціонування та конкурентної боротьби.

Еліна Мулеса, магістрант

ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород, Україна

Науковий керівник: Варцаба В.І., д.е.н., доцент

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ У РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Загальновідомо, що забезпечення суспільних потреб є однією з головних функцій держави і від того, наскільки ефективно виконується ця функція залежить ефективність соціальної політики держави. Однак, на певних етапах економічного розвитку можливості держави щодо належного виконання своїх соціальних функцій є обмеженими. Це призводить до погіршення людського капіталу – важливої компоненти ресурсного потенціалу економіки і перешкоджає подальшому економічному розвитку та посилює актуальність обґрунтування цілей і вироблення концептуальних засад економічного розвитку держави на основі критичної оцінки та використання наявних обмежених ресурсів, а також пошуку належних альтернативних джерел виконання соціальних функцій. Зокрема дієвим, як свідчить практика зарубіжних країн, є використання такого інструменту, як «соціальна відповідальність підприємництва», що дозволяє істотно доповнити економічні важелі виробництва чинниками соціального характеру.

Метою мого дослідження є аналіз вітчизняного та зарубіжного досвіду соціальної відповідальності в підприємницькій діяльності.

Концепція соціальної відповідальності підприємництва виникла в середовищі підприємців у 50-ті роки минулого століття і набула широкого поширення в 70-80 рр. у США. В Європі ця концепція офіційно була сформована лише наприкінці ХХ ст. та знайшла своє відображення у документі Європейської комісії «Зелена книга», який був опублікований у 2001 році [4].

Поняття соціальної відповідальності підприємства було уніфіковане Міжнародним стандартом ISO 26000:2010 "Керівництво по соціальній відповідальності" від 28 жовтня 2010 р. як відповідальність організації за вплив її рішень і діяльності на суспільство та довкілля шляхом прозорої та етичної поведінки, яка сприяє сталому розвитку, включаючи здоров'я і добробут суспільства; враховує очікування зацікавлених сторін; відповідає чинному законодавству та узгоджується з міжнародними нормами поведінки; інтегрована в діяльність всієї організації і застосовується у її взаємовідносинах [2].

Приєднання України до даного стандарту є вагомим кроком в напрямку забезпечення сталого розвитку. Проте, виконання Україною міжнародних зобов'язань в цій сфері знаходиться на низькому рівні.

Особливого розвитку соціальне підприємництво набуло у США, Великобританії, Японії. Яскравим прикладом слугує група компаній «Об'єднані машинобудівні заводи», які надають пряму фінансову підтримку фондам, добродійним об'єднанням і дитячим установам та мережа підприємств в Единбурзі, яка володіє готелем, пральнею, займається виробництвом мила та працівниками якої є люди, що одужують від психічних хвороб і пройшли спеціальну підготовку. Тобто, замість того, щоб просити пожертви соціальний бізнес пропонує для ринку актуальні високоякісні послуги і приносить реальну соціальну користь [4].

Дослідження, проведені в низці країн (зокрема, в Угорщині, Польщі, Чехії, Росії, Україні) в межах Міжнародного дослідного проекту "Корпоративна соціальна відповідальність: суспільні очікування", дозволили визначити ступінь довіри до здатності уряду діяти на благо суспільного розвитку. Так, в Україні він найнижчий – 29%, тоді як в Польщі – 48%, Чехії – 58%, Росії – 60%, Угорщині – 71% [5]. В більшості країн вважають, що компанії повинні робити більше, ніж просто отримувати прибуток та діяти в межах закону. Зокрема, встановлювати етичні стандарти; крім успішного розвитку бізнесу, будувати краще суспільство.

Що стосується прояву соціальної відповідальності великими підприємствами, то за результатами опитування, проведеного Українською маркетинговою групою для Офісу координатора систем ООН в Україні 77,8% із 1221 опитаних керівників вітчизняних підприємств стверджують, що введення соціально відповідальної діяльності сприяє покращенню репутації та формує позитивний імідж. Друге місце (57,2% опитаних) серед позитивних ефектів корпоративної соціальної відповідальності належить перевазі серед конкурентів. Третє місце (47,7% опитаних) займає покращення фінансових показників. Четверте місце (40,8% опитаних) – розширення ринку збуту та знаходження нових ніш [1].

Слід відмітити, що певний досвід соціального підприємництва в Україні вже набуто. Досить успішно на сьогодні функціонує підприємство «Нібулон» – м. Миколаїв (створення Центру аграрного сектору та спрямування отриманих коштів на покращення рівня освіти та медичного обслуговування в регіоні), громадська організація «Спільнота взаємодопомоги «Оселя» – м. Львів (створення майстерні з

ремонті меблів та спрямування отриманих коштів на допомогу безпритульним, працевлаштування безпритульних), навчально-виробниче підприємство «Дитяча надія» – м. Броди Львівської області (створення Центру екологічного землеробства для вирощування, переробки та реалізації екологічно-чистої продукції, поширення досвіду ведення органічного землеробства, працевлаштування неповносправних молодих людей та членів їх сімей) та ін. [4].

Активну участь у втіленні ідеї соціальної відповідальності підприємництва бере Львівська область. 22 березня 2017 року в рамках конференції «Соціальна відповідальність бізнесу» було підписано «Пакт заради молоді 2020», орієнтований на створення місць стажування та роботи молоді. Підписи під ним поставили представники ПАТ «Концерн-Електрон», ТзОВ «Маркет Універсал ЛТД», Львівського обласного управління АТ «Ощадбанк» і мережі аптек «D.S.» Партнером "Пакту заради молоді 2020" є Міністерство молоді та спорту України. Такий документ минулого року підписали понад 30 компаній у Києві [3].

На сьогоднішній день, в Україні активно діє Центр розвитку корпоративної соціальної відповідальності [3], який об'єднує 40 відомих підприємств України («Нова пошта», «Небесна криниця», «Енергоатом», «Делойт», «Фармак», «Воля» та багато інших). Метою діяльності є впровадження соціальної відповідальності задля системних і якісних змін в Україні. Центр працює над 4-ма пріоритетними напрямками: соціальна відповідальність в кризові часи, розвиток освіти, соціальна відповідальність державних органів влади і просування України за кордоном.

В цілому, Центр реалізував понад 80 проектів, підготував та видав більше 135 публікацій, провів більше 250 публічних заходів, в яких взяли участь близько 4500 представників підприємництва, громадських організацій та ЗМІ.

Проте, підприємництво в Україні не виконує свою головну соціальну функцію. Дискусії про роль підприємництва в суспільстві викликають аргументи за і проти соціальної відповідальності (рис.1).



Рис. 1. Переваги та недоліки соціальної відповідальності [1, 6]

Таким чином, соціальна відповідальність підприємницької діяльності стосується багатьох сфер. Це і виробництво якісної продукції (послуг); і охорона навколишнього середовища шляхом впровадження ресурсо- енергозберігаючих технологій, зменшення шкідливих викидів, впровадження спеціальних програм щодо захисту довкілля; і створення належних умов та оплати праці, інвестиції в розвиток людського капіталу; і побудова стосунків із зацікавленими сторонами на основі чесності, відкритості; і впровадження етичних норм та цінностей.

Сьогодні готовність підприємництва до проведення соціальної політики повинна зростати, оскільки вона дає можливість зміцнити конкурентні переваги на ринку, що стає особливо актуальним, враховуючи глобалізаційні процеси. Разом з тим, проблем, що стосуються соціальної відповідальності вітчизняного підприємництва, дуже багато. Їх вирішення можливе лише шляхом популяризації соціальної відповідальності, безперервної взаємодії влади з бізнесом, висвітлення позитивної практики у засобах масової інформації.

Список використаних джерел:

1. Алешина И. В. Паблик Рилейшинз для менеджеров и маркетингов. – М.: Изд-во «Тандем, Гном-Пресс». – 2016.
2. Международный стандарт ISO/FDIS 26000:2010 Руководство по социальной ответственности – 140 с.
3. Офіційний сайт Центру розвитку корпоративної соціальної відповідальності в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://csr-ukraine.org>
4. Соціальна відповідальність підприємництва [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukr.vipreshebnik.ru/econ-teor/4477-sotsialna-vidpovidalnist->
5. Сивак О.Б. Соціальна відповідальність в підприємницькій діяльності: вітчизняний та зарубіжний досвід [Текст] / О.Б. Сивак // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – вип. 1, част. 22. – 2012.
6. Турчак В.В. Соціальна відповідальність у підприємницькій діяльності [Текст] / В.В. Турчак // Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ. Інноваційна економіка. – вип. 39. – 2015.

*Наталія Педченко, д.е.н., професор
Максим Сірик, Карина Хоменко, магістранти
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»,
м. Полтава, Україна*

СУЧАСНІ МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ СКЛАДУ ТА СТРУКТУРИ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Під час формування ринкової економічної системи набувають особливої актуальності проблеми забезпеченості підприємства фінансовим потенціалом для поточного та довгострокового розвитку. У вирішенні такого завдання важливим є оцінювання можливостей підприємства та його взаємодія із навколишнім середовищем на основі оптимальної структури фінансових ресурсів, сприятливих спроможностей, інновацій. Тому існує необхідність відстеження сучасних науково-методичних підходів до оцінки стану і структури фінансового потенціалу підприємства.

Важливим наразі залишається обґрунтування методики, яка б надавала можливість кількісно-якісної оцінки стану та структури формування фінансового потенціалу підприємства. Вважаємо, що дану проблему можна вирішити за допомогою наукових принципів кваліметрії - науки про вимірювання якості об'єктів, яка вивчає та реалізує методи і засоби кількісної оцінки якості (заснована Азгальдовим Г.Г. [1]). Кваліметрія

дозволить структурувати об'єкт дослідження (перший рівень значимості), розподілити його на складові частини (другий рівень значимості), які у свою чергу поділяються на частини (третій рівень) і т. д. В даному випадку кваліметрія буде спрямована на визначення здатності підприємства забезпечувати довгостроковий розвиток, маючи в розпорядженні достатні фінансові ресурси, використовуючи сприятливі спроможності та застосовуючи новачії.

Наступним сучасним методичним підходом до оцінки фінансового потенціалу підприємства, на нашу думку, є метод аналізу ієрархій (MAI) [2, 5]. Особливість MAI полягає в декомпозиції наукового завдання в ієрархічній формі, що розпочинається з вершини (мети) через проміжні рівні (критерії) до найнижчого рівня, який є, зазвичай, переліком альтернатив (показників). Ієрархія є повною, якщо кожен елемент вищого рівня є критерієм для всіх елементів нижчого рівня. Якщо кваліметричний аналіз дає відповідь на питання щодо ефективності стану фінансового потенціалу, то MAI – щодо ефективності структури такого потенціалу.

Продовженням є метод таксономії, як новий підхід у практиці наукового дослідження, що дозволить спрямувати різновекторні складові та об'єднати їх в єдиний інтегральний показник [3, 6]. Такий інтегральний показник є агрегованим узагальненим значенням запропонованих критеріїв та показників, що всебічно описують стан фінансового потенціалу підприємства на основі розподілу всіх показників на стимулятори, ті що позитивно впливають на інтегральний, і на дестимулятори, що гальмують його розвиток. Це дозволить ідентифікувати вектор розвитку підприємства на основі значення інтегрального показника та його динаміки, в подальшому регулювати його спрямування через стимулювання позитивних впливів й нівелювання дії дестимуляторів й дозволить заповнити надлінійний простір такого вектора через експлуатацію невикористаних можливостей підприємства.

Ще одним із сучасних методів оцінки стану та структури фінансового потенціалу є дискримінантний аналіз, що є найбільш розповсюдженим методом для визначення інтегрального показника та економіко-математичним методом, який нівелює значний ступінь невизначеності [4, с.100]. Тому вказаний методичний інструмент дозволить отримати відповідь на такі основні положення концепції: про максимальне розкриття властивостей системи «ресурси - спроможності - інновації» на основі сукупності показників, що характеризують окремі складові фінансового потенціалу; визначити інтегральний показник, що забезпечить можливість порівняння результатів таксономічного аналізу, методу Т. Сааті та кваліметричної моделі.

Можливість застосування стохастичного фронтірного аналізу пояснюється тим, що саме за його допомогою є можливим «визначення показника недоотриманих вигід» [7 с.22]. В основі стохастичного фронтірного аналізу є можливість побудови гіпотетичного підприємства зі стовідсотковою ефективністю за допомогою параметричних методів та «вхідної інформації щодо вектора керованих змінних та фактичних результатів функціонування бізнесу» [7 с.22]. Такий інструментарій спрямований на виявлення ринкового потенціалу, а значить на заповнення надлінійного простору вектору розвитку отриманого на основі інтегрального таксономічного показника та його динаміки.

Отже, результатом запропонованого підходу є оцінка ефективності стану формування фінансового потенціалу, виявлення потреби у оптимізації структури фінансового потенціалу, розробки та запровадження заходів спрямованих на реалізацію невикористаних можливостей та заповнення над лінійного простору вектору розвитку фінансового потенціалу.

Список використаних джерел:

1. Азгальдов Г.Г. О квалиметрии / Г.Г. Азгальдов. – М.: Изд-во стандартов, 1973. – 172 с.
2. Аналитическая иерархическая процедура Саати [Электронный ресурс] // Режим доступа: www.gorskiy.ru/articles/dmss/АНР.html.
3. Калашникова К.М. Застосування таксономічного аналізу для визначення інтегрального показника оптимальності структури капіталу / К.М.Калашникова // Управління розвитком. – 2012. – №2(123). – С.112-115.
4. Островська Г. Аналіз практики використання зарубіжних методик (моделей) прогнозування ймовірності банкрутства підприємств / Г. Островська, О. Квасовський // Галицький економічний вісник. – 2011. – №2(3). – С. 99 - 111.
5. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий [пер. с англ.] / Т. Саати.–М.: Радио и связь, 1989. – 316 с.
6. Саблина Н.В. Использование метода таксономии для анализа внутренних ресурсов предприятия / Н.В.Саблина, В.А.Теличко // Бізнес Інформ. – 2009.- №3. – С.78-82.
7. Ефективність банківського бізнесу в Україні: стохастичний фронтірний аналіз / С. Леонов, Т. Васильєва, А. Буряк // Вісник Національного банку України. – 2013. – № 6. – С. 19-25. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnbu_2013_6_10.

*Татьяна Пугач, магистрант 2 курса
Полесский государственный университет, г. Пинск, Республика Беларусь
Научный руководитель: Копытовских А.В., к.т.н., доцент*

ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ ПРЕДПРИЯТИЯ

В настоящее время финансовый менеджмент представляет собой один из наиболее динамично развивающихся процессов, который направлен на решение широкого круга прикладных задач, возникающих в процессе управления бизнесом. Финансовый менеджмент в процессе управления финансовыми потоками включает разработку и выбор критериев для принятия правильных управленческих решений, а также практического использования этих критериев с учетом условий деятельности предприятия, поэтому в последнее время стала возрастать роль финансового менеджмента в повышении конкурентоспособности предприятия [1, с.76].

Развитие рыночных отношений обусловило повышение роли финансов предприятия. Состояние финансовых ресурсов предприятия становится фактором, определяющим финансовые результаты его деятельности и поддержание конкурентоспособности [2]. Именно финансовый менеджмент обслуживает долгосрочные стратегические цели. Его основой является реализация целевой функции предприятия, его стратегии, а также обеспечение экономического развития предприятия, экономического роста, максимизации рыночной стоимости, обеспечение конкурентного преимущества на рынках и увеличение темпов роста [3].

Источниками информации для анализа финансового состояния организации служат официальные формы годовой бухгалтерской отчетности: бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках. По балансу определяют, сумеет ли предприятие в ближайшее время выполнить обязательства перед третьими лицами - акционерами, инвесторами, кредиторами, покупателями, продавцами и др., или ему угрожают финансовые затруднения. На основе данных баланса определяют конечный финансовый результат работы предприятия в виде наращивания собственного капитала за отчетный период, который отражается в виде чистой прибыли в пассиве баланса или убытка в активе.

Так, в ЧПУП «Василиса Агро» основними видами выпускаемой продукции и оказываемых услуг являются: переработка рапса и подсолнечника на давальческих условиях и производство масла рапсового и рапсового жмыха.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами характеризует наличие у организации собственных оборотных средств, необходимых для ее финансовой устойчивости. Данный коэффициент по состоянию на 01.01.2014г. составил - 0,04 при нормативе 0,2.

Коэффициент текущей ликвидности характеризует общую обеспеченность организации собственными оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных обязательств организации. Коэффициент текущей ликвидности по состоянию на 01.01.2014 г. составил 1,04 при нормативе 1,5.

Коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами при нормативе 0,85 составил-0,16.

Коэффициент быстрой ликвидности для ликвидного баланса предприятия должен составить 0,8 - 1. В ЧПУП «Василиса Агро» данный показатель в 2013 году составил 1,4. В 2014 году - 0,0. Следовательно, предприятие подвергалось риску текущей неплатежеспособности, это связано с отсутствием краткосрочных финансовых вложений и недостаточным наличием денежных средств. В 2015 году показатель составил 0,0. Следовательно, в 2015 году в предприятии положение не улучшилось.

Исходя из сложившейся для организации ситуации, можно отметить предполагаемые факторы, негативно влияющие на деятельность хозяйства:

- риск недостаточной реализации продукции,
- риск неполучения устойчивой и необходимой рентабельности,
- высокая стоимость энергоносителей,
- изношенность основных производственных фондов.

Высокий износ основных средств требует обновления оборудования, реконструкции хозяйственных зданий и сооружений, однако из-за недостатка денежных средств такое обновление невозможно, поэтому необходимо привлекать кредиты банков, совершенствовать технологию производства продукции, ее качества с использованием энергосберегающих технологий а также эффективно использовать материально-техническую базу.

Эффективно построенная система финансового менеджмента на предприятии будет способствовать планированию и реализации управленческих решений на основе оценки и сопоставления конечных финансовых результатов, оценке финансовой состоятельности предприятия, обеспечению роста эффективности использования ресурсного потенциала, оптимизации структуры вложения инвестиций, оценке финансовой целесообразности осуществления предпринимательской деятельности в будущем.

Список использованных источников:

1. Ирвин Д. Финансовый менеджмент. - М.: Финансы и статистика, 2010. – С.76-77.
2. Литвиненко В. С. Роль финансового менеджмента в повышении конкурентоспособности предприятия // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2017. – Т. 3. – С. 148–152. – URL: <http://e-koncept.ru/2017/770258.htm>.
3. Марочкина, В.М. Основы финансового менеджмента на предприятии / В.М. Марочкина, Л.Г.Колпина, А.Г. Титкин// Минск, БГЭУ, 2000. – 115 с.

*Павел Романюк, студент 2 курса
Брестский государственный технический университет,
г. Брест, Республика Беларусь
Научный руководитель: Кот Н.Г., ст. преподаватель*

УПРАВЛЕНИЕ АКЦИОНЕРНОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Акции являются одной из альтернативных возможностей получения дополнительного дохода от вложений свободного капитала. Фондовый рынок в Республике Беларусь не развит из-за недостаточной финансовой осведомленности населения, которая заключается в том, что субъекты хозяйствования не знают в какое предприятие выгодно вложить свои деньги. В качестве цели при написании статьи выступает алгоритмизация расчетов коэффициента акционерной привлекательности предприятия.

Акция — это эмиссионная ценная бумага, закрепляющая права ее владельца (акционера) на получение части прибыли акционерного общества в виде дивидендов, на участие в управлении акционерным обществом и на часть имущества, остающегося после его ликвидации.[1, с. 37]

Фондовая биржа представляет собой организованный рынок, на котором владельцы ценных бумаг совершают сделки купли-продажи через членов биржи, выступающих в качестве посредников.[2, с. 97] В качестве проблемы, которая была выявлена, выступает неосведомленность физических лиц. Для них акции остаются малопонятным инструментом, в качестве сбережения средств. Так, например если рассмотреть акционерные общества Республики Беларусь, то доля физических лиц незначительна (от 1 % до 25%), что значительно ниже, чем доля юридических лиц или государства.

Из-за чего это происходит? Это связано с тем, что физическое лицо не знает как приобрести акции. В статье предлагается выведение коэффициента акционерной привлекательности предприятия, который будет способствовать тому, что граждане будут знать как и откуда приобретаются эти акции. В качестве коэффициентов, участвующих в расчете коэффициента акционерной привлекательности предприятия выступают:

1. Коэффициент финансового рычага, который представляет собой соотношение между двумя собственным и привлеченным капиталом. Иными словами, коэффициент финансового рычага – показатель риска, который принимает на себя компания, создавая определенную структуру источников финансирования (формула (1)):

$$k_{\text{фр}} = \frac{ЗК}{СК} * 100\%, \quad (1)$$

где ЗК – заемный капитал предприятия; СК – собственный капитал предприятия.

2. Интерпретация золотого правила экономики. Результативность предприятия оценивается по темпам роста его основных показателей (продажи, прибыль, активы).

Оптимальным является соотношение, при котором выполняется условие, представленное в виде формулы (2):

$$T_{\text{он}} > T_{\text{он}} > T_{\text{а}} > 100\% \quad (2)$$

где T_{bn} — темп изменения балансовой прибыли; T_{on} — темп изменения объема продаж; T_a — темп изменения валюты (итога) баланса.

3. Коэффициент, характеризующий долю акционерного капитала в общем капитале предприятия. Доля акционера в капитале компании – это сумма денег, которую акционер внес в общий капитал. Доля акционерного капитала в общем капитале предприятия определяется по формуле (3):

$$d = \frac{N * Q}{A} * 100\%, \quad (3)$$

где N – номинал одной акции; Q – количество акций;
 A – активы предприятия.

После расчета коэффициентов, проводится ранжирование и полученному значению коэффициента соответствует заданное количество баллов.

1. Коэффициент финансового рычага

Если $k_{фр} < 25\%$ - 4 балла; $25\% < k_{фр} < 50\%$ - 3 балла;
 $50\% < k_{фр} < 75\%$ - 2 балла; $75\% < k_{фр} < 100\%$ - 1 балл;
 $k_{фр} > 100\%$ - 0 баллов.

2. Золотое правило экономики:

Если Золотое правило выполняется, то предприятие получает – 4 балла, а в том случае если не выполняется – 0 баллов.

3. Доля акционерного капитала в общем капитале предприятия

Если $d < 10\%$ - 0 баллов; $10\% < d < 40\%$ - 1 балл;
 $40\% < d < 70\%$ - 2 балла; $70\% < d < 100\%$ - 3 балла; $d > 100\%$ - 4 балла.

После выставления баллов, нужно провести совокупную группировку полученных данных и выявить наиболее привлекательное предприятие, то есть то, у которого количество баллов больше.

Таким образом, использование данной методики позволит населению решить проблему выбора вложений денежных средств в акции тех или иных предприятий, и, тем самым, позволит, хотя и незначительно, развитию фондового рынка страны.

Список использованных источников:

1. Колтынюк Б.А. Рынок ценных бумаг: Учеб. 2 изд.-ие. СПб.: Из-во Михайлова В.А., 2001.- 560 с.
2. Рынок ценных бумаг и биржевое дело: Учебник для вузов Р95 / Под ред. проф. О.И. Дегтяревой, проф. Н.М. Коршунова, проф. Е.Ф. Жукова. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. — 501 с.

Dilobar Ruziyeva, associate professor
Javokhir Abdullaev, student
Bukhara Engineering Technological institute, Bukhara, Republic of Uzbekistan

BIG OBJECTIVES OF SMALL BUSINESS

Pursuit to the knowledge of nature and the transformation of new knowledge into new products and services to the real inherent in the very nature of man and the inherent creative enterprises organized. If the company is aware of the importance of entrepreneurial skills as the most important resource of development, it creates the appropriate economic and legal environment for entrepreneurs. In turn, if the local authorities and large organizations (monopoly corporations) promote entrepreneurship, the regional economy is enriched by the creative energy of a plurality of actively working people who achieve scientific and technological progress is transferred quickly and effectively to the national economy. It follows that a major role in economic development plays an economic interest in specific

media, advanced knowledge, not coercion officials. The main task for the authorities in the State is to create a competitive environment and provide real, rather than imaginary "economic freedom" for entrepreneurs. It is necessary to create such conditions that the business was becoming more and more. Large organizations today's economy have great scientific and industrial potential and participate in the implementation of government orders. This gives them the opportunity to develop at the expense of public funds. Diversification of production allows us to find and produce the products of modern living standards and quality, to track trends in the development of scientific and technological progress and create new economic and strategic business units for new destinations.

Large organizations are distinguished by the fact that mainly produces advanced, but the "standard" level of quality products, addressed to the mass consumer. Consequently, they reach production due to the effect of "scale" of production and market effects - due to price competition. Small and medium-sized businesses are unable to compete with large producers on price indices. Economic-policy departments of large enterprises, the support of the whole organization work more successfully. Therefore, they are easy to displace small and even medium-sized companies from its market segment. Small and medium-sized businesses can build their strategy only in the field of non-price competition, ie in the production of unique quality products. Small and medium enterprises can not achieve a positive effect due to "scale" production. Therefore, he seeks to "niche" market, is not occupied by a large organization. But such a "niche" is usually easy to include many organizations. This is the reason for the fierce competition of small enterprises. Small and medium-sized enterprises produce a limited number of high-quality products, therefore, being less productive than large firms, they use a considerable amount of labor. The contribution of SMEs to the economy of various countries is large enough and is 20-40% of GDP. In addition, these businesses provide preferential employment. Number of labors attracted by them reaches 60-80%. In our country, on the contrary. The share of small business in GDP is 59 - 60%, and the total number of employees 77 - 80% of the labor potential of Uzbekistan. In developed countries established a specific mechanism for small business, which provides the use of scientific achievements of public research centers, defense technology and military sector enterprises. Defence technology in these countries are mainly in private enterprises of big business, but taxpayers' money. So people - carriers of knowledge and defense technology, in particular, dual-use technology safely and confidently transfer their knowledge to the enterprises of small business. And then, through the organization of small businesses - to civilian enterprises of big business. This fact reinforces the importance of small business in the high-tech innovation. According to foreign statistics, three-quarters of small businesses are based on internal business when a small business is formed with the support of big business enterprises. This knowledge transfer mechanism at small business and then through his big business, enables re-use in the economy of investment in basic science and defense technologies. Economic resources of big business allow you usually only applied research as fundamental are too expensive for them. Therefore, the main burden of the costs of basic research covered by the state. In developed countries it is the government making a significant and decisive contribution to the development of high technologies through a unique mechanism of transmission of the entrepreneurial research results in all kinds of business and sphere - through entrepreneurship. And only after that for the commercialization of scientific achievements in the action turns on one or another effective mechanism to attract people and businesses, able to solve facing society economic problems. All economically developed countries allocate to science ever-increasing resources, as Only through the use of scientific advances can be

achieved competitive advantage of the national products and received a steady growth of the economy. Today notes that the United States "... there was a developed system of public funding of theoretical research and the donation of their achievements in the hands of private business." But as you know, any successful business is only possible when using the unique knowledge: scientific, social, economic, special (by activity) and management. Only through this knowledge a business venture may have a unique selling proposition (USP) and to produce products with a unique value to the market. Useful knowledge can "grow" only in the process of development of this or that type of activity (provided that these activities are provided intensive and free flow of information). In developed countries, business is booming due to the fact that the state is not waiting for the entrepreneur's contribution to the economy of the country, but also actively create conditions for developing of business.

List of references:

1. President's speech in economical and social development of Uzbekistan in 2015 and development priorities of 2016. 16 – January 2016 year.

2. Facta Universitatis Series: Economics and Organization Vol. 11, Complementarity between the market and the state as a factor of modern market economy efficacy: lessons for Republic of Serbia UDC 338.242(497.11) Vlastimir Leković No 4, 2014, pp. 281 – 295-

Низора Сайфуллаева, ассистент

Бухарский инженерно-технологический институт, г. Бухара, Республика Узбекистан

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЁТ КАК ИНСТРУМЕНТ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Реформа бухгалтерского учёта обязательно должна проводиться с учётом налоговой политики государства. Очевидная связь бухгалтерского учёта с налоговыми расчётами и отчётностью требует от бухгалтера досконального знания налогового законодательства с целью приближения процесса налогообложения, как и бухгалтерского учёта, к цивилизованной, международно-признанной практике. Это может рассматриваться как фактор вхождения Республики Узбекистан в мировое экономическое пространство и привлечения инвестиций.

Всем известно, что для увеличения прибыли, нужно снижать затраты, а каким образом этого достичь – в этом и заключается основное предназначение управленческого учёта. Ведь для того, чтобы обоснованно сократить затраты, нужно иметь полную информацию об их составе, динамике, местах возникновения и т.д.

Постоянное ведение на предприятии анализа хозяйственной деятельности обеспечивает возможность быстро переориентироваться в ответ на меняющиеся условия рынка. Кроме того, управленческий учёт резко усиливает систему контроля внутри компании, за отдельными структурными подразделениями и их работниками. Появляется возможность более эффективного планирования, а также контроля за выполнением плана.

Естественно, что разные направления деятельности, как правило, имеют разную рентабельность. Управленческий учёт помогает проранжировать все направления деятельности компании по степени их рентабельности, выявить те из них, которые требуют меньшего объёма накладных расходов.

Обладая такой информацией, руководитель может распределять инвестиции по направлениям, корректируя деятельность компании для получения наибольшей прибыли или реализации какой-либо иной цели.

Более того, управленческий учёт позволяет оценить эффективность работы каждого структурного подразделения и отдельных сотрудников. Руководителю сразу становится видно, кто из них более, а кто менее эффективен. Появляется возможность сформировать такую систему оплаты, которая будет стимулировать сотрудников к поиску наиболее эффективных путей достижения целей организации [1, с.56].

В связи со сложившейся экономической ситуацией в Узбекистане потребуется синтез управленческого учёта и внутрипроизводственного хозрасчёта. Чтобы решить эту задачу, нужно создать на предприятии ряд организационных, управленческих, информационных, учётно-аналитических систем. Одной из таких систем является учёт по центрам ответственности, хорошо разработанный в рамках управленческого учёта на предприятиях экономически развитых стран. Основа использования системы учёта затрат и результатов по центрам ответственности – децентрализация внутрифирменного управления и формирование гибких организационных структур в сложных производственно-хозяйственных системах, то есть процесс, который носит международный характер и присущ любой экономике с высокоразвитым крупным промышленным производством, в том числе и экономике Узбекистана.

Децентрализация управления требует более формализованного подхода к организационной структуре предприятия, охватывающей все структурные единицы сверху донизу и определяющей место каждой структурной единицы с точки зрения делегирования ей определённых полномочий и ответственности. Таким обобщающим понятием стал «центр ответственности» [2, с.483].

В результате организационную структуру современного предприятия можно рассматривать как совокупность различность центров ответственности, связанных линиями ответственности. Бухгалтерская система, которая в рамках такой структуры обеспечивает отражение, накопление, анализ и предоставление информации о затратах и результатах и позволяет оценивать и контролировать результаты деятельности структурных единиц и конкретных менеджеров, называется учётом по центрам ответственности.

Мы не видим в настоящее время большой необходимости законодательного разделения бухгалтерского учёта на две автономные подсистемы – финансовый и управленческий. Задачи обеих подсистем успешно может решать интегрированная система, сложившаяся в нашей стране. На наш взгляд, следует сосредоточить внимание на пополнении отечественных методов калькулирования новыми, зародившимися в условиях рыночной экономики, дать им законодательное закрепление и решить вопросы их взаимодействия и сосуществования с налоговым законодательством. Таким образом, основная задача в этом направлении – извлечь пользу из сочетания единой организации системы учёта на всех предприятиях и вариантности способов учёта по тем позициям, гибкости которых требует процесс развития рыночных отношений.

Только законодательное обеспечение предоставляемой предприятиям экономической свободы в рамках принятого налогового законодательства станет фактором, стимулирующим объективно назревающие тенденции совершенствования систем управления предприятиями в условиях рыночной экономики, создания системы отечественного управленческого учёта, а в перспективе разработки систем, аналогичных системе контроллинга.

Список использованных источников:

1. Мухина Е.Р. Анализ основных направлений в определении термина «управленческий учет» с точки зрения зарубежных исследователей [Электронный ресурс] / Е.Р. Мухина // Apriori. Гуманитарные науки. – 2015. – № 5. – Режим доступа: <http://www.apriori-journal.ru/serial/5-2015/Muhina4.pdf>
2. Морозова С.Н. Совершенствование центров ответственности для повышения эффективности их функционирования / С.Н. Морозова, С.А. Кращенко // Экономика и предпринимательство. – 2016. – №1 (ч.1).

*Віолетта Семенюк, студентка 5 курсу
Університет митної справи та фінансів, м. Дніпро, Україна
Науковий керівник: Власюк В.Є., д.е.н., професор*

ПРОЕКТНЕ ФІНАНСУВАННЯ В УКРАЇНІ ТА ЙОГО ОСОБЛИВОСТІ

В умовах економічної нестабільності та гострої нестачі фінансових ресурсів розробка та реалізація масштабних довгострокових інвестиційних проектів на засадах проектного фінансування набуває особливої актуальності.

Проектне фінансування – являє собою вид банківського фінансування з використанням різноманітних джерел та застосування різних фінансових інструментів за умов, що джерелами погашення заборгованості є проектні грошові потоки, а забезпеченням боргу виступають активи учасників фінансування. Отже, проектне фінансування постає як форма фінансування проекту без застави, відоме як «фінансування під майбутній грошовий потік»[2].

Проектне фінансування має низку особливостей. Його найчастіше використовують у сфері фінансування інвестиційних проектів. Для того, щоб фінансування за сутністю було проектним, обов'язковою умовою є наявність окремої компанії, що управляє проектом і відповідає за всіма зобов'язаннями проекту. Потребує наявності досвідченої управлінської команди, що дасть змогу значно зменшити ризики, пов'язані з ефективним управлінням проекту. Основним джерелом повернення вкладених коштів є грошові потоки за проектом; термін «життя» проекту чітко визначений для можливості його оцінки, часу входу і виходу з нього учасників. Фінансування здійснюють шляхом залучення довготермінових позик з частковим внесанням коштів спонсорів у вигляді статутного капіталу. Кошти, які надають для проектного фінансування, є, як правило, без регресними щодо спонсорів проекту або з обмеженим регресом [1].

Слід звернути увагу на наявні відмінності між проектним фінансуванням та іншими видами банківського фінансування. Так, банки надають такі основні послуги з фінансування інвестиційних рішень як:

- пряме кредитування (прямі інвестиції у власний капітал) – (Private Equity);
- фінансування на основі інструментів ринку капіталу – (Capital Market Instruments);
- фінансування на основі активів – (Asset Based Financing);
- структурне торгове фінансування – (Commodity Trade Finance);
- проектне фінансування – (Project Financing) [2].

Основними відмінностями проектного фінансування у порівнянні з іншими видами банківського фінансування є такі:

- в якості основного джерела погашення кредиту чи повернення інвестицій розглядаються майбутні грошові потоки від активу, під який залучаються кошти;

- актив не має попередньо фіксованої вартості та створюється після початку фінансування;
- процес створення активу розглядається як окремий бізнес, під який створюється проектна компанія.

Проектне фінансування є високо ризиковим напрямом діяльності, який передбачає застосування відповідних методів, інструментів, ноу-хау, потребує значних фінансових ресурсів, персоналу, що обумовлює певну спеціалізацію на ринку банківських послуг, яка притаманна потужним банкам, як правило, з іноземним капіталом, що мають вихід на ринок зовнішніх запозичень або одержують фінансування від материнських структур.

Розвиток проектного фінансування гальмується внаслідок впливу інших макроекономічних чинників, до яких належать такі:

- диверсифікація джерел інвестиційних ресурсів в умовах обмеженого обсягу бюджетних ресурсів і різкого зростання обсягів зовнішнього запозичення;
- негативні тенденції в розподілі фінансових ресурсів, що виникають в державі, у розрізі суб'єктів володіння і розпорядження;
- правова неузгодженість окремих складових економічної політики, у першу чергу, структурної, податкової та інвестиційної;
- нерозвиненість фондового ринку;
- зростання питомої ваги збиткових підприємств;
- відсутність необхідних умов для трансформації заощаджень в інвестиції;
- високий рівень інвестиційних ризиків, значна тінізація економіки.

Підбиваючи підсумки, можна зробити висновок, що український ринок проектного фінансування знаходиться у стадії формування, провідну роль у механізмах його розбудови відіграють фінансово-кредитні установи з іноземним капіталом. Проектне фінансування порівняно з іншими видами банківського фінансування має притаманні йому особливості, до яких слід віднести те, що фінансування здійснюється на основі створення проектної компанії, важливими функціями якої є узгодження інтересів основних учасників, у т.ч. щодо розподілу ризиків. До інструментів управління ризиками у проектному фінансуванні належать інструменти забезпечення виконання договірних зобов'язань, інструменти фінансового ринку, спеціальні фонди та резерви.

Подальший розвиток проектного фінансування в Україні гальмується внаслідок дії факторів, обумовлених особливостями банківської діяльності, а також пов'язаних з впливом макроекономічних чинників.

Список використаних джерел:

1. Малахова О. Організація проектного фінансування в Україні: проблеми теорії і практики / О. Малахова // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. - №19 (ч.1). – 2014. – С. 73-85.
2. Науменкова С.В., Гавриш Л.Ю. Особливості та інструменти проектного фінансування в Україні. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/node/2116>

*Марина Скаженник, студентка 2 курсу
Університет державної фіскальної служби України, м. Ірпінь, Україна
Науковий керівник: Суханова А.В., к.е.н.*

ВПЛИВ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ НА СТРАХОВІ КОМПАНІЇ

Динамічний розвиток вітчизняного страхового ринку, прихід іноземних інвесторів, підвищення конкурентоспроможності — усе це зумовлює використання сучасних фінансово-економічних методів управління, реалізація яких можлива через систему

фінансового стратегічного планування. Великого значення набуває вироблення стратегії розвитку страхового ринку, зокрема кожної страхової компанії. Значення страхових компаній на фінансовому ринку важко переоцінити, оскільки вони виступають найбільш потужними інституційними інвесторами в Європі.

Світовий досвід показує, що жодна, навіть високорозвинута, країна не може не зазнавати циклічних піднесень і спадів у економіці. Не всі підприємницькі структури однаково відчують ці коливання. Виграють ті, хто вміє прогнозувати ситуацію та своїми продуманими й оперативними діями повертати її на краще. Страхові компанії визнають необхідність стратегічного управління для забезпечення повного виконання взятих на себе зобов'язань (як внутрішнього, так і зовнішнього характеру), задоволення фінансових потреб[1].

При розробці стратегії потрібно враховувати адаптацію до зовнішнього середовища, внутрішню координацію та організаційне передбачення. Тому стратегічні програми мають бути доволі гнучкими, щоб за потреби їх можна було переорієнтувати або модифікувати[6].

Застосування при управлінні діяльністю страхової компанії фінансової стратегії дає змогу:

- забезпечити стійкий розвиток компанії в нестабільних умовах розвитку ринку (навіть за фінансової кризи);
- визначати можливості й загрози розвитку компанії та забезпечувати управління ними;
- забезпечити конкурентні переваги розвитку та діяльності на ринку страховика при вивченні можливостей конкурентів;
- диверсифікувати діяльність страхової компанії з урахуванням прогнозного ризику[3].

Для страхових компаній передусім важливе фінансове планування. Наслідком неузгодженості стратегічного й оперативного планування у страхових компаніях можна вважати, наприклад, ситуацію, коли заплановані показники зростання за певними видами страхування чи компанії загалом не досягаються, а частка ринку залишається незмінною або зменшується. Фінансова стратегія спрямована на розвиток фінансової діяльності й відповідних відносин страхової компанії. Саме розробка фінансової стратегії допоможе страховим компаніям урахувати всі фінансові ресурси, щоби повною мірою реалізувати можливості зростання на страховому ринку та виконати корпоративні завдання[2].

При розробці фінансової стратегії не варто забувати про необхідність забезпечення контролю виконання поставлених стратегічних завдань, вчасність та повноту. Для оцінки ефективності реалізації стратегічного проекту пропонуємо використовувати модель американського дослідника оцінки ефективності тренінгів у 1950-х рр. Дональда Кірпатрика[5]. Цю модель адаптовано до реалій страхового ринку України. Вона нараховує 4 рівні збору й обробки інформації до і після зазначеного процесу, з метою виявлення і виміру ефекту цього процесу. Ціль останнього (оцінка впливу навчання на результати бізнесу) підрахувати, як змінилися показники роботи підприємства завдяки проведеному навчанню, продемонструвати, чи принесли інвестиції в підготовку кадрів необхідну віддачу. Для оцінки ефективності управлінських дій за стратегічним проектом за допомогою моделі Д.Кірпатрика визначаємо чотири рівні оцінювання: реакція, навчання, поведінка та результати.

Розглянута модель оцінювання роботи передбачає постійний контроль реалізації проекту, що в результаті поліпшує очікування за ним.

Отже, в процесі управління фінансовими стратегіями в Україні існує ряд невирішених проблем, які сформувались в результаті недосконалої політики щодо діяльності страхового сектору, тому потрібен дієвий механізм ефективного управління страховими компаніями, що дасть можливість бути рентабельним і задовольнити як свої потреби, так і соціально-економічні потреби населення.

Список використаних джерел:

1. Алексеева М.М. Планирование деятельности фирмы: Учебно-методическое пособие./ М.М. Алексеева – М.: Финансы и статистика, 2000. – 248 с.
2. Бланк І.А. Фінансова стратегія підприємства / І.А. Бланк – К.:Ельга, Ніка-Центр,2004. – 720с.
3. Василишин Р.Д. Економічні основи страхування / Василишин Р.Д., Кашенко О.Л., Борисова В.А. - С.: 2001. - 406с.
4. Внукова Н. М.Оцінка активів страхових компаній / Внукова Н. М., Чернишов С.І., Сокіл С.В., 2004.-126с.
5. Кларин М.В. Корпоративный тренинг от А до Я. — М.: Дело, 2015. — С. 159
6. Стратегічне управління страховою компанією: Кол. моногр. / В.М. Фурман, О.Ф. Філонюк, М.П. Ніколенко, О.І. Барановський та ін.; наук. ред. і кер. кол. авт. В.М. Фурман. — К.: КНЕУ, 2012. — С. 168.

