

Міністерство освіти і науки України
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»
Кафедра фінансів і банківської справи
Департамент фінансів Закарпатської обласної державної адміністрації

**ТРАНСФОРМАЦІЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ МОДЕЛІ
ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ ВІДНОСИН:
ВИКЛИКИ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА РЕГІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ**

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

(23 листопада 2017 р., м. Ужгород)

Ужгород — 2017

УДК 336 (477) (063)
Т 65

Рекомендовано до друку Вченою радою економічного факультету ДВНЗ «Ужгородський національний університет», протокол № 4 від 30.11.2017 року.

Редакційна колегія:

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

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

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

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

Лийзьо Наталія Василівна – аспірант кафедри фінансів і банківської справи ДВНЗ «УжНУ»

Т 65 Трансформація національної моделі фінансово-кредитних відносин: виклики глобалізації та регіональні аспекти: збірник матеріалів II Всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Ужгород, 23 листопада 2017 р.). — Ужгород: Видавництво УжНУ «Говерла», 2017. — 432 с.

Збірник укладено за матеріалами II Всеукраїнської науково-практичної конференції «Трансформація національної моделі фінансово-кредитних відносин: виклики глобалізації та регіональні аспекти», яка відбулася 23 листопада 2017 року в ДВНЗ «Ужгородський національний університет». Матеріали авторів містять різні точки зору з теоретичних та прикладних засад розвитку держави та регіонів в контексті децентралізаційних і глобалізаційних процесів, які охоплюють: проблематику розвитку фінансового ринку; вдосконалення механізмів фінансового менеджменту підприємництва; розбудову грошово-кредитного ринку; актуальні питання бюджетно-фінансової автономії регіонів; реалізацію митної політики держави; питання оцінки вартості майна та майнових прав, що в сукупності виступають ключовими факторами процесу перебудови національної 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)

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

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1

РОЗВИТОК ФІНАНСОВОГО РИНКУ В УМОВАХ СТРУКТУРНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

Гінкул А.О. ІНФЛЯЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В УКРАЇНІ	12
Горденко А.В. РЕФОРМИ ЗАРАДИ РЕФОРМ ЧИ ЗА ДЛЯ ІНВЕСТИТОРІВ?	14
Гречанюк З.С., Пикава А.І. РЕФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ	15
Грига Х.І. СТАН ФІНАНСУВАННЯ ОСВІТИ В УМОВАХ ЇЇ РЕФОРМУВАННЯ	18
Григор'єва О.М. ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ	20
Громова А.Є., Паламарчук І.А. ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ОСНОВА ЇХ УСПІШНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ	21
Данилів І.Л. РИНОК АКЦІЙ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ	23
Дубей Д.В. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ	25
Задорожна Р.П. ПЕРСПЕКТИВИ ТА ВИКЛИКИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО СЕКТОРУ В ЕПОХУ ЦИФРОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ	28
Карачарова К.А., Єршоміна М.О. СУТНІСТЬ СТРАТЕГІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ, ЯК СКЛАДОВА ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ АВТОТРАНСПОРТНОГО ПІДПРИЄМСТВА ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ	29
Коковіхіна О.О., Бойко Д.І. СУЧАСНИЙ СТАН БОРГОВОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ ТА НАПРЯМИ ЇЇ ЗМІЦНЕННЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ	31
Костюк Г.І. ПРОЕКЦІЯ ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ	33
Кротюк А.А. МЕХАНІЗМ СТЯГНЕННЯ ПОДАТКУ НА ДОХОДИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ В УКРАЇНІ	35
Кулініч А.В., Савва О.О. ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ФАКТОРИНГУ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ	38
Кулумбегова К.В., Новікова О.І. СУТНІСТЬ ІНСТИТУТІВ СПІЛЬНОГО ІНВЕСТИВАННЯ	41
Куруц Г.Ю. ДІЯЛЬНІСТЬ В ОФШОРНИХ ЗОНАХ	42
Луців П.Б. ТЕОРЕТИЧНІ КОНЦЕПТИ ТРАНСФОРМАЦІЇ НА МІЖНАРОДНИХ РИНКАХ КАПІТАЛУ	45
Марченко М.В. ПЕРЕВАГИ ЗАСТОСУВАННЯ ФАКТОРИНГОВИХ ПОСЛУГ	46
Мацола А.В. МОДЕЛЮВАННЯ НЕЛІНІЙНИХ ВЛАСТИВОСТЕЙ СВІТОВОГО ПРОДОВОЛЬЧОГО РИНКУ	48