Катерина Сочка, ст. викладач

ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород, Україна

**МІКРОБІЗНЕС – ОСОБЛИВОСТІ ТА РИЗИКИ ДІЯЛЬНОСТІ
В ТУРИСТИЧНО-РЕКРЕАЦІЙНІЙ СФЕРІ**

В умовах подолання наслідків фінансово-економічної кризи, нестабільності економічної та політичної ситуації, посилення соціальної напруги у суспільстві, суттєва увага повинна приділятися нормалізації умов функціонування малого та середнього підприємництва, яке є основою для формування середнього класу.

Варто наголосити, що малий та середній бізнес вважається основою економіки країн Євросоюзу, він є рушієм економічного зростання, інновацій, створення робочих місць та соціальної інтеграції у країнах ЄС. За інформацією офіційного сайту Європейської комісії, за останні 5 років у секторі малого та середнього бізнесу було створено близько 85% нових робочих місць та забезпечується зайнятість двох третин працюючих у приватному секторі країнах ЄС [4].

В результаті останніх змін законодавства, в Україні запроваджено поняття мікро підприємництва, а базові критерії класифікації вітчизняного підприємництва уніфіковані з тими критеріями, які визначені Європейською комісією для підприємств країн ЄС, що суттєво полегшує порівняльний аналіз та наближає структурування вітчизняних суб'єктів господарювання до загальноєвропейських та світових підходів щодо структурування суб'єктів підприємництва за критерієм кількості працівників (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікація мікро, малого та середнього бізнесу у країнах ЄС та Україні

	ЄС		Україна	
	Кількість працівників	Річний оборот, млн. євро	Кількість працівників	Річний дохід, млн. євро
Мікро	Менше 10	Не більше 2	Не перевищує 10	Не більше 2
Малий	Менше 50	Не більше 10	Не перевищує 50	Не більше 10
Середній	Менше 250	Не більше 50	Не перевищує 250	Не більше 50

Джерело: складено за [2; 4]

В Україні підтримка малого підприємництва забезпечується шляхом поступового формування системи його підтримки і розвитку, створення сприятливих умов для використання фінансових, матеріальних, технічних та інформаційних ресурсів, науково-технічних розробок і технологій, запровадження спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності, а також удосконалення підготовки, підвищення кваліфікації кадрів для малого підприємництва.

Одним з пріоритетних видів економічної діяльності в Закарпатській області історично визначено туристично-рекреаційну сферу, у якій за багатьма результативними показниками кількісно домінує мікро бізнес. Індикаторами ефективності функціонування мікро підприємництва та його впливу на регіональний соціально-економічний розвиток є такі натуральні та фінансові показники, як кількість відвідувачів закладів туристично-рекреаційної сфери, обсяг наданих послуг закладами сфери, в.т.ч на одну особу та кількість створених робочих місць.

Оцінити місце мікро підприємництва у діяльності закладів туристично-рекреаційної сфери Закарпатської області можна з даних таблиці 2, де наведена динаміка питомої ваги мікро бізнесу у окремих показниках.

Таблиця 2

Динаміка частки мікро бізнесу у окремих показниках туристично-рекреаційної сфери Закарпатської області, 2004, 2010 – 2015 р., % [3]

Показники	2004	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Кількість відвідувачів	41,23	58,22	50,43	55,32	56,68	64,09	66,67
Обсяг наданих послуг	14,27	17,03	17,73	19,69	22,39	21,42	25,67
Створено робочих місць	96,43	91,77	67,63	90,38	66,67	87,18	96,55

Представлена інформація свідчить про поступове посилення ролі мікро підприємництва у результативних показниках діяльності туристично-рекреаційної сфери регіону. Зокрема, протягом аналізованого періоду суттєво (на 25,45 в.п.) підвищилася питома вага відвідувачів галузі, які скористалися послугами закладів мікробізнесу – від 41,23% у 2004 році до 66,67% у 2015 році загальної кількості осіб, які відпочивали у закладах розміщення туристично-рекреаційної сфери Закарпаття.

Відповідно, зросла питома вага обсягу наданих мікро підприємництвом послуг – від 14,27% (2004 рік) до 25,67% (2015 рік) обсягу послуг, наданих усіма закладами сфери. Варто наголосити, що абсолютна більшість надходжень від наданих послуг галузі формується у два пікові періоди – зимовий забезпечує акумулювання 23-27% річних надходжень, а літній – 33-49,6% річних надходжень, що підтверджує переважно сезонний характер діяльності багатьох закладів малого бізнесу досліджуваної сфери.

Домінуючою є роль мікро підприємництва у створенні нових робочих місць туристично-рекреаційної сфери, однак проведений аналіз свідчить про нерівномірність динаміки даного показника, що зумовлено відновленням діяльності окремих відомчих закладів, збільшенням кількості працівників діючими санаторіями та відомчими оздоровчими комплексами.

Мікро бізнес туристично-рекреаційної сфери у своїй діяльності стикається, як із загальними проблемами здійснення підприємницької діяльності в Україні (сильна зарегульованість, високий рівень ризику, обмежені можливості внутрішнього фінансування, високе податкове навантаження, важкість доступу до банківського кредитування та його дорожнеча, вузька спеціалізація/недостатня кваліфікація

менеджменту та працівників, зменшення споживчого попиту), так і специфічними, притаманними саме цій сфері (сильно виражена сезонність активності закладів, пов'язані з цим суттєві коливання у показниках фінансово-економічної діяльності протягом року, тимчасове вивільнення трудових та матеріальних ресурсів). Саме тому надзвичайно важливим є ефективне управління фінансовими потоками та мінімізація ризиків діяльності мікробізнесу туристично-рекреаційної сфери.

Список використаних джерел:

1. В. Виговська Особливості фінансового менеджменту малих підприємств [Електронний ресурс]// Режим доступу: <http://dspace.nbuv.gov.ua/xmlui/bitstream/handle/123456789/24907/27-Vyhovska.pdf?sequence=1>
2. Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» (№ 4618-VI, від 22.03.2012) // [електронний ресурс]. офіційний сайт Верховної ради - <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4618-17> [за станом 20.04.2017]
3. Оперативний моніторинг Управління туризму та курортів Департаменту економічного розвитку та торгівлі Закарпатської ОДА за 2004, 2010 – 2015 роки [текст]
4. Офіційний сайт Європейської комісії // [електронний ресурс] - <http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/sme-definition/> [за станом 20.04.2017]

Віктор Стегура, викладач

ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород, Україна

ЛІБЕРАЛІЗАЦІЯ І ДЕРЕГУЛЯЦІЯ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Скорочення адміністративного тиску на економіку та оптимізація державного управління нею стали однією з головних реформаторських ідей після Революції Гідності, оскільки потреба в таких змінах виникла задовго до неї. Не секрет, що представники українського бізнесу, експерти, різноманітні західні інституції вже багато років вказують на надзвичайну зарегульованість економіки країни з боку державних органів. Зокрема, у світовому рейтингу легкості ведення бізнесу Doing Business Україна посідає лише 83 місце з 183, хоча у 2015 році й піднялась на 13 позицій [1].

Упродовж останнього року в Україні завданням нової влади є реформування галузей економіки, і одним з основних напрямів цього реформування є дерегуляція – відміна або зменшення державного регулювання та державного контролю над веденням бізнесу.

Не дивно, що тема дерегуляції державного економічного управління постійно фігурує в виступах політиків та економістів, в державних програмах та законопроектах. Якщо брати інституційний аспект, то головними реальними провідниками дерегуляційних ідей наразі є Міністерство економічного розвитку й торгівлі (МЕРТ) та громадська платформа «Реанімаційний Пакет Реформ» (що об'єднує спеціалістів з багатьох важливих реформаторських напрямків).

Протягом 2015-го та початку 2016 р. Мінекономрозвитку ініціювало більше 10 законопроектів з дерегуляції та покращення бізнес-середовища, в т.ч. щодо загальної гармонізації законодавства в дозвільній сфері, реформи системи державного контролю, скасування деяких ліцензій та дозволів, оптимізація переліку адміністративних послуг. В цілому ж до моменту останньої зміни уряду в Верховній Раді на різних стадіях розгляду знаходилося більше 40 законопроектів з дерегуляції, поданих різними суб'єктами законодавчої ініціативи, від Президента до депутатів [2].

Дерегуляція відбувається у 3 основні етапи:

1. Відміна ключових регуляторних бар'єрів для бізнесу.

2. "Регуляторна гільйотина" - повний перегляд регуляторної бази за умови, що тепер вже державні органи доведуть потребу у певних обмеженнях для ведення бізнесу.

3. Впровадження превентивного механізму, який не дозволить відновлення надлишкового адміністративного тиску.

З самого початку Міністерство економічного розвитку і торгівлі України визначили найбільшчі обмеження для бізнесу та вже встигли прийняти:

- Закон про спрощення ведення бізнесу, що відмінив 16 неефективних регуляторних обмежень, гармонізував систему оренди землі та створив систему "єдиного вікна" для відкриття бізнесу лише за 2 дні;

- Зміни до закону про ліцензування, які відмінили ліцензування 26 типів господарської діяльності;

- Урядову постанову про дерегуляцію, яка відмінила потребу у неефективних сертифікатах в сільськогосподарській сфері та моніторинг користування надрами, що відкривали значні можливості для корупції;

- Закон про захист прав інвесторів, що привів стандарти нашого законодавства до загальноєвропейських і забезпечив відповідний захист міноритарних акціонерів.

- Наступні кроки Мінекономрозвитку полягають у подальшій відміні ще 130 неефективних регуляторних обмежень, які ми разом з бізнесом ідентифікували, як основні "больові точки" для його роботи. Для цього уряд нещодавно прийняв "План заходів щодо дерегуляції" і ми вже почали його впроваджувати. Крім того, ми готуємо другий етап нашої реформи - "регуляторну гільйотину", щоб почати процес повного перегляду регуляторної бази вже найближчим часом [3].

Уряд затвердив оновлений План дерегуляції на 2016-2017 рр. Він складається зі 112 пунктів. З них біля 80 пунктів були надані за результатами громадських обговорень та спілкування з представниками бізнес-спільнот, фахових та громадських організацій. Нові пункти плану відображають найгостріші проблеми, які найбільше заважають розвитку бізнесу та створенню сприятливого бізнес-клімату. Невиконані пункти попереднього плану перенесені із актуалізацією строків.

Документ має на меті вирішення проблем у сферах надання адміністративних послуг, державного нагляду (контролю), телекомунікаціях, аграрній, будівельній сферах та ін.

Згідно з Планом пріоритетних дій уряду на 2016 рік, Кабінет міністрів до кінця поточного року мав намір здійснити необхідні законодавчі ініціативи, які дозволять Україні поліпшити позиції в Doing Business і увійти в перші 50 кращих країн рейтингу в 2017 році, і 20 - в 2018 році.

В 2016 році заходи, спрямовані на дерегуляцію бізнес-сектору, уже дозволили зекономити підприємцям понад 10 мільярдів гривень!

Україна посіла 80 місце серед 190 країн світу у рейтингу Doing Business-2017, який готує Світовий банк. Новий звіт групи Світового банку визначає, що в нормативно-правовій базі, яка регулює розвиток бізнес середовища в Україні, все ще залишається багато проблем. У результаті, у відповідності до нового звіту, Україна займає 80 місце серед 190 країн світу.

У порівнянні із 2016 роком, Україна покращила свої позиції за показниками:

- реєстрація підприємства - з 30-го до 20-го місця;

- підключення до електромереж – із 137-го до 130-го місця;

- оподаткування – із 107-го до 84-го місяця.[3]

Попри шалений опір, українські реформи таки мають відчутні результати, а громадянське суспільство й далі вимагатиме, щоби ці зміни стали незворотніми. Однією із вирішальних реформ для покращення ведення бізнесу в Україні – є запровадження системи електронних публічних закупівель через систему «PROZORRO».

Система публічних електронних закупівель ProZorro функціонує з лютого 2015 року. За цей час системою скористалося 15 510 державних замовників; оголошено 295 970 закупівель очікуваною вартістю 155,56 мільярдів гривень. Потенційна економія становить 6,06 мільярдів гривень (це 12,52% за конкурентними процедурами).

Список використаних джерел:

1. Національний інститут стратегічних досліджень НАН України / Деретуляція бізнесу в Україні [Електронний ресурс]– Режим доступу до ресурсу: <http://www.dkrp.gov.ua/info/4433.htm>.

2. Деретуляція в Україні [Електронний ресурс] // www.slideshare.net. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: https://www.slideshare.net/Easy_Business/ss-56490297.

3. Деретуляція та розвиток підприємництва [Електронний ресурс] // reforms.in.ua. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <http://reforms.in.ua/ua/reforms/deregulyaciya-ta-rozvytok-pidpryemnytva>.

Алла Суханова, к.е.н.

Університет державної фіскальної служби України, м. Ірпінь, Україна

МІЖНАРОДНІ ПРОГРАМ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Малий бізнес відіграє дуже важливу роль в економіці, його розвиток впливає на економічний розвиток, на створення нових робочих місць, на насичення ринку товарами, тобто вирішує багато економічних, соціальних і інших проблем. У країнах із розвиненою ринковою економікою, де малий бізнес забезпечує 60-70 % ВВП, на його підтримку щорічно спрямовується 2-3 % видаткової частини бюджету [1].

Це зумовлено тим, що поряд із соціально-економічною значущістю, малий бізнес має низький ступінь життєздатності та є найбільш вразливим до таких явищ, як інфляція, обмеженість фінансових ресурсів, конкуренція великих корпорацій тощо. Натомість у нашій країні малими та середніми суб'єктами підприємництва виробляється лише 11 % ВВП [2].

Програма «Горизонт-2020» об'єднує всі існуючі програми ЄС з фінансування досліджень та інновацій, включаючи Рамкову програму з досліджень, Рамкову програму з конкурентоспроможності та інновацій і діяльність Європейського інституту інновацій і технологій («ЕІТ») [3].

Завдяки статусу асоційованого члена програми «Горизонт-2020» Україна отримала доступ до інструментів фінансування малих та середніх підприємств, а також до так званого risk finance для підтримки найбільш сміливих підприємницьких ідей.

Програма «Горизонт-2020» із сукупним бюджетом близько 80 мільярдів євро, є величезним ресурсом для просування інноваційних ідей, трансферу технологій та комерціалізації досліджень для приватного сектору.

Програма «Горизонт-2020» має ряд нових рис, які дозволяють їй відповідати цілям сприяння економічному розвитку та вирішувати соціальні завдання:

- значне спрощення фінансування внаслідок спрощення структури програми, розроблення єдиного набору правил, скорочення бюрократичної тяганини завдяки простій схемі відшкодування витрат, запровадження єдиного підходу для учасників,

скорочення роботи з паперами під час підготування пропозицій, рідшого проведення перевірок та аудитів із загальною метою зменшити середній час на видання гранта;

- інтеграція досліджень та інновацій завдяки забезпеченню безперешкодного та узгодженого фінансування від ідеї до виходу на ринок;

- збільшення підтримки інновацій та діяльності, наближеної до ринку, що веде до прямого економічного стимулювання;

- надання більших можливостей новим учасникам і молодим перспективним науковцям для просування своїх ідей та одержання фінансування.[3]

В таблиці 1. можна побачити програми, які влаштують кожного підприємця.

Таблиця 1

Програми, які влаштують окремо кожного підприємця

Назва проекту чи програми	Суть та короткий опис	Ким організовано проект чи програму (організація, уряд країни)	Бюджет	Дата початку
1	2	3	4	5
Проект "Швидке реагування на соціально-економічні проблеми" ВПО (2016)	Проектом передбачене надання бізнес-грантів для переселенців, які започатковують новий бізнес у Донецькій, Луганській, Київській, Дніпропетровській, Запорізькій, Полтавській та Одеській областях. Розмір гранту залежить від кількості новостворених робочих місць (50 тис.грн за 1 створене місце) але не більше 200 тис.грн. У ході відбору учасників буде проведено конкурс бізнес-грантів.	ПРООН, при фінансуванні урядами Японії, Чехії, Великобританії та Польщі	\$1млн	Травень 2016 року
ПРОМІС	Проект міжнародної технічної допомоги «Партнерство для розвитку міст» спрямовано на зміцнення муніципального сектору в Україні, впровадження ефективного демократичного управління та прискорення економічного розвитку шляхом підвищення спроможності українських міст у сфері демократизації врядування та економічного розвитку; створення сприятливого середовища для розвитку малого та середнього бізнесу; підтримка процесу децентралізації та інтегрованого планування розвитку на місцевому, регіональному та національному рівнях.	Уряд Канади		2015
Грантові програми Фонду демократії ООН	Фонд демократії ООН підтримує проекти які підвищують роль громадянського суспільства, прав людини і заохочує участь усіх груп у демократичних процесах.	Фонд демократії ООН	мінімальний 100 тис. дол. максимальний 300 тис. дол.	15/11/15

1	2	3	4	5
Поглиблена і комплексна зона вільної торгівлі (DCFTA)	Фінансування капітальних інвестицій в (середні компанії) між 500000 тис.€ і 10 млн. €. Реалізацію всеохоплюючої зони вільної торгівлі.	СБРР	Грант на 10 млн. євро, 70 млн. євро інвестицій	2014

Отже, світова спільнота намагається всіляко сприяти розвитку малого бізнесу, оскільки це – основна ланка економіки. Зокрема пропонують пільгові податкові тарифи для підприємств, які створюють робочі місця, полегшуються умови для залучення зовнішнього фінансування, створюється чітка ієрархія організаційних структур, які є посередниками між державою та підприємствами, спрощується звітність, надається пільгове кредитування.

Список використаних джерел:

1. Хом'яков В. Манія переслідування / В. Хом'яков // Контракти. – 2010. – № 46. – С. 18.
2. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.ukrstst.gov.ua>.
3. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://2020.pntu.edu.ua/about>

*Анжеліка Ткаченко, студентка 4 курсу
Полтавський національний технічний університет ім. Юрія Кондратюка,
м. Полтава, Україна
Науковий керівник: Болгар Т.М., д.е.н., доцент*

**НАПРЯМИ ДОСЯГНЕННЯ ЕФЕКТИВНОЇ ОПТИМІЗАЦІЇ СТРУКТУРИ
КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА**

Сучасне економічне становище потребує від власників та фінансових менеджерів підприємств ефективного управління, уважного контролю та своєчасного коригування структури капіталу підприємства, бо оптимальна структура капіталу дозволяє отримувати максимальний прибуток, рентабельність, фінансову стійкість та високі показники ліквідності та платоспроможності. Існують певні методичні підходи, метою яких є забезпечення такого співвідношення внутрішніх та зовнішніх джерел фінансового капіталу підприємства, яке б дозволило досягти найвищих показників господарської діяльності підприємства [3, ст. 354].

В Україні більшість підприємств нехтують науковими підходами щодо цього питання, що є помилкою, оскільки від співвідношення між власним і позиковим капіталом залежить результат діяльності підприємства та його стан у майбутньому. Тому завданням кожного керівника має бути формування найбільш прийнятної структури капіталу підприємства для його подальшої ефективної діяльності. У зв'язку з цим у сучасних умовах зростає роль стратегічного аналізу капіталу підприємства, метою якого є ефективне та стабільне функціонування підприємства. Підприємству потрібно чітко визначити, за рахунок яких фінансових ресурсів буде сформовано його капітал.

Необхідність раціоналізації структури фінансових ресурсів, спрямованих на формування капіталу підприємства, зумовлена низкою причин, зокрема це:

– співвідношення "власний капітал – залучені ресурси", що по-різному впливає на доходність підприємств, тому перед кожним підприємством стоїть дилема – залучати кошти та сплачувати за них проценти, чи нарощувати обсяг власного капіталу;

– структура фінансових ресурсів впливає на формування політики щодо розширеного відтворення виробничих фондів як підприємства, так і народного господарства загалом;

– в умовах трансформації економіки України та посилення конкуренції вагомим значення набувають показники, що характеризують фінансову стійкість та платоспроможність суб'єктів підприємництва, які характеризують ступінь покриття та захищеності різноманітної заборгованості підприємства.

Оптимізація структури капіталу є одним із найбільш важливих і складних завдань, що вирішуються у процесі фінансового управління підприємством. Оптимальна структура капіталу становить таке співвідношення використання власного і залученого капіталу, за якого забезпечується оптимальне співвідношення між коефіцієнтом фінансової рентабельності і коефіцієнтом фінансової стійкості підприємства і максимізується його ринкова вартість. У різних країнах між власним і позиченим капіталом використовують різні співвідношення (нормативи). В Україні застосовують співвідношення 60/40, в США – 60/40, а в Японії – 30/70 [1, ст.17].

Оптимізацію структури капіталу вітчизняних підприємств варто здійснювати за допомогою послідовного виконання певних етапів:

– проаналізувати склад капіталу в динаміці за періоди (квартали, роки) та тенденції зміни його структури, а також вплив, що вони здійснюють на фінансову стійкість та ефективність використання капіталу;

– оцінити вплив основних факторів, що визначають структуру капіталу: галузеві особливості операційної діяльності, стадія життєвого циклу організації, кон'юнктура товарного ринку, кон'юнктура фінансового ринку, рівень рентабельності операційної діяльності, податковий тиск на компанію, ступінь концентрації акціонерного капіталу;

– провести оптимізацію структури капіталу за критерієм максимізації рівня фінансової рентабельності. Необхідною умовою приросту рентабельності власного капіталу є перевищення рентабельності активів середньовідсоткової ставки кредиту. Оскільки коефіцієнт фінансового левериджу підсилює позитивну дію цього диференціала, його значення повинно бути максимальним, що досягається за рівного співвідношення власного та позикового капіталу;

– здійснити оптимізацію структури капіталу за критерієм мінімізації його вартості. Розрахунок середньозваженої вартості капіталу, тобто сумарного обсягу власного та позикового капіталу та витрат на їх обслуговування, дозволяє обрати таку пропорцію, за якої цей показник буде мінімальним, а розмір залученого капіталу досягне значення, за якого максимізуватиме ринкову вартість організації;

– реалізувати оптимізацію структури капіталу за критерієм мінімізації рівня фінансових ризиків. Вибір одного з методів фінансування активів повинен враховувати рентабельність організації, її кредитний рейтинг, ліквідність та платоспроможність. Чим сильніша позиція організації за цими показниками, тим більш ризиковий метод фінансування вона обирає;

– визначити фінансову стратегію організації через формування відповідного показника цільової структури капіталу. Побудова фінансової стратегії має ґрунтуватись на визначенні основних цілей на майбутнє та завдань щодо досягнення запланованих показників. Згідно з ними здійснюватиметься подальше формування цільової структури капіталу організації залученням фінансових коштів з відповідних джерел. Ураховуючи ці етапи, підприємство визначає на плановий прогностичний період найбільш прийнятну для себе структуру капіталу [5, ст. 342].

Досліджуючи структуру капіталу вітчизняних підприємств, варто виокремити переваги та недоліки фінансування діяльності підприємства за рахунок різних видів капіталу.

Серед переваг діяльності за рахунок власного капіталу варто виокремити забезпечення фінансової стійкості підприємства, платоспроможності у довгостроковій перспективі, зниження ймовірності банкрутства, відносну простоту залучення, кращу здатність до генерування прибутку, вищу дохідність [4, ст. 80]. До переваг фінансування діяльності за рахунок позикових ресурсів відносяться відносно необмежені обсяги залучення, наслідком чого є можливість зростання фінансового потенціалу підприємства.

Спільним недоліком власного та залученого капіталів є їх висока вартість для вітчизняних підприємств. Серед недоліків діяльності за рахунок власного капіталу варто визначити відносну обмеженість обсягів залучення. Недоліками процесу залучення позикового капіталу є підвищення ризику діяльності підприємства, ймовірності банкрутства підприємства, залежності підприємства від ситуації на ринку капіталів, зниження фінансової стійкості підприємств.

Ефективною можна вважати таку структуру капіталу, за якої при мінімальній ставці середньозваженої вартості капіталу відбувається нарощення обсягів прибутку, достатніх для забезпечення рівня рентабельності підприємства, вищого за ставку вартості залучених ресурсів на підприємство, підтримуючи при цьому достатній рівень фінансової стійкості підприємства та мінімізуючи ризики діяльності [2, ст.155].

Основні шляхи досягнення ефективної структури капіталу підприємства полягають у наступному: баланс між обсягами залучених ресурсів та обсягами прибутків підприємства; ефективність процесу управління формуванням капіталу підприємства, що забезпечуватиме підвищення капіталізації підприємства; надання переваги внутрішнім джерелам фінансування; ретельна оцінка ризиків при використанні зовнішніх джерел фінансування; постійна діагностика джерел фінансування підприємства, пошук нових, що зможуть надати ресурси на більш вигідних умовах; раціональне скорочення нерентабельних виробничих потужностей; зростання частки у структурі капіталу нематеріальних активів, таких як гудвіл, ноу-хау, патенти та інші продукти раціоналізаторської діяльності, що дозволять приносити додатковий дохід у майбутньому; дієва система оцінки ефективності процесу управління капіталом.

Отже, на сьогодні не існує єдиного підходу щодо раціонального співвідношення власного і позикового капіталу. Адже, оптимальна структура капіталу залежить від низки факторів (галузевої особливості операційної діяльності підприємства, стадія життєвого циклу підприємства, кон'юнктура товарного і фінансового ринків, фінансовий менталітет власників, ставлення кредиторів до підприємства), врахування яких є одним із напрямів її оптимізації.

Список використаних джерел:

1. Бичкова Н. В. Оптимізація структури капіталу вітчизняних підприємств у контексті підвищення ефективності фінансової діяльності / Н. В. Бичкова // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2013. – Вип. 1. – С. 16 – 23.
2. Боронос В. Г. Формування механізму оптимізації структури капіталу та його вплив на фінансовий потенціал підприємств / В. Г. Боронос // Механізм регулювання економіки. – 2010. – № 3. – Т. 1(47). – С. 154 – 165.
3. Сорока Р. С. Оптимізація структури капіталу за критерієм максимізації рівня фінансової рентабельності / Р. С. Сорока, Р. І. Рондяк // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.16. – С. 353 – 357.

4. Юхименко П. Теорії оптимізації структури капіталу підприємства та їх адаптація до українських економічних реалій / П. Юхименко, О. Загурський, В. Могилко // Банківська справа. – 2010. – №2 – 3. – С.78 – 85.

5. Ярощук О. Аналіз структури капіталу підприємства // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; [редкол: С.І.Шкарабан (голов. ред.) та ін.]. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2009. – Вип. 4. – С. 341 – 349.

Маргарита Толчинская, к.э.н., доцент

*ГАОУ ВО «Дагестанский государственный университет народного хозяйства»,
г. Махачкала, Республика Дагестан, Российская Федерация*

ВОПРОСЫ ОТРАЖЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

В настоящее время вопрос анализа проблем и перспектив инвестиционной деятельности в России является острым и болезненным и требует особого внимания в связи с обострившейся социально-экономической ситуацией не только в нашей стране, но и в мире. Всеобщая глобализация и повышенная конкуренция в условиях развитой рыночной экономики не позволяют компаниям, занимающим лидирующие места на рынке, надолго задерживаться на одной и той же ступени развития. Именно поэтому инвестиционная деятельность выходит на первый план, когда речь идет о повышении эффективности деятельности предприятий.

Для увеличения уровня рентабельности организация может вкладывать временно свободные ресурсы в различные виды активов, приносящих доход, но не участвующих в основной деятельности. Для учета и качественного анализа эффективности инвестиционных проектов необходимы данные управленческого и финансового учетов. С этой целью необходимо рассмотреть и проанализировать отечественную систему бухгалтерского учета.

В современных условиях отчетность становится практически единственным источником финансовой информации. Бухгалтерская финансовая отчетность призвана давать достоверную и полнообъемную информацию об изменении финансового положения организации. Данная информация является платформой для проведения комплексного финансового анализа для определения экономического положения организации, по результатам такого анализа принимаются своевременные и экономически грамотные решения.

Управленческий учет в свою очередь не регламентируется никакими нормативными актами, любое предприятие строит его таким образом, чтобы при минимуме затрат извлечь максимум пользы. Управленческий учет имеет основное преимущество – оперативный доступ к полным данным за несколько лет, а также сравнительный анализ текущих результатов по данным прошлых периодов.

На наш взгляд, при организации управленческого учета целесообразно было бы его ориентировать на международные стандарты бухгалтерского учета. Необходимо отметить, что управленческий учет ведется для оперативного доступа к информации для принятия своевременных управленческих решений, а управленческая отчетность – это рабочий инструмент в первую очередь руководителя и аналитика и лишь потом бухгалтерских служб. Управленческий учет объединяет в себе планирование и принятие управленческих решений, его данные направлены на будущее. Он служит для оценки будущих тенденций с субъективной оценкой событий.

Исходя из направленности управленческого и финансового учетов необходимо рассмотреть значимость инвестиций с позиции международных стандартов финансовой отчетности и российских учетных стандартов. Инвестиции со стороны капитальных вложений были определены в ПБУ 15/01 «Учет займов и кредитов и затрат по их обслуживанию», где впервые использовалось понятие инвестиционного актива, т.е. объекта имущества. Сейчас в российской учетной практике действует ПБУ 15/2008 «Учет расходов по займам и кредитам».

Исследование экономической литературы показывает, что перевод термина инвестиции дословно означает капитальные вложения, что характеризует только определенный вид инвестиции, а именно направленный на создание и воспроизводство основных средств.

В условиях современной российской экономики термин «инвестиции» содержит в себе сочетание двух сторон инвестиционной деятельности – затрат определенного ресурса и получения результата, т.е., с нашей точки зрения, любая инвестиционная деятельность, осуществляемая с целью получения прибыли, – это мотив данной деятельности. МСФО 25 «Учет инвестиций» говорит, что инвестиции – это актив, который компания держит в целях увеличения богатства через распределение. Инвестиционная собственность признается в составе активов предприятия, если она приносит регулярный доход организации, например в форме арендной платы или прироста стоимости капитала.

Первоначальная оценка инвестиционной собственности осуществляется по себестоимости ее приобретения или строительства. В соответствие с международными стандартами для принятия к учету объектов инвестиционной собственности используется:

1. Справедливая стоимость, изменение которой отражается в составе прибылей и убытков.

2. Первоначальная стоимость приобретения, при которой инвестиционная собственность отрезается без учета амортизации и убытков от обесценения.

Изучение российской и иностранной практики учета инвестиций дало возможность разработать систему ее модернизации. Исходя из значимости финансовой отчетности, как инструмента по притоку дополнительного капитала, необходимо модифицировать Отчет о финансовых результатах.

Отличие модифицированного Отчета о финансовых результатах от рассматриваемого в ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации» заключается в том, что в нем предлагается отражение доходов и расходов от инвестиционной деятельности.

Список использованных и источников:

1. Толчинская М.Н. Содержание механизма управления инвестиционной деятельностью в регионе // Terra Economicus. 2008. Т. 6. № 1-2. С. 323-326.

2. Толчинская М.Н. Условия активизации инвестиционного процесса в Российской Федерации // Terra Economicus. 2007. Т. 5. № 1-3. С. 315-318.

3. Юнусова Д.А. Сущность и факторы экономической устойчивости предприятия // Экономика и предпринимательство. 2013. № 10 (39). С. 505-507.

4. Юнусова Д.А. Показатели оценки экономической устойчивости предприятия // Экономика и предпринимательство. 2014. № 5-1 (46-1). С. 792-797.

*Олена Хамаріто, студентка 3 курсу с.т.
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород, Україна
Науковий керівник: Заславська О.І., к.е.н.*

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА

Формування та використанням фінансових ресурсів підприємства є важливою складовою частиною загальної системи управління його фінансовою діяльністю. Воно дає право вирішувати різноманітні задачі фінансового менеджменту, дозволяє досягнути високих результатів діяльності.

Основною метою управління фінансовими ресурсами на підприємстві є процес вибору найкращих форм їхньої організації з урахуванням умов і особливостей здійснення господарської діяльності суб'єкта господарювання. Від величини фінансових ресурсів та їх ефективного використання залежить фінансовий стан підприємства: платоспроможність, фінансова стійкість, ліквідність. Підвищення ефективності використання фінансових ресурсів підприємств є вагомим резервом покращення діяльності.

У науковій літературі й досі не сформовано єдиного підходу до визначення сутності фінансових ресурсів. Виникають певні розбіжності у поглядах різних вчених — як зарубіжних, так і вітчизняних. Проте усі трактування дають змогу вирізнити такі функціональні особливості фінансових ресурсів:

- забезпечення розширеного відтворення та фінансування загальнодержавних витрат;
- виконання фінансових зобов'язань, здійснення витрат із розширеного відтворення та економічного стимулювання працівників;
- виконання статутних цілей підприємства;
- формування доданої вартості;
- джерело відшкодування вибуття та капітального ремонту основних фондів [1].

На формування й використання фінансових ресурсів підприємств впливають різноманітні чинники, які доцільно поділяти на внутрішні або несистематичні, які пов'язані безпосередньо з діяльністю окремого підприємства, та зовнішні або систематичні, що пов'язані з діяльністю підприємства опосередковано та впливають на неї (рис. 1).

Для покращення формування та використання фінансових ресурсів доцільно [3]:

- приділити увагу оптимізації структури капіталу шляхом управління величиною ефекту фінансового левериджу. Це передбачає визначення рентабельності власного капіталу при різних значеннях фінансового важеля;
- оптимізувати структуру за критерієм його мінімальної вартості;
- впроваджувати заходи щодо вирівнювання та оптимізації вихідного грошового потоку та зростання обсягу чистого грошового потоку. При здійсненні управління грошовими потоками на підприємстві важливим є розробка заходів стимулювання збільшення чистого грошового потоку від кожного з видів діяльності;
- впроваджувати сучасні підходи формування й використання фінансових ресурсів.



Рис. 1. Види чинників, які впливають на фінансові ресурси*

*Джерело: складено автором на основі [2].

Список використаних джерел:

1. Макух Т.О. Сутність та призначення фінансових ресурсів підприємств, інститут міжнародних відносин / Т. Макух // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/ONG_2006/Economics/17901.doc.htm
2. Моцюк М. Джерела формування та напрями використання фінансових ресурсів підприємства / М. Моцюк // Острозька академія, 2014 р. — [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://naub.ua.edu.ua/2014/dzherela-formuvannya-ta-napryamy-vykorystannya-finansovyh-resursiv-pidpryjemstva/>
3. Похожа Н. В. Проблемні аспекти формування та використання фінансових ресурсів підприємства в умовах рецесії України / Н. В. Похожа // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2012. – № 45. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.irbis-nbuv.gov.ua/./cgiirbis_64.exe

Александр Хмелев, д.э.н., доцент

Ангелина Хмелева, к.т.н., доцент

*Белорусский государственный университет информатики и радиоэлектроники,
г. Минск, Республика Беларусь*

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ ПОТОКАМИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ С ПРИМЕНЕНИЕМ ИСКУССТВЕННЫХ НЕЙРОННЫХ СЕТЕЙ

На современном этапе развития экономики необходимый уровень прибыли промышленных предприятия не всегда является залогом его успешного развития. Концепция финансовых (денежных) потоков возникла в США в середине 50-х годов XX века. Разработка ее основных положений принадлежит Л.А. Бернстайну, Ю.

Бригхему, Д.К. Ван Хорну, Л. Гапенски, Ж. Демаляну, Б. Колассу, Ч. Ли и другим. Направление исследования и актуальность работы определили необходимость процесса адаптации управления финансовыми потоками к современным условиям развития экономики страны.

Одним из перспективных подходов к управлению финансовыми потоками является применение аппарата нейронных сетей. Целью данной работы является построение нейросетевой модели оптимизации процесса бюджетирования промышленных предприятий, в смысле, комплексного критерия оптимальности по ключевым показателям производства, весовые коэффициенты которых определяются экспертным путем.

Суть предложенной модели состоит в следующем. На основе статистических данных предприятия генерируется нейросетевая модель распределения денежных средств. Входными данными являются управленческие решения на предприятии, а выходом – распределение денежных средств (отчет о движении денежных средств) предприятия за рассматриваемый период. После получения модели и проверки ее на адекватность можно использовать эту модель для нахождения оптимального решения распределения денежных средств по основным видам хозяйственной деятельности. Обученная нейросетевая модель имеет высокое быстродействие, искомое решение является вектором из конкретных чисел и поиск оптимального решения можно найти с помощью методов генетического алгоритма, Монте-Карло или перебора.

При обучении нейронной сети использовались три подхода: классический – обучение нейронной сети происходит на основе алгоритма обратного распространения ошибки; второй – основанный на принципе автоматического подбора емкости и структуры нейронной сети на базе генетического алгоритма [1]; третий подход основан на построении ассоциативной нейромашины [2]. Исследуемая ассоциативная нейромашина отличается от классической тем, что формирование ее компонентных нейронных сетей формализовано. Этот подход более точен. Недостатком является сложность вычисления и большой объем статистических данных. В конце каждого периода с учетом новой информации модель формируется заново.

Для решения задачи разработана информационная система, с помощью которой можно получить прогнозное распределение денежных средств. Для обеспечения многовариантности движения денежных средств был применен генетический алгоритм. Этот алгоритм оптимизации является множественно-вероятностным и позволяет находить множество значений, соответствующих искомому условию. Это важно для решения задач с неявно выраженными максимумами или минимумами.

Таким образом, современные инструментальные средства, основанные на использовании нейронных сетей и генетических алгоритмов, позволяют строить аналитические комплексы для обработки информации и прогнозирования поведения экономических объектов, которые способны адекватно оценивать текущую ситуацию и выработать рекомендации по оптимальной финансовой стратегии поведения, что способствует повышению доходности и улучшению финансового состояния исследуемого объекта.

Список использованных источников:

1. Круглов В.В. Искусственные нейронные сети. Теория и практика. / В.В. Круглов, В.В. Борисов. // М.: Горячая линия – Телеком, 2001. – 382 с.: ил.
2. Хмелев А.Г. Идентификация сложных экономических систем: нейросетевые методы, модели и технологии: монография / А.Г. Хмелев. // Донецк: Юго-Восток, 2012. — 296 с.

*Світлана Шарковська, аспірант
Національний університет біоресурсів і природокористування України,
м. Київ, Україна
Науковий керівник: Талавиця М.П., д.е.н., професор*

ФАКТОРИ ТА МЕХАНІЗМ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ НА РИНКУ СОНЯШНИКУ

Вирощування соняшнику – один з найдавніших видів сільськогосподарського виробництва на території України, що пов'язано з наявністю необхідних природних та кліматичних ресурсів, розвинутою землеробською культурою населення. Ринок соняшнику України є структурним елементом агропромислового комплексу, являє собою високорозвинену, сформовану, постійно функціонуючу систему. Динамічний розвиток його як системи дозволив повністю забезпечити внутрішні споживчі та промислові потреби в олійно-жировій продукції, істотно наростити експортний потенціал аграрного сектору економіки, забезпечити цінову стабільність на ринку олійної продукції.

Як і будь-який інший господарський механізм, олійно-жировий ринок зазнає регуляторних впливів. Під регулюванням ринку соняшнику слід розуміти процес цілеспрямованого впливу на покупців та продавців олійних культур та продуктів їх переробки, що забезпечує їх функціонування в межах передбачених параметрів (попит, пропозиція, ціноутворення, виробництво, конкуренція, прибутки, експорт) [1].

Механізм регулювання діяльності підприємств на ринку соняшнику включає механізм державного регулювання, який передбачає податкове регулювання, фінансово-кредитне регулювання, регулювання експортно-імпортних операцій, державну підтримку галузі.

Метою статті є формування факторів та механізму регулювання діяльності підприємств на ринку соняшнику.

Регулювання аграрного ринку має базуватись на принципах, що будуть враховувати основні завдання аграрної сфери, пріоритетність серед яких належить забезпеченню продовольчої безпеки, а саме [2]:

- принцип міжгалузевої взаємодії, що полягає в координації дій виробництва з галузями інфраструктури, зумовлює пріоритетні ланки галузі, розвиток яких здатен надати структурі галузі необхідного динамізму;

- принцип раціонального розміщення, який передбачає наближення до джерел сировини, палива, енергії, трудових ресурсів і районів споживання продовольчої продукції;

- принцип урахування територіальних особливостей розміщення галузі (розселення населення, транспортна доступність тощо);

- принцип самофінансування, що передбачає забезпечення розширеного відтворення виробництва підприємством за рахунок власних джерел;

- принцип маневреності й адаптивності, тобто наявність внутрішньої самоналагоджувальної системи, яка спрацювала б при відхиленні від вибраної стратегії в реальних умовах життя, нейтралізувала б негативні інерційні сили і дала б змогу вийти на реальні траєкторії розвитку [2].

Таким чином, принципи регулювання діяльності підприємств на ринку соняшнику базуються на принципах регулювання аграрного ринку та враховують певні особливості галузі, серед яких, на нашу думку, доцільно виділити наступні:

- екологічної безпечності виробництва;
- раціонального використання земельних ресурсів;
- сертифікації та безпеки виробництва соняшнику та продуктів його переробки відповідно до міжнародних стандартів[3];
- поглибленої переробки сировини для експорту;
- державне стимулювання розвитку переробної промисловості для створення доданої вартості на території України, оскільки це дасть змогу досягти значно більших економічних та соціальних ефектів.
- продуктової диверсифікації на ринках олійних культур та їх переробки передбачає стимулювання виробництва та реалізації значно більше видів сировини та готової продукції за продовольчим, фуражним та енергетичним напрямками;
- розширення ємності внутрішнього ринку соняшнику за рахунок виробництва біопалива в умовах політичної та енергетичної кризи.

Отже, механізм регулювання діяльності підприємств на ринку олійно-жирової продукції визначається системою принципів, що відображають важливість зазначеного ринку для забезпечення енергетичної та продовольчої безпеки України.

Список використаних джерел:

1. Армстронг Г. Маркетинг. Загальний курс: пер. з англ. / Г. Армстронг, Ф. Котлер. – 5-те вид. – Київ: Діалектика, 2007. – 608 с.
2. Дейнеко Л. В. Еколого-економічні засади формування та реалізації державної політики у сфері продовольчого забезпечення країни [Електронний ресурс] / Л. В. Дейнеко, Е. І. Шелудько // Режим доступу: www.economics-of-nature.net/uploads/arhiv/2009/Dejneko.pdf.
3. Дуранова Т. А. Формування ринку олійно-жирової продукції в Україні / Т. А. Дуранова // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2011. – Вип. 3 (43). – С. 67–72.

СЕКЦІЯ 5 ШЛЯХИ ЗМІЦНЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ НА МАКРО- ТА МАКРОРІВНЯХ

Роберт Бачо, к.е.н., доцент

Закарпатський угорський інститут ім. Ференца Ракоці II, м. Берегово, Україна

МЕТОДИКА ОЦІНКИ ЗМІНИ СТАНУ РИНКІВ НЕБАНКІВСЬКИХ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ ЗА ДОПОМОГОЮ КОГНІТИВНОГО АНАЛІЗУ

Адміністративний характер інструментів Нацкомфінпослуг ускладнює формалізацію і оцінку зміни стану ринків небанківських фінансових послуг (НФП) під їх впливом, що обумовлює потребу застосування методів когнітивного аналізу для оцінки та прогнозування зміни стану ринків фінансових послуг.

Використання когнітивних карт, когнітивних моделей, які належать до моделей представлення уявлень експертів у формі структури причинно-наслідкових впливів, імплементується при: розробці концептуальних моделей, спрямованих на покращення структуризації та об'єктивного бачення проблеми шляхом побудови загального, узгодженого уявлення про проблему, як підґрунтя для реалізації практичних дій щодо її вирішення; моделюванні слабкоструктурованих ситуацій. Для слабкоструктурованих ситуацій властиво: поєднання та врахування факторів різної природи; застосування кількісних даних з абстрактними, якісними змінними, які відображають бачення експертної групи. До слабкоструктурованих ситуацій можна віднести такі, які є відносно новими та характеризуються недостатнім досвідом їх оцінювання [1], що притаманно для оцінювання зміни стану ринків НФП.

Систему основних взаємозв'язків параметрів ринків фінансових послуг з інструментами Регулятора представлено когнітивною моделлю. У межах когнітивної моделі інформація про систему представлено у вигляді набору понять (факторів), з відображенням причинно-наслідкових зв'язків, що називається когнітивною картою [2, 2]. Когнітивну карту прийнято представляти у вигляді знакового (орієнтованого графа, вершинам, якого співставленні фактори, а ребрам знаки «+», або «-») або зваженого графа (в якому вершини співставленні факторами, а ребра – ваги в тій, чи іншій шкалі) над множиною факторів [2, с. 30-31]. Розрізняють різну модифікацію когнітивних карт, залежно від інтерпретації вершин, ребер, ваги на ребрах [2, с. 30], а також різноманітних функцій, які визначають вплив зв'язків на фактори. Розрізняють п'ять видів когнітивних карт за типом використаних відносин. Вибір способу структурування слабкоструктурованих систем пов'язаний з різноплановістю процесів і явищ слабкоструктурованої системи, їх тенденцій, які визначаються різною кількістю факторів, які впливають на іншу кількість факторів. Утворюються мережі причинних відносин між ними [2].

На рис. 1, у вигляді когнітивної карти, структуровано і представлено вплив заходів регулятора на стан ринків фінансових послуг (ринок кредитних послуг, ринок НПФ, страховий ринок).

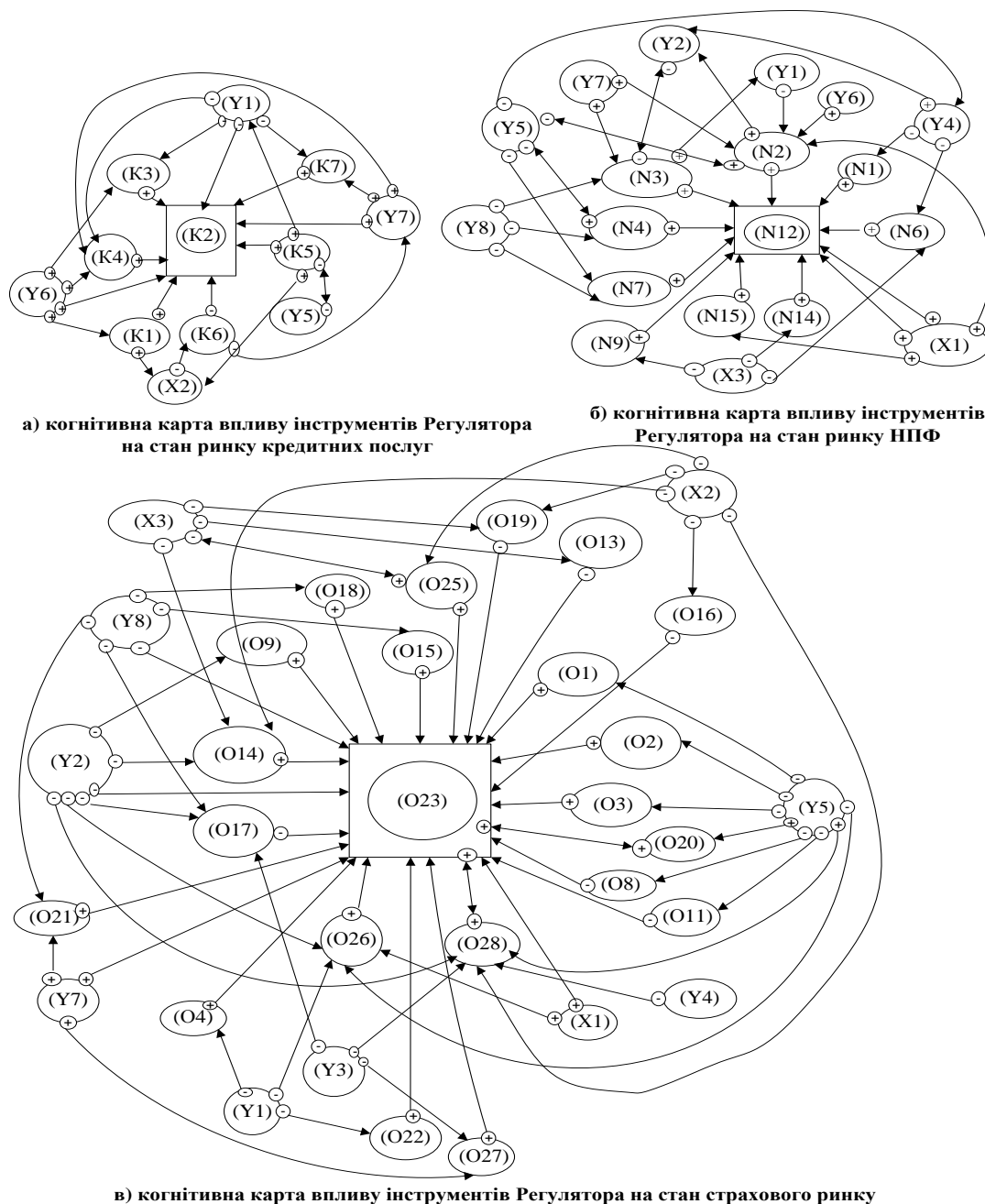


Рис. 1. Вплив заходів Регулятора на стан ринків НПФ

Таким чином, у результаті застосування діагностичного інструментарію оцінювання зміни стану ринків НПФ, підґрунтям якого є прогнозування сценаріїв зміни стану ринку кредитних послуг, ринку НПФ та страхового ринку, з врахуванням впливу заходів Регулятора та зовнішніх факторів, оцінено та спрогнозовано зміну стан ринків фінансових послуг. Застосування розробленого діагностичного інструментарію дозволить: оперативно виявляти проблемні аспекти при досягненні необхідного стану ринків фінансових послуг; визначати пріоритетність впливу заходів Регулятора та нівелювати негативний вплив зовнішніх факторів на стан ринків НПФ.

Список використаних джерел:

1. Авдеева З. К. О некоторых принципах и подходах к построению коллективных когнитивных карт ситуаций / З. К. Авдеева, С. В. Коврига // Управление большими системами. – 2014. – № 52. – С. 37–68.

2. Авдеева З. К. Когнитивное моделирование для решения задач управления слабоструктурированными системами (ситуациями) / З. К. Авдеева, С. В. Коврига, Д. И. Макаренко // Управление большими системами: сборник трудов. – 2006. – № 16. – С. 41–54.

3. Максимов В. И. Аналитические основы применения когнитивного подхода при решении слабоструктурированных задач / В. И. Максимов, Е. К. Корноушенко // Труды ИПУ РАН: Сб. науч. Тр. – М.: ИПУ РАН, 1999. – Т. 2. – С. 95 – 109.

Аліна Богатько, студентка 4 курсу

*Національний університет біоресурсів і природокористування України,
м. Київ, Україна*

Науковий керівник: Негода Ю.В., к.е.н., доцент

СУЧАСНИЙ СТАН ДЕРЖАВНОГО БОРГУ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЙОГО СКОРОЧЕННЯ

Сучасна економічна ситуація в Україні характеризується зростанням боргового навантаження, що виступає одним з базових факторів гальмування розвитку економіки країни.

Основними причинами зростання обсягу державного боргу в Україні в останні роки стали:

- постійна політична криза;
- економічна рецесія, спричинена перегрупуванням економічних зав'язків з міжнародними партнерами та знищенням інфраструктури та промислових об'єктів на частині території країни;
- фінансування за рахунок державних запозичень дефіциту державного бюджету, збільшення якого понесло за собою певні наслідки, а саме, в значній мірі збільшились видатки на оборону та обслуговування державного боргу;
- необхідність міцної державної підтримки державних підприємств та банків.

Відповідно до положень Бюджетного кодексу України державний борг визначено як «загальна сума боргових зобов'язань держави з повернення отриманих та непогашених кредитів (позик) станом на звітну дату, що виникають внаслідок державного запозичення» [1].

Аналізуючи динаміку формування державного боргу в Україні, слід зазначити, що на кінець 2012 року загальна сума державою борг України становила 64,5 млрд. дол. США, в тому числі: державний та гарантований державою зовнішній борг – 38,66 млрд. дол. США та державний та гарантований державою внутрішній борг – 25,84 млрд. дол. США (табл. 1).

В 2014 році державний та гарантований державою борг України становив 69,81 млрд. дол. США, що на 3,35 млрд. дол. США. менше ніж за аналогічний період в 2014 році, в тому числі: зовнішній борг – 38,81 млрд. дол. США, а внутрішній – 31,01 млрд. дол. США.

За підсумком 2015 року загальна сума державного та гарантованого державою боргу, в доларовому еквіваленті, зменшилась на 6,18 % і становила 65,51 млрд. дол. США. Головною причиною таких змін є проведення реструктуризації та списання частини державного та гарантованого зовнішнього боргу. Протягом 2016 року сума боргу України зросла у доларовому еквіваленті на 5,47 млрд. дол. США. Найголовнішими причинами таких змін є:

- здійснення фінансування державного бюджету за рахунок державних запозичень;
- капіталізація ПАТ КБ «ПРИВАТБАНК»;

- девальвація національної валюти, курс якої по відношенню до долара США зріс з близько 24,00 грн./дол. США на кінець 2015 року до близько 27,19 грн./дол. США на кінець грудня 2016 року [2].

Таблиця 1
Державний та гарантований державою борг України за 2012-2016 роки*
млрд. дол. США

Показники	Роки					2016 до 2012 р.
	2012	2013	2014	2015	2016	
<i>Загальна сума державного та гарантованого державного боргу</i>	64,50	73,16	69,81	65,51	70,97	6,47
<i>Державний борг</i>	49,95	60,08	60,06	55,59	60,71	10,76
Внутрішній борг	23,81	32,15	29,24	21,17	24,66	0,85
Зовнішній борг	26,14	27,93	30,82	34,43	36,05	9,91
<i>Гарантований державою борг</i>	14,55	13,08	9,75	9,91	10,26	-4,29
Внутрішній борг	2,03	3,39	1,77	0,89	0,70	-1,33
Зовнішній борг	12,52	9,69	7,99	9,02	9,56	-2,96

*Єдиний державний веб-портал відкритих даних – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: data.gov.ua

Для того щоб зменшити накопичення державного боргу, уряду необхідно провести низку заходів, а саме:

- перекрыти канали виведення капіталів за кордон;
- провести роботу щодо залучення коштів населення, які знаходяться поза банківською системою України;
- відновити системи державного фінансування економіки та здійснити переорієнтацію банківської системи на кредитування виробничих та інфраструктурних проектів;
- скасувати індексації облігацій відповідно до курсу гривні, знизити доходності облігацій, забезпечити банківську систему достатньою грошовою ліквідністю;
- пріоритетом має стати економічне зростання, а не скорочення дефіциту держбюджету;
- захист внутрішнього ринку від іноземних товарів, збільшення експорту та скорочення імпорту.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 №2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>. – Назва з екрану.
2. Інформаційна довідка щодо державного та гарантованого державою боргу України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua> – Назва з екрану.

*Ольга Бондаревська, аспірант
Полтавський національний технічний університет ім. Юрія Кондратюка,
м. Полтава, Україна
Науковий керівник: Онищенко В.О., д.е.н., професор*

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА РЕГІОНУ ЯК СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

Загальнодержавний рівень економічної безпеки визначається рівнем регіональних систем, а процес гарантування економічної безпеки держави повинен реалізовуватися на основі врахування і дотримання безпеки територіальних складових. Причини

загроз економічній безпеці держави мають регіональний характер, тому дослідження саме територіального аспекту економічної безпеки дозволяє визначити ключові фактори дотримання економічної безпеки держави в цілому. Разом з тим, регіональні аспекти гарантування економічної безпеки України досліджені не повно, вони потребують подальшого теоретико-методологічного і прикладного розгляду.

В. Геєць, М. Кизим розглядають економічну безпеку регіону з двох позицій: як частину національної економіки для центральних загальнодержавних органів управління та, одночасно, як відносно самостійну систему для регіональних органів управління [1].

Економічною безпекою регіону як підсистеми національної економіки є сукупність його властивостей, що забезпечують досягнення максимального внеску регіону в розвиток національної економіки й у забезпечення економічної безпеки країни в цілому.

Економічна безпека регіону як самостійна економічна система забезпечує прогресивний розвиток регіону в умовах дестабілізуючого впливу різного виду загроз.

В результаті аналізу виділено наступні наукові підходи до визначення «економічна безпека регіону»:

- сукупність умов та факторів, які забезпечують стійкість та стабільність розвитку економіки регіону;
- здатність регіональної економіки функціонувати в режимі самовідтворення;
- певна економічна незалежність та інтеграція з економікою держави;
- захищеність від впливу дестабілізуючих чинників.

До об'єктів економічної безпеки регіону відноситься економічна система регіону та її складові, а саме: природні багатства, виробничі й невиробничі фонди, нерухомість, фінансові ресурси, господарські структури, сім'я, окрема особа. На думку М. Корнілова, Г. Гутмана об'єкт економічної безпеки може одночасно виступати і суб'єктом її забезпечення [2, 3].

Основними суб'єктами системи економічної безпеки регіону є держава та її інститути (міністерства, відомства, податкові й митні органи, біржі, фонди і страхові компанії), інші регіони, обласні та місцеві державні адміністрації, органи місцевого самоврядування, підприємства, установи й організації як державного, так і приватного сектору економіки, громадяни та їх об'єднання.

Забезпечення необхідного рівня економічної безпеки регіону має базуватися на наступних принципах:

- комплексності – необхідності аналізу всіх сторін об'єкта дослідження (територіальні і галузеві, соціальні, технічні, екологічні та ін. складові);
- системності – врахування як внутрішніх взаємозв'язків, так і зовнішніх факторів з позицій розгляду об'єкта дослідження як елемента економічного простору більш високого рівня;
- об'єктивності – диференціація економічної безпеки на такі складові, які повинні реально визначати стан безпеки регіонів та держави в цілому;
- обґрунтованості – формування такої структури економічної безпеки, яка б давала змогу відобразити рівень розвитку економіки, а також визначити її сильні і слабкі сторони;
- достатності – кількість виділених компонентів економічної безпеки повинна бути задовільною для визначення головних рис її гарантування;
- можливості управління – багатоваріантність методів впливу на функціонування

кожного компоненту з боку центральних і регіональних структур управління;

– альтернативності – виявлення й обґрунтування декількох варіантів виходу з кризової ситуації;

– соціальної спрямованості – пріоритетності здійснення заходів, спрямованих на підвищення якості життя населення і соціального прогресу [4].

Отже, сутність економічної безпеки регіону полягає в можливості та здатності економіки забезпечувати якість життя населення на належному рівні, соціально-економічну та суспільно-політичну стабільність, запобігати виникненню, а в деяких випадках протидіяти впливу внутрішніх і зовнішніх загроз при оптимальних витратах ресурсів і раціональному їх використанні.

Список використаних джерел:

1. Геєць В.М., Кизим М.О. Клебанова Т.С., Черняк О.І. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство / В.М. Геєць, М.О. Кизим, Т.С. Клебанова, О.І. Черняк та ін.; за ред. Геєця В.М.: Монографія. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006. – 240 с.
2. Гутман Г.В. Экономическая безопасность региона: теория и практика / Г.В. Гутман, Ю.Н. Лапыгин, А.И. Прилепский. – М.: Наука, 1996. – 116 с.
3. Корнилов М.Я. Экономическая безопасность России: основы теории и методологии исследования: учеб. пособие / М.Я. Корнилов. – 2-е изд. – М.: Изд-во РАГС, 2007. – 154 с.
4. Шуршин В.О. Особливості формування системи економічної безпеки регіону / В.О. Шуршин // Таврійський науковий вісник: збірник наук. праць ХДАУ. – Вип. 55. – Херсон: Айлант, 2007. – С. 227–231.

Игорь Бритченко, д.э.н., профессор,

Panstwowa Wyższa Szkoła Zawodowa im. Prof. S.Tarnowskiego,

г. Тарнобжег, Республика Польша

Виктория Стойка, к.э.н., доцент,

ГВУЗ «Ужгородский национальный университет», г. Ужгород, Украина

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ИНСТИТУТА ФИНАНСОВОГО ОМБУДСМЕНА

Современное развитие банковской системы Украины характеризуется наличием значительных убытков, оттоком депозитных средств физических лиц, ростом инфляционного давления, сокращением количества банковских учреждений, снижением уровня доверия к ним со стороны населения. Эти и ряд прочих факторов привели к значительному количеству судебных разбирательств между банками и их клиентами по поводу исполнения кредитных соглашений, депозитных договоров, признания некоторых банковских соглашений недействительными и т.п. Рост споров между финансовыми учреждениями и их клиентами вынуждает банки к поиску эффективных способов их решения. В мировой практике с этой целью в течении длительного периода времени используется институт финансового омбудсмена.

О развитии института финансового омбудсмена в мире свидетельствует тот факт, что в ноябре 2007 г. для обмена опытом, идеями и эффективного взаимодействия в Австралии была создана международная сеть финансовых омбудсменов, основателями которой являются Австралия, Австрия, Ботсвана, Канада, Чехия, Дания, Франция, Греция, Ирландия, остров Мен, Италия, Новая Зеландия, Норвегия, Перу, Республика Тринидад и Тобаго, Южная Африка, Швейцария, Великобритания и США [4,с.69].

Одним из первых омбудсменов в сфере финансовых услуг стал страховой омбудсмен Великобритании (1981 г.), а первый финансовый универсальный омбудсмен, который защищал интересы граждан во взаимоотношениях с финансовыми учреждениями, появился в 1992 г. в Германии, когда Союз германских банков ввел в практику процедуру независимого рассмотрения во внесудебном порядке споров между финансовыми учреждениями и их клиентами с участием финансового омбудсмена. Сегодня институт финансового омбудсмена в той или иной форме существует более чем в 100 странах, широко применяется на Западе и позволяет не доводить до суда большой объем мелких дел, что в конечном итоге выгодно и потребителям, и банкам, которые не хотят испортить репутацию и нести расходы, связанные с судом [1,с.270].

Среди стран мира существование подобного института является распространенной практикой. В ЕС успешно функционируют более полусотни подходов из внесудебного урегулирования споров в сфере финансовых услуг. Подобные институты действуют в США, Мексике, Казахстане, Чили. Например, в Армении, Великобритании, Малайзии, Голландии финансовый омбудсмен является единственным для всего финансового сектора, в Бельгии, Греции, Польше, Швейцарии – это отдельный орган для одного или более сегментов финансового рынка. В форме комитета по делам защиты прав потребителей омбудсмен представлен в Дании и Швеции, в качестве департамента жалоб в составе финансового регулятора Мальте и в Испании. В Латвии и Литве он функционирует в рамках государственного органа из защиты прав потребителей [2,с.15].

Институт финансового омбудсмена Великобритании имеет государственную форму собственности, его деятельность регулируется специальным законом, а учредителем является государство. Поскольку институт финансового омбудсмена Германии создается по инициативе Союза германских банков, то он является частным органом, а порядок его деятельности регулируется соответствующим положением Федерального министерства юстиции. Таким образом, главное отличие этих моделей финансового омбудсмена заключается в статусе этого института в разных странах. Но их общими характеристиками является уважение к клиентам, возможность добровольного обращения к омбудсмену, короткий период рассмотрения дела, отсутствие оплаты услуг омбудсмена. Таким образом, институт финансового омбудсмена является эффективным механизмом альтернативного внесудебного разрешения споров между финансовыми учреждениями и потребителями финансовых услуг, который не только защищает последних, но и упрощает и снижает стоимость процедуры рассмотрения спора.

В некоторых странах функция омбудсмена для клиентов банков закреплена за центральным банком, который также является органом регулирования. Например, центральный банк Испании: к рассмотрению департаментом по работе с жалобами клиентов не принимаются претензии, которые ранее не были поданы в аналогичные службы в кредитных учреждениях, жалобы, которые специально составлены для неверного толкования условий соглашения или возмещения убытков, причиненных поведением самого пользователя. Озвученная департаментом позиция не имеет обязательной силы для каждой из сторон. Клиенты банков могут получить информацию о рассмотрении жалобы на специальном портале центрального банка [3, с.92].

Мировой опыт убеждает в необходимости создания института альтернативного решения споров в сфере финансовых услуг в форме финансового омбудсмена в

Україне. Его создание позволит повысить качество регулирования финансового рынка, повысить уровень доверия населения к финансовым учреждениям, усилить финансовую дисциплину, уменьшить нагрузку на судебные органы, повысить прозрачность и открытость финансового рынка. Финансовый омбудсмен должен дополнять работу других регуляторов финансового рынка, но вместе с тем оставаться независимым и самостоятельным органом.

Список использованной литературы:

1. Белялов Т.Е. Підвищення довіри споживачів як основа стабільного розвитку ринку фінансових послуг / Т.Е. Белялов // Актуальні проблеми економіки. – 2012. - № 3(129). – с. 267 – 273.
2. Клименко К.В. Запровадження інституту фінансового омбудсмена з фінансів та інвестицій в контексті забезпечення належного рівня фінансової безпеки / К.В. Клименко, В.В. Мельник // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. - № 18. – с. 14 – 20.
3. Котляревський Я.В. Роль інституту банківського омбудсмена у підвищенні довіри клієнтів до банків / Я.В. Котляревський, Г.О. Панасенко // Фінанси України. – 2015. - № 11. – с. 88 – 96.
4. Сирота А.І. Фінансовий омбудсмен як позасудова система врегулювання спорів на фінансовому ринку України / А.І. Сирота // Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право). – 2013. - № 4 (63). – с. 67 – 72.

*Дмитро Гладких, к.е.н., доцент,
Національний інститут стратегічних досліджень, м. Київ, Україна*

СКРОЧЕННЯ НАДХОДЖЕНЬ НА КОРИСТЬ ФІЗИЧНИХ ОСІБ З-ЗА КОРДОНУ ЯК НЕГАТИВНИЙ ЧИННИК ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

Чинниками, що впливали на курсову динаміку протягом минулого 2016 р. та зберігатимуть свій негативний вплив у поточному році, зокрема, є: зростання грошової маси; зростання попиту на валюту з боку юридичних осіб у зв'язку з необхідністю повернення позик від нерезидентів; скорочення валютних надходжень від зовнішньої торгівлі; повільне зростання міжнародних резервів; збереження кризових явищ у банківській системі; збереження високого рівня доларизації банківських активів і пасивів; відтік капіталу за кордон. Одним із ключових негативних чинників фінансової безпеки держави є також зменшення надходжень на користь фізичних осіб з-за кордону. Динаміка абсолютних сум та питомої ваги окремих країн у загальному обсязі приватних надходжень в Україну з-за кордону наведена у табл. 1.

Таблиця 1

Приватні грошові перекази в Україну

Країни	2011 р.		2012 р.		2013 р.		2014 р.		2015 р.		2016 р.	
	млн. дол. США	%	млн. дол. США	%	млн. дол. США	%	млн. дол. США	%	млн. дол. США	%	млн. дол. США	%
Разом, у т.ч.:	6 056	100	6 491	100	7 377	100	5 600	100	4 141	100	4 405	100
Росія	1 988	33	2 350	36	2 704	37	2 015	36	1 158	28	978	22
США	613	10	604	9	643	9	538	10	515	12	602	14
ФРН	423	7	403	6	418	6	328	6	270	7	304	7

Джерело: Складено автором на основі даних НБУ [1]

Дані, наведені в табл. 1, свідчать про наступне:

- приватні грошові перекази є важливішою складовою платіжного балансу України, а їх обсяг на рівні 4-7 млрд. дол. США на рік є співставним із сумою зовнішнього кредитування держави в останні роки;
- за відносною часткою у структурі грошових переказів фізичних осіб, що надходили в Україну з-за кордону, Російська Федерація протягом 6 минулих років посідала перше місце;
- внаслідок дворазового знецінення курсу рубля у 2014 р. абсолютна сума надходжень з Росії порівняно з 2013 р. значно скоротилась, а їх питома вага у сумі надходжень в останні роки зменшилась з 37% у 2013 р. до 22% за 2016 р.

Таким чином, не зважаючи на зменшення як абсолютних сум, так і питомої ваги надходжень з Росії у загальній сумі приватних грошових переказів в Україну, Російська Федерація зберігає домінуючу позицію у структурі цих надходжень.

22.02.2017 р. Держдума РФ прийняла у першому читанні законопроект «Про внесення змін до закону «Про національну платіжну систему», що обмежує грошові перекази до України та інших держав, що здійснюються за допомогою іноземних платіжних систем [2]. 22.03.2017 р. цей законопроект був прийнятий остаточно. Зміни у законодавство РФ про транскордонні перекази вважаються «дзеркальною відповіддю» за запроваджені Україною в жовтні 2016 р. санкції щодо російських платіжних систем, зокрема «Золота Корона» (РНКО «Платіжний центр»), «Юністрім» (АТ КБ «Юністрім»), «Колібри» («Сбербанк Росії»), «Міжнародні грошові перекази Лідер» (НКО АТ «Лідер»), «Anelik» (ТОВ КБ «Анелік РУ») і «Blizko» (АКБ «Связь-Банк») [3].

Згідно з дослідженнями трудової міграції в Україні, мігрант, який працює в РФ, — це чоловік, переважно з сільської місцевості (понад 60%), зайнятий важкою фізичною працею, який часто працює нелегально (понад 20%) і виїжджає на заробітки на кілька місяців. Найчастіше це житель однієї із західних областей (понад 70%) [4]. На разі на території Росії тимчасово або постійно проживають та працюють, за різними оцінками, від 2,1 млн. [5] до 3,65 млн. [6] громадян України. Більшість із них фінансово підтримують членів своїх родин, що залишилися вдома. Отже, приватні грошові перекази в Україну є одним з основних джерел доходів значної кількості домогосподарств в Україні. Ці валютні кошти значною мірою прямують на готівковий валютний ринок, збільшуючи пропозицію валюти, відповідно, підтримуючи курс гривні. Отже, запровадження Росією обмежень на валютні транзакції з Росії на користь фізичних осіб в Україні може призвести до значного скорочення пропозиції на готівковому валютному ринку, що негативно вплине на курсову динаміку гривні та потребуватиме оперативного втручання з боку НБУ, спрямованого на збільшення пропозиції валюти на ринку.

У ситуації, що склалася, держава має здійснювати заходи, спрямовані на підтримку курсової стабільності гривні, що мають компенсувати скорочення надходжень на користь населення з боку РФ.

Список використаних джерел:

1. Статистика. Статистика зовнішнього сектору. Грошові перекази. Огляд приватних грошових переказів – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?showHidden=1&art_id=65613&cat_id=44446#2
2. Держдума Росії підтримала законопроект про заборону грошових переказів в Україну – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dt.ua/ECONOMICS/derzhduma-rosiyi-pidtrimala-zakonoproekt-pro-zaboronu-groshovih-perekaziv-v-ukrayinu-234222_.html

3. Кому буде боляче: що необхідно знати про нові санкції проти Росії – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/publications/2016/10/18/608293>

4. У Росії працює 40% українських заробітчан – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://gazeta.ua/articles/life/_u-rosiyi-prasyuyue-40-ukrayinskih-zarobitchan/727718

5. 2,1 мільйона українців сьогодні перебувають в Росії – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://24tv.ua/skilki_ukrayintsiv_pratsuyue_u_rosiyi_n736375

6. Аналітика: Скільки українців працює за кордоном? – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rionews.com.ua/analytics/all/now/n13332125638>

*Fitim Deari, Ph.D., associate professor
South East European University, Tetovo, Republic of Macedonia
Nina Poyda-Nosyk, Ph.D., associate professor
Uzhhorod National University, Uzhhorod, Ukraine*

FINANCIAL RISK AND FINANCIAL LEVERAGE: AN EXPERIMENTAL STUDY

Capital structure presents a strategic decision and is the firm's mix of financing. Decisions related with the firm's mix of financing (debt-equity) are complex decisions. Both accounting information users, internal and external, are interested about the firm's capital structure. Behind their judgments stands the relationship between risk and return.

Capital structure is one of seven research themes (for more see Brealey, Myers and Marcus, 2004) which are not solved yet after so many years work done in finance. The underlying theory is not enough clear whether an "optimal" capital structure exists and the debate is ongoing. On the other hand, we don't know yet exactly what synchronously degrees of operating and financial leverage should be used.

"Operating leverage is a measure of how sensitive net operating income is to percentage changes in sales" (Garrison, Noreen, Brewer, 2006, p. 246) and in same time presents operating or business risk. On the other hand, using of debt finance implies financial risk. "Evidence indicates the existence of a positive association between operating leverage and total risk. There is also evidence of a negative relation between companies' financial leverage and operating leverage, especially for companies with a high degree of total risk" (Bernstein and Wild, 1998, p. 600).

Degree of Operating Leverage (DOL), Financial Leverage (DFL) and Total Leverage (DTL) following Xhafa and Ciceri (2006) are presented as below:

$$DOL = \frac{\text{Percentage change in EBIT}}{\text{Percentage change in sales}},$$

$$DFL = \frac{\text{Percentage change in EPS}}{\text{Percentage change in EBIT}},$$

and

$$DTL = DOL \times DFL = \frac{\text{Percentage change in EPS}}{\text{Percentage change in sales}}.$$

In this paper we are focused just in financial leverage and risk that is derived from debt financing. As it can be noticed from above formulas, financial leverage does not affect the operating risk because interest is excluded from EBIT. Moreover, from EBIT are deducted interest and income taxes and hence financial leverage affects financial risk. Thus, when EPS is increased, financial leverage has favorable effects and contrary when EPS decreased,

financial leverage has unfavorable effects. In this context, there is another debated issue: what to maximize, the firm's value or EPS?

This is an experimental study in which we try to demonstrate how debt financing increase returns for shareholders but also financial risk. Thus, following concepts and ideas of Xhafa and Ciceri (2006) for experimental purposes is considered a firm with 10,000 Euros total assets and ten simulated cases of debt ratio are performed as presented in table 1. For example, in the first case the firm is financed just with equity (2,000 shares x 5 Euros/shares) and debt to total assets ratio is zero. Since there is no debt finance, then interest percentage is zero. The last case is when debt ratio is 90% and interest percentage is increased also due to risk from lenders perspective. Income tax rate is 10% as it is actually in Macedonia (flat tax rate) and not is calculated when the firm operates with accounting loss.

Table 1

Initial data

Debt ratio [1]	Total assets [2]	Debt [1] x [2] = [3]	Equity [2] - [3] = [4]	Shares outstanding [4] ÷ 5 € = [6]	% of interest [7]	Interest [3] x [7] = [8]
0%	10,000 €	0 €	10,000 €	2,000	0%	0 €
10%	10,000 €	1,000 €	9,000 €	1,800	3%	30 €
20%	10,000 €	2,000 €	8,000 €	1,600	5%	100 €
30%	10,000 €	3,000 €	7,000 €	1,400	9%	270 €
40%	10,000 €	4,000 €	6,000 €	1,200	15%	600 €
50%	10,000 €	5,000 €	5,000 €	1,000	17%	850 €
60%	10,000 €	6,000 €	4,000 €	800	20%	1,200 €
70%	10,000 €	7,000 €	3,000 €	600	24%	1,680 €
80%	10,000 €	8,000 €	2,000 €	400	28%	2,240 €
90%	10,000 €	9,000 €	1,000 €	200	35%	3,150 €

Source: own calculations.

Moreover, three scenarios are simulated regarding probability of sales and results are presented in table 2. Three highlighted cases are presented in table 2 regarding debt ratio, i.e. 0%, 50% and 90%. Because in some cases are derived negative EPS and for more a clear view we simple didn't account these for expected EPS, standard deviation of EPS and coefficient of variation. Otherwise, completely EPS are presented in figure 1 and related results are as below:

- (a) debt ratio = 0%; $\overline{EPS} = 0.30$; $\sigma_{EPS} = 0.15$; and $CV = 0.49$.
- (b) debt ratio = 50%; $\overline{EPS} = -0.20$; $\sigma_{EPS} = 0.31$; and $CV = -1.60$.
- (c) debt ratio = 90%; $\overline{EPS} = -12.45$; $\sigma_{EPS} = 1.62$; and $CV = -0.13$.

As it can be noticed moving from 0% to 50% debt ratio, financial leverage had an unfavorable effect in two perspectives: decreased EPS and increased risk and this is contradictory to the theoretical perspective. Results show that the firm has to be financed mainly by equity capital and debt ratio should be in very low level. As it can be clearly noticed from results below moving from 10% to 20% debt ratio, EPS has not be changed, but coefficient of variation is increased and this unfavorable trend continues as debt ratio is increased.

- With debt ratio = 10%, expected EPS is 0.32 and coefficient of variation is 0.50.
- With debt ratio = 20%, expected EPS is 0.32 and coefficient of variation is 0.54.
- With debt ratio = 30%, expected EPS is 0.27 and coefficient of variation is 0.67.

Table 2

Simulated results

Description	Scenario		
	#1: Pessimistic	#2: Normal	#3: Optimistic
Probability of occurrence	0.1	0.7	0.2
Sales	2,000 €	3,000 €	4,000 €
- Operative fixed costs	1,200 €	1,200 €	1,200 €
- Operative variable costs (40% of sales)	800 €	1,200 €	1,600 €
= Earnings before interest and taxes (EBIT)	0 €	600 €	1,200 €
Debt ratio = 0%			
EBIT	0 €	600 €	1,200 €
- Interest	0 €	0 €	0 €
= Earnings before taxes (EBT)	0 €	600 €	1,200 €
- Income tax (10%)	0 €	60 €	120 €
= Net income	0 €	540 €	1,080 €
Earnings per share (EPS)	0.00 €	0.27 €	0.54 €
Expected EPS (\overline{EPS})		0.30 €	
Standard deviation of EPS (σ_{EPS})		0.15	
Coefficient of variation (CV)		0.49	
Debt ratio = 50%			
EBIT	0 €	600 €	1,200 €
- Interest	850 €	850 €	850 €
= Earnings before taxes (EBT)	-850 €	-250 €	350 €
- Income tax (10%)	0 €	0 €	35 €
= Net income	-850 €	-250 €	315 €
Earnings per share (EPS)	/	/	0.32 €
Expected EPS (\overline{EPS})		0.06 €	
Standard deviation of EPS (σ_{EPS})		0.13	
Coefficient of variation (CV)		2.00	
Debt ratio = 90%			
EBIT	0 €	600 €	1,200 €
- Interest	3,150 €	3,150 €	3,150 €
= Earnings before taxes (EBT)	-3,150 €	-2,550 €	-1,950 €
- Income tax (10%)	0 €	0 €	0 €
= Net income	-3,150 €	-2,550 €	-1,950 €
Earnings per share (EPS)	/	/	/
Expected EPS (\overline{EPS})		/	
Standard deviation of EPS (σ_{EPS})		/	
Coefficient of variation (CV)		/	

Source: own calculations.

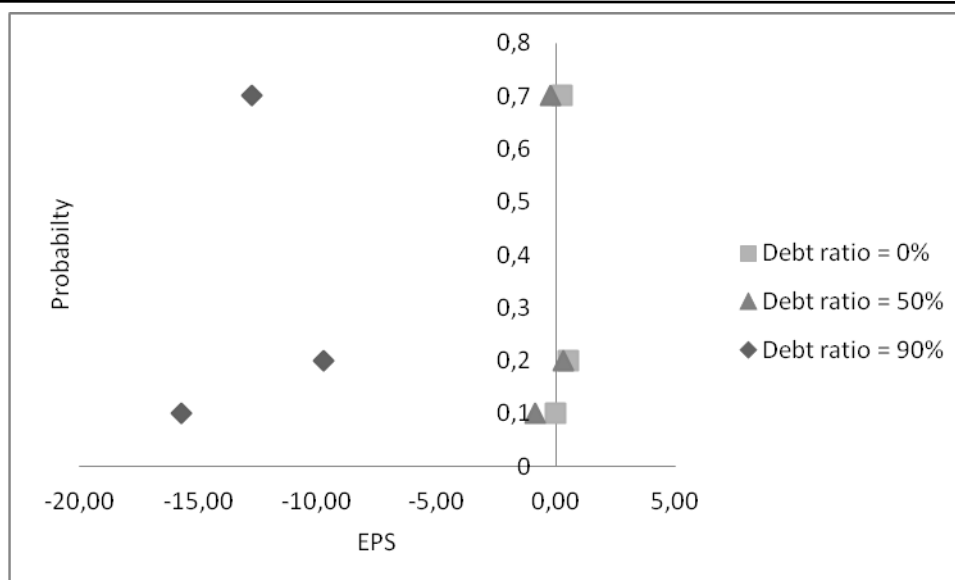


Fig. 1. EPSs according to debt ratios

Source: own calculations.

This paper has own limitations and presents a simple experimental case how financial leverage reflects to financial risk. Using debt financing didn't improved EPS for simulated experimental data. The main explanation is that the firm didn't produced enough EBIT to cover interest expenses and income tax. Even to, in some scenarios financial leverage makes the firm to provide negative EPSs.

List of references:

1. Bernstein A., Leopold, Wild J., John. (1998). Financial Statements Analysis: Theory, Application, and Interpretation, Sixth Edition, McGraw-Hill/Irwin: Boston.
2. Brealey A., Richard, Myers C., Stewart, Marcus J., Alan. (2004). Fundamentals of Corporate Finance, Fourth Edition, McGraw-Hill/Irwin: Boston.
3. Garrison H., Ray, Noreen W., Eric, Brewer C., Peter. (2006). Managerial Accounting, Annotated Instructor's Edition, Eleventh Edition, McGraw-Hill/Irwin: New York.
4. Xhafa, Halit, Ciceri, Beshir. (2006). Drejtimi Financiar 1, albPAPER: Tiranë.

*Регина Кильчурина, студентка 4 курса
Башкирский Государственный Университет, ИНЭФБ,
г. Уфа, Республика Башкортостан, Российская Федерация
Научный руководитель: Касимова Д.Ф., к.э.н., доцент*

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ РИСКОВ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

В данной статье рассматриваются методы оценки рисков инвестиционных проектов. Как показывает текущее состояние экономики Российской Федерации реализация инвестиционных проектов один из основных возможных путей наращивания прибыли. Но при недостаточном внимания к рискам велика вероятность переоценки доходности проекта. Таким образом, очень важно вовремя определить и оценить все возможные риски по существующему проекту.

Рассмотрим само определение слова риск. Таких определений существует множество, разберем самое обобщенное из них. Риск — это возможность возникновения неблагоприятной ситуации или неудачного исхода производственно-хозяйственной или какой-либо другой деятельности. Под рисками инвестиционных проектов мы понимаем недостижение или же частичное отклонение от итоговых

целей проекта, которое возникает под действием неопределенности прогнозируемых результатов.

В методах оценки рисков инвестиционных проектов так же нет однозначности, но обычно выделяют два основных метода, а именно качественный и количественный метод.

Качественная оценка рисков - это процесс представления качественного анализа рисков, требующих быстрого реагирования. Такая оценка рисков определяет степень важности риска и выбирает способ реагирования. К методам качественной оценки рисков относятся:

- экспертный метод;
- метод анализа уместности затрат;
- метод аналогий.

Экспертный метод основывается на обработке оценок экспертов и определения интегрального уровня риска. Одним из таких методов является метод Делфи, при котором эксперты не имеют права обсуждать ответы совместно и учитывать мнение лидера.

Метод анализа уместности затрат базируется на предположении о том что перерасход средств может быть вызван одним из четырех предложенных факторов:

- изначальная недооценка стоимости проекта в целом или его отдельных составляющих;
- изменение границ проектирования, обусловленное непредвиденными обстоятельствами;
- отличие производительности от производительности предусмотренной проектом;
- увеличение стоимости проекта в сравнении с первоначальной вследствие инфляции или изменения налогового законодательства.

В процессе анализа происходит детализация данных факторов и составляется перечень возможного повышения затрат. Так же необходимо учитывать и дополнительную информацию о проекте поступающую по мере его реализации, так как поэтапное финансирование позволяет инвестору максимально снизить риски послед каждого этапа реализации проекта.

Метод аналогий представляет собой анализ всех имеющихся данных по аналогичным, не менее рискованным проектам с целью определения риска при реализации нового проекта.

В качестве методов количественной оценки используют следующие методы:

- метод определения предельного уровня устойчивости проекта;
- метод сценариев;
- имитационное моделирование рисков по методу Монте-Карло;
- анализ чувствительности.

Анализ предельного уровня устойчивости проекта подразумевает выявления точки безубыточности, а именно уровня, при котором выручка разна суммарным издержкам производства.

Метод сценариев основывается на описании экспертами всего множества возможных условий реализации проектов. Целесообразно построить три сценария, а именно пессимистический, оптимистический и наиболее вероятный.

Имитационное моделирование рисков по методу Монте-Карло представляет собой совокупность первых двух методов на базе теории вероятности, таким образом, имитационное моделирование строиться по следующей схеме:

- приводяться фактори, впливаючі на денежные потоки проекта;
- строиться вероятностное распределение по каждому фактору.

Исходя из этого, в данном методе учитывается максимально возможное число факторов внешней среды, что особенно необходимо в применении на российском рынке с характерным субъективизмом, большой степени неопределенности и зависимостью от внешнеэкономических факторов.

Также применяется анализ чувствительности проекта, который предполагает определение чувствительности переменных показателей эффективности проекта в результате колебания исходных данных.

Таким образом, не существует единственно правильного, универсального метода позволяющего провести полный анализ и дать объективную оценку риска инвестиционного проекта. Качественные методы дают возможность рассмотреть все возможные рискованные ситуации, но при этом отсутствует возможность получения точной и объективной информации. Количественные же методы позволяют рассмотреть численную оценку рисков проекта и определить степень влияния рисков, но для этого необходимо огромное количество исходной информации, а важным недостатком можно считать изолированное рассмотрение факторов риска без учета влияния других факторов, а так же сложность при определении законов распределений исследуемых факторов и результирующих показателей.

Список использованных источников:

1. Игонина Л.Л. Инвестиции: Учебное пособие / под ред. д. э. н., проф. В.А. Слепова. М.: Юристъ, 2013. – 478 с.
2. Экономическая оценка инвестиций. Учеб. пособие Мельников Роман Михайлович 2014 - 264 с.

Вікторія Койло, аспірант 3 курсу

Навчально-науковий інститут бізнес-технологій УАБС СумДУ, м. Суми, Україна

Науковий керівник: Шкільник І.О., д.е.н., професор

ШЛЯХИ ЗМІЦНЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ СПІВПРАЦІ З МІЖНАРОДНИМИ ФІНАНСОВИМИ ОРГАНІЗАЦІЯМИ

Сучасна економічна ситуація в Україні показує, що постійне зростання боргового навантаження гальмує розвиток країни, а залучення кредитних ресурсів від міжнародних фінансових організацій (МФО) та нераціональне їх використання не тільки створює тиск на економіку країни, а також несе ряд загроз, що мають різносторонній вплив на фінансову безпеку.

Саме тому особливо гостро постає питання управління зовнішнім державним боргом (ЗДБ) та його обслуговування. Слід відмітити, що ефективна боргова політика здатна мінімізувати розміри дефіциту державного бюджету, скоротити обсяги державного боргу та тим самим оптимізувати рівень фінансової безпеки країни.

Як показує практика, кредитні ресурси МФО, з одного боку, є саме тим інструментом, який, через свою низьку вартість, дає можливість в короткостроковому періоді (про що свідчить остання світова фінансова криза) підтримувати економіку держави на належному рівні та врятувати від дефолту, та таким чином сприяє підвищенню рівня її фінансової безпеки, проте, з іншого боку, зважаючи на необґрунтовані, виходячи з специфіки функціонування та соціально-економічного розвитку окремої країни, рекомендації (вимоги), які повинні бути виконані для отримання цих ресурсів, –

становить загрозу її національним інтересам, оскільки опосередковано суперечить соціальній, бюджетній та податковій політиці [2].

Таким чином, у тривалій перспективі виконання всіх вимог МФО, де-юре мають створити всі передумови для повернення кредитів та відсотків за користування ними, проте де-факто може мати абсолютно зворотній ефект.

Слід перейти до аналізу боргової ситуації в Україні, здійсненого на основі статистичної інформації [6], [7].

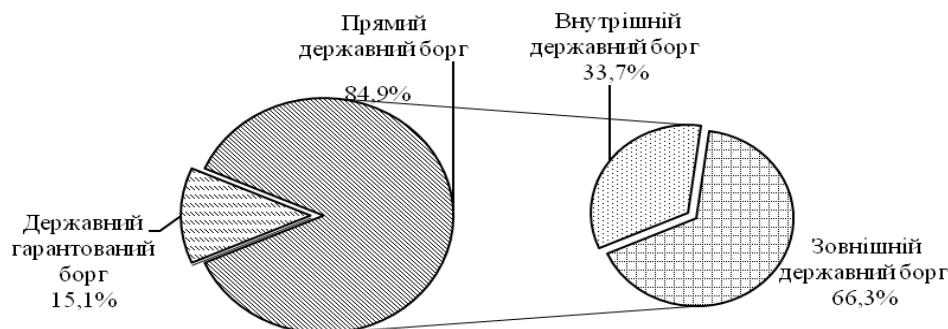


Рис. 1. Структура державного боргу України на кінець 2015 р.

Як видно з рис.1, на кінець 2015 р. ЗДБ становив 66,3 % загальної суми державної заборгованості, тоді ж як обсяг внутрішнього державного боргу (ВДБ) був в вдвічі меншим. Доведено, що такий структурний стан негативно відображається на борговій ситуації й може бути фактором посилення кризових явищ у системі державної заборгованості. Підтвердженням цього є аналіз динаміки державних виплат на погашення та видатків на обслуговування ЗДБ та ВДБ (рис.2).

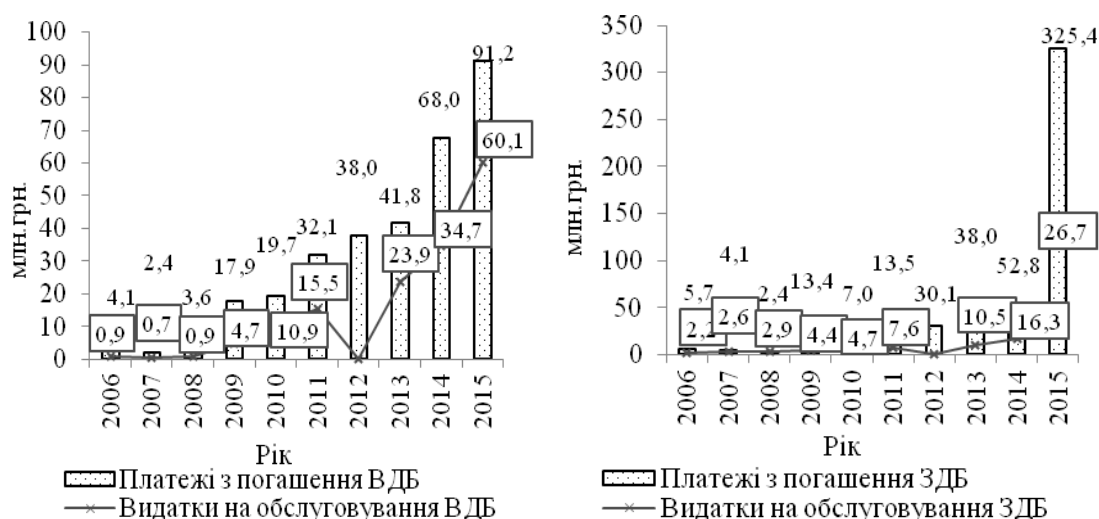


Рис. 2. Динаміка державних виплат на погашення й видатків на обслуговування ВДБ та ЗДБ, млн.грн.

Дані рис. 2 свідчать, що протягом аналізованого періоду (2006 – 2015 рр.) спостерігається значне переважання суми державних запозичень над сумою погашення державного боргу. Загальні платежі з погашення державного боргу

включають в себе 21,89 % платежів за ВДБ та 78,11 %, – за зовнішнім боргом. У 2015 р. обсяг видатків на обслуговування внутрішнього боргу складають 69,24% та 30,76% – за зовнішнім боргом.

Така ситуація свідчить про неоптимальну структуру державного боргу, та вказує на те, що уряд повинен терміново активізувати інші джерела залучення коштів. Як альтернативу можна використати емісію облігацій внутрішньої державної позики, які дали б змогу погасити зовнішні борги та сприяли б зміні співвідношення між зовнішнім та внутрішнім боргом на користь останнього.

Попри вищенаведене, слід вважати за доцільне підтримувати й надалі співпрацю України з МФО. Проте, з метою посилення фінансової безпеки країни такі відносини слід використовувати лише в контексті отримання технічної допомоги, яка сприятиме підвищенню макроекономічної стабільності, економічному та соціальному зростанню; залученні кредитних ресурсів МФО для розвитку та підтримки виробничого потенціалу в усіх сферах національної економіки, що дасть змогу підвищити їх привабливість для іноземних інвесторів [2].

Слід відмітити, що особливу увагу потрібно приділити моніторингу потенційних і реальних загроз фінансовій безпеці та усунення передумов їх виникнення, що дасть змогу посилити фінансову безпеку через вжиття адекватних і своєчасних заходів [5]. Також варто зазначити, що залучення зовнішніх фінансових ресурсів потребує поглибленого аналізу ризиків залучення різних видів боргових інструментів, що, в свою чергу, дасть змогу підвищити ефективність їх використання.

Таким чином, з метою підвищення рівня фінансової безпеки держави, необхідно оптимізувати ефективність регулювання державного боргу в частині зміни його обсягів, структури, вартості та джерел його погашення.

Список використаних джерел:

1. Вашай Ю.В. Шляхи підвищення рівня фінансової безпеки України на сучасному етапі / Ю.В. Вашай // Галицький економічний вісник. – 2012. – №6(39). – С.137-144.
2. Дуб А.Р. Вплив співпраці з міжнародним валютним фондом на фінансову безпеку України / А.Р. Дуб // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – №23(14). – С. 287-293.
3. Лисяк Л.В. Сучасний стан та основні проблем фінансової безпеки України / Л.В. Лисяк, Я.Ю. Подлужна // Ефективна економіка. – 2015. – №12. – С.1-6.
4. Лондар Л.П. Борговий складник фінансової безпеки України: загрози та індикатори / Л.П. Лондар // Стратегічні пріоритети. – 2015. – №2(35). – С.70-78.
5. Наконечна Н.В. Методологічні підходи до оцінки рівня фінансової безпеки України / Н.В. Наконечна // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – № 23. – С.280-287.
6. Національне рейтингове агентство Рюорик. Аналітичний огляд стану державного боргу та його впливу на фінансовий ринок України станом на 31.12.2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rurik.com.ua>.
7. Офіційний сайт Міністерства фінансів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua/news/view/statystychni-materialy>.

Галина Кошельок, к.е.н., доцент

Одеський національний економічний університет, м. Одеса, Україна

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ РІВНЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Питання кількісного визначення рівня фінансово-економічної безпеки підприємства завжди цікавили науковців та практиків в умовах ринкової економіки, а особливо у сучасних умовах. Справа в тому, що своєчасні сигнали про негативні

тенденції в розвитку даного показника на промисловому підприємстві дозволяють прийняти відповідні превентивні заходи попередження загроз в тактичному управлінні підприємства, а постійний їх моніторинг служить основою для розробки довгострокової стратегії підвищення рівня фінансово-економічної безпеки підприємства в перспективі.

Головною метою визначення рівня фінансово-економічної безпеки є одержання достовірної інформації для прийняття управлінських рішень, з одного боку, керівництвом підприємства про корегування концепції фінансово-економічної безпеки та зміну стратегії в цьому напрямку діяльності, а з іншого – зовнішніми користувачами (конкурентами, кредиторами) при реалізації конкретних планів у відношенні до даного підприємства – збору інформації, промислового шпигунства, придбання, інвестування, надання позик тощо.

Для вимірювання стану економічної безпеки країни застосовують такі методи: моніторингу основних соціально-економічних показників і співставлення їх з граничними значеннями, що мають бути не менші за загальносвітові; експертної оцінки; аналізу й обробки сценаріїв; оптимізації; теоретико-ігрові; багатовимірною статистичного аналізу; теорії штучних нейронних мереж [1, с. 62]. Варто зазначити, що більшість з них можуть бути застосованими для оцінювання рівня економічної безпеки підприємства не лише на макро-, але й мезорівні ієрархії управління економікою [1, с. 62]. Але на думку автора, дані підходи можуть бути доповнені деякими методами, а саме таксономічним аналізом, методом діагностика ймовірності банкрутства, методом якості використання грошових потоків, коефіцієнтним методом, методом головних компонент. А метод оцінки фінансової стійкості повинен проводитися за допомогою абсолютних і відносних показників. Варто зазначити, що запропоновані підходи можуть бути використані не тільки для оцінки економічної безпеки підприємства, але і для оцінки фінансово-економічної безпеки підприємства.

Основні підходи до оцінки фінансово-економічної безпеки підприємства наведено на рис. 1.

Зупинимося на деяких методах. Метод таксономії ґрунтується на обробці матриць відстаней досліджуваного об'єкта від еталону або антиеталону та розрахунку узагальненого таксономічного показника. Узагальнюючий показник таксономії (показник фінансово-економічної безпеки) відображає ступінь подібності до еталону (антиеталону).

За станом руху грошових потоків можна визначити, який вид діяльності є найбільш результативним, а також судити про якість управління підприємством. На думку фахівців, якість управління підприємством можна охарактеризувати як високу в тому випадку, якщо за результатами звітного періоду чистий рух грошових коштів у результаті операційної діяльності має позитивне значення, у результаті інвестиційної та фінансової діяльності – негативне. Це означає, що в результаті операційної діяльності, зокрема від реалізації продукції, підприємство отримує досить грошових коштів, щоб мати можливість інвестувати ці кошти, а також погашати залучені кредити [2, с.111].

Метод головних компонент до недавнього часу вважали різновидом факторного аналізу. Нині даний метод відносять до групи самостійних статистико-математичних методів багатовимірною аналізу. Головною метою методу є виявлення загальних факторів (головних компонент), які використовуються у подальшому аналізі у ролі оцінок латентних показників (показник фінансово-економічної безпеки) і які пояснюють кореляційні зв'язки вихідними симптомами об'єктів, які вивчаються.

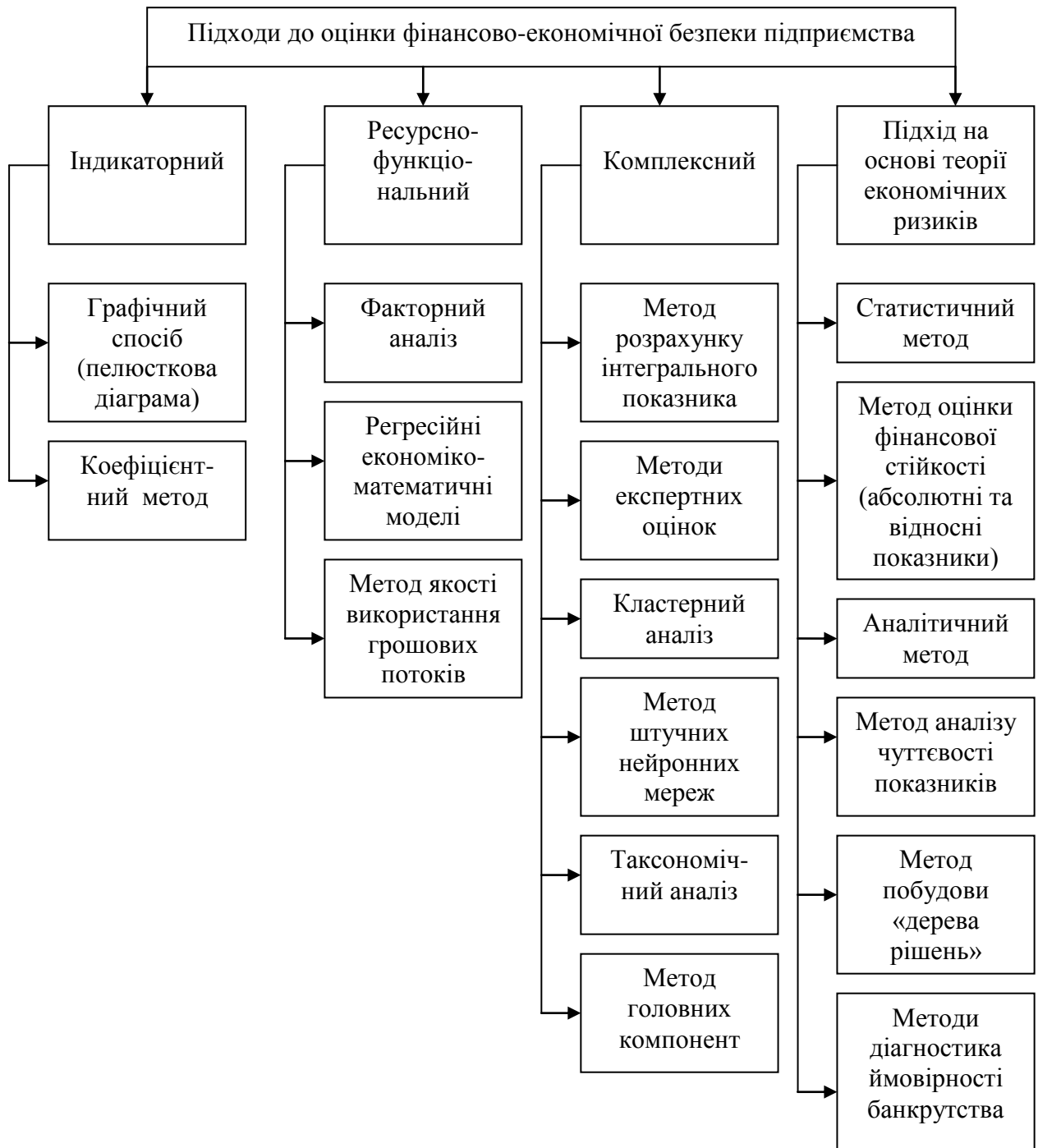


Рис. 1. Основні підходи до оцінки фінансово-економічної безпеки підприємства
 Джерело: складено автором за даними [1, с. 63].

Список використаних джерел:

1. Отенко І. П. Економічна безпека підприємства : навчальний посібник / укл. І. П. Отенко, Г. А. Іващенко, Д. К. Воронков. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2012 – 256 с.
2. Кошельок Г. В. Оцінка якості управління грошовими потоками на підприємстві / Г. Кошельок // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць. – 2013. – Вип. 48. – С. 108–115.

Александр Матвиенко, преподаватель

Кристина Соловьева, инженер

Полоцкий государственный университет, г. Новополоцк, Республика Беларусь

ИНСТРУМЕНТЫ НАПРАВЛЕННЫЕ НА МАКСИМИЗАЦИЮ ПРИБЫЛИ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОМ СПОРТЕ КАК ОСНОВА ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Основным звеном стабильности финансовой политики профессиональных спортивных организаций (ПСО) служит сбалансированность по статьям прибыли. Показатели финансово-инвестиционной деятельности являются денежным выражением спортивных достижений ПСО, отражают результат финансовой и инвестиционной деятельности команды. Высокие показатели прибыли до налогообложения предоставляют ПСО дополнительную возможность инвестировать в нематериальные активы, инфраструктуру и т.д.

Рассмотрим возможности максимизации прибыли ПСО в контексте операционной деятельности при формировании доходных статей в профессиональном спорте (ПС). Результаты выступления команды прямым образом влияют на коммерческую деятельность ПСО.

Как правило, бюджеты многих ПСО опираются только на инвестиции из местных бюджетов [1, 2], совокупные доходы в день матча и продажа телевизионных прав незначительны или отсутствуют совсем.

Бизнес-структуры готовы инвестировать денежные средства в индустрию ПС, но, как правило, спортивным организациям нечего предложить, чтобы привлечь эти денежные средства в свои проекты. Деньги, вложенные в спортивную организацию [3], должны отрабатываться, иначе ПС не перейти на экономическую платформу и не трансформироваться в бизнес.

Прибыль от мероприятий, приносимых ПСО доход, не относящихся к игре отражает степень развития товарной, билетной и ценовой политики, а также эластичность решений руководства при трансформирующейся обстановке. Эффективная билетная политика, проводимая ПСО, должна отвечать следующим основным критериям: стабильность, соответствие возможностям потребителей и гибкость в регулировании мониторинга предстоящих игр на основе достижений за прошедшие матчи. Товарная и билетная политика предусматривает создание путей реализации билетных программ и клубной продукции, среди которых могут быть: интернет-сайты, фирменные магазины, специализированные заведения и инфраструктура на стадионе.

Потребительское поведение болельщиков можно интерпретировать как фундаментальную основу для продвижения ПСО. основополагающим фактором в данном случае служит уровень достижений ПСО, при отсутствии положительной динамики выступлений очень затруднительно гарантировать выход на точку безубыточности и тем более высокую доходность. При отсутствии значимых спортивных достижений, ПСО необходимо проводить эффективную маркетинговую политику и пытаться достичь повышения прибыли за счет внедрение систем взаимодействия с потребителями, с помощью которых ПСО трансформирует экономически пассивных болельщиков в инициативных потребителей как главного, выраженного в виде игры, так и сопровождающих продуктов, таких как командная атрибутика, сувенирная продукция и др.

Для топ-менеджеров и основных функционеров бизнес-процессов в индустрии ПС главная задача состоит в том, чтобы организовать любое мероприятие на высоком уровне, а также чтобы оно пользовалось спросом у потребителей как качественный продукт, включающий в себя определенные факторы: победа или выступление на высоком уровне своего ПСО, участие в международных турнирах, инфраструктура осуществляет услуги мерчандайзинга, а также хорошее информационное сопровождение.

Для бизнес-процессов в индустрии ПС, как и в других отраслях народного хозяйства, важное значение имеет использование пиар-возможностей. Пиар-службы постоянно показывают значительный прирост своей необходимости в сфере ПС, опираясь на данные тенденции, отрасль приобрела наиболее привлекательную позицию для инвесторов и спонсоров. ПСО для продвижения своего бренда в социуме, всячески стимулируют своих спортсменов для участия в разнообразных маркетинговых проектах и акциях знаменитых мировых компаний-брендов. Данные мероприятия наращивают имидж ПСО и прибавляют в бюджет внушительное финансовое вливание.

Комплектация команды показывает эффективность функционирования спортивной школы ПСО. Число легионеров можно расценивать с двух позиций: с одной, присутствие элитных игроков говорит о значительном инвестиционном потенциале ПСО, а с другой, рост их количества – дефицит своих подопечных, и как следствие, о низком уровне спортивной школы и о слабой основе для благополучного функционирования ПСО в долгосрочной перспективе.

Подводя итог вышеизложенному, актуальной является разработка современных методов и механизмов для повышения возможностей ПСО максимизировать прибыль по основным статьям бюджета, что продиктовано интенсивно меняющимися рыночными условиями хозяйствования, и направлена на улучшение качества спортивного продукта и услуг в индустрии ПС, что в свою очередь будет иметь положительный эффект на уровень всей отрасли.

Список использованных источников:

1. Матвиенко, А.И. Профессиональный спорт как отрасль национальной экономики / А.И. Матвиенко // Проблемы управления. – 2016. – № 4 (61). – С. 67-73.
2. Матвиенко, А.И. Эффективность инвестиций в человеческий капитал в индустрии профессионального спорта на современном этапе / А.И. Матвиенко // Теоретико-методологические подходы к формированию системы развития предприятий, комплексов, регионов: моногр. / А.И. Матвиенко [и др.]. – Пенза: РИО ПГСХА, 2015. – С. 56-75.
3. Сезень, Ю. Взаимоотношения бизнеса и спорта должны быть взаимовыгодными / Ю. Сезень // Еженедельная аналитическая газета для деловых людей «Белорусы и рынок» [Электронный ресурс]. – 2014. – № 17 (1100). – Режим доступа: <http://www.belmarket.by/ru/272/130/21818>. – Дата доступа: 15.12.2014.

*Volodymyr Onyshchenko, D.Sc. (Economics), professor
Bogdan Ivaniuk, postgraduate
Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University, Poltava, Ukraine*

DEVELOPMENT INVESTING OF THE ENERGY SECURITY OF UKRAINE

The development and effective functioning of the national economy is impossible without economic security, which is based on the availability of natural resources, means of financing, depends on export- and import-oriented economy. One of the main factors that

limits the economic security of Ukraine is an ultra-high energy dependence on energy imports. In today's conditions it is an undeniable fact that solving the problem of energy and resourcing is essential for successful implementation of economic, scientific-technical and social programs aimed at ensuring stability of the national economy. Therefore, energy security of the state is defined as a national priority at the present stage of development of Ukrainian economy.

Negative state and trends in the fuel and energy complex of Ukraine, particularly the growing scarcity of domestic primary energy resources, increasing their value on the world market and foreign supply problems, insufficient efficiency of use of available energy resources, almost absent diversification of sources of supply of fuel, low rates of increasing production of energy from renewable sources. The presence of these factors is causing the problem, not only in energy, but also creates many environmental, economic and social problems, including the threat to national security of Ukraine.

Implementation of the investment process in the field of alternative energy should create the conditions for energy security at the present stage as well as to ensure a high development potential in the future.

The main directions of state regulation of development of alternative energy in Ukraine, which will improve the efficiency of its operation and the country's energy safety, according to leading scientists, can be the following [1]:

- providing the differentiation of the sources of energy supplies to Ukraine, but the solution of this issue is complicated due to numerous problems of a political, technological and economic nature. However, the government policies should be aimed at the harmonization of conflict issues and ensuring the diversity of selection of suppliers of resources;
- technological update of the material base of the fuel and energy complex, which will provide cheaper energy and fuel;
- territorial rationalization of location of energy companies to ensure the reduction of transport costs;
- support of development of unconventional energy sources, including taking into consideration their geographical location. Predicted data of world dynamics of the use of unconventional sources of fuel and energy resources indicate the growth of their part in general balance (predicted growth is in 0,5%).
- implementation of rational use of equipment of fuel and energy complex with the possibility to use individual items of fixed assets to meet the needs of new research directions;
- the promotion of scientific and applied research in the field of energy supply.

Thus, adding of measures concerning investment in energy safety of Ukraine due to introduction of alternative energy sources to foreground jobs of regional energy policy must promote reliability of providing energy resources for economy and population of the country, decrease harmful influence on the environment, create new jobs and stimulate development of industry.

List of references:

1. Onyshchenko V., Sivitska S. Alternative energy developing investment support in terms of energy dependence / V. Onyshchenko, S. Sivitska // *The Economic Annals-XXI*. – N 9-10 (1)-2014. – P. 34-37.

*Олег Підхомний, д.е.н., доцент
Львівський національний університет ім. Івана Франка, м. Львів, Україна*

ПРОБЛЕМА ДОВІРИ У КОНТЕКСТІ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Значна частина загроз фінансовій безпеці суб'єктів господарювання зумовлена конфліктом інтересів різних членів суспільства. Проблеми фінансової безпеки поза сферою відносин між різними людьми просто не існує. Однак суб'єктивно зумовлені загрози мають дві основні форми прояву: насильство (фізичний вплив) й обман (інформаційний вплив).

Довіра – це позитивне відношення до певного суб'єкта чи об'єкта за відсутності повної інформації про нього. Альтернативами досконалої інформації є невизначеність і дезінформація. Збільшення інформованості особи, яка ухвалює рішення, потребує додаткових витрат, ефективність яких загалом підпорядковується закону спадної граничної продуктивності. Тому економіка функціонує за умов лише часткової інформованості суб'єктів господарювання. Окрім неповноти, існує проблема асиметричності інформації, коли краще обізнана сторона економічних відносин може діяти всупереч інтересам менш інформованого учасника.

Дослідження взаємозв'язків довіри й рівня економічного розвитку суспільства потребує особливої методології, чимало елементів якої на нинішній день сформовано та досить широко апробовано. Водночас шляхи подолання кризи довіри в конкретних історичних умовах потребують подальшого науково-прикладного пошуку. До найважливіших складових методології дослідження феномену довіри в економіці варто віднести: 1) понятійний апарат, 2) принципи, 3) моделі, 4) маркери.

Фінансові загрози часто проявляються як спроби одних людей присвоїти чи знищити ресурси інших за допомогою дій, яким надається вигляд легальних та (або) економічно обґрунтованих фінансових операцій. Фінансова небезпека характеризується тим, що конфлікт маскується під виглядом кооперації, експлуатація ж подається як справедливий розподіл ресурсів. Тому фінансова безпека є результатом правильного реагування на ті загрози фінансовій стійкості, які пов'язані, передусім, з обманом, дезінформацією.

У дослідженнях феномену довіри з економічних позицій значну роль відіграють такі моделі: “принципал-агент” з теорії асиметричної інформації; різноманітні моделі з теорії ігор, зокрема, “дилема довіри”, “дилема в'язня”, “повторювана дилема в'язня”, “обмін закритими сумками”, “полювання на оленя”, “задача про переговори”; “трагедія общинного поля”; “парадокс ощадливості”; “теорія більшого дурня”, різні варіанти теорії контрактів тощо.

На рівень ефективності економіки за умов неповної інформованості її учасників визначальний вплив має чинник довіри між людьми. Атмосфера шахрайства й недовіри зумовлює додаткові витрати на функціонування різноманітних систем моніторингу та контролю господарських трансакцій. Однак такі системи в деяких випадках можуть обходитись дорожче, ніж втрати від зловживань.

Поняття трансакції, на нашу думку, доцільно розглядати з позицій неінституціоналізму [1]. Його представники, характеризуючи трансакційні витрати, визначають їх як витрати взаємодії людини з людиною, на відміну від витрат взаємодії людини з природою у виробничому процесі, які називають

трансформаційними. Варто відзначити, що серед низки ідей провідного неінституціоналіста Р. Коуза, які мають фундаментальне значення, особливо виділяється думка про те, що коли трансакція (обмін, угода, договір) супроводжується витратами, вагомого значення набувають суспільні інститути як чинники зниження цих витрат.

В контексті дослідження мікро- та макрорівневих аспектів феномену довіри в економіці велике значення має принцип фрактальності – подібності характеристик системи на різних рівнях її ієрархії. Основні суспільні інститути мають багаторівневий (мікро-, мезо-, макро-) характер і, формуючись на одному рівні, мають, зазвичай, проєкції на інші. Такі інститути, як угоди, системи ієрархії, відносини “принципал-агент” охоплюють всі рівні економіки. Тому руйнування навіть деяких інститутів досить швидко змінює всю економіку. Варто відзначити, що економісти К. Допфер, Дж. Фостер і Дж. Поттс розробили Мікро-мезо-макро теорію еволюційної економіки, в якій розглядають економічну систему як популяцію правил, їх структуру і процес формування [2]. Найважливішою складовою мезоекономічної структури ці вчені вважають фактичну мережу договорів, формальних і неформальних, в сімейних, корпоративних, ринкових, громадянських і соціальних інститутах. Ці чинники формують зв'язки між мікро- і макрорівнями, оскільки правила й інститути мікрорівня, зазвичай, зумовлюють наслідки на макрорівні.

В економічно розвинених країнах довіра забезпечується на рівні системи правил відповідного суспільства. Наявність певних правил і готовність людей їх виконувати значно знижують трансакційні витрати функціонування економіки, що вивільняє ресурси для її розвитку. За відсутності дієвої системи правил і культури їх дотримання довіра може формуватись лише за результатами оцінки характеристик окремих суб'єктів господарювання при виборі ділових партнерів. Відповідна оцінка потребує значного рівня компетентності й додаткових витрат на збір та опрацювання інформації.

Список використаних джерел:

1. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Рональд Коуз. — М.: “Дело ЛТД” при участии изд-ва “Catallaxy”, 1993. — 192 с.
2. Dopfer K. Micro–meso–macro / Kurt Dopfer, John Foster, and Jason Potts // Journal of Evolutionary Economics. — 2004. — № 14. — P. 263—279.

Ніна Пойда-Носик, к.е.н., доцент

ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород, Україна

ПЕРЕВІРКА НАДІЙНОСТІ КОНТРАГЕНТА ЯК ФАКТОР ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ КОМПАНІЇ

Збір інформації про компанії, з якими співпрацює фірма, є невід'ємним процесом господарської діяльності. Для забезпечення фінансової безпеки бізнесу слід виявляти обачність і проводити оцінку потенційного контрагента та осіб, відповідальних за підписання договору, особливо при постачанні товарів з відстрочкою платежу. Якщо потенційний контрагент підібраний неправильно, то наслідки правочинів з недобросовісними контрагентами можуть негативно позначитися на діяльності компанії. Найбільш негативними наслідками неправильного підбору контрагента можуть бути збитки внаслідок необхідності списання безнадійної дебіторської заборгованості та виникнення репутаційних ризиків. Організація може викликати підозри податкового органу в злочинній змові з недобросовісними учасниками

економічних процесів. Поява таких підозр, навіть при відсутності порушень податкового законодавства, тимчасово збільшить кількість канцелярських процедур, спрямованих на доказ порядності. Це може певною мірою підвищити навантаження кадрів малих і середніх підприємств через обмеженість трудових ресурсів, оскільки дане питання вимагає компетентного підходу до вирішення, і доручається вищому керівному складу компанії або вирішується індивідуальним підприємцем самостійно.

Перевірка контрагента покликана убезпечити компанію від укладення збиткових угод. Фінансово-економічна безпека – це одна з основ безперебійної роботи бізнесу. Навіть невеликій компанії на початковому етапі слід подбати про розробку системи безпеки і контролю, щоб на подальших етапах господарської діяльності бути впевненій в інформаційній та корупційній захищеності.

Основне навантаження, яке лягає на підприємство при аналізі потенційних контрагентів - це пошук інформації, яка певним чином може характеризувати контрагента, у відкритих джерелах. Іншою складовою є безпосередньо запит у бізнес-партнера документів, які у нього мають бути згідно з вимогами законодавства та є відкритими для ознайомлення (зокрема, не становлять комерційну таємницю). Останнє не завжди може правдиво відображати реальну ситуацію. Тому необхідно перевірити всю інформацію через систему державних реєстрів, що є досить трудомістким процесом.

В Україні з метою перевірки контрагентів найбільш відкритою і доступною для бізнесу на сьогоднішній день є аналітична система YouControl. YouControl - інформаційно-аналітична платформа для бізнес-аналітики, конкурентної розвідки та перевірки контрагентів. Ресурс дозволяє отримати актуальну на час запиту інформацію про компанію із понад 30 державних реєстрів і щоденно дізнаватись про зміни, що відбуваються.

ДВНЗ «Ужгородський національний університет» підписав меморандум із компанією YouControl з метою підвищення рівня обізнаності студентів щодо необхідності перевірки контрагентів та забезпечення безпеки бізнесу шляхом відстеження змін фінансового стану або репутації компаній завдяки щоденному моніторингу відкритих державних реєстрів. З березня поточного року студенти можуть вільно використовувати наданий компанією ліцензійний акаунт аналітичної платформи для практичних занять у межах навчальної програми та підготовки наукових робіт. Студенти мають можливість на практичних кейсах проводити аналіз контрагентів на благонадійність, використовуючи інформацію з державних реєстрів. Це дозволить їм у майбутній професійній діяльності чітко ідентифікувати особливості діяльності потенційної організації-партнера, визначати модель співпраці з нею, а також потенційні можливості і загрози взаємодії.

Богдан Пишик, д.е.н., професор

Львівський інститут ДВНЗ «Університет банківської справи», м. Львів, Україна

ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ

У кожній без винятку державі вищі навчальні заклади (ВНЗ) є специфічними інституційними суб'єктами, на яких покладено низку важливих завдань, основними з яких є надання освітніх послуг, здійснення наукової і науково-технічної, культурно-виховної діяльності, формування кваліфікованих кадрів для економіки. З огляду на

хронічне відставання обсягів бюджетного фінансування від потреб вищих навчальних закладів виникає необхідність у пошуку ВНЗ позабюджетних коштів для здійснення додаткового самофінансування. Таким чином з метою забезпечення власної економічної безпеки, кожен вищий навчальний заклад змушений ставати учасником ринкових операцій як в академічній, так і фінансово-господарській діяльності, перетворюючись в так звану «комерційно-освітньо-наукову» структуру ринку, в основі якої лежить його фінансова стабільність.

Традиційно основним джерелом доходу для державних вищих навчальних закладів є бюджетне фінансування на базі державного замовлення. Як свідчить практика, обсяги державного замовлення потрібно формуються з огляду на минулорічні показники, а також з огляду на результат перемовин з державними замовниками з Міністерством фінансів, що радше відповідає умовам планової економіки. При цьому не беруться до уваги потреби ринку праці та потреби розвитку людського капіталу. Відтак діюча система державного замовлення є не зовсім зрозумілою та не спирається на об'єктивні дані та наукові методики визначення і розподілу обсягів бюджетного фінансування між ВНЗ. Ми вважаємо, що на заміну нинішньому механізму визначення планових обсягів державного замовлення, повинен прийти новий, який передбачає скерування державних видатків на вищу освіту доцільно здійснювати відносно економічних пріоритетів держави, а також з урахуванням аналізу поведінки домогосподарств у виборі напрямків вищої освіти.

В умовах недостатнього бюджетного фінансування ВНЗ поставлені перед необхідністю якомога ефективніше витратити надані їм державою кошти, знаходити джерела додаткового фінансування. Як правило, основним джерелом позабюджетного фінансування вищих навчальних закладів є надання освіти на платній основі. Серед напрямів забезпечення економічної безпеки не можна обійти увагою інформатизацію, яка спроможна докорінно змінити форми організації навчального процесу та наукової діяльності у ВНЗ з огляду на підготовку людей, які формують нове інформаційне середовище суспільства і працюють у ньому. Зокрема йдеться про дистанційне навчання, що потребує перш за все збільшення видатків на оснащення комп'ютерною технікою, новітнім обладнанням та програмним забезпеченням [1, с. 302]. З позицій фінансової складової економічної безпеки перевагами дистанційного навчання є: зменшення витрат на організацію навчального процесу; охоплення широкої аудиторії студентів і слухачів за рахунок створення єдиного освітнього простору, гнучкості організації навчання, можливості економії коштів. Усе це безперечно сприяє збільшенню обсягу надходжень до бюджету ВНЗ.

Іншим напрямом зміцнення економічної безпеки ВНЗ є проведення роботи із набору іноземних громадян, в результаті чого відбувається надходження іноземної валюти від контрактної підготовки цих студентів. Все це потребує проведення широкої інформаційно-рекламної роботи з використанням, у тому числі, електронних технологій, виїзду делегацій та окремих фахівців у зарубіжні країни для проведення набору їхніх громадян на навчання, прийому іноземних делегацій у ВНЗ, розширення співпраці з представництвами іноземних держав в Україні та посольствами України в інших країнах, спеціалізованими вітчизняними фірмами та іноземними структурами, які займаються направленням своїх співгромадян на навчання за кордон.

Іншим джерелом формування фінансових ресурсів вузу за рахунок позабюджетних джерел є може стати цільовий капітал, який являє собою частину майна ВНЗ, що формується за рахунок внесених грошових пожертвувань та передається у довірче управління фінансовим установам з метою отримання доходу від інвестування коштів

у ринкові активи, який буде використаних для фінансування статутної діяльності. При цьому витрати можуть здійснюватися лише за рахунок доходів від інвестованої основної суми ендаументу, яка залишається недоторканою. Такі витрати здійснюються в різних цілях, зокрема – на підтримку інтелектуальної діяльності: грантову підтримку наукових досліджень, впровадження інновацій в освітній процес; оплату витрат на стажування молодих вчених і студентів; проведення наукових заходів; оновлення матеріально-технічної бази ВНЗ; публікацію наукових видань [2, с. 331].

Разом з цим, підвищення рівня економічної безпеки ВНЗ повинно забезпечуватись й за рахунок економії коштів, ефективного використання вже наявних ресурсів та майна. Тому відповідним структурам ВНЗ слід працювати над зменшенням видатків на утримання майнового комплексу шляхом: впровадження режиму надзвичайної економії матеріальних ресурсів, в першу чергу енергетичних; здавання в оренду частини площ, які не використовуються; оптимізація структури і штатного розпису шляхом передачі ВНЗ частини завдань та процесів стороннім виконавцям на умовах субпідряду (аутсорсинг), що дасть змогу скоротити витрати на обслуговування зазначених процесів та на фонд заробітної плати; удосконалення організації навчального процесу та формування оптимальних розкладів занять з метою економії енергоресурсів та оптимального використання наявних площ.

З формуванням ринкових відносин в Україні дія їхніх принципів виходить власне за межі економіки і починає виявлятися у соціальній сфері, де донедавна традиційно панувала держава. Зокрема, йдеться про ВНЗ, для яких сьогодні все більш характерним є заробляння коштів з метою виживання у конкурентному середовищі, що виправдовує розгляд тематики економічної безпеки, а особливо – її фінансової складової у системі вищої освіти в Україні.

Список використаних джерел:

1. Система економічної безпеки: держава, регіон, підприємство : монографія : в 3 т. Т. 3 / за заг. ред.. проф. Г. В. Козаченко. – Луганськ : «Промдрук», 2014. – 337 с.
2. Пшик Б.І., Печенко О.О. Формування ринку цільового капіталу в Україні: передумови, проблеми, перспективи / Б.І. Пшик, О.О. Печенко// Фінансовий простір. – 2015. - № 3 (19). – с. 331.

Володимир Семцов, к.е.н., доцент

Вінницький навчально-науковий інститут економіки Тернопільського національного економічного університету, м. Вінниця, Україна

ВПЛИВ ІНСТИТУЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА НА ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ ДЕРЖАВИ

Нині надзвичайно зросла увага щодо проблем забезпечення ефективного постіндустріального розвитку національної економіки в умовах інституційних змін. При цьому слід відзначити, що підвищений інтерес соціуму до проблеми інституціональних змін не випадковий. Більш того, він об'єктивно обумовлений можливістю використання інститутів в якості еволюційних факторів прискорення соціально-економічного розвитку, а також в контексті забезпечення фінансово-економічної безпеки держави.

На перший погляд може помилково здатися, що теорія інституційних змін достатньо досліджена і основні її постулати сформовані, а тому у ній навряд чи вдасться ідентифікувати щось принципово нове. Проте, практика господарювання

свідчить про інше, а саме: проблема впливу інститутів на ефективність функціонування економічних систем була та залишається однією із найдискусійніших у економічній науці. Очевидно також і те, що потребують спеціального розгляду і питання впливу інституційного середовища на процеси підвищення потенціалу використання обмежених ресурсів. Непростою справою сьогодення є і визначення об'єктивної направленості розвитку інституційних змін стосовно здійснення пошуку резервів застосування регулятивних інститутів.

Одіозним проявом інституційних змін в умовах ринку стали неспостережувані економічні процеси, які, по суті, виступають одним із факторів проведення дисфункції в системі державного регулювання економікою. Небезпечні дестабілізаційні процеси, що викликані в результаті неспостережуваної економіки охопили усі галузі національного господарства. Однак особлива ситуація нині спостерігається саме в аграрній сфері, де соціально-економічні загрози набувають стану незворотних деструктивних змін, а традиційні ринкові інструменти регулювання втрачають своє значення. За таких умов, важливими стають дослідження методологічних та теоретичних основ неспостережуваної економіки в контексті інституційної теорії.

Для прийняття управлінських рішень потрібна об'єктивна інформація щодо реальних економічних процесів в соціумі. Між тим, будь-яка, навіть сама взірцева, статистика не здатна відобразити особливості впливу сучасних неспостережуваних процесів на розвиток вітчизняної аграрної сфери. З цих позицій об'єктивно зростає увага до вивчення інституційних причин виникнення таких процесів та розробки ефективної системи захисту від їх негативного впливу. Мова йде насамперед, про необхідність та актуальність проведення досліджень стосовно ідентифікації інституційних змін, що відбуваються у вітчизняній аграрній сфері, адже прямий зв'язок між такими перетвореннями та соціально-економічним розвитком спостерігається на національному, регіональному та місцевих рівнях.

Проблема забезпечення фінансово-економічної безпеки відноситься до фундаментальних, а тому з плином часу, особливо в умовах ринкової економіки, її актуальність лише зростає. Це обумовлено у значній мірі гносеологічними особливостями. У реальному житті економічні та інституційні дисфункції не можуть існувати поодиночі – вони тісно переплітаються, створюючи при цьому складні системи взаємовідносин в соціумі.

Економічна безпека держави значною мірою залежить від інституційного середовища. Тому, ідентифікація інститутів створює умови для визначення рівня адаптивного пристосування суб'єкта господарювання на тій, чи іншій території. Очевидно, що інститути здатні як сприяти зменшенню та / або ліквідації негативних наслідків, викликаних функціонуванням агентів ринку, так і загострювати соціально-економічну ситуацію. Важливим є те, що вони можуть створювати умови для планування заходів щодо забезпечення оптимального господарювання на конкретних територіях.

Незважаючи на усю глибину існуючих досліджень інституційної теорії [1-3] і досі залишаються недостатньо розробленими інструменти регулювання інституційно-економічних дисфункцій. Окрім цього, на сьогодні, триває пошук підходів щодо впровадження інституційних технологій направлених на протидію неспостережуваним економічним процесам у рамках реалізації економічної безпеки.

Проведення лібералізації та гуманізації законодавства в умовах, коли в широких масштабах спостерігаються неспостережувані економічні процеси – це щось

загадкове. Адже недооцінювання загроз від неспостеруваних процесів в умовах лояльного законодавства відкриває безмежний простір для свавілля агентів ринку під час сплати податків та зборів. За таких умов досягнути розвитку ринкової економіки неможливо без створення ефективної та оптимальної системи фінансово-економічної безпеки.

Список використаних джерел:

1. Бренделева Е. А. Неинституциональная экономическая теория : учеб. пособие / Е. А. Бренделева. – М. : Дело и Сервис, 2006. – 352 с.
2. Милгром П. Экономика, организация и менеджмент: В 2-х т. / Милгром П., Робертс Дж. ; Пер. с англ. Под редакцией И. И. Елисеевой, В. Л. Тамбовцева. – Спб. : Экономическая школа, 2001. – Т. 1. – 468 с.
3. Тамбовцев В. Л. Теории государственного регулирования экономики : учеб. пособие / В. Л. Тамбовцев. – М. : Инфра-М, 2009. – 158 с. (Учебники экономического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова).

*Венелин Терзиев, д.э.н., д. воен. н., профессор
Руссенский университет им. Ангела Кънчева, г. Русе, Республика Болгария
Национальный военный университет им. Васила Левского,
г. Велико Тырново, Республика Болгария
Высшая школа телекоммуникаций и почты, София, Республика Болгария
Евгений Стоянов, д.э.н., профессор
Университет агробизнеса и регионального развития,
Пловдив, Республика Болгария*

ИНСТРУМЕНТЫ ДЛЯ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ СОЦИАЛЬНОГО ПРОГРАММИРОВАНИЯ

Характерной особенностью программ социальной защиты населения, реализованных социальными службами Болгарии, является существующая сегодня система социальной защиты населения, причем социальное его обслуживание в основном направлено на „процесс”¹. Органы управления социальной защиты, социальные службы, как правило, планируют и оценивают свою работу исключительно по таким понятиям, как количество получателей пособий, количество оказанных услуг и объем ресурсов, потраченных из бюджета или привлеченных из внебюджетных источников, путем оперативных программ и т.н. За пределами их внимания оказывается результат предоставления услуг (как повлияли оказанные услуги на поведение, способности и самочувствие клиентской группы и т.д.). Независимо от перехода на программно-целевой метод управления, вопросы об измерении достигнутых результатов той или иной социальной программы и их сравнения с потраченными ресурсами, по-прежнему остаются вне поля зрения органов управления социальной защиты или финансов.

Не секрет, что в числе самых острых проблем социальной сферы чаще всего упоминается проблема недофинансирования, как имеющихся, так и разрабатываемых программ. При этом забывается, что, несмотря на актуальность этой проблемы, финансирование является ресурсом, необходимым для достижения конечного

¹ Белева, И. и др. Рынок труда в Болгарии. С., Горекс прес, 1996.
Владиминова, К. Экономика труда. С., Сиела, 2009.
Владиминова, К. Экономика труда. С., НБУ-ЦЦО, 2002.
Владиминова, К. Труд, занятость и безработица. С. 2000

результата, и снижения социального напряжения в обществе, повышения благосостояния и т.н. Недостаточную прозрачность бюджетов и исключительное внимание к ресурсам можно отнести к наиболее серьезным факторам, влияющим на эффективность политических решений и способность государства к улучшению качества социальных услуг. Даже, если фактические результаты обслуживания населения или оказания социальной помощи известны как социальная служба, социальный работник или сотрудник в соответствующей службе, органы управления, как правило, не требуют от них отчета, и следовательно, платят не за результат, а в лучшем случае за процесс или в худшем случае за демонстрационный процесс. Одновременно с этим отсутствуют эффективные механизмы мотивации поставщика услуг или помощь для достижения результатов, а также и гарантирование его ответственности за их достижение.

Одним из доступных инструментов для изменения создавшейся ситуации и перевода внимания на результативность бюджетных расходов, является оценка социальных программ. Эта оценки не только привлекает внимание публичных органов управления к диагностике достигнутых результатов и полученному эффекту (как по количественным, так и по качественным методы), но и приводит к усовершенствованию аналитической базы, повышает культуру социальных услуг. Она позволяет задавать правильные и своевременные вопросы, развивать аналитические подходы к решениям по расходованию бюджетных и заемных средств в процессе разработки или корректировки социальной политики. В частности, речь идет о следующих вопросах: Достигла ли программа поставленных целей? Социальные пособия выданы ли именно тем, для кого они предназначались? Обеспечена ли занятость подходящих бенефициаров? Существует ли утечка бюджетных средств к тем, которые не нуждаются в пособиях или включении в программу? Есть ли административные барьеры, препятствующие доступу к программе? Какое соотношение достигнутых результатов к израсходованным средствам?

Все эти и другие вопросы, сформулированные в ходе оценки социальной программы, намечают круг действительно значимых, ясных и поддающихся измерению задач в рамках промежуточного или долгосрочного развития системы социальной защиты населения.

Бюджетные ограничения являются лишь одним из внешних факторов, определяющих необходимость оценки эффективности расходования бюджетных средств. Общественное давление со стороны населения, представляющего собой потенциальных избирателей, является еще одним ключевым фактором, стимулирующим внедрение оценки. Каждая из разрабатываемых социальных программ отражает конкретные интересы общества, как, например, меньше бездомных на улицах, меньше молодежи, страдающей наркоманией, больше пожилых людей, сохранивших свою социальную активность в местном сообществе, меньше безработных из критических и рискованных групп и т.д. Политическое давление со стороны избирателей, с одной стороны, и бюджетные ограничения, с другой, определяют необходимость анализа конкретных результатов социальной программы, финансируемой национальным бюджетом и привлеченными средствами. Оценка обеспечивает представителям национальных и местных публичных органов власти полную, содержательную, объективную информацию о результатах программы и эффективности хода ее реализации. Таким образом, оценка является способом обратной связи между представителями органов власти, бенефициарами и

программой. Информация, полученная в ходе оценки, позволяет также популяризировать конкретную программу в местном сообществе.

Промежуточная оценка, которая ставит одной из своих целей анализ бюджетных расходов и привлеченных ресурсов в ходе реализации программы, позволяет выявить причины рассогласованности между прогнозными и фактическими данными. Иногда ошибка может скрываться в самих прогнозах, которые не учитывают ряд внешних факторов, влияющих на расходную часть программы. Оценка позволяет вовремя выявить подобные факторы воздействия, что позволяет сделать коррекцию прогноза расходов по программе на основе более точных фактических данных.

Очень часто в ходе реализации социальной программы используются новые механизмы предоставления услуг - системы поиска и отбора клиентов, схемы сбора платежей, структуры и графики предоставления той или иной услуги и т.д. Грамотно проведенная оценка может выявить ошибки в „дизайне” программы или возникшие в ходе ее реализации трудности, что позволяет улучшить механизм предоставления услуг, достигая их большей эффективности при меньших расходах. Кроме того, оценка позволяет руководителям и специалистам программы более четко представить себе общую картину реализации программы, в том числе средства для их достижения и конечные результаты. Возможности оценки по удалению барьеров между бизнесом и местными властями, определенные результатами оценки, насколько они позволяют рассеять предрассудок в эффективности государственного управления и контроля. Не только население, но и бизнес-структуры иногда имеют очень отдаленное представление о том, что делают местные власти для повышения благосостояния жителей города или муниципалитета. Оценка заставляет различные группы экономических агентов, в частности бизнеса, подумать об эффективности социальных программ, возможных путях их улучшения с точки зрения местного населения, возможности сделать собственный вклад в решение местных проблем.

Чтобы оценка была эффективной, она не должна зависеть только от мнения руководителей и управляющих программы. Иными словами, решение о проведении или заказе оценки, должно быть в компетенции людей, стоящих над руководством конкретной программы. Важным средством для сохранения объективности является привлечение независимых специалистов, не имеющих личную или профессиональную заинтересованность в результатах оценки. Чтобы оценка имела практическую ориентацию и дала полезные результаты, она должна учитывать мнение специалистов-практиков (например, социальных работников или сотрудников соответствующих служб), а также и клиентов (пользователей) программы. Специалисты и пользователи предоставляют важную информацию, касающуюся различных аспектов реализации программы, возникающих трудностей и путей их преодоления.

Для того, чтобы оценка была надежной, она должна проводиться специалистами, при использовании соответствующих современных стандартных методологий. При этом информация о результатах оценки должна быть доступной для основных заинтересованных сторон и должна обсуждаться как можно более широким кругом специалистов, так или иначе причастных к реализации, финансированию или разработке социальной программы. Таким образом, основным методом, используемым для определения эффективности публичных программ социальной поддержки населения, являются оценочные исследования различных показателей эффективности на всех стадиях реализации программы. В частности, речь идет о следующем:

- на стадии разработки: проект программы оценивается по качественным показателям фиксированных в нем основных ценностных ориентирах (степени соответствия целей создателей программы с целями социально-экономического развития страны, заявленных законодательных норм и принципов, а также и с ожиданиями участников программы);
- на этапе реализации: эффективность программы выражается показателями качества организационной, правовой и управленческой составной компоненты при реализации программы (условием эффективного, с социальной точки зрения, государственного управления является наличие эффективного механизма координации социальных воздействий в государстве через свои социальные службы - исполнителя программы);
- на завершающем (оценочном) этапе: программа оценивается по количественным показателям экономической составной компоненты эффективности (соотношение объема услуг к их стоимости в условиях ограниченных человеческих и материальных ресурсов) и по качественным показателям, которые были заложены создателями программы (степень соответствия целей руководителей и организаторов программы с потребностями субъектов программы).

***Венелин Терзиев**, д.э.н., д. воен. н., профессор
Руссенский университет им. Ангела Кънчева, г. Русе, Республика Болгария
Национальный военный университет им. Васила Левского,
г. Велико Тырново, Республика Болгария
Высшая школа телекоммуникаций и почты, София, Республика Болгария
Евгений Стоянов, д.э.н., профессор
Университет агробизнеса и регионального развития,
Пловдив, Республика Болгария*

МОДЕЛЬ ФИНАНСОВОЙ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ СОЦИАЛЬНОГО ПРОГРАММИРОВАНИЯ

Во всем многообразии оценки эффективности социального программирования, и его продукта - социальной программы, в контексте управления по результатам, соблюдая принцип „что-если“, в соответствии с приоритетами в области социальной деятельности, вытекающими из динамических изменений в социальной среде, мы считаем целесообразным предложить модель оценки эффективности, основанную на подходе „организационной эффективности“².

В основе такой модели стоит совокупность определенных элементов³, таких как. система приобретения ресурсов, выбор целей, оценка воздействия внешней среды и выбор стратегии. В контексте сути социального программирования, по нашему мнению, наличие указанных элементов в максимальной степени может удовлетворить требованиям эффективности данной социальной программы. А сама социальная программа, как набор социальных мероприятий (конкретных действий с указанием сроков), осуществляемых органами и структурами социальной деятельности,

² Каменов, К. Менеджмент. В. Т. 1999, с.682-695.

Димитрова, С. Менеджмент ресурсов в динамично изменяющейся среде безопасности. Примакс-Русе, 2014, с.66-70.

³ Griffin, P. Management Boston. 1990, p.116.

Каменов, К. Менеджмент. В. Т. 1999, с.682-695.

направленной на реализацию определенной цели, может быть оценена как эффективная тогда, когда она имеет ресурсную обеспеченность, и имеет четко определенную цель, как конечный результат, в соответствии с динамикой социальной среды, достижение которой основано на выборе подходящей стратегии, содействующей достижению конечного желаемого результата. И все это в зависимости от способа преобразования ресурсов в необходимые социальные возможности в интересах социальной политики. Здесь следует отметить, что под социальной способностью следует понимать возможность выполнения определенных действий для постижения определенной цели или желаемого конечного результата при определенных условиях и в соответствии с определенными стандартами и социальной политикой. Это является и причиной нашего выбора подхода „организационной эффективности“ для целей предлагаемой нами модели, доказанной как хорошая управленческая практика при реализации зависимости „ресурсы-возможности-выгоды (результаты)“⁴.

При постановке модели, обратим внимание на вход организации (Министерство труда и социальной политики (МТСП), социальные службы на различных уровнях управления). По сути, это система приобретения ресурсов, необходимых для реализации социальной программы, в целях реализации социальной политики как желаемого результата. А это означает, что система приобретения ресурсов находится в прямой зависимости от целей и потенциала социального ведомства и социальных служб. И так как для каждого конкретного ресурса пользователи являются различными во времени, появляется необходимость в текущем контроле над ними.

Отсюда следует проявление системы приобретения ресурсов, как первого элемента предлагаемой нами модели, показанной на рис.1, из которого видно наличие двух групп связей: ресурсы-организация-цели и конкретные ресурсы-потенциал-стратегии.

Первая связь, ресурсы-организация-цели, выражает какие ресурсы необходимы для достижения поставленных целей в социальной сфере с данной социальной программой социальной защиты.

Вторая связь, конкретные ресурсы-потенциал-стратегии, является более конкретной и выражает конкретные ресурсы на входе при имеющемся потенциале (возможностях) государства, в лице Министерства труда и социальной политики, соответственно, социальных услуг на различных уровнях управления, какую стратегию/стратегии следует применить для достижения заданных целей при реализации социальной политики.

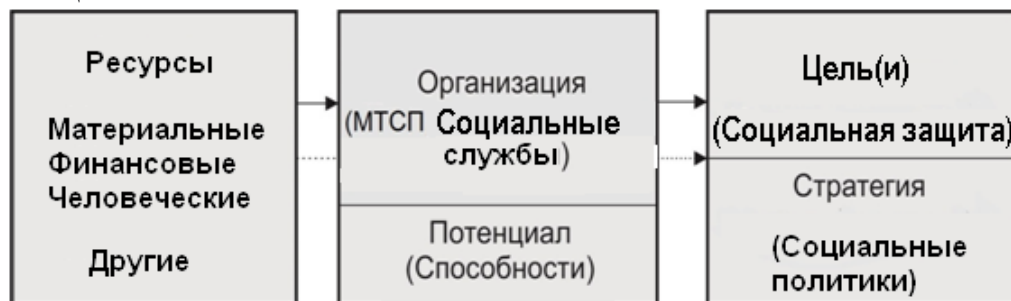


Рис. 1. Система приобретения ресурсов

⁴ Семерджиев, Ц. Стратегия: среда ресурсных способностей планирования. С. 2007, с.162.
 Димитрова, С. Управление ресурсов обороны в секторе безопасности. В. Т. 2011, с.13.

Второй элемент модели связан с выбором цели, направлен к выходу и определяет степень достижения заранее поставленной цели. Т.е. каким путем трансформируются ресурсы на входе, чтобы достичь цели, что показано на рис. 2.

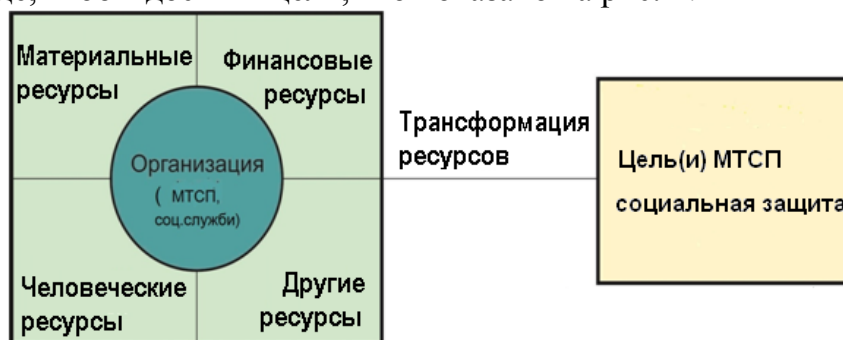


Рис. 2. Выбор цели

Третьим элементом модели является оценка внешнего влияния. Основным моментом которой является приведение влияния внешней среды к минимуму и увеличение выгоды от достижения цели. Это означает, что необходима точная оценка влияния факторов внешней среды, которая в значительной степени непосредственно связана с четвертым элементом - выбором стратегии. Для осуществления такого выбора, следует расставить приоритеты социальной политики, упорядочивая области влияния по степени важности, в соответствии с потенциалом (способностями), взаимодействием с организационной средой, направлением и силой внешнего давления, приоритетными направлениями социальной политики в будущем.

В соответствии с указанным выше, обобщенная модель оценки эффективности социального программирования, основанная на подходе организационной эффективности, представлена на рис.3.

Делает впечатление, что так представленная модель, представляет собой циклический процесс, связанный с целевым управлением. Иначе говоря, цель рассматривается как желаемое состояние, а результаты - как реализованы цели. На этой основе зависимости представляются как:

- ресурсы - оценка влияния внешней среды (рис.4);
- реализованная цель (достигнутый результат) - менеджерское решение (с учетом изменений в социальной среде)- новая цель (рис.5).

Указанные зависимости имеют отношение к выгодам (эффектам), а это означает, что практическая реализация предложенной модели заключается в оценке степени реализации целей (результатов), поставленных в социальной программе, которая выражается оценкой эффективности социального программирования с учетом многоаспектности динамичной социальной среды.

В результате вышеизложенного следуют выводы и рекомендации, связанные с социальным программированием и его значением для регулирования социального развития. Изучено как общественное явление, социальное программирование и его понятийный категоричный аппарат поможет дать ответ по вопросам о содержании и формах программирования, его роли и месте в теории и практике государственного управления.

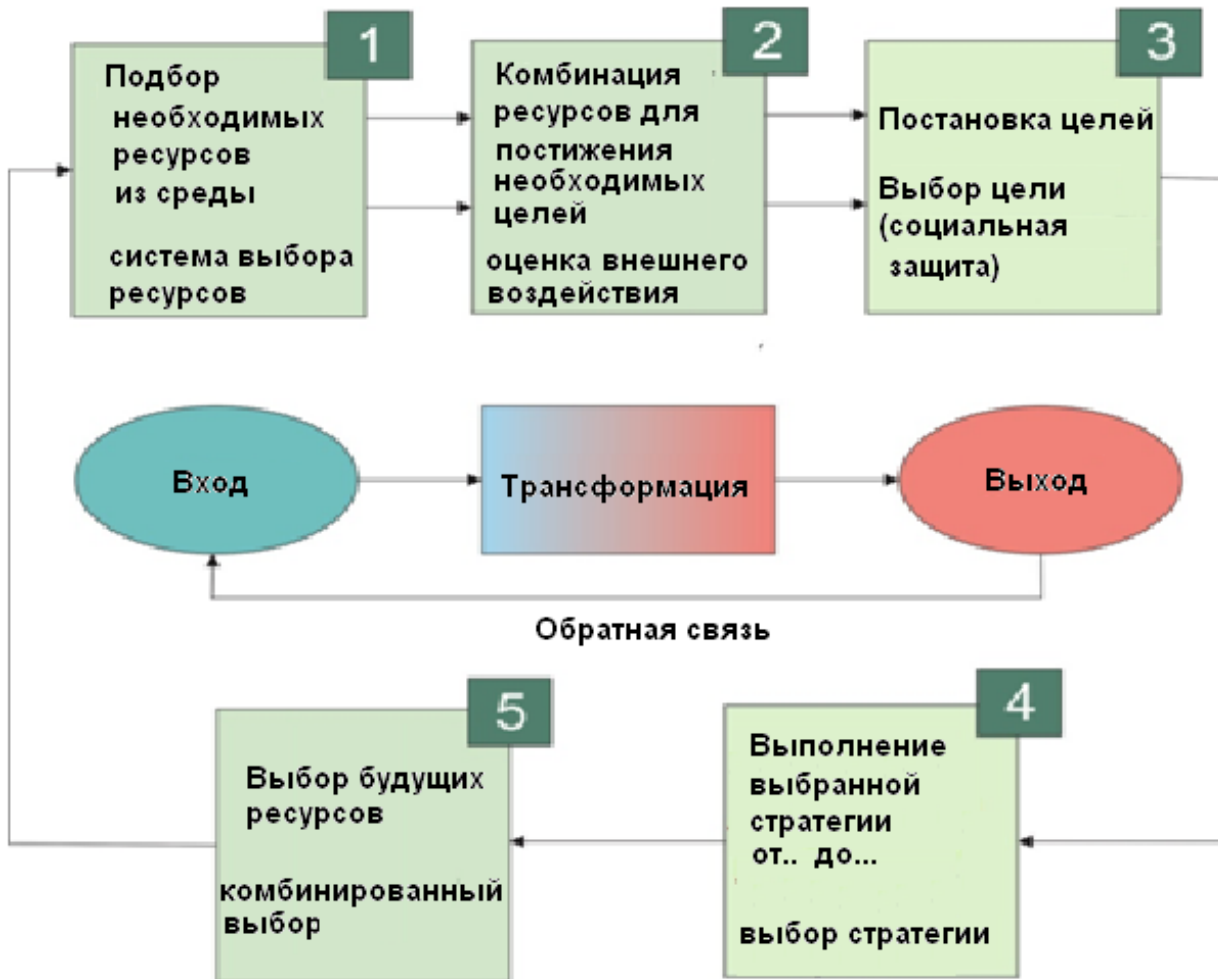


Рис. 3. Модель оценки эффективности социального программирования, основанный на подходе организационной эффективности

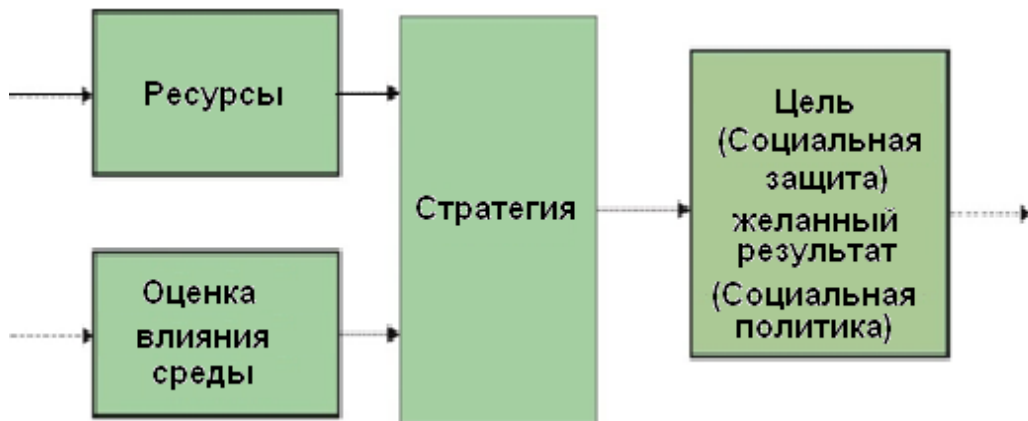


Рис. 4. Зависимость „ресурсы-среда-достигнутый результат (цель, выгоды)“

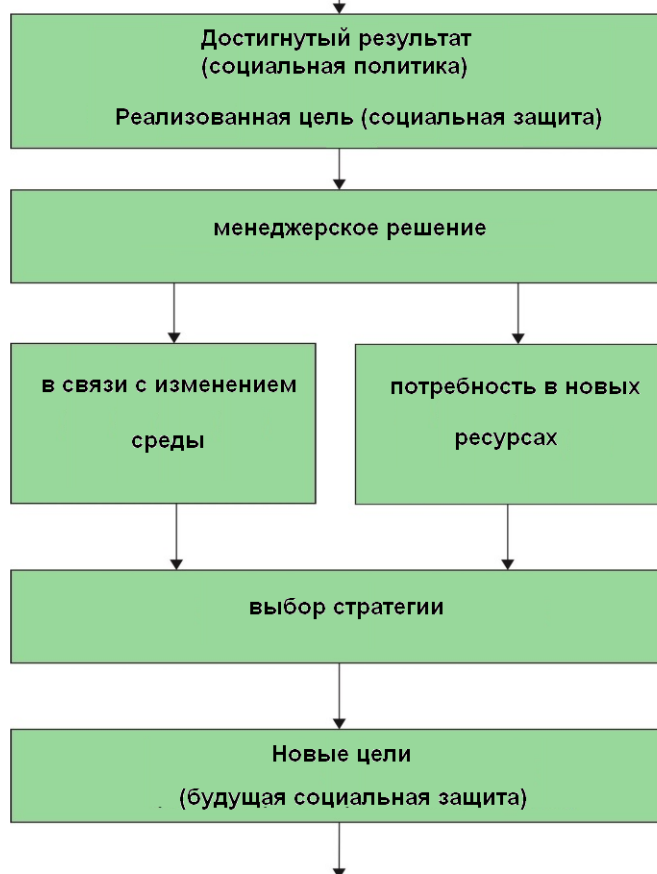


Рис. 5. Зависимость «полученный результат-решение-новая цель»

В результате вышеизложенного следуют выводы и рекомендации, связанные с социальным программированием и его значением для регулирования социального развития. Изучено как общественное явление, социальное программирование и его понятийный категорийный аппарат поможет дать ответ по вопросам о содержании и формах программирования, его роли и месте в теории и практике государственного управления.

1. Современное интерпретирование программирования как общего принципа управления, связывается с запланированными будущими действиями и мероприятиями, направленными на достижение определенной цели определенными средствами, в соответствии с вызовом динамичных изменений социальной среды на основе альтернативности решений и выбора оптимального варианта, способствующего управлению по результатам.

В качестве основы управления государственным сектором и управления ресурсами государства, программирование является промежуточным этапом между планированием и бюджетированием в процессе реализации социальной политики государства.

2. Конкретизирование целей социального управления осуществляется посредством социальной программы, как динамического структурированного образа и способа действий для согласованного взаимодействия с субъектами власти, что позволяет решать социально значимые проблемы, с учетом их ресурсной зависимости, связи с исполнителями и сроками для решения комплекса задач и мероприятий.

3. Эффективность (экономическая и социальная) функционирующей и развивающейся социальной системы, всегда является результатом действия всех факторов на данную систему в их совокупности, представленной в качестве

интегративной результативности. Непротиворечивость и сложность связи между экономической и социальной эффективностью, обуславливается методическим принципом, в соответствии с которым реализация социальной программы сама по себе, становится катализатором эффективного социально-экономического развития.

4. Обоснованность целей и задач для оценки эффективности социальных служб Болгарии, обеспечение стабильности и помощи людям в неблагоприятном положении (уязвимым группам на рынке труда), также известным как рискованные группы, определяется аналитическими возможностями социальной службы по идентификации и оценке „запросов“, ресурсной обеспеченностью социальной службы для оперативного удовлетворения „запросов“; уровнем взаимодействия между учреждениями на государственном (национальном), муниципальном и неправительственном уровне; социально-экономическими условиями и квалификацией сотрудников социальной службы.

5. Теоретический и прагматичный обзор социального программирования позволяет применить соответствующую методологию для разработки активной социальной программы, наиболее важная цель которой определяется опережающим уровнем знаний, прогнозированием и достижениями социально значимых последствий будущего при формировании общего общественного процесса.

6. Для оценки эффективности социальной программы необходимо определение точных критериев, своеобразных ориентиров и конкретных показателей, которые могут служить в качестве официально принятых стандартов социального обслуживания и в качестве параметров самой программы.

7. Многоаспектность оценки эффективности социального программирования и его продукта - социальной программы, в контексте управления по результатам, соблюдая принцип „что-если“, в соответствии с приоритетами в области социальной деятельности, вытекающие из динамических перемен социальной среды, обуславливает необходимость адекватной модели для оценки эффективности, основанной на подходе „организационной эффективности“.

*Венелин Терзиев, д.э.н., д. воен. н., профессор
Руссенский университет им. Ангела Кънчева, г. Русе, Республика Болгария
Национальный военный университет им. Васила Левского,
г. Велико Тырново, Республика Болгария
Высшая школа телекоммуникаций и почты, София, Республика Болгария
Евгений Стоянов, д.э.н., профессор
Университет агробизнеса и регионального развития,
Пловдив, Республика Болгария*

ФИНАНСОВАЯ ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ СОЦИАЛЬНОГО ПРОГРАММИРОВАНИЯ

Исходной основой наших научных исследований по отношению оценки эффективности социального программирования являются цели и задачи, социальной деятельности, определение которой зависит от уровня ее реализации. Иначе говоря, они могут быть определены на национальном уровне, региональном уровне, на уровне населенных мест, на уровне группы или на уровне отдельной личности. В соответствии с этим определяются и критерии для оценки эффективности

достигнутых целей социальной деятельности и связанного с ней социального программирования.

Исследования в этом направлении позволяют определить качественные характеристики применения системы критериев для оценки эффективности социальной деятельности. Речь идет о следующем:

- выражают функциональную работоспособность всех видов, форм и методов социального обслуживания населения;
- показывают насколько эффективной является работа государственной администрации и, в частности, социальных служб в современных болгарских условиях, связанных с проведением непрерывных и сложных реформ;
- отражают степень работоспособности руководства и управления общим процессом целенаправленной и систематической социальной работы с населением и отдельными людьми, нуждающимися в профессиональной социальной поддержке.

В соответствии с этим, можно сформулировать несколько подходов для определения эффективности реализации конкретной социальной деятельности на национальном и местном уровне.

Первый подход связан с максимально объективной оценкой соотношения между достигнутым результатом или эффектом, и связанными с ним затратами. Ключевой проблемой в данном случае является как измерение и описание результатов (эффекта), так и измерение затрат. И насколько затраты могут быть предусмотрены и планированы, настолько и эффективность социального обслуживания может быть предположена, запланирована, фактически и реально достигнута.

Согласно другому подходу, акцент ставится на оценку эффективности социальной деятельности с позиции определения степени удовлетворения социальных потребностей и ожиданий обслуживаемых клиентов, в роли пользователей или бенефициаров проекта или программы. Здесь решающее значение имеют субъективные методы оценки, т.е. мнения, рассуждения, высказывания (о ком-то, о чем-то более или менее конкретном), конкретный субъект, осуществляющий оценку эффективности социальной деятельности. Поэтому в данном случае особенно важно определить и выбрать подходящий информационный источник для оценки. А это, по сути, является субъектом, носителем значимой для оценки информации, в лице руководителей, специалистов, представителей контролирующих органов, пользователей и других. При этом следует учитывать, что оценочная информация, исходящая от конкретных людей, всегда является субъективной. Чем больше субъектов участвует в процессе оценки, тем в большей степени, при прочих равных условиях, такая оценка стремится к определению объективной и достоверной картины деятельности социальных служб и реализации конкретной социальной программы (проекта).

Сложный характер оценки предполагает целенаправленную организацию процесса раскрытия мнений, суждений и выводов, которые выражаются с помощью определенных форм и методов. В данном случае имеем дело с процессуально-организационным значением понятия „оценка эффективности социального обслуживания”. В стремлении достичь поставленную цель или оценить данный процесс, или конкретную личность, необходимо организовать процесс оценки. Для этой цели следует обеспечить и обработать достаточное количество оценочной информации, создать и использовать определенные процедуры оценки, которые должны содержать и соответствующий инструментарий и сложные методы верификации оценки.

Все многообразие оценок, выходящих из различных субъектов, пройдя через множество процедур и стадий в процессе оценки, превращается в результативные (конечные) оценки. Как правило, организационный процесс по оценке конечной информации может служить основанием для определенных практически значимых выводов, для осуществления соответствующих мероприятий и действий, разработки программ для повышения эффективности.

Перед началом практического измерения эффективности социальной деятельности, перед исследователями неизбежно возникает ряд вопросов, ответы на которые связаны с определением оценочного объекта, предмета оценки, субъекта оценки, набора критериев и показателей для оценки и т.д.

И так как эффективность - это обобщенный, интегральный показатель качества системы, его определение зависит как от среды, в которой функционирует система, так и от внутренних свойств системы (значений различных показателей, характеризующих потенциал и ресурсы). По этой причине мы считаем, что точнее нужно говорить не об эффективности вообще, а об эффективности функционирования системы при выполнении конкретных задач в определенных условиях. Более того, возникает возможность функционально связать все частные показатели качества в общий интегральный показатель - эффективность. Исследование качества в таком виде позволяет обойти многие трудности, возникающие при анализе сложных систем.

Из общего числа факторов, формулирующих цели и задачи оценки эффективности социальных служб, мы останавливаемся на следующих:

- аналитические возможности социальной службы по идентификации и оценке „запросов”;
- ресурсы социальной службы для оперативного удовлетворения „запросов”;
- потенциал социальной службы (включая уровень взаимодействия с правительственными, государственными, муниципальными, неправительственными организациями и компаниями);
- социально-экономические условия административной территории, где функционирует социальная служба;
- квалификация сотрудников социальной службы.

Особое внимание при оценке эффективности следует обратить на специальную проблему оценки качества.

На самом деле многие вопросы решаются через призму качества, причем индикаторы (эксперты) являются, как субъектами управления деятельностью социальной службы, так и объектами ее деятельности. Наиболее типичной операцией при оценке качества является ранжирование. Объекты (явления, процессы) ранжированы, если некоторое их количественное измерение соответствует определенному качеству, которое они имеют в различной степени. В практике различных социальных служб ранжирование может применяться в различных ситуациях. Наиболее характерными из них являются расположение объектов (процессов, явлений) с точки зрения их размещения в пространстве и времени, в соответствии со степенью выражения какого-то качества, которое не может быть измерено по любой объективной шкале, в соответствии с некоторыми измеримыми или поддающимися учету качествами (как правило, степень выражения качества, в соответствии с которым проводится ранжирование, практически, всегда может быть измерена), в соответствии с каким-либо качеством, которое в принципе измеримо, однако в данный момент не может быть измерено по причинам практического или теоретического характера.

Характерным примером использования экспертных оценок в управлении может служить составленная матрица зависимостей „цель-средство”. Клетки этой матрицы в конце должны быть заполнены сведениями, полученными из результатов, предоставленных экспертными оценками.

Методики для оценки эффективности системы социальной защиты весьма разнообразны, что обусловлено, прежде всего, предметом оценки. Условно называем эти методики „первого порядка”. Каждый предмет оценки может быть более подробным и тогда, соответственно, появляется новая методика „второго порядка”. Каждому виду социального обслуживания (социально-бытовому, социально-медицинскому, социально-правовому, социально-реабилитационному, социально-психологическому, социально-консультативному, материальной помощи) соответствует отдельная методика оценки эффективности.

В процессе анализа существующих концепций эффективности социальных служб, соответственно, национальной социальной политики, в теории организации и административного управления эффективное управление определяется как „соотношение чистых положительных результатов (превышение желательных последствий над нежелательными) и допустимых затрат. Решение можно назвать эффективным, если наилучший результат был достигнут в заданные временные затраты или если результат получен при самых низких затратах для данного выбора.

Современные западные общества испытывают кризис эффективности традиционных систем государственного управления. Мы можем проанализировать три ключевых фактора, влияющих на формирование кризисной ситуации: социально-политические, экономические и социально-культурные. Преодоление кризиса современных демократий и, соответственно, решение проблемы эффективности административного и государственного управления, непосредственно связано с созданием управленческой парадигмы, соответствующей новой культурной, социальной и политической ситуации, адекватной вызову постмодернистской эпохи. В отношении управленческой парадигмы целесообразной является синергетическая методология. Считается, что теория согласования, отказавшаяся от крайностей детерминистических и атомистических позиций анализа институциональных систем, предоставляет в распоряжение исследователей две ключевые для концептуализации понятия „социальная эффективность” категории: „интерпретационная рациональность” и „трансакционные издержки”. Именно эти категории способствуют решению основной исследовательской задачи: спрос на общем принципе, на основании которого можно интерпретировать понятие управленческое решение в контексте различных институциональных подсистем, каждая из которых имеет свой собственный специфический набор целей.

Кроме „экономической” составляющей понятие эффективность (отношение между объемами предоставляемых услуг к стоимости или объему ресурсов, необходимых для предоставления данного объема услуг), можно отметить также и „техническую” или организационную составляющую, определенную с позиции постижения цели. Техническая эффективность выражает степень соответствия социальных услуг к потребностям, желаниям и ресурсам их клиентов.

Понятие социальная эффективность рассматривается в контексте новой постклассической парадигмы государственного управления. Исследователи М. Димок, Анисе ле Пор и Лейн при определении понятия социальной эффективности актуализируют проблему распределения ресурсов методологически ближе к

политической экономии или менеджменту организаций⁵. Социальная эффективность определяется как функция минимизации транзакционных издержек. Главное условие для эффективного в социальном отношении государственного управления состоит в наличии эффективного механизма для координации социальных взаимодействий. Транзакционные издержки, наиболее характерные для системы государственного управления, могут быть в виде расходов на оппортунистическое поведения, как „прогул”, „влияние”, „агентские издержки“, „вымогательство”, расходы на политизацию и другие.

Большое значение для данного исследования имеют научные разработки, в которых раскрывается проблема эффективности отдельных социальных мероприятий или технологий.

Социальная технология это метод управления социальными процессами, обеспечивающий систему последовательных действий личности, коллектива, органов управления региона, области, муниципалитета и населенного пункта. Модель „технологизации” социального пространства выражается через представленные в нем социальные объекты и процессы, совокупность признаков, свойств, особенностей, природы их формирования, проявления и воспроизводства. Более правильным является оценивать технологию с точки зрения оптимальности способа достижения поставленной цели и обеспечения достижения определенных результатов.

Эффективность социальных технологий может быть оценена на основе, получивших в последнее время широкое распространение, оценочных исследований. Оценочное исследование может быть проведено как разработчиком, так и заявителем данной социальной технологии. Важно, что оно может быть проведено на стадии разработки, и на стадии реализации технологии.

Практика оценочных исследований может быть ориентирована не на всю технологию, а лишь на отдельную ее часть. Следует отметить, что при оценочном исследовании процесса существует ориентации по отношению внутренних характеристик технологии, что позволяет судить о ее положительных и отрицательных качествах.

В данном случае продуктивная и для внедрения стратегии исследовательской ориентации осуществляются путем поиска и оценки внешних эффектов по отношению к ее производительности.

Оценка эффективности технологии может быть проведена и с помощью применения различных моделей - целевых и нецелевых. Целевая модель оценочного исследования направлена на оценку самих целей, соответствие социальной технологии поставленным в ней целям и определение степени их реализации. В этом случае оценивается качество заявленных и список потенциальных целей, которые могут быть связаны с конкретной социальной технологии. В процессе такой оценки могут быть применены аналитические и экспертные методы. Оцениваются и сами технологические процедуры с точки зрения их адекватности по отношению определения целей. Эффективность технологии тем выше, чем в большей степени соответствует обозначенным в ней целям.

Эффективность социальных технологий может быть измерена также путем сопоставления возможных уровней деятельности. Первый уровень показывает, что может быть достигнуто при существующих ресурсах и в условиях ограничения без

⁵ Основы современного социального управления. М. 1999.

Основы современного социального управления: теория и методология. М. 2000.

внедрения технологий. Второй уровень связан с внедрением конкретных технологий в рамках существующих ресурсов и ограничений, и потенциальное развитие используемых технологических средств, снятия ограничений различного рода. При этом можно говорить о границах роста эффективности социальной технологии в условиях ограничения ресурсов для ее реализации.

Эффективность социальной технологии определяется как субъективными, так и объективными факторами. К числу первых следует выделить индивидуальные особенности людей, участвующих в реализации данной технологии, уровень их профессиональной подготовки и состояния. К объективным факторам относятся факторы организации деятельности: объективные условия обстановки, организация рабочего места, поток информации, контроль деятельности.

Ірина Шкодiна, д.е.н., доцент

*Харківський навчально-науковий інститут ДВНЗ «Університет банківської справи»,
м. Харків, Україна*

ІНСТИТУЦІЙНЕ РЕГУЛЮВАННЯ АЛЬТЕРНАТИВНИХ ТОРГОВИХ СИСТЕМ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ БЕЗПЕКИ ФІНАНСОВИХ РИНКІВ

Радикальні зміни в глобальній економіці, розвиток технологічного прогресу, лібералізація регулювання фінансового ринку та постійне збільшення конкуренції стимулює учасників фінансового ринку впроваджувати сучасні електронні технології, які стають одним з ключових чинників зростання фондового ринку в посткризовий період. У той же час, нестримне збільшення обсягів проведених операцій сприяє зміні структури фінансових ринків, що, на наш погляд, є основною причиною збільшення його нестабільності. З кінця 1990-х років результатом інституціоналізації нових торговельних платформ стала поява альтернативних торговельних систем (АТС), які з формально-юридичного погляду не є біржами, оскільки не проводять лістингу цінних паперів, а лише надають учасникам ринку альтернативу – електронну торгівлю акціями. До того ж, вони не зобов'язані надавати інформацію трейдерам про кращі ціни, не встановлюють правила, що регулюють поведінку трейдерів та не здійснюють саморегулювання. Саме через відсутність інформаційної прозорості їх називають ще «темними пулами» (dark pools).

На початку 2017 р тільки в США їх було зареєстровано більше 80 [1]. У лютому 2017 р. на основних «темних пулах» в Європі (BATS (BXE), BlockMatch™, BATS (CXE), Liquidnet, Nordic@Mid, POSIT, Six Swiss Exchange Liquidnet Service, SG CIB AlphaY, Turquoise Dark, UBS MTF) було здійснено операцій на EUR 82.80 млрд. [3].

Одною з причин зростання фондових індексів останніми роками стало активне використання найбільшими комерційними банками своїх власних «темних пулів». Оперуючи трильйонами доларів з депозитів в умовах відсутності регулювання на цих квазібіржах, банки підвищують спекулятивність та ризикованість всієї фінансової системи. У 2014 рік Goldman Sachs був оштрафований на 800 тис. дол. за те, що в його «темному пулі» Sigma X було 400 тис. недооцінених угод. Не зважаючи на те, що Goldman Sachs не визнав, але і не заперечив ці звинувачення, він виплатив своїм клієнтам компенсацію в розмірі \$ 1,67 млн. Також в кінці 2016 р. інвестиційний банк передав на аутсорсинг операції в своєму «темному пулі» NASDAQ, яка буде використовувати власні технології та інструменти спостереження [2].

Загалом, найбільші комерційні банки вже неодноразово звинувачувались у фальсифікаціях та змовах на фінансовому ринку (Citigroup, Morgan Stanley, Goldman Sachs, Bank of America та інші). Саме банківське шахрайство з непрозорою інформацією щодо операцій з цінними паперами не раз ставало причиною масштабних криз. Махінації банків та рейтингових агентств з іпотечними цінними паперами (банки платили рейтинговим агентствам за рейтинг AAA по сек'юритизованим іпотечним паперам, хоча усвідомлювали ризики) призвели до кризи 2007-2008 років. В 1929 р. теж причиною кризи були спекуляції банків з цінними паперами, які вони здійснювали в так званих «басейнах» (прообраз сьогоднішніх «темних пулів»).

Таким чином, бездіяльність регулюючих інститутів, які вчасно не помітили (або не захотіли) проблему, вже неодноразово призводила до краху фінансового ринка. Отже, на сьогодні необхідним є посилення інституційного регулювання діяльності АТС, яке потрібно для підвищення безпеки функціонування фінансових ринків. Проте, на наш погляд, враховуючи, існування великого лобістського фінансового кола, проблеми регулювання АТС не будуть вирішено. Заявлене Д.Трампом скасування законодавства Додда-Франка тільки підсилить невизначеність розвитку фінансового ринку. Тому, на наш погляд, необхідно повернутись до норм закону Гласса-Стіголла, який знижував спекулятивні наміри банківського сектору та створював можливості для забезпечення стабільного розвитку фінансового ринку.

Список використаних джерел:

1. Alternative Trading Systems with Form ATS on File with the SEC / April 3, 2017 / [Electronic resource]. – Available from: <https://www.sec.gov/foia/ats/atstlist0417.pdf>
2. Goldman Sachs outsources dark pool operations to NASDAQ / November 01, 2016 / [Electronic resource]. – Available from: <http://www.thetradenews.com/Sell-side/Goldman-Sachs-outsources-dark-pool-operations-to-NASDAQ/>
3. LiquidMetrix Guide to European Dark Pools – February 2017 / [Electronic resource]. – Available from: http://www.liquidmetrix.com/_LiquidMetrix/!Downloads/DarkPool/LiquidMetrix%20Guide%20to%20European%20Dark%20Pools%202017%2002.pdf

СЕКЦІЯ 6

ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ СТРАХОВОГО РИНКУ

Дилдора Алимова, ассистент

Бухарский инженерно-технологический институт, г. Бухара, Республика Узбекистан

РАЗВИТИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН

На сегодняшнем этапе развития экономики Узбекистана страховой рынок республики находится на важнейшем этапе своего ускоренного развития, расширения диапазона страховых услуг, укрепления партнерских связей с зарубежными страховыми компаниями. Страхование является одной из наиболее динамично развивающихся сфер бизнеса в нашей стране. Создание современной инфраструктуры страхового рынка - это одна из важнейших стадий развития страхового дела в Узбекистане. Необходимо отметить, что в республике развитие и реформирование страхового рынка стало возможным благодаря активной государственной политике в сфере страхования. Президент Республики Узбекистан Ш.М. Мирзиёев в своих выражениях говорит «Не народ должен служить государственным органам, а государственные органы должны служить народу». Нужно отметить развитие страховой функции не только зависит от государственных органов, также оно должно взаимосвязано с интересами общества. Также, в целях усиления экономических стимулов развития страхового рынка республики, было установлено, что расходы юридических лиц по добровольным видам страхования подлежат вычету из налогооблагаемой базы при расчете налога на доход в пределах норм, установленных законодательством Главной задачей Закона «О страховой деятельности» стало создание условий для дальнейшего развития страхового рынка республики в соответствие с международным опытом и международными нормами и стандартами. Закон «О страховой деятельности» стал актом прямого действия обладающий высшей юридической силой и определяющий правовые основы развития страхования, формирование страхового рынка и обеспечивающий создание равных возможностей на всей территории страны. Действующий закон определяет не только правовые и экономические принципы организации страхового дела, но и механизм их реализации. Также данным постановлением был введен механизм лицензирование страховщиков и страховых брокеров, а также определен норматив годовых расходов для юридических лиц по добровольном видом страхования, в размере двух процентов от годового объема выручки от реализации продукции (работ, услуг).

Необходимо отметить, что 2007 год стал еще одним знаменательным этапом в деле дальнейшего реформирования и развития отечественного страхового рынка. Так, было принято Постановление Президента № ПП-618 от 10 апреля 2007 года «О мерах по дальнейшему реформированию и развитию рынка страховых услуг» и утверждена Программа реформирования и развития страхового рынка Республики Узбекистан на 2007-2010 годы, которая направлена на решение ряда существующих объективных причин сдерживающих развитие страхового рынка:

- относительно низкий уровень спроса на страховые услуги из-за недостаточной прозрачности страхового рынка, невысокого качества предлагаемых страховых услуг и отсутствия стимулов по накопительным видам страхования жизни;
- низкий уровень развития инфраструктуры страхового рынка, особенно компаний по страхованию жизни;

- практическое отсутствие законодательной базы по обязательным видам страхования соответствующим международной практике (страхование автогражданской ответственности, страхование ответственности работодателя, страхование жилья от землетрясений) и недостаточность внедрения международных стандартов регулирования страховой деятельности и надзора за ней.

Выше я постаралась изложить процесс становления современного страхового рынка Узбекистана, не останавливаясь на каких-либо качественных показателях или законодательных документах, стараясь продемонстрировать последовательность предпринятых в республике мер, направленных на развитие рынка страховых услуг.

Список использованных источников:

1. Мирзиёев, Шавкат Миромонович М 54 Эркин ва фаровон, демократии Ўзбекистон давлатини бир-галикда барпо этамиз. Ўзбекистон Республикаси Президенти лавозимида киришиш тантанали маросимида бағишланган Олий Мажлис палаталарининг кўшма мажлисидаги нутқ /Ш.М. Мирзиёев. - Тошкент: «Узбекистан» НМИУ, 2016.

*Наталія Анікєєва, магістрант
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород, Україна
Науковий керівник: Тимчак М.В., к.е.н, доцент*

СУЧАСНІ РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Сучасні процеси в економіці країни потребують економічних реформ, що в свою чергу обумовлює необхідність подальшого розвитку страхового ринку. В умовах сьогодення важливим є формування ефективної системи інструментарію, спрямованого на збільшення рівня конкурентоспроможності страхових компаній та надання конкурентних послуг не лише на внутрішньому, а й зовнішньому ринках. Тому, аналіз сучасного стану страхового ринку України, вивчення стримуючих чинників, які обмежують його розвиток та виявлення перспектив подальшого розвитку є актуальними в сучасних умовах.

Мета роботи – визначити сучасний стан українського страхового ринку, виявити негативні чинники, які стримують його розвиток та окреслити напрями подальшого розвитку ринку страхових послуг.

Хоча страховий ринок України і пройшов стадію формування, але досі знаходиться на етапі свого розвитку.

За оцінками експертів, покриття страхового поля в Україні становить 3–5%, тоді як у країнах Західної Європи – понад 90%.

Це свідчить про наявність в Україні великих невикористаних резервів розвитку страхового ринку, реалізація яких значною мірою залежить від ефективності функціонування національної економіки [3].

Загалом стан страхового ринку України за останні роки характеризується динамічним розвитком діяльності страхових компаній, що супроводжується зростанням їх кількості, розширенням напрямів страхової діяльності та збільшенням обсягів страхових операцій.

Основні показники розвитку страхового ринку України за 2014-2016 рр.
(складено на основі [1])

Показники	Період		
	2014	2015	2016
Кількість зареєстрованих страховиків	1 575	1 488	1 328
Кількість укладених договорів страхування, тис. шт.	324 466	516 347	427 290
Активи по балансу, млн грн.	269 309	248 331	219 711
Обсяг сплачених статутних капіталів, млн грн.	59 425	57 906	50 769
Сформовані страхові резерви, млн грн.	57 859	68 443	78 119
Валові страхові премії, млн грн.	60 156	71 012	84 615
Чисті страхові премії, млн грн.	45 281	54 927	65 265
Валові страхові виплати, млн грн.	12 352	17 392	21 031
Чисті страхові виплати, млн грн.	12 046	16 706	20 239

Отже стан страхового ринку України характеризується скороченням кількості страховиків на 16% порівняно з базовим періодом. Обсяг надходжень валових страхових премій збільшився на 28,9% (24459 млн. грн.), чисті страхові премії – на 30,6% (19984 млн. грн.). Валові страхові виплати за 2016 рік збільшилися на 41,3% (на 8679 млн. грн.) порівняно з аналогічним періодом 2014 року, чисті страхові виплати збільшилися на 40,5% , тобто на 8193 млн грн.. Збільшилися валові страхові виплати з таких видів страхування, як: страхування кредитів, автострахування, страхування вантажів та багажу та медичне страхування. Водночас, зменшилися валові страхові виплати зі страхування фінансових ризиків, страхування майна та страхування життя.

Динаміка сум страхових виплат та премій є нестабільною і дуже чутливою до економічної кон'юнктури України. Оскільки основна частина фінансових ресурсів учасників страхування знаходиться на депозитних рахунках у банках, то страхова галузь дуже залежить від ситуації в банківському секторі країни.

Також іншими важливими чинниками, які гальмують розвиток страхового ринку України є [4]:

- відсутність чіткої політики в області державного регулювання і ефективного нагляду за діяльністю суб'єктів ринку;
- зниження попиту на страхові послуги в умовах зниження платоспроможності населення, низького рівня довіри до фінансових установ;
- відсутність механізмів податкового стимулювання інвестиційної активності страхових компаній, низький рівень розвитку ринку довгострокового страхування життя;
- нерозвиненість системи рейтингової оцінки страховиків, непрозорість ринку, відсутність дієвих механізмів захисту прав страхувальників;
- слабкий фондовий ринок, як наслідок – відсутність фінансових інструментів для інвестування, низька якість активів в покриття страхових резервів [2];
- зміни у структурі страхового ринку унаслідок втрати територій на півдні та сході України, через військові дії у східних регіонах країни страховики зазнають великих збитків;
- збільшення внутрішнього перестраховання, яке у період кризи не дає гарантії отримання виплат своєчасно і в повному обсязі, тобто втрачається сам сенс використання даної фінансової операції.

Посприятим подоланню кризових тенденцій на страховому ринку повинні такі заходи:

- внесення змін в порядок надання звітності страховиками, що дасть можливість посилити нагляд за якістю і структурою активів;
- стимулювання страховиків до отримання міжнародних рейтингів фінансової стійкості, сприяння інформаційній відкритості страхового бізнесу шляхом постійного моніторингу якості страхових послуг різних компаній у засобах масової інформації;
- формування системи саморегулювання, удосконалення податкового, антимонопольного, кримінального та цивільного законодавства, що регулюють сферу страхування;
- приділення більшої уваги вдосконаленню механізму страхування виробників сільськогосподарської продукції, яке в перспективі зможе позитивно вплинути на економічні показники країни [5].

Таким чином, страховий ринок загалом переживає складний період функціонування в умовах нестабільної економіки, тому на сьогодні перед страховиками стоїть складне завдання по зростанню обсягу та якості страхових послуг, підвищенню рівня капіталізації та фінансової надійності страхових компаній. Отже, формування розвиненого ринку страхових послуг в Україні завдяки врахуванню тенденцій і особливостей розвитку страхових ринків економічно розвинених країн світу забезпечить сприятливі умови для ринкової трансформації та стабільного розвитку національної економіки. Слідуючи вищезазначеним заходам, у вітчизняну економіку вдасться залучити значні інвестиційні ресурси, зміцнити ефективність державного нагляду за страховою діяльністю, створити структурні основи для розвитку пенсійного, медичного страхування та страхування тих, хто виїжджає за кордон, агро- та автострахування, а також інших видів страхування.

Список використаних джерел:

1. Підсумки діяльності страхових компаній. Зведена динаміка основних показників страхового ринку [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. – Режим доступу : <http://nfp.gov.ua/>
2. Ваніна Д.А. Ризик-менеджмент як основа ефективного функціонування страхової організації / Д.А. Ваніна // Наука й економіка : науково-теоретичний журнал ПВНЗ "Хмельницький економічний університет". – 2014. – Випуск 4 (36). – С. 16–24.
3. Дьячкова Ю. М. Страховий ринок в умовах нестабільної економіки / Ю. М. Дьячкова // Вісник ДДМА : зб. наук. пр. – Краматорськ : ДДМА, 2014. – № 2 (33). – С. 172–176.
4. Пономарьова О.Б., Іванченко М.А. Визначення проблем страхового ринку та їх вирішення / О.Б. Пономарьова, М.А. Іванченко // Глобальні та національні проблеми економіки.- №5, 2015.- С. 814-817.
5. Сафонова О.Д. Сучасний стан страхового ринку України та основні проблеми його розвитку / О.Д. Сафонова // Економіка харчової промисловості. – 2014. – № 1(21). – С. 98– 102.

Євгенія Бондаренко, асистент

ННІБТ «УАБС» Сумського державного університету, м. Суми, Україна

ОБГРУНТУВАННЯ СТВОРЕННЯ РИНКУ СТРАХУВАННЯ РИЗИКІВ ФОНДОВОГО РИНКУ В УКРАЇНІ

Між фондовим ринком України та її страховим ринком існують взаємозв'язки у різних аспектах: організаційному, правовому, фінансовому. Фінансовий аспект взаємозв'язку двох зазначених ринків передбачає те, що, з одного боку, страхові компанії є учасниками фондового ринку як інституційні інвестори, а з іншого боку,

вони можуть надавати послуги страхування учасникам фондового ринку відповідних видів ризиків. В обох випадках рух фінансових ресурсів, що відбувається на фондовому ринку, може здійснювати прямий вплив на обсяги страхових премій та страхових виплат, що характеризують страховий ринок у динаміці. В центрі уваги даного дослідження знаходиться саме страхування ризиків учасників фондового ринку.

З іншого боку, учасники фондового ринку, особливо фізичні особи – інвестори, зацікавлені у можливості отримання додаткового захисту своїх інвестицій. Підвищення рівня безпеки процесу інвестування для приватних інвесторів сприятиме розвитку фондового ринку країни, шляхом залучення все більшої кількості інвесторів із тимчасово вільними фінансовими ресурсами. Таким чином, страховий ринок може здійснювати вплив на розвиток фондового ринку та формування його фінансових потоків.

Не дивлячись на те, що фондовий ринок та страховий ринок є самостійними системами, створення сприятливих умов може призвести до появи певної взаємозалежності між зазначеними ринками, у наслідок чого відбудеться створення нового ринку – ринку страхування ризиків фондового ринку (рис. 1).

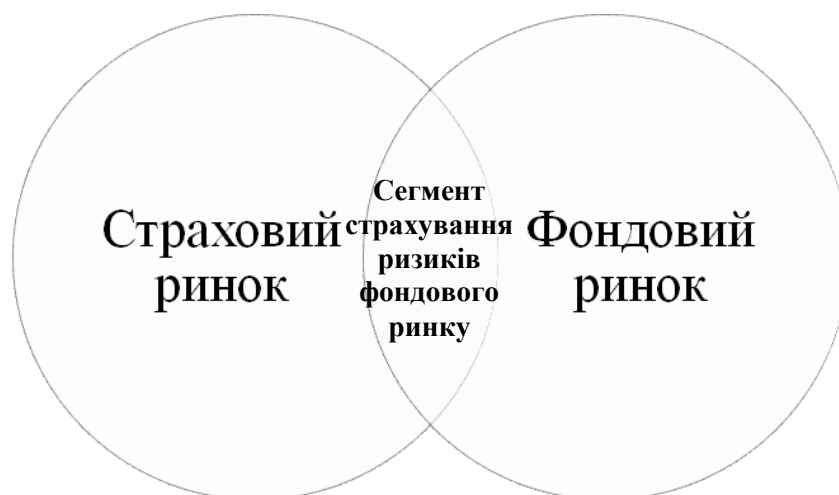


Рис. 1. Взаємозв'язок між фондовим та страховим ринком.

Практика підприємницької діяльності у всьому світі засвідчує, що встановлення партнерських взаємозв'язків між ринками, особливо у сфері надання послуг, дозволяє досягти більших фінансових результатів та забезпечити стійкий розвиток ринків у довгостроковій перспективі. Співпраця суб'єктів фондового та страхового ринку дозволить отримати додаткові переваги обох сторін партнерства.

Оскільки фондовий ринок по своїй природі характеризується високим ступенем ризику здійснюваних на ньому операцій, то суб'єкти фондового ринку потребують створення інструментів його нівелювання, в тому числі і за рахунок страхування. Сегмент страхування фондових ризиків в Україні є зовсім не розвинутим, що пов'язано із низьким рівнем розвитку самого фондового ринку, відсутністю необхідних страхових продуктів, низькою страховою культурою в країні та відсутністю будь-якої уваги на дане питання з боку регулятора. Страхування у сфері фондового ринку – це інструмент зниження специфічних ризиків, що несуть на собі як інвестори, так і професійні учасники ринку цінних паперів. У часи економічної та політичної нестабільності, що характерні для нашої країни, страховий та фондовий ринки потребують додаткових стимулів розвитку, якими можуть для них стати нові

страхові продукти. В даному контексті ми вбачаємо великі можливості розвитку для обох ринків через розширення співпраці між ними.

В даному дослідженні ми розглядаємо страхування не всіх можливих ризиків на фондовому ринку, а лише найбільш потенційно важливих для розвитку фондового ринку на даному етапі економічного розвитку: страхування професійних ризиків депозитаріїв та страхування індивідуальних інвестицій фізичних осіб – учасників фондового ринку.

Страхування професійних ризиків депозитаріїв передбачає страхування ризиків можливих втрат і пошкодження майна компанії, втрати від помилкових ненавмисних і протиправних дій співробітників, втрати від протиправних дій третіх осіб, збитки, пов'язані з проведенням операцій за підробленими документами і цінними паперами та інші.

Страхування індивідуальних інвестицій фізичних осіб – учасників фондового ринку включає в себе захист інвесторів від недобросовісних дій брокерів, компаній з управління активами та депозитаріїв та у випадку виявлення в результаті проведення процедури банкрутства недостатності коштів для задоволення у повному обсязі повернення активів фізичних осіб (грошей або цінних паперів).

Таким чином, можна зробити висновок, що в результаті співробітництва ринку цінних паперів та фондового ринку через нові страхові продукти, обидва ринки отримують фінансові переваги (максимізація прибутку для усіх учасників співпраці) та становляться новим стимулом до розвитку один одного (виникнення синергетичного ефекту для кожного учасника партнерства). А головне, що створення нових страхових продуктів збільшить рівень безпеки вкладень на фондовому ринку для фізичних осіб, що стане стимулом для розвитку самого ринку.

Оксана Грицина, к.е.н., доцент

Львівський національний аграрний університет, м. Львів, Україна

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПЕНСІЙНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Система пенсійного забезпечення, яка сьогодні функціонує в Україні, є недосконалою, а проблема реформування пенсійної системи є однією з найактуальніших.

Реформування пенсійної системи в Україні розпочалось у 2003 році з прийняттям Закону «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» та «Про недержавне пенсійне забезпечення». Згідно даних законодавчих актів, пенсійне забезпечення передбачає трирівневу систему: державна солідарна система, накопичувальна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування та система добровільного недержавного пенсійного забезпечення.

Державна солідарна система побудована за принципом солідарності поколінь – працююче населення забезпечує непрацююче. Якщо у 1991 році в Україні налічувалось 14,8 млн пенсіонерів, то на сьогодні – 12,6 млн. Водночас за ці роки в Україні зменшилась кількість платників страхових внесків, що зумовило збільшення навантаження на працююче населення. Сьогодні рівень мінімальної пенсії не забезпечує фізичні та духовні потреби літніх людей, тому вони змушені працювати, щоб вижити. Зараз в Україні налічується понад 2 млн 700 тис працюючих пенсіонерів. При цьому розмір мінімальної пенсії в Україні становить 42 долари, в той час, коли у Польщі він складає 220 доларів, в Австрії-960 доларів. Тобто, в

Україні мінімальна пенсія у 5,2 раза нижча, ніж в Польщі, у 23 рази нижча, ніж в Австрії. 62 відсотки українських пенсіонерів отримують пенсію, меншу 1500 гривень. На 10 працюючих в Україні припадає 11 пенсіонерів. Дефіцит Пенсійного фонду у 2016 році зріс до 144,9 млрд грн. «Залатати» дірку у Пенсійному фонді за словами міністра соціальної політики А. Реви, можна трьома способами: зменшити кількість тих, хто буде отримувати пенсії, підвищити податки або збільшити кількість платників єдиного соціального внеску. Уряд, наразі, вирішив зупинитись на останньому варіанті, оскільки є можливість це зробити за рахунок величезного сектору тіньової економіки. Із 12,6 млн пенсіонерів 8,5 млн отримують пенсії на рівні прожиткового мінімуму у розмірі 1247 грн. Кілька сотень тисяч отримують 949 гривень. Попри встановлений законом максимальний розмір пенсії 10740 гривень, 19 тис пенсіонерів отримують щомісяця від 10 до 20 тис грн, а 2,2 тис – понад 20 тис грн пенсії. Сьогодні в Україні склалась ситуація, що ті, хто працював 35 років, сплачуючи соцвнесок, і ті, що не працювали взагалі або працювали нелегально, нічого не сплачуючи – отримують однакові за розміром пенсії.

В цілому розмір пенсії державної солідарної системи залишається низьким і потребує перегляду з метою забезпечення кожному пенсіонерів гідних умов життя.

Законом України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» передбачено формування в складі пенсійної системи України накопичувальної системи загальнообов'язкового пенсійного страхування та системи недержавного пенсійного забезпечення, яка базується на засадах добровільної участі.

Отже, пенсійна система України перебуває у складному фінансовому стані і не забезпечує пенсіонерів необхідним доходом для підтримання гідного рівня життя. Необхідно відмовитись від однорівневої солідарної пенсійної системи і перейти на тривірневу. Після проведення пенсійної реформи, коли пенсія стане достатньою, потрібно встановити правило – або ти працюєш, отримуючи зарплату і виходиш на пенсію пізніше, або йдеш одразу і отримуєш пенсію, але не працює. Таке правило діє у всьому світі. Запровадити пенсійну реформу планують до кінця 2017 року на підставі Парламентських слухань у червні 2017 року.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» від 09.07.2003 р. №1058-IV.
2. Мних М. В. Страхування та його роль у забезпеченні соціального захисту населення./ М.В. Мних // Фінанси України. – 2007. – № 6. – С.39-46.
3. Полозенко Д.В. Розвиток пенсійної системи України / Д.В. Полозенко // Фінанси України. – 2009. – № 10. – С.18-26.
4. Ткаченко Н.В. Роль недержавних пенсійних фондів у розвитку фінансового ринку України / Н.В. Ткаченко // Фінанси України. – 2010. – № 12. – С. 69-79.

*Анастасія Довгопола, студентка 3 курсу
Університет митної справи та фінансів, м. Дніпро, Україна
Науковий керівник: Пономарьова О.Б., ст. викладач*

РОЗВИТОК МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ УКРАЇНИ

Медичне страхування є формою захисту від ризиків, що загрожують найціннішому в особистому та громадському відношенні – здоров'ю та життю людини. Медичне страхування як форма соціального захисту у сфері охорони здоров'я представляє

собою гарантії забезпечення медичною допомогою за будь яких обставин, у тому числі у зв'язку із хворобою та нещасним випадком.

Медична галузь в Україні в умовах фінансової та економічної нестабільності потерпає найбільше, оскільки коштів на неї виділяється недостатньо. Державний бюджет, з якого в даний час фінансується медицина, неспроможний покрити навіть половину її потреб. Її фінансування потребує значного поліпшення, бо здійснюється, як правило, за методом залишкового фінансування цієї галузі. Це призвело до відсталої матеріальної бази, низького рівня медичного обслуговування, дефіциту лікарських препаратів і, як результат — стан здоров'я населення в Україні незадовільний [5].

Ринок добровільного медичного страхування в Україні має величезний потенціал розвитку, але на сьогоднішній день ринок розвинений ще слабо, однак має найбільшу динаміку зростання. Багато великих компаній страхують своїх співробітників, забезпечуючи їм соціальний пакет, що є додатковою перевагою для працівників при виборі роботодавця. У деяких країнах Європейського Союзу цей вид так швидко не може розвиватися. Приміром, Польща аналізує український досвід добровільного медичного страхування з метою використання його прикладу у себе [4].

Добровільне медичне страхування є досить збитковим продуктом, оскільки споживачі послуг завжди намагаються максимально використовувати всі медичні послуги, які передбачені страховкою. Це змушує страхові компанії встановлювати високий відсоток франшизи у випадку, якщо клієнт бажає скористатися дорогими медичними послугами.

Загалом же, нині в Україні оформити поліс добровільного медичного страхування пропонують, за даними журналу «Експерт Україна», близько 80-и страхових компаній, але по-справжньому зацікавлені в цьому виді страхування і роблять на нього ставку тільки близько тридцяти. Серед них «ПРОСТО-страхування», «ІНГО-Україна», «АСКА», «Інкомстрах», «PZU Україна», «Провідна», «ALLIANZ Україна», «Алькона», «Оранта», «Кредо-Класик», а також «Нафтагазстрах» [7].

Головною проблемою, яка не дозволяє в кінцевому варіанті прийняти той чи інший законопроект полягає у не сформованості цілісного комплексного підходу до реформування сучасного механізму фінансування вітчизняної галузі охорони здоров'я на засадах обов'язкового медичного страхування [8].

Також проблемою є питання управління медичною галуззю, а з іншого боку – фінансове забезпечення страхової медицини. Друге питання важливіше, оскільки пов'язане з управлінням фінансовими ресурсами, які плануються на утримання охорони здоров'я в бюджетах. Ураховуючи сучасний стан фінансування системи охорони здоров'я в Україні, упровадження обов'язкового медичного страхування є неминучим [3].

Спроби держави впровадити систему обов'язкового медичного страхування (ОМС) в Україні мають багаторічну історію. Однак, в силу різних причин, наблизитися впритул до практичної реалізації даного проекту поки не вдається. Нещодавно був розроблений Проект Закону про загальнообов'язкове державне соціальне медичне страхування від 18.07.2016, згідно з яким є окрема Стаття 19 «Страхові організації», де прописано, які страхові організації, які допускаються до укладання договорів ЗДСМС [6].

Узагальнюючий висновок проекту на даний момент: законопроект потребує доопрацювання з урахуванням висловлених зауважень і пропозицій.

Основними позитивними наслідками, що очікуються від прийняття цього закону, є:

- створення прозорих механізмів фінансових, правових і соціально-економічних взаємовідносин між лікарнями та пацієнтами;
- розв'язання державою проблеми організації соціально справедливої системи охорони здоров'я; – надійність планування та рівномірність надання ресурсів на потреби системи охорони здоров'я;
- доступність медичної допомоги для всіх;
- оптимізація використання ресурсів системи охорони здоров'я [1].

Отже, існуюча на сьогодні в Україні система охорони здоров'я потребує негайного реформування. Чітке виконання «Національної стратегії реформування системи охорони здоров'я в Україні на період 2015 – 2020 років» дозволить впровадити ефективну систему соціального медичного страхування та підняти вітчизняну систему охорони здоров'я на новий рівень.

Таким чином, за умов відсутності сформованого механізму медичного страхування в Україні, наведений напрямок його подальшого розвитку є надзвичайно доречним. Для досягнення реальної цілісності української системи охорони здоров'я необхідний час та значні інвестиції. Оскільки система державного медичного соціального страхування є важливою і стратегічною для держави, то необхідно погодитись, що до її впровадження необхідно підійти зважено і конструктивно: розробити і у встановленому порядку затвердити закони та підзаконні акти про медичне страхування громадян; розробити положення про національний і територіальні Фонди медичного страхування і здійснити їх формування, а також захист прав пацієнта на отримання своєчасної і якісної медичної допомоги.

Список використаних джерел:

1. Астахова І. Е. Перспективи загальнообов'язкового медичного страхування в Україні / І. Е. Астахова, Є. О. Кас'ян // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2009. – № 1. – С. 111–115.
2. Базилевич В.Д. Страхування: Підручник/ В.Д. Базилевич. – К.: Знання-Прес, 2008. – 1019 с.
3. Болдова А. А., Мойко В. Й. Особливості медичного страхування в Україні // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – № 2. – 2012. – С. 33–39.
4. Коропецька Т.О. Проблеми та результати впровадження медичного страхування в Україні / Т. О. Коропецька, І. І. Мельничук // Інноваційна економіка. – 2011
5. Мних М. В. Медичне страхування та необхідність його запровадження в Україні / М. В. Мних // Економіка та держава. - 2007. -№ 2. - С. 40-41.
6. Офіційний веб-портал Верховної ради – Режим доступу http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=59811
7. Електронний ресурс – Режим доступу : <http://www.expert.ua/>
8. Електронний ресур / С.М. Козьменко, І.О. Охрімен ко. – Режим доступу : <https://docviewer.yandex.ua/?url=http%3A%2F%2Flib.uabs.edu.ua>

Ірина Кондрат, к.е.н., доцент

Ганна Ступницька, студентка 4 курсу

Національний університет «Львівська політехніка», м. Львів, Україна

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ В УКРАЇНІ

Трансформація економіки України на ринковий лад об'єктивно обумовлює збільшення потреби населення у страховому захисті. Страхування виступає універсальним засобом захисту усіх форм власності, прибутків і інших інтересів підприємств, організацій, фермерів, орендарів, громадян.

Основними проблемами, які зумовлюють недостатню ефективність функціонування українського страхового ринку є відсутність достатньої кількості кваліфікованих кадрів на ринку України, досить низький рівень фінансового потенціалу страхових компаній, невідповідність якості та форм збуту страхових продуктів європейським стандартам [1].

Структура валових та чистих страхових премій за 2015-2016 рр. представлена в таблиці 1 [3].

Таблиця 1

Структура валових та чистих страхових премій за 2015-2016 рр.

Види страхування	Страхові премії, млн. грн.				Темпи приросту страхових премій, %	
	Валові	Чисті	Валові	Чисті	валових премій	чистих премій
	2015		2016		2016/2015	
Автостраховання (КАСКО, ОСЦПВ, "Зелена картка")	7 871,6	7 322,4	9 277,5	8 653,0	17,9	18,2
Страховання вантажів та багажу	3 555,4	1 255,4	4 374,6	1 264,2	23,0	0,7
Страховання майна	3 486,2	2 188,1	4 142,4	2 633,3	18,8	20,3
Страховання фінансових ризиків	3 598,6	2 172,9	3 596,7	1 985,4	-0,1	-8,6
Страховання життя	2 186,6	2 186,6	2 756,1	2 754,1	26,0	26,0
Страховання від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ	1 977,6	1 292,1	2 551,9	1 782,1	29,0	37,9
Медичне страхування (безперервне страхування здоров'я)	1 929,2	1 862,1	2 355,5	2 280,2	22,1	22,5
Страховання відповідальності перед третіми особами	2 059,6	1 391,5	2 093,9	1 430,6	1,7	2,8
Страховання від нещасних випадків	535,5	442,7	837,1	727,2	56,3	64,3
Страховання медичних витрат	490,7	469,2	727,0	671,3	48,2	43,1
Страховання кредитів	348,7	200,2	531,0	505,7	52,3	152,6
Авіаційне страхування	449,0	426,9	501,1	482,7	11,6	13,1
Страховання від нещасних випадків на транспорті	73,5	71,2	85,4	75,7	16,2	6,3
Інші види страхування	1 173,8	1 073,4	1 340,1	1 218,3	14,2	13,5
Всього	29 736,0	22 354,9	35 170,3	26 463,8	18,3	18,4

Приріст чистих страхових премій за 2016 рік (+18,4%) відбувся по більшості видів страхування, зокрема за рахунок суттєвого збільшення надходжень платежів з автостраховання (+18,2%), страхування життя (+26,0%), страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ (+37,9%), страхування майна (+20,3%), медичного страхування (+22,5%), страхування кредитів (+152,6%) [3].

Загальна кількість страхових компаній станом на 31.12.2016 року становила 310, в тому числі страхові компанії «life» – 39, страхові компанії «non-life» – 271, (станом на 31.12.2015 року – 361 компанія, у тому числі страхові компанії «life» – 49, страхові компанії «non-life» – 312) [3]. Отже, ми спостерігаємо, що кількість страхових компаній має тенденцію до зменшення.

На думку кандидата економічних наук Рудь І.Ю основними перспективами розвитку страхового ринку України є:

1. Створення та розвиток інституціонального та інфраструктурного середовища, сприятливого для страхового бізнесу і виконання ним своїх функцій. Формування незалежної, справедливої та компетентної контрольно-наглядової системи, спроможної забезпечити баланс між контролем за дотриманням встановлених правил і втручанням у діяльність суб'єктів страхової системи.

2. Відновлення довіри суб'єктів страхового ринку до державних інститутів, боротьба з корупцією на основі формування процедур і правил контролю за діяльністю органів влади. Реалізація політики розвитку конкуренції і жорстке прісідання будь-яких проявів монополізму для забезпечення рівних умов діяльності, за яких перемагають найефективніші страхові організації.

3. Створення умов для того, щоб страхові інновації стали головним інструментом конкурентної боротьби. Повномасштабна інтеграція страхового ринку України у світовий страховий простір.

Список використаних джерел:

1. Рудь І. Ю. Перспективи розвитку страхового ринку України / І. Ю. Рудь, І. В. Копитіна [Електронний ресурс] // Науковий вісник Миколаївського державного університету імені В. О. Сухомлинського. Серія : Економічні науки. - 2015. - № 1. - С. 77-81. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvmduce_2015_1_16

2. Сукач О. М. Страховий ринок України: сучасні реалії та перспективи / О. М. Сукач, Л. А. Сарана [Електронний ресурс] // Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. Серія : Економіка і менеджмент. - 2016. - № 1. - С. 106-113. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vsuem_2016_1_14

3. Офіційний веб-сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://nfp.gov.ua>

Ганна Кошель, студентка 5 курсу

*Харківський навчально-науковий інститут ДВНЗ «Університет банківської справи»,
м. Харків, Україна*

Науковий керівник: Козирєва О.В., д.е.н., доцент

ІНОЗЕМНИЙ КАПІТАЛ НА ВІТЧИЗНЯНОМУ СТРАХОВОМУ РИНКУ: ЗАГРОЗИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Глобалізація світової економіки, як реальність сьогодення, не оминула і страхові відносини. Протягом останніх років відбувається інтенсивне залучення іноземного капіталу до страхового ринку.

Присутність іноземного капіталу вивчали такі вчені як О.І. Барановський, Н.М. Внукова, В.Д. Базилевич, Я.П. Шумелда та інші. Однак, незважаючи на великий інтерес з боку науковців до даного питання, деякі аспекти залишилися поза увагою, особливо це стосується впливу іноземного капіталу на вітчизняний ринок страхування, що обумовлює актуальність обраної теми.

Ще декілька років тому страховий ринок України був майже недоступний для іноземних інвесторів. Однак, за останні декілька років в нашій країні відбувся ряд інституційних змін, зокрема, прийнятий Закон України "Про страхування", створено регуляторний орган із забезпечення умов функціонування страхового ринку та ін. Відчуваючи зазначені позитивні зміни іноземні компанії почали приходити на український страховий ринок.

Сьогодні на українському страховому ринку іноземний капітал представлений близько 30 країнами. Відповідно до рис. 1 в загальній сумі іноземного капіталу найбільша частка належить Великобританії, Німеччині, США, Польщі, Китаю, Швейцарії. На сьогодні значного успіху досягли такі страхові компанії як «Княжа», «АХА», «UNIQA», «Дженералі Гарант».

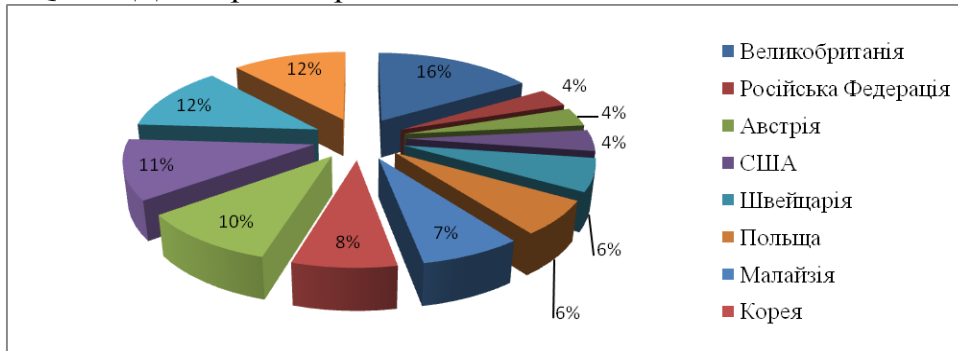


Рис. 1. Частка країн в загальній структурі іноземного капіталу на страховому ринку України станом на 2016 рік [3]

До основних особливостей розширення присутності страхових компаній з іноземним капіталом є концентрація на роботі із фізичними особами, де вагомий інтерес належить страхуванню життя; постійне зростання частки активів, що контролюються іноземними страховиками [2].

Інтеграція страхового ринку, безумовно, несе позитивні можливості для вітчизняного страхування. Однак, необхідно враховувати і негативні чинники, які суттєво впливають як на продавців страхових послуг та споживачів, так і на державу.

Таблиця 1

Переваги та недоліки присутності іноземних інвесторів на українському страховому ринку

Переваги	Недоліки
Держава	
- підвищення кваліфікації працівників; - інтеграція у світове співтовариство; - створення нових робочих місць.	- відтік коштів за кордон;- ускладнення страхового нагляду; - посилення іноземного втручання у страхову систему.
Українські страховики	
- міжнародний досвід ведення страхової справи; - підвищення якості страхового продукту.	- надлишкова конкуренція; - загроза банкрутства та злиття.
Українські страхувальники	
- поява нових страхових послуг; - можливість великого вибору серед страхових компаній.	- недобросовісне ведення справ з боку іноземних страховиків.
Іноземний інвестор	
- освоєння нових ринків	- несприятливий інвестиційний клімат; - низький рівень життя населення

На сьогодні досить гостро постає питання відтоку коштів за кордон. Можливим способом вирішення даного питання може стати заборона створення філіалів іноземних компаній в Україні. Адже ці структури лише частково регулюються вітчизняним законодавством і без перешкод вивозять гроші вкладників у материнську країну. Також, в разі банкрутства дані установи не відповідатимуть за українським законодавством [1].

Отже, дати однозначну та вичерпну оцінку впливу іноземного капіталу на розвиток вітчизняного страхового ринку не можна, оскільки діяльність страхових компаній з іноземним капіталом має як позитивний, так і негативний вплив. Тому з метою підтримки конкурентних переваг страхові компанії повинні удосконалювати свої послуги, нарощувати рівень капіталізації страхової системи, упроваджувати прогресивні технології управління задля підвищення ефективності їхньої діяльності.

Список використаних джерел:

1. Залучення іноземного капіталу до сектора страхових послуг України та Польщі: переваги й ризики. Електронний ресурс. [Режим доступу]: <http://soskin.info/>
2. Кузьменко А.О. Страховий ринок України: сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку. / А.О Кузьменко.// Молодий вчений» -- № 12 (15) – 2015. – С.171-173
3. Підсумки діяльності страхових компаній за I півріччя 2016 року. Електронний ресурс. [Режим доступу]: nfp.gov.ua/files/DepFinMon/sk_II_2016.pdf

*Владислава Махитько, студентка 3 курсу
Оксана Пономарьова, ст. викладач
Університет митної справи та фінансів, м. Дніпро, Україна*

СУЧАСНИЙ СТАН НЕДЕРЖАВНОГО ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Сьогодні обов'язкова державна система пенсійного забезпечення не здатна надати високий рівень пенсії при низьких розмірах обов'язкових пенсійних відрахувань і несприятливих демографічних умовах. Саме тому участь у системі недержавного пенсійного забезпечення дозволяє створити додаткове до гарантованого державою джерело пенсійних виплат і забезпечити гідний рівень життя при досягненні пенсійного віку.

Діяльність суб'єктів у сфері недержавного пенсійного забезпечення вимагає чіткого розмежування їхніх функцій, ролі та послуг, що пропонуються ними на ринку. Тому на сьогодні дана проблема є актуальною й потребує глибшого вивчення.

Недержавне пенсійне забезпечення— складова третього рівня пенсійної системи. Суть полягає у накопиченні громадянами під час трудової діяльності заощаджень і отриманні за рахунок цього додаткових коштів до гарантованої державою пенсії. На сьогодні основними учасниками системи недержавного пенсійного забезпечення є недержавні пенсійні фонди та компанії за страхування життя.

Недержавний пенсійний фонд (НПФ)— юридична особа, яка має статус неприбуткової організації, функціонує та провадить діяльність виключно з метою накопичення пенсійних внесків на користь учасників пенсійного фонду з подальшим управлінням пенсійними активами, а також здійснює пенсійні виплати учасникам зазначеного фонду у визначеному порядку [1, с. 46]. Основними принципами діяльності недержавних пенсійних фондів є економіко-соціальна зацікавленість

вкладників і роботодавців та добровільність участі особи у будь-якому недержавному пенсійному фонді. Динаміка кількості НПФ України представлена на рисунку 1.

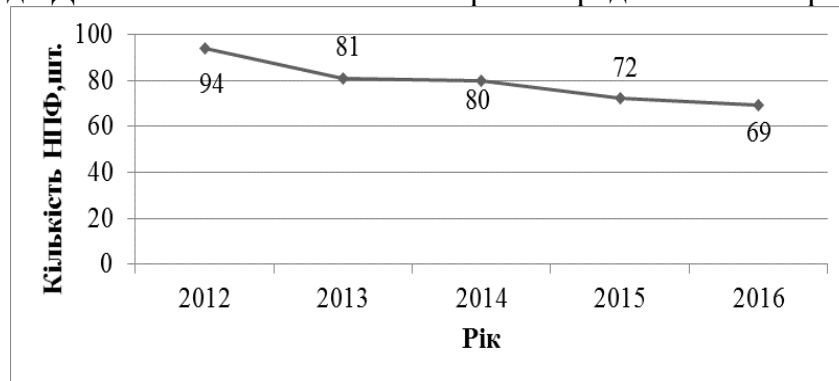


Рис. 1. Динаміка кількості НПФ у 2012-2016 році [3]

За даними рисунку 1, робимо висновок, що кількість НПФ протягом 2012-2016 року зменшилась на 26,5% і в 2016 році у Державному реєстрі налічується 69 НПФ. На зменшення кількості НПФ значною мірою вплинули кризові тенденції, оскільки недержавні пенсійні фонди є безпосередніми учасниками фінансового ринку.

Загальна вартість активів, сформованих недержавними пенсійними фондами, станом на 31.12.2016 становила 2 000,3 млн. грн., що на 7,3%, або на 156,8 млн. грн. менше в порівнянні з аналогічним періодом 2015 року та на 16,0%, або на 381,0 млн. грн. менше в порівнянні з аналогічним періодом 2014 року [3].

Компанії зі страхування життя (СК) демонструють більш ефективну діяльність у сфері недержавного пенсійного забезпечення. Головні переваги: володіння страховиками життя виключним правом на виплату довічних пенсій; покладення законом на страховиків життя обов'язку виплатити кожній застрахованій особі інвестиційний дохід на суму, накопиченому нею на особистому рахунку, тоді як до НПФ Законодавство таких вимог не висуває; можливість відкладати на пенсію у твердій валюті, тоді як НПФ акумулюють лише гривневі вклади; органічне поєднання процесу накопичення пенсійних коштів зі страховим захистом законних майнових інтересів їх клієнтів, пов'язаних з життям, здоров'ям, працездатністю і додатковою пенсією застрахованих осіб; наявність розвиненої інфраструктури; цілісність, гнучкість технологічність управління проблемою— все це дозволяє стверджувати, що ефективність страхових програм суттєво вища за інші фінансові інструменти[3].

Таким чином, недержавне пенсійне забезпечення в Україні розвивається досить повільно, що пов'язано як із низькою платоспроможністю населення, низьким ступенем суспільної довіри до фінансових інститутів та низьким рівнем державного стимулювання. Але враховуючи особливості НПФ і СК, громадянину України сьогодні вигідно використовувати обидва способи пенсійного забезпечення паралельно. Завдання професійних фінансових консультантів, які працюють в інтересах клієнтів — розрахувати і скласти оптимальні програми пенсійного накопичення, орієнтуючись на вигоди НПФ і СКЖ в кожному конкретному випадку.

Список використаних джерел:

1. Антіпов О. М. Функціонування системи недержавного пенсійного забезпечення в Україні / О. М. Антіпов, О. О. Недобега // Часопис економічних реформ №3(7). — 2012. — С.46-50.
2. Деркаченко А. В. Аналіз діяльності НПФ в Україні / А. В. Деркаченко // Молодий вчений. — 2016. — № 12(40). — С. 1006-1010.
3. Офіційний сайт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг в Україні — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.nfp.gov.ua/>.

*Ніна Мілошевич, ст. викладач
Одеський національний політехнічний університет, м. Одеса, Україна*

СТАН ПЕРЕСТРАХУВАЛЬНОГО РИНКУ В УКРАЇНІ

Перестраховання - це вид діяльності, в процесі здійснення якої забезпечується фінансова стабільність страховика. Передавання частини ризику від одного страховика до іншого викликано необхідністю оптимізації страхового портфеля, підвищення надійності та платоспроможності страховика при здійсненні страхових операцій.

На сучасному етапі кожна страхова організація намагається створити стійкий, стабільний страховий портфель, тобто такий портфель, який складається з великої кількості страхових договорів, але з невеликою мірою відповідальності по кожному прийнятому ризику. Ця ступінь відповідальності повинна відповідати фінансовим можливостям страхової організації, щоб при настанні страхового випадку виплата страхового відшкодування по збиткам не відображалась на її фінансовому стані.

Процес розвитку національного ринку перестраховання залежить від розвитку загальної системи страхових відносин. Перестраховальна діяльність у цій системі відносин за своєю сутністю більш інтернаціональна, ніж будь-який вид діяльності, і є одним із найбільш дієвих, багатofункціональних та раціональних інструментів, здатних забезпечити стабільну діяльність страхової компанії [1 с. 128].

На сьогоднішній день у сфері вітчизняного страхування переважають страхові й перестраховальні компанії з відносно невеликими можливостями по прийняттю ризиків. Триває негативна тенденція значного відтоку валюти за межі України на тлі позитивної тенденції збільшення перестрахованої відповідальності. Особливість українського ринку полягає в тому, що більшість страхових компаній найчастіше просто обмінюються між собою ризиками, не гарантуючи реального перестраховального відшкодування. Для українського страхового ринку проблемою, що вимагає швидкого рішення, є збільшення його ємності, об'єднання розрізнених страхових фондів компаній.

На вітчизняному ринку перестраховання сьогодні присутні як національні, так і іноземні гравці. Основними видами страхування, відповідальність щодо яких перестраховується, є страхування майна юридичних осіб, страхування вантажів, транспортне каско (авіа-, морських суден, авто), громадянська відповідальність. Особисте страхування, на яке доводиться чимала частка на ринку прямого страхування, практично не перестраховується. Самими затребуваними видами на ринку страхування життя є кредитне страхування й групове страхування для корпоративних клієнтів. Популярним є також групове страхування, що включається роботодавцем у соціальний пакет для своїх працівників. У середині країни перестраховуються відносно дрібні за обсягом відповідальності ризики, премії з яких не цікавлять закордонних перестраховальників. Це, як правило, фінансові ризики, короткострокові вантажі, недороге майно, автомобільне каско, частково каско авіаційного й морського транспорту.

Низька фінансова місткість українського страхового ринку призводить до того, що значні суми страхових премій, тобто інвестиційні ресурси, надходять до іноземних перестраховальних компаній.

Необхідність у перестрахованні з кожним днем зростатиме через охоплення страхуванням дедалі більшої кількості великих специфічних ризиків, а також із виходом його на якісно новий рівень розвитку, формування цілісної системи забезпечення фінансової стійкості всіх суб'єктів ринку перестраховання та страхових компаній [2 с. 175].

Зростання інвестиційної можливості страхової системи забезпечувалося б наявністю державної перестраховальної компанії. Наявність державної перестраховальної компанії сприяла б акумулюванню певної частини страхових премій, які нині надходять за кордон. Така компанія могла б узяти на себе відповідальність за ризиками, які перевищують суми, що їх здатні лишити в себе прямі страховики. Частина цієї суми могла б лишатися на власне утримання, а решта - бути переданою іншим страховим та перестраховальним компаніям у нашій державі та за її межами. Завдяки цьому зменшилася б частка страхових премій за договорами перестраховання в інші країни і збільшився б обсяг власних інвестиційних коштів.

Вітчизняний перестраховальний ринок повинен мати сильні конкурентні позиції, і ключовими завданнями для цього є:

- удосконалення законодавчої бази щодо визначення перестраховання як виду діяльності;
- нарощування статутного капіталу й інших власних засобів страхових і перестрахових компаній;
- розширення партнерської бази серед страхових і брокерських компаній різної спеціалізації;
- інтеграція у світовий перестраховий ринок;
- розробка й пропозиція нових перестрахових продуктів;
- просування на українському ринку перестрахових програм, які розроблені сумісно страховиком і перестраховиком;
- підвищення рівня професіоналізму страхових послуг;
- затвердження в українському суспільстві позитивного сприйняття перестраховання, як механізму захисту окремої компанії і страхового ринку в цілому.

Таким чином, для подальшого розвитку страхового ринку та запобігання необґрунтованому витокі коштів за кордон необхідно зміцнити національний перестраховальний ринок і вдосконалити нагляд за перестраховою діяльністю.

Список використаних джерел:

1. Пфайффер К. Введение в перестрахование / К. Пфайффер. – М. : Анкил, 2002. – 328 с.
2. Шірінян Л.В. Фінансова надійність і фінансова стійкість страховиків / Л.В. Шірінян // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 9. – С. 173–179

Вікторія Мінкович, ст. викладач

ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород, Україна

РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНО ВАЖЛИВИХ ВИДІВ СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Останнім часом сучасні трансформаційні процеси у вітчизняній економіці призводять до ряду соціально-економічних негараздів та погіршення рівня життя населення нашої країни. Одним з методів вирішення зазначених проблем можна розглядати невикористаний потенціал вітчизняного страхового ринку, як спосіб захисту громадян від певних фінансових ризиків та втрат.

В умовах стабілізації економіки, зміни форм власності та механізму управління в державному секторі економіки, потреба суб'єктів господарської діяльності у захисті своїх майнових інтересів та інтересів працівників від різноманітних ризиків постійно зростає. Держава також зацікавлена у страховому захисті та підвищенні соціально-економічної захищеності власних громадян. Страхова діяльність в усіх економічно розвинутих країнах визнана однією з найважливіших галузей, що забезпечує дієвий захист соціальних і майнових прав та інтересів громадян від різноманітних ризиків, підтримання соціальної стабільності суспільства та економічної безпеки держави [4, с. 41]. Крім того, вона є важливим фінансовим інструментом регулювання національної економіки та потужним засобом акумулювання значних коштів для їх подальшого вкладення в економіку.

Протягом останніх п'яти років сектор страхування, як відповідний сегмент вітчизняного фінансового ринку, не демонструє позитивних тенденцій розвитку. Так частка страхових премій у ВВП України коливається у межах тільки 2%, і до того ж протягом 2011-2015 років скоротилася на 0,2% [2; 3], що свідчить про невикористання суб'єктами страхових відносин наявного в країні потенціалу розвитку. Такий показник є дуже низьким. Для порівняння: у Франції, світового лідера, ємність страхового ринку дорівнює 105% ВВП, у топ-10 країн він більше 25% ВВП, а в більшості країн світу – більше 5% [1, с. 30]. Також негативну динаміку демонструє показник, що відображає яка кількість зібраних в країні страхових премій припадає на одного громадянина, і тут зниження становило 38,1 дол. США станом на 2015 рік порівняно з показником 2011 року. Хоча до 2013 року відмічається позитивна динаміка даного показника в Україні [2]. Схожа ситуація простежується щодо частки довгострокового страхування в загальному обсязі зібраних страхових премій: з 5,9% станом на 2011 рік її значення зросло до 8,5% у 2013 році, але знову скоротилося до 7,4% на кінець аналізованого періоду і в підсумку це єдиний показник, який продемонстрував зростання [3]. Але вважаємо, що цього діапазону зростання не достатньо для даного виду страхування, оскільки саме воно може забезпечувати економіку країни довгостроковими інвестиціями в перспективі.

Звичайно, що в дуже складних соціально-економічних умовах сьогодення, коли через відчутний економічний спад середній клас в нашій державі практично відсутній, населення України зубожіло і не сприймає страхування як ефективний механізм нейтралізації загроз їх майновим інтересам, такі значення розрахованих показників не викликають подиву. Окрім того, соціально-політична криза в Україні призвела і до кризи в системі охорони здоров'я та погіршення якості медичного обслуговування населення. Різко відчутні фінансові проблеми для всіх верств населення, особливо гостро відбилися на пенсіонерах, оскільки Пенсійний фонд України неспроможний забезпечити всіх учасників солідарної пенсійної системи відповідного розміру пенсійними виплатами.

Саме під впливом означених вище негативних тенденцій вважаємо найбільш перспективними видами страхування в найближчий період страхування життя, медичне страхування та недержавне пенсійне страхування, як найбільш соціально важливі в теперішніх умовах. Адже саме перераховані види страхування в розвинутих країнах світу виступають важливим ринковим компонентом, ефективним доповненням до системи державних соціальних гарантій та дієвим методом захисту населення від гострих соціально-економічних проблем. В даному аспекті вважаємо, що органам державної влади в Україні варто першочергово підтримати саме їх розвиток задля збереження найціннішого ресурсу будь-якої країни, а саме людського.

Досліджуючи в даній роботі перспективний розвиток саме перерахованих вище видів страхування варто відмітити і певні позитивні кроки Уряду України, які вже є зробленими. Адже вже прийняті податкові пільги для тих хто має укладений договір довгострокового страхування життя; третій рівень пенсійної реформи передбачає наявність системи недержавного пенсійного забезпечення, що базується на добровільних засадах; медична реформа також набирає обертів останнім часом.

Таким чином, виокремивши найбільш соціально важливими страхування життя, медичне страхування та недержавне пенсійне страхування, як такі, що найбільше можуть вплинути на соціально-економічне благополуччя населення, вважаємо, що їх розвиток стримують одноманітні проблеми, що пов'язані з трансформацією вітчизняної економіки. Мова йде про відсутність страхової культури в суспільстві, недовіру громадян до різних фінансових інституцій та страхових компаній зокрема, відсутність необхідного рівня знань про можливості особистого страхування та його переваги, непрозорість функціонування вітчизняного страхового ринку.

Список використаних джерел:

1. Войнова Є. І. Конкурентоспроможність України на світовому ринку страхування у 2015 році / Є. Войнова // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2016. – Випуск 3 (03). – С. 27-32.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua>.
4. Рак Р. Місце медичного страхування системі охорони здоров'я / Р. Рак, К. Ковальська // Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка. – Економіка. – 2008. – Випуск 105. – С. 41-44.

Аліна Ошийко, студентка 3 курсу

Університет державної фіскальної служби України, м. Ірпінь, Україна

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

ОСОБЛИВОСТІ СТРАХУВАННЯ ТУРИСТИЧНИХ РИЗИКІВ В УКРАЇНІ

На даний момент спостерігається динамічний розвиток туристичного бізнесу в Україні. Його особливістю є те, що наявно багато різноманітних ризиків, які впливають, як на туриста, так і на діяльність туристичних підприємств. Таким чином, страхування є важливою умовою створення дієвої системи безпеки в туризмі. Останнім часом страхова ситуація у раді туристичних країн значно погіршилася.

Актуальність даної теми в тому, що після того, як Україна почала тісно співпрацювати із зарубіжними країнами, українських туристів там значно побільшало, але більша частина з них не знайома з системою страхування.

Метою даної роботи є дослідження особливостей страхування у сфері туризму в Україні.

Особливості страхування в туристичній галузі досліджували такі вчені: Стремковська І.В., Марініна М.М., Харламов П., Шахова В.В., та ін. На основці вітчизняної літератури доцільно зауважити, що проблемні моменти та шляхи їх подолання в страхуванні туризму недостатньо розкриті.

Загалом, страхування в туризмі - це система фінансово-економічних відносин між страховими компаніями, суб'єктами туристичної діяльності та туристами для задоволення інтересів і потреб кожного з них. Вся економічна суть страхування

розкривається через функції ,які вона виконує, основні з них: ризикова, попереджувальна, накопичувальна, контрольна [5].

Нормативним документом із забезпечення безпеки туристів є міждержавний стандарт ГОСТ 28681.3-95 "Туристично-екскурсійне обслуговування.

Вимоги до забезпечення туристів і екскурсантів" [3]. Відповідно до документу, в туризмі ризик для життя і здоров'я людей виникає на основі таких складових: наявності джерела ризику, дії цього джерела на небезпечному для людини рівні, та також схильності людини до сприйняття дії джерел небезпеки. Туристичне страхування має зв'язок з багатьма ризиками.

За видами мотивації, на що вказує статистична звітність, виділяють такі види подорожей з метою туризму: службову поїздку, організований туризм, приватну поїздку. Також розрізняють такі види туризму залежно від категорій осіб та їх цілей: дитячий, молодіжний, сімейний, для осіб похилого віку, для інвалідів, культурно-пізнавальний, лікувально-оздоровчий, спортивний, релігійний, екологічний, сільський, автомобільний, самодіяльний ін [4].

На сьогоднішній день страховий поліс є обов'язковою частиною пакету документів для від'їжджаючих за кордон. Страхування в туризмі - це гарантія того, що туристу, у разі потреби, буде надана допомога. Зазвичай у вартість туру вже входить страховка. Часто страхування туриста, яке пропонують туроператори, покриває лише мінімальний комплекс послуг, тому при бажанні можна придбати поліс самому в страховій компанії, так як в дійсності страхування має значно ширші можливості.

Виокремлюють чотири страхових програми в туризмі:

- Тип «А» - швидка медична допомога, амбулаторне та стаціонарне обслуговування, стоматологічна допомога медикаменти, евакуація.

- Тип «В» - додатково до програми «А» забезпечується евакуацію дітей до 14-16 років, візит близького родича на 4-5 днів, переоформлення проїзного документа у разі необхідності дострокового вильоту, пошук загубленого туриста в горах, джунглях, тощо .

- Тип «С» - опції програми «В», плюс пошук втраченого багажу, юридичні послуги, відшкодування витрат у випадку втрати закордонного паспорта.

- Тип «D» - до програми «С» додається комплекс послуг з підтримки автомобіля [6].

На сьогоднішній день на ринку діють близько 30 страхових компаній, найбільш відомі серед них: СК "Європейське туристичне страхування", СК "Еталон", СК "Інго Україна", страхова група "ТАС", СК "АСКА", СК "Універсальна", СК "ПРОСТО-страхування", СК "Крона", СК "Провідна", СК "Індіго", СК "Уніка" та інші. Страховики надають послуги з комплексного особистого і майнового страхового захиту туристів під час подорожей за кордон та в межах України.

Аналізуючи ринок страхування туристичних подорожей можна сказати, що на ньому спостерігаються як позитивні, так і негативні тенденції.

Фахівці страхових компаній вказують на те , що з кожним роком збільшується кількість подорожей туристів-пенсіонерів, які обирають недорогі тури по Європі.

Важливими проблемами є невміння працівників туристичних підприємств пояснити туристу механізм дії страхового полісу; недостатньо високий рівень страхової культури споживачів туристичних послуг; несвоєчасне надання у страхову компанію інформації про застрахованих; банкрутство туристичних фірм.

Більше того, масовий розвиток туристичного бізнесу і жорстка конкуренція на ринку страхування, сприяють збільшенню кількості випадків шахрайства у сфері

страхування споживачів туристичних послуг. На страховому ринку України продається близько 10-30 % фальшивих "зелених карт" [1].

Також чинне законодавство України в галузі туризму не передбачає відшкодування збитків туристу на випадок так званого "призупинення діяльності", а лише "внаслідок порушення процесу про визнання його банкрутом" [2].

Туризм в Україні динамічно розвивається та є досить прибутковим і має тенденції до зростання, хоч і за багатьма показниками відстає від найбільших туристичних регіонів світу. Багато українців подорожують як по Україні, так і за кордоном. Проблемами є невміння працівників туристичних підприємств пояснити туристу механізм дії страхового полісу; недостатньо високий рівень страхової культури споживачів туристичних послуг; несвоєчасне надання у страхову компанію інформації про застрахованих; банкрутство туристичних фірм. Отже, страхування туризму потребує комплексного і системного підходу та виходу на новий рівень.

Список використаних джерел:

1. Алгазин А.И. Современные тенденции страхового мошенничества. [Электронный ре-сурс]. – Доступный с [http://antiobman.ru/tricks1.php? a=13](http://antiobman.ru/tricks1.php?a=13).
2. Асоціація лідерів туристичного бізнесу. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.altu.com.ua/>. диУкраїни. – 1996. – № 18. – Ст. 78.
3. ГОСТ 28681.3-95 "Туристично-екскурсійне обслуговування. Вимоги до забезпечення туристів і екскурсантів".
4. Охріменко О. Класифікація страхування туристів в Україні: [Електронний ресурс] / О. Охріменко // «Страхова справа» від 28.07.2009. - Режим доступу: http://infotour.in.ua/statti_tourism/ohrimenko.htm
5. Стремковська І.В. Економічна суть страхування / І.В. Стремковська // Інноваційна економіка : Всеукр. наук.-виробн. журнал. [Електронний ресурс]. – Доступний з http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/inek/2009_4/174.pdf/
6. Харламов П. Особливості страхування туристів-екстремалів в Україні: [Електронний ресурс] / П. Харламов // Гроші. - 2011. - Режим доступу: http://infotour.in.ua/statti_tourism/harlamov.htm

Марина Полійчук, студентка 3 курсу

Оксана Пономарьова, ст. викладач

Університет митної справи та фінансів, м. Дніпро, Україна

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ПЕРЕСТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Наявність серйозних проблем у розвитку вітчизняної фінансової системи зокрема та економіки України в цілому зумовлює потребу в детальному аналізі всіх сегментів ринку фінансових послуг, у т. ч. ринку перестрахування. Виявлення проблем, характерних для українського ринку перестрахування, обґрунтування напрямів їх розв'язання та ідентифікація основних параметрів його розвитку дасть змогу підвищити ефективність діяльності суб'єктів цього ринку та вийти на новий рівень його функціонування [4].

Перестрахування — це вид господарсько-правових відносин щодо захисту майнових інтересів страховиків у разі настання певних подій (перестрахових випадків), визначених договором перестрахування, за рахунок грошових фондів, що формується шляхом сплати страховиками перестрахових платежів (перестрахових внесків, перестрахових премій) та доходів від розміщення коштів цих фондів [1].

Основною метою перестраховування є забезпечення стабільного фінансового становища страховиків, що й дозволяє їм своєчасно та в повному обсязі виконувати прийняті зобов'язання.

На сьогоднішній день в Україні спостерігається тенденція зростання перестраховальних премій, зокрема, як перестраховикам-резидентам, так і перестраховикам-нерезидентам (таблиця 1).

Аналізуючи діяльність даного ринку, можна зробити висновок, що відбувається оптимізація перестрахового ринку України. Протягом 2014–2016 рр. обсяг страхових премій зріс аж на 88% і в вересні 2016 року склав 8461,0 млн. грн. Виплати, компенсовані перестраховиками також мають тенденцію до зростання. За період 2014–2016 років вони зросли майже в 2,5 рази і склали 984,6 млн. грн.

Таблиця 1

**Показники діяльності перестрахового ринку за I–III квартали 2014–2016 рр.,
млн. грн. [3]**

Показники	9 місяців 2014 р.	9 місяців 2015 р.	9 місяців 2016 р.
Сплачено на перестраховування, у т. ч.:	4499,3	6726,3	8461,0
– перестраховикам-резидентам	3437,7	4972,4	5256,0
– перестраховикам-нерезидентам	1061,6	1753,9	3205,0
Виплати, компенсовані перестраховиками, у т. ч.:	395,2	792,7	984,6
– перестраховиками-резидентами	77,1	96,9	225,1
– перестраховиками-нерезидентами	318,1	695,8	759,5

Перерозподіл у структурі вихідного перестраховування станом на 30.09.2016 порівняно з аналогічним періодом 2015 року відбувся на користь таких видів страхування, як: страхування вантажів та багажу (з 23,1% до 20,5%), страхування відповідальності перед третіми особами (з 5,4% до 7,9%) та страхування наземного транспорту (з 5,4% до 6%).

Збільшення вихідного перестраховування відбулося майже по всіх видах страхування, окрім страхування страхових ризиків (–11,9%).

Сучасний український ринок перестраховування стикається з досить суттєвими і глибокими проблемами, які гальмують його розвиток. Особливістю страхового ринку України являється невелика доля у складі світового ринку: кількість страховиків постійно збільшується, але більшість із них має незначний обсяг активів, тому вони повинні передавати свої зобов'язання у перестраховування іноземним страховикам.

Українські страховики за I–III кв. 2016 р. збільшили перестраховування ризиків у Китаї, частка якого в структурі вихідного перестраховування зросла з 0,2% до 12,4%, Індії – з 1% до 99%, Кореї – з 0,02% до 6,1%. У той же час спостерігається скорочення частки перестраховування ризиків у Німеччині до 10,3% з 19,1%, Великобританії — до 18,9% з 24,7%, Росії — до 3,3% з 7,9%, Швейцарії — до 6,2% з 9,6% [3].

Перестраховування забезпечує фінансову надійність функціонування страхових компаній, динамічний розвиток національного страхового ринку, збільшення його місткості. Застосування можливостей перестраховування є необхідним для молодих і малопотужних страхових ринків країн з перехідною економікою, зокрема й України.

Шляхами вдосконалення перестрахового ринку в Україні можуть бути зміни в законодавстві, вдосконалення наявних нормативно-правових актів страхування, а також забезпечення таких умов для страховиків, за яких частка страхових платежів, яка належить перестраховику-нерезиденту, здебільшого буде припадати на Україну, а

не на інші країни. Якщо цього не зробити, то буде значний відтік капіталу за кордон, що є негативним явищем для вітчизняної економіки.

Список використаних джерел:

1. Войцеховська І. М. Поняття і сутність перестраховання / І. М. Войцеховська // Юридичний вісник. Повітряне і космічне право. — 2015. — № 1. — С. 110-114.
2. Козьменко О. В. Сучасний стан і перспективи розвитку ринку перестраховання в Україні / О. В. Козьменко, А. О. Бойко // Фінанси України. — 2015. — № 6. — С. 24-32.
3. Статистика страхового ринку України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://forinsurer.com/files/file00587.pdf>.
4. Третяк К. Український ринок перестраховання : особливості функціонування та розвитку / К. Третяк // Ринок цінних паперів України. — 2015. — № 3-4. — С. 97-108.

Діана Пулим, магістрант

*ДВНЗ «Ужгородський Національний університет», м. Ужгород, Україна
Науковий керівник: Тимчак М.В., к.е.н., доцент*

ПЕРЕСТАХУВАННЯ РИЗИКІВ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Важливою проблемою вітчизняних страхових компаній є виживання і забезпечення безперервного розвитку. Під час економічної кризи ця проблема особливо загострилася, тому найбільша увага приділяється фінансовому потенціалу страховиків, а особливо забезпеченню їхньої фінансової стійкості. Одним із шляхів забезпечення цієї мети є перестраховання.

Перестраховання в сучасних умовах виконує дві важливі функції: дозволяє впроваджувати єдині правила роботи для уникнення кумуляції та управління ризиками і є серйозним фінансовим та інвестиційним інструментом для держави[4].

Україна запозичила досвід перестрахової діяльності з міжнародної практики. В сучасних умовах існує багато проблем, пов'язаних з розвитком перестраховального ринку, на якому б працювали професійні страховики: регулювання перестраховальної діяльності, застосування складніших форм перестраховання на практиці, розробка законодавства у сфері перестраховання, дослідження сутності перестраховальних операцій. Їхнє розв'язання залишається одним із головних завдань на даному етапі, що пояснює актуальність обраної теми дослідження.

Діяльність ринку перестраховання України регулюється з метою попередження неплатоспроможності страховиків у разі обслуговування великих ризиків, підвищення стану ліквідності страховика, посилення захисту майнових інтересів страхувальників та забезпечення умов для розвитку ринку перестрахових послуг, встановленню загального порядку і умов здійснення перестрахових операцій.

На страховому ринку України працюють такі вітчизняні перестраховики, як АТЗТ «Захист», ЗАТ «Скіфія Ре», ВАТ «Українська перестраховальна компанія», АСК «ЕДЕМ», «Гарант Ре» та інші.

Ключовими проблемами вітчизняного ринку перестраховання також є: низька капіталізація українських перестраховиків, мала ємність українського ринку, нестабільність державної політики у сфері перестраховання, складність купівлі валюти для розрахунку з іноземними перестраховальниками-нерезидентами тощо[3].

Сьогодні в Україні існує така проблема, як складність процедури купівлі перестраховиками валюти, що необхідна для виплат перестраховальникам-нерезидентам. Тобто український перестраховик у випадку настання страхової події

стикається з проблемою виплати необхідної суми іноземному партнерові. Без міжнародного перестрахування український ринок не зможе розвиватися швидкими темпами. Для України питання перестрахування ризиків у нерезидентів є особливо актуальним. Специфіка та особливості, які притаманні перестрахуванню, сприяють перерозподілу ризиків на міжнародному страховому ринку [1].

До характерних особливостей вітчизняного перестрахового ринку можна віднести:

- невеликі обсяги власних коштів і, відповідно, незначні перестраховальні місткості. (звідси виникає неможливість прийняття на власне утримання значних обсягів відповідальності);
- універсальний характер вхідного портфеля і слабка спеціалізація за видами страхування;
- існування фронтуєчих компаній, (по суті, вони виконують функції агентів, передаючи у перестрахування до 90 % і більше премії, безумовно, такі операції важко назвати перестрахуванням);
- приймання ризиків переважно від страхових компаній із Росії та країн СНД.

Вітчизняний перестраховальний ринок має потенціал стати конкурентоспроможним, для цього необхідно вирішити такі завдання:

- нарощування статутного капіталу й інший власний капітал страхових і перестрахових компаній;
- розширення партнерської бази серед страхових і брокерських компаній різної спеціалізації;
- розширення географії роботи, проникнення на ринки країн Східної Європи;
- інтеграція у світовий перестраховий ринок тощо [2].

Узагальнюючи розгляд основних проблемних аспектів вдосконалення перестраховальної діяльності в Україні, можна зробити висновок про необхідність створення законодавчих та економічних умов розвитку перестрахування та адаптації його до міжнародного перестрахування.

Список використаних джерел:

- 1.Кнейслер О. В.Етимологічні основи та передумови виникнення перестрахування// Наукові записки. Серія “Економіка”. – 2010. – Випуск 15. – С.398-406.
2. Нечипорук Л. В. Особливості перестрахування в умовах глобалізації//Вісник Національної юридичної академії України імені Ярослава Мудрого. – 2011. – № 2 (5). – С. 48-56.
3. Теребус О. М. Перестрахування та проблеми його розвитку в Україні// Галицький економічний вісник. – 2009. – № 2. – С.105-109
- 4.Ткаченко Н.В. Розвиток перестрахування як важіль забезпечення фінансової стійкості страховиків // Фінанси України. – 2007. – №3. – С. 119–123.

*Лилия Скомороха, студентка 3 курсу
Брестский государственный технический университет,
г. Брест, Республика Беларусь
Научный руководитель: Осипчук Н.В., ст. преподаватель*

ДОБРОВОЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ КРЕДИТОПОЛУЧАТЕЛЕЙ НА СЛУЧАЙ ПОТЕРИ РАБОТЫ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Страхование - это способ защиты от рисков случайного характера, требующих значительных финансовых средств, которых у конкретного субъекта в нужный момент может не оказаться [1].

Страховой рынок Республики Беларусь в настоящее время недостаточно развит. В целом он характеризуется высокой степенью концентрации, отсутствием необходимой конкуренции, доминированием государственной формы собственности, преференциями в отношении страховых организаций, контролируемых государством [2].

На сегодняшний день на страховом рынке Республики Беларусь действует 19 страховых организаций, которые предоставляют различные виды страховых услуг, как для физических, так и для юридических лиц [3].

Одним из направлений развития рынка страховых услуг Республики Беларусь является внедрение новых страховых продуктов и технологий их продвижения.

В качестве нового страхового продукта предлагается «Добровольное страхование кредитополучателей на случай потери работы». Недобровольная потеря работы является стрессовой ситуацией для заёмщика, поэтому заключив договор добровольного страхования на случай потери работы, кредитополучатель сможет обезопасить себя от непредвиденных обстоятельств.

Основные существенные условия договора добровольного страхования кредитополучателей на случай потери работы:

- страхователи – дееспособные физические лица;
- объект страхования – не противоречащие законодательству Республики Беларусь имущественные интересы застрахованного лица, связанные с утратой им постоянного дохода в результате недобровольной потери работы;
- страховая сумма – установленная договором страхования денежная сумма, в пределах которой страховщик обязуется произвести страховую выплату по договору страхования при наступлении страхового случая;
- срок действия договора – срок действия кредитного договора, но не более 1 года.

Страхователями по данному виду добровольного страхования являются кредитополучатели.

Суть страхования кредитополучателей на случай потери работы: если заемщик банка или другой кредитной организации не по своей воле лишится официального трудоустройства, то страховая компания будет погашать основную сумму долга и проценты по кредиту до тех пор, пока заёмщик не устроится на новую работу, либо на протяжении определенного периода, оговоренного в договоре страхования.

Преимущества договора добровольного страхования кредитополучателей на случай потери работы:

- платежи по кредиту осуществляются за счёт страховой компании;
- положительная кредитная история заёмщика и спокойное несение им долговых обязательств;
- родственники заемщика и поручители (если имеются) не будут нести ответственности по кредитным обязательствам в том случае, если случай потери работы заёмщиком является страховым.

Страховыми случаями по договору добровольного страхования кредитополучателей на случай потери работы являются:

- банкротство работодателя;
- увольнение по сокращению;
- смена владельца организации (только для тех, кто может быть уволен на этом основании);

• прекращение трудового договора по объективным обстоятельствам (восстановление уволенного ранее сотрудника, неизбрание на должность).

При заключении договора к страхуемому лицу предъявляются следующие требования: наличие белорусского гражданства; возраст: от 20 до 59 лет для мужчин, от 20 до 54 лет для женщин; стаж на последнем месте работы не менее трех лет; общий трудовой стаж – более 5 лет; со страхователем должен быть заключен бессрочный трудовой договор.

При наступлении страхового случая для получения страховой выплаты заемщик должен предъявить страховой компании оригинал трудовой книжки с отметкой об увольнении по соответствующей статье; оригинал трудового договора; копию приказа об увольнении, заверенную работодателем и кредитный договор, включая ежемесячный график погашения кредита; справку из Центра занятости населения о постановке на учет в качестве безработного.

В заключение необходимо отметить, что страхование как система защиты имущественных интересов граждан, организаций и государства является необходимым элементом развития экономики, социальной сферы, рационального использования материальных и финансовых ресурсов, поэтому разработка новых страховых продуктов является важным направлением развития страхового рынка Республики Беларусь.

Список использованных источников

1. Гламбоцкая, А. А. Основные проблемы страхового рынка Республики Беларусь: анализ и рекомендации / А. А. Гламбоцкая // Экономика Беларуси. – 2011. – № 9. – С. 15–19.
2. Корженевская, Г.М. Страхование дело: учеб.-метод.пособие / Г.М. Корженевская. – Минск: БИП-С Плюс, 2008. – 80 с.
3. Белорусская ассоциация страховщиков [Электронный ресурс] – Режим доступа: [<http://www.belasin.by/>]. – Дата доступа: 07.04.2017.

Ірина Щока, магістрант

*ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород, Україна
Науковий керівник: Тимчак М.В., к.е.н., доцент*

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНТЕРНЕТ-СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

У сучасних умовах все більше фінансових інститутів, у тому числі і страхових компаній, використовують Інтернет для просування своїх послуг на страховому ринку та розширення клієнтської бази. Але Інтернет-страхування на страховому ринку України знаходиться на дуже низькому рівні розвитку, порівняно із зарубіжними країнами. Найбільшу популярність ринок Інтернет-страхування здобув у Сполучених Штатах Америки, оскільки в цій країні, поряд зі звичайними страховими компаніями, у мережі представлена велика кількість сайтів страхових брокерів (страхові портали), де зібрана інформація про найбільші страхові компанії. Споживачі страхових послуг можуть зіставити ціни різних страховиків на одні й ті самі види послуг та дізнатися, що включено в певну страхову послугу конкретної компанії.

Проблемам і перспективам розвитку Інтернет-страхування в Україні присвячені праці вітчизняних науковців: М. Бадка, В. Базилевича, А. Войчака, С. Гаркавенка та багатьох ін. Незважаючи на багатогранність наукових досліджень, стосовно Інтернет-страхування залишається проблема недостатнього висвітлення теоретичних і практичних аспектів щодо ефективного використання Інтернет-мережі для охоплення

більшого сегмента потенційних споживачів страхової продукції.

Інтернет-страхування – це сукупність відносин між страховою компанією та клієнтом, які виникають при продажі страхового продукту та його обслуговуванні за допомогою мережі Інтернет.

Існує два напрямки Інтернет - страхування: on-line і off-line.

Система on-line страхування виконує продаж страхового продукту у віртуальному режимі. Таке страхування не завжди є можливим, оскільки іноді в процесі організації страхового захисту виникає необхідність оглянути об'єкт страхування щоб врахувати всі чинники, які на його впливають.

Згідно з системою off-line, страхувальник може одержати на сайті страховика всю необхідну інформацію про страхові послуги, що надаються та про умови укладання договору, а також отримати відповіді на запитання на сайті або по електронній пошті.

Через Інтернет більше здійснюється страхування життя, здоров'я, працездатності або майна фізичних осіб, а саме: здоров'я, автотранспорту, квартир, дач, медичних витрат під час подорожей та ін.

Багато страхових компаній України взагалі не мають своїх власних сайтів, оскільки не хочуть витратити кошти на їх створення та підтримку. Також розвиток Інтернет-страхування гальмують такі чинники:

- недосконале законодавство у сфері страхування, згідно з яким договір страхування повинен бути укладений в письмовій формі;
- слабка забезпечення віртуальних платіжних систем в Україні;
- необхідність значних початкових капіталовкладень;
- відсутність висококваліфікованих спеціалістів;
- недовіра населення до страховиків;
- низький рівень технологічності здійснення страхових операцій та використання інформаційних технологій;
- недосконалість організаційної структури;
- відсутність нормального конкурентного середовища та соціально- економічної відповідальності перед суспільством.

Також на страховий ринок впливають сучасні політичні, економічні та соціальні чинники, які визначають поведінку страхувальників і страховиків.

Тому для нашої країни досить актуальним є питання подальшого запровадження і розвитку Інтернет-страхування, яке є необхідним для вдосконалення та впровадження новітніх технологій на страховому ринку, що не може позитивно не відобразитися на економічному стані країни в цілому.

Інтернет-страхування має багато переваг як для страховиків, так і для страхувальників. Перевагами саме для страхувальника є

- 1) скорочення витрат часу і сил, оскільки на заповнення заявки на сайті займає декілька хвилин, в той час як відвідування офісу може зайняти декілька годин;
- 2) економія коштів – багато страхових компаній при покупці страхових полюсів онлайн роблять своїм клієнтам знижки;
- 3) наочні та зрозумілі інтерфейси суттєво спрощують порівняння страхових продуктів і вибір страхової програми, оптимально відповідної потребам користувача;
- 4) отримання клієнтом повної інформації про загальний і фінансовий стан компанії;
- 5) можливість переглядати стан свого страхового обслуговування та змінювати свій фінансовий стан, не виходячи з дому.

Перевагами ж для страхової компанії є

- менші витрати, порівняно із утримання звичайного офісу;
- трансакційні витрати по операціям у віртуальному офісі набагато нижчі витрат, необхідних для обслуговування клієнтів в звичайному офісі;
- відкриття Інтернет-офісу автоматично призводить до географічної диверсифікації страхових продуктів компанії;
- Інтернет-представництво сприяє новим можливостям просування послуг компанії на ринку, тобто застосуванню Інтернет-маркетингу;
- можливість збільшення продажу страхових продуктів за рахунок відкритого доступу до клієнтів з різних країн світу;
- можливість обслуговування клієнтів на якісно новому рівні: сім днів на тиждень, 365 днів в році.

Розвиток Інтернет-страхування в Україні знаходиться на початковій стадії, що зумовлено низьким рівнем питомої ваги серед страховиків, які надають послуги через Інтернет. При цьому світовий досвід показує, що використання послуг Інтернет-страхування є дуже зручним та надійним способом. У світі за допомогою Інтернету укладають до 30-40% договорів. В Україні ж цей показник становить менше 10%.

Але враховуючи стрімке зростання кількості користувачів, необхідно відмітити, що страхові компанії, які в змозі здійснювати надання страхових продуктів за допомогою Інтернет можуть отримати деякі конкурентні переваги у порівнянні з власними конкурентами. Крім цього наявність Інтернет-порталів спеціалізованих об'єднань дає змогу клієнтам страхового ринку більш ґрунтовно підійти до вибору продукту та підвищити власну фінансову грамотність.

Для стимулювання розвитку Інтернет-страхування необхідно, по-перше, вдосконалити нормативно-правову базу з цього питання; по-друге, завоювати довіру серед страхувальників через якісну організацію захисту веб-сайтів; по-третє, повідомляти клієнтам про можливість отримання повного комплексу послуг не виходячи з дому чи офісу.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про страхування» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/85/96>
2. Гриньова К. Інтернет-страхування в Україні: правовий аспект / К. Гриньова // Правовий тиждень. – № 29 (207), 20 липня 2010 р. – С. 11.
3. Полчанов А. Ю. Особливості розвитку страхування в умовах поширення інтернету / А. Ю. Полчанов // Вісник ЖДТУ. – № 1 (71). – 2015. – С. 256-260.
4. Свешнікова К. Т., Тюлін А. С. Перспективи розвитку Інтернет-страхування в Україні / К. Т. Свешнікова, А. С. Тюлін // Інноваційна економіка. – № 5 (43) – 2013. – С. 264-268.
5. Спіцина Н.М. Переваги та недоліки Інтернет-страхування в Україні [Електронний ресурс] / Н.М. Спіцина, О.В. Григораш //– Польща: Przemysl, Sp. z o.o. Na

СЕКЦІЯ 7
ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН
У СИСТЕМІ МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСІВ

*Ангелина Врублевская, Анжелика Яхновец, студентки 2 курса
Полесский государственный университет, г. Пинск, Республика Беларусь
Научный руководитель: Давыдова Н.Л., к.э.н., доцент*

**ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ БЕЛАРУСИ И РОССИИ В РАМКАХ ТАМОЖЕННОГО
СОЮЗА**

В августе 2006 года на саммите Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС) было принято решение о создании Таможенного союза, в состав которого вошли бы Беларусь, Россия, Казахстан. Поэтому на основе Договора об учреждении ЕврАзЭС от 10 октября 2000 г. Беларусь, Россия, Казахстан подписали Договор о создании единой таможенной территории и формировании Таможенного союза. В 2015 году в состав участников союза вошли Армения и Киргизия.

В свете развития мировых тенденций экономической интеграции, длительных исторических связей особого внимания заслуживает взаимодействие в рамках Таможенного союза Республики Беларусь и Российской Федерации. Формирование Таможенного союза создает благоприятные условия для приоритетного развития торговли между государствами, более полного взаимного обеспечения стран необходимыми видами энергоносителей, сырьевых ресурсов, машинно-технической продукцией, продовольствием и потребительскими товарами, что, в конечном счете, явится существенным шагом на пути к созданию общего рынка товаров, услуг, капиталов и рабочей силы [3].

В 4 квартале 2016 года товарооборот России с Беларусью составил 6 261 110 842 долл. США, увеличившись на 1,64% (100 767 292 долл. США) по сравнению с аналогичным периодом 2015 года.

Экспорт России в Беларусь в 4 квартале 2016 года составил 3 698 051 570 долл. США, уменьшившись на 5,87% (230 444 575 долл. США) по сравнению с аналогичным периодом 2015 года. Импорт России из Беларуси в 4 квартале 2016 года составил 2 563 059 272 долл. США, увеличившись на 14,84% (331 211 867 долл. США) по сравнению с аналогичным периодом 2015 года.

Сальдо торгового баланса России с Беларусью в 4 квартале 2016 года сложилось положительное в размере 1 134 992 298 долл. США. По сравнению с аналогичным периодом 2015 года положительное сальдо уменьшилось на 33,10% (561 656 442 долл. США).

Доля Беларуси во внешнеторговом обороте России в 4 квартале 2016 года составила 4,5947% против 4,7109% в аналогичном периоде 2015 года. По доле в российском товарообороте в 4 квартале 2016 года Беларусь заняла 4 место (в 4 квартале 2015 года – 5 место).

Доля Беларуси в экспорте России в 4 квартале 2016 года составила 4,4110% против 4,7658% в аналогичном периоде 2015 года. По доле в российском экспорте в 4 квартале 2016 года Беларусь заняла 5 место (в 4 квартале 2015 года – 6 место). Доля Беларуси в импорте России в 4 квартале 2016 года составила 4,8884% против 4,6173% в аналогичном периоде 2015 года. По доле в российском импорте в 4 квартале 2016 года Беларусь заняла 4 место (в 4 квартале 2015 года – 5 место) [1].

Приведенные данные отражают негативные тенденции взаимодействия Республики Беларусь и Российской Федерации в рамках единого таможенного пространства. Такая ситуация объясняется тем, что Беларусь и Россия участвуют в процессе глобализации, поэтому изменение ситуации на мировых рынках влияет на экономики государств. Сдерживающим фактором во взаимном товарообороте является работа в условиях, введенных в отношении России санкций, и ее защитных мер.

Среди основных внутренних причин можно выделить сокращение потребительского спроса из-за роста розничных цен и уменьшения доходов населения, курсовую разницу, вызванную колебаниями валют, ухудшение условий кредитования с учетом повышенных рисков [2].

Расхождения в ставках ввозных и вывозных таможенных пошлин Беларуси и России, в применении специальных, временных и сезонных пошлин, мер нетарифного регулирования, налоговые расхождения по ставкам акцизов, по налогу на добавленную стоимость и различия в формах и методах валютного регулирования Беларуси и России становятся препятствием в работе таможенных служб двух государств. Для решения данной проблемы необходимо обеспечение согласованности тарифного регулирования внешнеторговой деятельности с обеих сторон.

В настоящее время главной ориентацией стран союза являются тактические, а не стратегические цели, что служит риском для их экономической безопасности в будущем. Получение российских энергоносителей по заниженным ценам и решение транзитных проблем являются тактическими целями взаимодействия.

Одним из путей решения существующей проблемы является корректировка таможенной политики, её переориентация на тесное взаимодействие двух государств в отношении наиболее эффективного использования инструментов таможенного контроля и регулирования товарообмена на территории Таможенного союза. Кроме того, изменения в будущем способствовать участию в решении торгово-политических задач по защите Таможенного союза, стимулированию национальных экономик в период их структурной перестройки, обеспечению равных условий производителям продукции и созданию единого механизма организационно-правового развития экономического сотрудничества в рамках Таможенного союза.

В условиях интеграции экономик Республики Беларусь и Российской Федерации в мировое хозяйство значимость таможенного взаимодействия значительно возрастает. В настоящий момент разрабатывается и реализуется ряд мер по улучшению взаимодействия государств для восстановления благоприятного положения.

Список использованных источников:

1. Обзоры внешней торговли с Россией [Электронный ресурс] // Внешняя торговля России–Режим доступа: <http://russian-trade.com/reports-and-reviews/2016-12/torgovlya-mezhdu-rossiey-i-belarusyu-v-3-kv-2016-g/> — Дата доступа: 16.03.2017.

2. Петришенко назвал основные причины проблем в торгово-экономических отношениях Беларуси и России // Белорусское телеграфное агентство [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.belta.by/economics/view/petrishenko-nazval-osnovnyye-prichiny-problem-v-torgovo-ekonomicheskikh-otnoshenijah-belarusi-i-rossii-200472-2016/> — Дата доступа: 18.03.2017.

3. Таможенное сотрудничество в рамках белорусско-российского интеграционного процесса [Электронный ресурс] // Белорусский журнал международного права и международных отношений 2003 — № 3– Режим доступа: <http://evolutio.info/content/view/889/140/> — Дата доступа: 15.03.2017.

*Олеся Дем'янишина, к.е.н., доцент
Уманський державний педагогічний університет ім. Павла Тичини, м. Умань, Україна
Олександр Бутенко, викладач-методист
Відокремленого структурного підрозділу «Агротехнічний коледж» Уманського НУС,
м. Умань, Україна*

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ЯК ІНФОРМАЦІЙНА ПІДСИСТЕМА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН У СИСТЕМІ МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСІВ

Міжнародні фінансові відносини при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності являють собою досить складну систему грошових потоків між суб'єктами різних країн. Взаємовідносини між підприємствами складаються в процесі купівлі-продажу. Вони відображають фінанси суб'єктів господарювання, але так, як ці суб'єкт належать до різних країн, то дані взаємовідносини відображають рух грошових потоків між країнами [2].

Основною формою міжнародних розрахунків є валютні, які проводяться з міжнародних операцій (комерційних і некомерційних платежів) і відображаються в узагальненому вигляді в платіжних балансах усіх країн світу.

Особливості міжнародних розрахунків полягають у такому:

1. Імпортери та експортери, їхні банки вступають до певних відособлених від зовнішньоекономічного контракту відносин, пов'язаних з пересилкою, обробленням товаророзпорядчих і платіжних документів, із здійсненням платежу.

2. Міжнародні розрахунки регулюються національними нормативними та законодавчими актами, міжнародними банківськими правилами та звичаями.

3. Міжнародні розрахунки є об'єктом уніфікації.

4. Міжнародні розрахунки мають, як правило, документарний характер, тобто здійснюються проти фінансових і комерційних документів.

5. Міжнародні розрахунки здійснюються в різних валютах, а відтак, по-перше, на їхню ефективність впливає динаміка валютних курсів; по-друге, нормальне функціонування міжнародних товарно-грошових відносин можливе лише за умови вільного обміну національної валюти на валюту інших країн.

Переважна частина міжнародних розрахунків здійснюється в порядку безготівкових розрахунків, через банки різних країн, котрі підтримують взаємні кореспондентські зв'язки, тобто відкривають один одному рахунки, зберігають на них грошові кошти у відповідній валюті і виконують платіжні та інші доручення на засадах взаємності [3].

Для цього банки використовують свої закордонні відділення та кореспондентські відносини з іноземними банками, при яких відкриваються рахунки «Лоро» та «Ностро». В бухгалтерському обліку банківський переказ по-різному відображається у експортера та імпортера.

Сьогодні процеси постачання та реалізації на будь-якому підприємстві, яке займається зовнішньоекономічною діяльністю, необхідно розглядати як такі, що складаються з окремих господарських операцій – угод, здійснюються за згодою сторін, оформлюються і виступають у формі договорів.

В бухгалтерському обліку відображення договірних зобов'язань ведеться як на балансових рахунках, так і поза балансом. Коли договір потрапляє безпосередньо в баланс через його об'єкт, на облік процесів постачання реалізації впливають істотні і звичайні умови. Договори, що планують обмін та відповідають критеріям неухильності, виступають об'єктами позабалансового обліку.

Часто підприємства укладають договір купівлі-продажу, яким передбачається, що перехід права власності на товар виникає після його оплати. Бухгалтерія такого підприємства повинна враховувати наявність в договорі умов про перехід права власності і відображати відповідним чином. Отже, списувати продукцію з балансу навіть після її відвантаження не можна. Відобразити таке відвантаження можна на субрахунках, які підприємство має право самостійно вводити до синтетичних рахунків. Можна ввести окремі субрахунки по рахунках 26 «Готова продукція» - 262 «Відвантажена продукція», а по рахунку 28 «Товари» - 286 «Відвантажені товари».

Якщо в термін, передбачений договором, переданий товар не буде оплачений або не відбудуться інші обставини, при яких право власності переходить до покупця, продавець має право вимагати від покупця повернути йому товар, якщо інше не передбачено договором. В цих випадках покупець формально ще не є власником отриманого товару і тому не має права відображати його на балансових рахунках - він повинен відображати товар по дебету рахунку 02 «Активи на відповідальному зберіганні». В подальшому можливі два варіанти:

- оплата товару і перехід його у власність покупця здійснюються наступні бухгалтерські записи: - зняття товару з позабалансового обліку - К-т рахунку 02 «Активи на відповідальному зберіганні»; - оприбуткування товарів – Д-т рахунків обліку активів (281 «Товари на складі») - К-т 63 рахунку «Розрахунки з постачальниками і підрядниками»;

- повернення товару постачальнику відображається лише одним бухгалтерським записом – К-т рахунку 02 «Активи на відповідальному зберіганні» (на підставі відповідних актів передачі і накладних) [1].

В договорі можна також обумовити, що до переходу права власності на товар до покупця останній є орендарем переданого йому товару. При цьому покупець стає власником товару з моменту оплати товару. Контроль за виконанням оплати окремих договорів здійснюється за допомогою комп'ютерних програм, в яких формується запит про своєчасне виконання договору і оплати. А це в свою чергу є запорукою цілісності розрахунків у системі міжнародних фінансів.

Список використаних джерел:

1. Кадуріна Л. О. Облік і аналіз зовнішньоекономічної діяльності. Навчальний посібник. -К.: Видавничий Дім «Слово», 2006. -288 с.
2. Міжнародні фінанси в системі зовнішньоекономічних відносин. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.studfiles.ru/preview/5563380/>
3. Міжнародні фінанси. Кредитно-модульний курс.: Навч. посіб. / За ред. Козака Ю. Г., Логвінової Н. С., Барановської М. І.– К.: Центр учбової літератури, 2011. – 288 с.

*Вероніка Дьордяй, студентка
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород, Україна
Науковий керівник: Сержанов В.В., к.е.н., доцент*

НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НЕТАРИФНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗЕД В УКРАЇНІ

Для ефективного здійснення зовнішньоекономічної діяльності уряди країн застосовують як тарифне, так і нетарифне регулювання, нормативне забезпечення якого відіграє важливу роль для їх використання. В Україні таким забезпеченням виступає ряд прийнятих законодавчих актів, головними з яких є: Митний кодекс України, Податковий кодекс України, Господарський кодекс України, ЗУ «Про

зовнішньоекономічну діяльність», Закон України «Про ліцензування видів господарської діяльності», постанови Кабінету Міністрів України та інші.

У Митному кодексі України зазначено, що до заходів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності відносять не пов'язані із застосуванням мита до товарів, що переміщуються через митний кордон України, встановлені відповідно до закону заборони та/або обмеження, спрямовані на захист внутрішнього ринку, громадського порядку та безпеки, суспільної моралі, на охорону здоров'я та життя людей і тварин, охорону навколишнього природного середовища, захист прав споживачів товарів, що ввозяться в Україну, а також на охорону національної культурної та історичної спадщини [4].

Податковий кодекс України надає вичерпний перелік заходів нетарифного регулювання, який містить такі позиції: ліцензування і квотування зовнішньоекономічних операцій; застосування спеціальних заходів щодо імпорту товарів в Україну; процедура реєстрації зовнішньоекономічних контрактів; процедура видачі ліцензій на право імпорту, експорту - спирту, алкогольних напоїв та тютюнових виробів; дозвільна система служби експортного контролю; сертифікація товарів, що ввозяться в Україну; дозвільна система органів державної влади, що здійснюють санітарно-епідеміологічний, ветеринарний, фітосанітарний, екологічний та інші види контролю; реєстрація лікарських засобів, виробів медичного призначення, імунобіологічних препаратів, харчових добавок; застосування державного пробірного контролю [3].

Господарським кодексом України передбачено, що одним з основних напрямів економічної політики, що визначаються державою, є зовнішньоекономічна політика, спрямована на регулювання державою відносин суб'єктів господарювання з іноземними суб'єктами господарювання та захист національного ринку і вітчизняного товаровиробника. Для досягнення цих цілей урядом використовуються засоби державного регулювання господарської діяльності, серед яких виділяють ліцензування і квотування; технічне регулювання; застосування нормативів та лімітів; регулювання цін і тарифів; надання інвестиційних, податкових та інших пільг; надання дотацій, компенсацій, цільових інновацій та субсидій тощо [1].

Основний закон, що регулює діяльність суб'єктів господарювання у сфері ЗЕД - Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» - не надає вичерпний перелік заходів нетарифного регулювання ЗЕД в Україні, їх тлумачення та порядок застосування, однак виділяє порядок здійснення ліцензування та квотування і класифікує їх (див. Таблиця 1):

Таблиця 1

Класифікація ліцензування та квотування в Україні [2]

№ п/п	Види ліцензій	Види квот
1	2	3
1.	Ліцензія спеціальна - належним чином оформлене право на імпорт в Україну протягом встановленого строку певного товару, який є об'єктом спеціального розслідування та/або заходів.	Квоти (контингенти) групові - квоти, що встановлюються по товару (товарах) з визначенням групи країн, куди товар (товари) експортується або з яких він (вони) імпортується.
2.	Ліцензія відкрита (індивідуальна) - дозвіл на експорт (імпорт) товару протягом певного періоду часу (але не менше одного місяця) з визначенням його загального обсягу.	Квоти (контингенти) глобальні - квоти, що встановлюються по товару (товарах) без зазначення конкретних країн (груп країн), куди товар (товари) експортується або з яких він (вони) імпортується.

1	2	3
3.	Ліцензія генеральна - відкритий дозвіл на експортні (імпортні) операції по певному товару (товарах) та/або з певною країною (групою країн) протягом періоду дії режиму ліцензування по цьому товару (товарах).	Квоти (контингенти) індивідуальні - квоти, що встановлюються по товару (товарах) з визначенням конкретної країни, куди товар (товари) може експортуватись або з якої він (вони) може імпортуватись.
4.	Ліцензія експортна (імпортна) - належним чином оформлене право на експорт (імпорт) протягом встановленого строку певних товарів або валютних коштів з метою інвестицій та кредитування.	Квота експортна (імпортна) - граничний обсяг певної категорії товарів, який дозволено експортувати/імпортувати з/на території України протягом встановленого строку та визначається у натуральних. чи вартісних одиницях.
5.	Ліцензія разова (індивідуальна) - разовий дозвіл, що має іменний характер і видається для здійснення кожної окремої операції конкретним суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності на період не менший, ніж той, що є необхідним для здійснення експортної (імпортної) операції.	Квоти спеціальні - граничний обсяг імпорту в Україну певного товару (товарів), що є об'єктом спеціального розслідування та/або спеціальних заходів, який дозволено імпортувати в Україну протягом установленого строку та який визначається в натуральних та/або вартісних одиницях виміру.

Таким чином, аналізуючи вищенаведене, можна дійти висновку, що в Україні відсутній єдиний нормативний акт, який регулює зовнішньоекономічну діяльність у сфері нетарифного регулювання, проте сукупність всіх прийнятих нормативних актів формує систему нормативного забезпечення, яка дозволяє ефективно застосовувати методи нетарифного регулювання ЗЕД на практиці.

Список використаних джерел:

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV зі змінами та доповненнями. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
2. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.1991 № 959-XII зі змінами та доповненнями. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/959-12>
3. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI зі змінами та доповненнями. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
4. Митний кодекс України від 13.03.2012 № 4495-VI зі змінами та доповненнями. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>

Georgina Kuruts, 3rd year student

Uzhgorod National University, Uzhgorod, Ukraine

Supervisor: Zaslavska O., Ph.D.

INTERNATIONALIZATION OF YUAN AS A NEW GLOBAL CURRENCY

The Chinese national currency yuan is known locally as the renminbi (RMB), which means «the money of the people» [1]. The renminbi is the official name for the currency, and the Yuan is a unit of the currency. The renminbi recently made it to the list of top five most used currencies, surpassing the Australian and Canadian dollar.

The International Monetary Fund (IMF) added the yuan to its Special Drawing Rights (SDR) basket on October 1, 2016 [5]. This basket also includes euro, Japanese yen, British pound and U.S. dollar. Chinese yuan has been officially accepted as the IMF's reserve currency with a share of 10.93%, taking third place after US dollar (41.73%) and euro (30.93%) [6]. Furthermore, yuan already is powerful enough to occupy the first place in the next ten years. The reason is that all central banks around the world nowadays are required to keep a part of their reserves in yuan and in such way they strengthen China's positions.

In order to provide the proper level of trade all central banks should increase their foreign exchange reserves of yuan. It means they have to purchase about \$700 billion worth of yuan. Yuan's inclusion in the SDR basket motivates the central banks and different fund managers to buy more Chinese assets. These transactions are already estimated at \$1 trillion of inflows in a five-year period [7].

China has the world's largest economy. It produces more than the European Union or the United States. For example, in 2016 Chinese economy produced \$21.27 trillion (based on purchasing power parity). In comparison in the same period of time the GDP of the European Union was \$19.1 trillion and in the United States — \$18.5 trillion. Despite that China is a relatively poor country because of its low standards of living. It has the population of 1.37 billion people, that is more than in any other country of the world. But Chinese economy produces only \$15,400 per person, when in the U.S. GDP per capita is \$57,300 [1].

China is a significant and great exporter. It exported \$2 trillion of its production in 2016. The leadership was taken by the EU with \$2.26 trillion of exported goods and services. The United States came in third at \$1.47 trillion. China is also one of the world's biggest importers. In 2016 it imported \$1.4 trillion, e.g. the United States imported \$2.2 trillion [2].

In 2016, a quarter of the world trade deals were paid in yuans. Experts of the British Standard Chartered bank predict that 28% of China's international trades will be denominated in RMB by 2020 [4]. It should be also noted the steadily growing number of European deals paid in yuans. This fact undermines the role and authority of euro and U.S. dollar. The power of Chinese currency is a consequence of its numerous exports of electronics, clothing and machinery mainly to the US consumers. Moreover, China has become a major US creditor by investing \$1.261 trillion in its economy. As of January 2017 the U.S. debt to China was \$1.051 trillion [3]. In the long-term period China wants the yuan to replace the U.S. dollar as the world's global currency.

Economists emphasize that yuan becomes new global currency after successfully accomplished internationalization. The pace of China's economic development and yuan's high position in the open market are convincing reasons to take yuan as the great potential competitor to euro and U.S. dollar. It is more likely that these three currencies will become parts of one multicurrency system. The international monetary policy should pay attention to international prestige of China, because of its economic forces. Therefore, we can make a conclusion about the need for modern foreign policies to consider the growing economic strength and international prestige of China.

List of references:

1. Amadeo Kimberly. China's Currency: The Yuan or Renmimbi / Kimberly Amadeo// The Balance. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.thebalance.com/china-s-currency-the-yuan-or-renmimbi-3305906>
2. Amadeo Kimberly. China's Economy Facts and Effect on the U.S. Economy / Kimberly Amadeo// The Balance. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.thebalance.com/china-economy-facts-effect-on-us-economy-3306345>
3. Amadeo Kimberly. U.S. Debt to China: How Much Does It Own? / Kimberly Amadeo// The Balance. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.thebalance.com/u-s-debt-to-china-how-much-does-it-own-3306355>
4. Bajpai Prableen. Yuan vs. RMB: Understanding the Difference / Prableen Bajpai//Investopedia. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.investopedia.com/articles/forex/061115/yuan-vs-rmb-understanding-difference.asp>
5. Ganguly Robin, Sam Cedric. China's Ambitious Plan to Make the Yuan the World's Go-To Currency / Robin Ganguly and Cedric Sam// Bloomberg. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://journal-neo.org/2016/11/26/yuan-ization-of-the-world-is-under-full-steam-now/>

6. Pale Sofia. 'Yuan-ization' of the World is Under Full Steam Now/ Sofia Pale // NEO New Eastern Outlook. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.bloomberg.com/graphics/2016-chinese-yuan/>

7. Rapoza Kenneth. Much To the Dismay of China Haters, the Yuan Goes Global On Oct. 1/ Kenneth Rapoza// Forbes. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.forbes.com/sites/kenrapoza/2016/09/30/much-to-the-dismay-of-china-haters-the-yuan-goes-global-on-oct-1/#5efd10ba1cb0>

*Викторія Лубник, студентка 3 курсу
Брестський державний технічний університет,
г. Брест, Республіка Беларусь
Научний керівник: Кот Н.Г., ст. преподаватель*

РОЛЬ ПРЕДПРИЯТИЙ В РАЗВИТИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Нынешняя мировая экономика затрагивает все сферы общественной жизни и прежде всего – различные мирохозяйственные связи. Мировая экономика и международные экономические отношения имеют тесную связь. Международные экономические отношения (внешнеэкономические связи, мирохозяйственные связи) – хозяйственные отношения между резидентами, т.е. постоянно пребывающими в данной стране юридическими и физическими лицами, и нерезидентами, т.е. иностранными юридическими и физическими лицами [1].

К основным субъектам мирового хозяйства относятся:

- государства (среди которых различаются развитые страны с рыночной экономикой, страны с переходной экономикой);
- международные организации различного уровня и международные финансовые центры;
- национальные компании (предприятия);
- транснациональные корпорации (ТНК) и транснациональные банки (ТНБ), капитал которых инвестирован во многих странах мира и которые оперируют на экономическом пространстве различных государств, целых регионов и в мировом хозяйстве в целом;
- физические лица, деятельность которых нередко оказывает значительное воздействие на те или иные процессы, протекающие в мировом хозяйстве [1].

Национальные компании (предприятия) являются одним из главных субъектов мировой экономики, так как они участвуют в осуществлении внешнеэкономической деятельности. Внешнеэкономическая деятельность предприятия проводится по следующим направлениям: внешняя торговля, производственная кооперация, инвестиционная деятельность, финансовые и валютные операции. Для развития мировой экономики предприятия должны осуществлять эффективную внешнеэкономическую деятельность.

Эффективность осуществления внешнеэкономических сделок можно повысить благодаря снижению валютных рисков, которые могут возникнуть в результате изменения курса валют в период между заключением договора международной купли-продажи товаров и фактическим производством расчетов по нему [2]. Предприятия для снижения валютных рисков могут спрогнозировать курсы валют посредством предложенной в работе методики моделирования валютного курса.

В качестве результирующего показателя в методике моделирования будет выступать официальный курс белорусского рубля по отношению к доллару.

Важнейшими факторами, которые прямо или косвенно воздействуют на валютный курс, являются: ставка рефинансирования, объем валового внутреннего продукта, сальдо внешней торговли товарами и услугами, цена золота, цена нефти, широкая денежная масса, индекс потребительских цен на товары и услуги, золотовалютные резервы, государственный долг.

Методика моделирования состоит из следующих этапов:

1. Установление наличия корреляционной связи между значением валютного курса и каждым рассматриваемым фактором.

Анализ коэффициентов парной корреляции показал, что обменный курс белорусского рубля к доллару имеет тесную взаимосвязь со следующими факторами: широкая денежная масса, цена нефти и государственный долг. Поэтому все остальные факторы были исключены из модели.

2. Оценка влияния факторов модели друг на друга для устранения мультиколлинеарности.

В ходе проведенного анализа было установлено, что в модели наблюдается мультиколлинеарность между широкой денежной массой и государственным долгом. Влияние факторов по модулю не должно превышать 0,85. В данном случае оно составило 0,94. Поэтому выбираем, какой фактор исключить. Так как влияние государственного долга на результирующий показатель более сильное (0,9767), чем влияние денежной массы (0,9688), исключаем фактор широкая денежная масса из модели.

3. Построение уравнения зависимости и проверка его значимости.

Уравнение зависимости обменного курса белорусского рубля к доллару представлено в следующем виде (формула 1):

$$Y = 0,867495 - 0,004692 \times X_1 + 0,000037 \times X_2 \quad (1)$$

где Y – обменный курс белорусского рубля к доллару, X_1 – цена нефти, X_2 – государственный долг.

Значимость уравнения оценивалась на основе вычисления критерия Фишера. По данным расчетов $F = 440,89$. Табличное значение F -критерия при доверительной вероятности 0,99 равно 5,78. Так как $F > F_{\text{табл.}}$, уравнение зависимости следует признать статистически надежным.

Внешнеэкономическая деятельность содействует процессу глобализации, что дает возможность развития национальных экономик, принимающих участие в этом процессе. Таким образом, применение предложенной методики моделирования валютного курса позволит предприятиям повысить эффективность от проведения внешнеэкономических сделок, что непосредственно окажет существенное воздействие на национальную экономику, так и на мировое хозяйство.

Список использованных источников:

1. Мальганова И. Г. Мировая экономика и международные экономические отношения. Краткий конспект лекций / И. Г. Мальганова – Казань, 2014. – 253 с.
2. Турешова Г. В. Внешнеэкономическая деятельность. Программа, методические указания, домашняя, контрольная работа, вопросы ОКР/ Г.В. Турешова – Минск, 2015. – 59 с.

*Oleh Ożarowski, Ph.D. student
Krakow University of Economics, Krakow, Poland
Supervisor: Surdej A., professor*

CALIFORNIA AS THE MOST «GREEN» STATE IN THE USA

Renewable energy projects in the United States are on the rise. Technologies that received limited attention in the 1970s, such as solar and wind power, are experiencing significant growth today due to the perception of national interest to increase energy efficiency, reduce dependence on fossil fuels, increase domestic energy production, and curb greenhouse gas emissions. This perception of national interest has been made evident by the range of new policies and incentives that spur renewable energy research and development. Policies aimed at increasing the use of renewable energy include the Renewable Energy Production Tax Credit, adoption of a renewable energy portfolio standard (RPS) by many states, and a creation of markets for Renewable Energy Certificates and Credits (RECs).

California has ambitious long-term goals of reducing greenhouse gas emissions to 1990 levels by 2020, and to 80 percent below 1990 levels by 2050. In pursuit of these goals, the state has adopted a mix of policies, including an aggressive Renewable Portfolio Standard (RPS) that requires 33 percent of electricity sales in 2020 to come from renewable sources. California's investor-owned utilities (IOUs) purchase renewable electricity through a range of market-based procurement programs and strategies, designed to help the state meet these ambitious goals cost-effectively. As part of California's 33 percent RPS, state electricity regulators at the California Public Utilities Commission (CPUC) are required to develop a mechanism to limit the cost of the policy. This cost limitation is intended to assuage concerns about costs, and mitigate the risk that the cost of the policy is higher than anticipated [1].

With a population of over 38 million people and the largest economy in the nation, California has faced many challenges and opportunities for its renewable energy economy. California is a clean energy leader with an aggressive Renewables Portfolio Standard (RPS). California's RPS began in 2002 as a 20 percent requirement by 2017 and increasingly became more aggressive with requirements for 20 percent by 2010 (set in 2006) and 33 percent by 2020 (set in 2011), and 50 percent by 2030. California leads the nation in generation capacity from geothermal, biomass, solar PV, and solar thermal electric projects, while placing second in wind and hydropower generation capacity. California's rich resource base and its early, sustained support for the renewable energy industry has been successful in attracting and incubating leading renewable energy companies which, in turn, has created many high-quality jobs.

California is ahead of schedule for meeting the RPS requirements: the Energy Commission estimates that about 26 percent of its electricity retail sales in 2015 were served by renewable energy generated from sources such as wind, solar, geothermal, biomass, and small hydroelectric stations.

The renewables scenario to meet the 2050 goals involves replacing current power plants that use natural gas and coal with renewable resources like solar and wind. Grid operators will then have to integrate these intermittent energy supplies into the grid with the benefit of non-carbon resources, like energy storage systems (such as batteries and flywheels) and demand response programs that reduce or delay electricity usage to accommodate fluctuating supply. They will also need to draw energy from a broader

geographic base of renewables that covers neighboring states and beyond. Recognizing the need for action, California policy makers have taken important steps to promote renewable energy generation [2].

California is also making progress to improve grid planning and reliability in order to accommodate increased renewable deployment. In furtherance of the RPS program, California leaders have begun developing policies to ensure the interconnection and deliverability of renewable energy. In particular, the California Independent System Operator (CAISO), the entity responsible for maintaining the reliability and accessibility of California's power grid, undertakes annual transmission planning to identify the precise infrastructure upgrades needed to meet grid reliability requirements and ensure completion of the RPS program. After considering various scenarios, the CAISO determined in March 2013 that it could maintain grid reliability under the RPS program only with certain infrastructure upgrades. CAISO identified 41 measures that would improve grid reliability and approved 2 of them. To help utility customers purchase renewable energy technologies, California has created a number of incentive programs. For example, in 2007, the state launched the California Solar Initiative (CSI) with a budget of \$2.367 billion over 10 years. The CSI offers incentives for the installation of solar systems on existing residential homes as well as existing and new commercial, industrial, non-profit and agricultural properties. Policymakers aim to install 1,940 megawatts of solar capacity by the end of 2016 under the program. In 2010, the state created the CSI-Thermal Program to provide incentives to both electric and gas customers for the installation of solar thermal systems to replace water-heating systems. California also launched a Self-Generation Incentive Program, which provides incentives to install eligible local renewable energy systems, including energy storage devices, wind turbines, fuel cells, combined heat power generators, pressure reduction turbines, and waste heat capture applications. In 2013, the governor signed SB 43 (Wolk) to authorize any customer of the state's three largest utilities to purchase renewable electricity generated off-site for a credit on utility bills, thereby allowing residents without on-site generating potential access to support and benefits from renewable energy deployment. Despite the progress to date, however, California still faces challenges to deploying more renewable energy beyond 2020 and integrating existing and future renewables without increasing greenhouse gas emissions [3].

As California's primary tool in driving utility-scale renewable energy development, the RPS has played a significant role in decarbonizing California's electric grid and reducing harmful carbon emissions.

The RPS requires a minimum percentage of the state's electricity be provided by renewable technologies like wind, solar, geothermal, small hydro, and biomass. As these technologies have matured, the cost of renewable energy has plunged. Solar photovoltaic (PV) contract costs for California's largest utilities declined by 62 percent on average since 2007. By 2016, they are predicted to match the cost of electricity purchased from the grid.¹ According to a 2014 report by the California Energy Commission, those trends will continue across renewable technologies. When assessed over the lifetime of the facility generating it, electricity from most renewable sources is now cheaper than natural gas and is expected to become even more price-competitive over the next 10 years. The decline in costs has accompanied a boom in renewable energy jobs. In 2013 alone, employment in California's solar industry grew by nearly 16 percent— 10 times faster than the statewide average.

In addition to reducing greenhouse gasses and other pollutants from power plants, the RPS is powering California's burgeoning clean energy economy. Since 2008, investment in utility-scale renewable energy generation alone has topped \$20 billion in California. As the RPS drives more renewable energy onto the grid, it creates demand for a skilled green workforce. In addition, renewable energy generation creates more jobs per unit of electricity than fossil fuel generation.

A 2014 report calculated that nearly 95,000 Californians are employed by renewable energy firms, on top of the more than 8,500 Californians working on advanced electric grid technologies like energy storage [4].

List of references:

1. Mandell J. and Kelsey N. 2011. "California State Case Analysis." Berkeley Roundtable on the International Economy, June 15.
2. Perkins R. and Neumayer E. 2011. "Does 'California effect' operate across borders? Trading- and investing-up in automobile emission standards." Forthcoming in Journal of European Public Policy.
3. Stefano M. 2012. Causal inference without balance checking: coarsened exact matching. *Polit. Anal.* 20 (1), 1–24.
4. Nils K. 2012. The impact of energy labels and accessibility on office rents. *Energy Policy* 46, 489–497.

*Марія Троцюк, Яна Черняк, студентки 2 курсу
Полесский государственный университет, г. Пинск, Республика Беларусь
Научный руководитель: Давыдова Н.Л., к.э.н., доцент*

РАЗВИТИЕ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Неотъемлемой составляющей развития экономики в Республике Беларусь является формирование развитого рынка ценных бумаг. Являясь составной частью финансового рынка, на котором происходит перераспределение свободных капиталов, рынок ценных бумаг позволяет расширять круг источников финансирования, не ограничиваясь самофинансированием и банковскими кредитами, предоставляет механизмы для преобразования формы и структуры собственности. Главное назначение рынка ценных бумаг заключается в аккумуляции свободных денежных средств и направлении их в наиболее перспективные коммерческие проекты или на государственные нужды. Рынок ценных бумаг способствует активизации инвестиционных процессов путём перераспределения финансовых ресурсов между секторами экономики [1, с. 22].

Наиболее динамично развиваются следующие сегменты фондового рынка: рынок акций и рынок облигаций. В формировании и развитии рынка акций заинтересованы инвесторы и акционерные общества, а в развитии рынка облигаций - государство, решая путем выпуска и размещения государственных облигаций проблему безинфляционного финансирования бюджета. Государство же путем правового закрепления порядка выпуска, размещения и обращения акций предоставляет инвесторам альтернативный набор финансовых инструментов.

Суммарный объем биржевых торгов в 2017 году составил 440,88013 млн бел. руб. (233,82257 млн долларов США), что в рублевом эквиваленте снизило показатель 2016 года на 31,63%. Основную долю рынка ценных ценной бумаги. Данной проблемой занимаются государственные органы надзора и контроля над фондовым рынком. Реализация программ повышения ликвидности, включает в себя, во-первых, меры по

организации и поддержанию ликвидного рынка акций, во-вторых, меры по организации информационного потока о компании для потенциальных инвесторов.

Еще одной проблемой является заинтересованность населения. Для решения этой проблемы необходимо создать условия, способствующие повышению инвестиционной активности населения. Это требует решения ряда проблем социального и психологического характера, формирования инвестиционной культуры, развития экономической грамотности населения, преодоления предубеждений против рынка ценных бумаг, стимулирования склонности к использованию других инструментов сбережения и накопления денежных средств.

Принципы эффективного функционирования рынка ценных бумаг Республики Беларусь:

1. Конкурентность и целостность.
2. Регулирование и контроль рынка ценных бумаг.
3. Правовой порядок.
4. Надежная защита инвесторов.
5. Прозрачность и открытость.
6. Социальная справедливость.

Соблюдение этих принципов позволит рынку ценных бумаг Республики Беларусь стать более эффективным механизмом аккумуляции временно свободных капиталов, будет благоприятствовать экономическому росту, обеспечит приток инвестиций и надежную защиту интересов всех субъектов хозяйствования [3].

Государство способствует становлению и развитию эффективной и стабильной системы платежей для обслуживания различных операций по ценным бумагам и также устанавливает ограничения по использованию на рынке ценных бумаг заемных средств. Государственные органы регулирования и надзора выполняют как функции контроля за соблюдением законодательства по ценным бумагам, так и функции регулирования рынка ценных бумаг, предусмотренные законодательством, осуществляет наблюдение за размещением ценных бумаг белорусских эмитентов на международных рынках ценных бумаг и эмитентов других государств — на белорусском рынке ценных бумаг.

Эффективное функционирование рынка ценных бумаг, повышение ликвидности всех инструментов зависят от использования достижений мирового опыта. Немаловажная роль в повышении эффективности рынка ценных бумаг принадлежит государству, которое создаёт законодательные условия для функционирования рынка, его инфраструктуру, регулирует и контролирует рынок ценных бумаг.

Список использованных источников:

1. Сребник, Б.В. Рынок ценных бумаг: учебное пособие / Б.Сребник. – М.: КНОРУС, 2014.– 288 с.
2. Отчетность [Электронный ресурс]// Белорусская валютно-фондовая биржа. Режим доступа: <http://www.bcse.by/ru/overcountermarket> – Дата доступа: 23.02.2017 г.
3. Рынок ценных бумаг Республики Беларусь: состояние, проблемы, пути развития [Электронный ресурс] // Казахстанская образовательная социальная сеть. Режим доступа: <https://www.kazedu.kz/referat/166193> – Дата доступа: 24.02.2017 г.

Наукове видання

ФІНАНСОВО-КРЕДИТНА СИСТЕМА: ВЕКТОР РОЗВИТКУ

**Збірник тез доповідей
II Міжнародної науково-практичної конференції
(м.Ужгород, 26 квітня 2017 року).**

*Відповідальний за випуск: Варцаба В.І., д.е.н., доцент, завідувач кафедри
фінансів і банківської справи економічного факультету ДВНЗ «УжНУ».*

Матеріали подані в авторській редакції

Формат 60x84/16. Гарнітура Times New Roman

Ум.друк.арк. __. Обл.вид.арк. __

Зам. №27. Наклад 100 прим.

Видавництво УжНУ «Говерла».

88000, м.Ужгород, вул.Капітульна, 18.

E-mail: goverla-print@uzhnu.edu.ua

*Свідоцтво про внесення до державного реєстру
видавців, виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції*

Серія 3т № 32 від 31 травня 2006 року