Меліхова Є.Д., Юдіна К.В. РОЛЬ БРОКЕРА НА СУЧАСНОМУ ФІНАНСОВОМУ РИНКУ АБО ЯКІ БРОКЕРИ НАМ ПОТРІБНІ	52
Мінкович В.Т., Попфалуші Я.І. ІНВЕСТИЦІЇ: ВПЛИВ НА РОЗВИТОК РЕГІОНУ	54
Мінкович В.Т., Щока І.В. ВПЛИВ ЄВРОПЕЙСЬКОГО ДОСВІДУ НА ФОРМУВАННЯ ВІТЧИЗНЯНОЇ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ	56
Мизюк А.О. ПОДАТКИ В СИСТЕМІ ДЕРЖАВНИХ ДОХОДІВ	59
Новак Б.С., Слатвицька О.В. МАЛЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО: ЙОГО СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ	62
Огірко І.В. ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ТА МОДЕЛІ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ ВІДНОСИН	65
Олексюк О.С. BLOCKCHAIN BITCOIN	72
Пеня К.В. СТАН ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ В УКРАЇНІ	75
Підлужняк І.В. ПОДАТОК НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ В СИСТЕМІ ОПОДАТКУВАННЯ УКРАЇНИ	78
Пойда-Носик Н.Н. ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОЇ ФІНАНСОВОЇ ПІДТРИМКИ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ	80
Понедільчук Т.В. ІНВЕСТИВАННЯ В ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ	83
Рудик Ю.Л. ПОДАТКОВА СИСТЕМА УКРАЇНИ: СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТОК	84
Рудик Я.Л. ВПЛИВ ПОДАТКІВ НА ЦІНОУТВОРЕННЯ	87
Сєрова А.В., Тихонова І.В. ВАЛЮТНО-КУРСОВА ПОЛІТИКА В УКРАЇНІ	90
Соколова Е.О. РИНОК АКЦІЙ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ РОЗВИТКУ	92
Стоколюк В.В., Калашник М.В. РОЗВИТОК ФІНАНСОВОГО РИНКУ В УМОВАХ СТРУКТУРНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ	94
Таміліна А.В. САМОРЕГУЛЮВАННЯ НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ	96
Татаринцев О.П. МОБІЛЬНИЙ ЕКВАЙРИНГ	98
Терновська К.Є. АКТУАЛЬНІ АСПЕКТИ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	100
Тищенко А.Є. СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ CASHLESS ECONOMY В УКРАЇНІ	103
Царьов О.С. ОСОБЛИВОСТІ СТРЕС-ТЕСТУВАННЯ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ В УКРАЇНІ	105
Чубарь О.Г., Сметанюк А.В. ДИНАМІЧНІ ТЕНДЕНЦІЇ НА ВАЛЮТНОМУ РИНКУ УКРАЇНИ В 2011-2016 РОКАХ	107

СЕКЦІЯ 2

БЮДЖЕТНО-ФІНАНСОВА АВТОНОМІЯ ЯК ПЕРЕДУМОВА ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ РЕГІОНАМИ

Блок В.В., Дейчук В.С. БЮДЖЕТНА СИСТЕМА ТА БЮДЖЕТНИЙ УСТРІЙ: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ	111
Бражко О.В. РАЙОНИ ЯК АДМІНІСТРАТИВНО-ТЕРИТОРІАЛЬНА ОДИНИЦЯ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ВЛАДИ	113
Булах І.І., Шиманська О.В. ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ОБСЯГИ ПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕНЬ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ	115
Варцаба В.І., Пулим Д.М. ОСНОВНІ ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ НЕПРЯМОГО ОПОДАТКУВАННЯ В ПРОЦЕСІ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	118
Васильняк К.А. ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ	122
Грицик Н.В. ОБЛІК ВИДАТКІВ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	124
Данканич Г.В. СВІТОВИЙ ДОСВІД ОРГАНІЗАЦІЇ І ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕФОРМИ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ З МЕТОЮ ЗМІЦНЕННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ	127
Ігнатко Л.В. АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В КОНТЕКСТІ РЕФОРМУВАННЯ	130
Клочанка К.Р. АНАЛІЗ МЕДИЧНОЇ РЕФОРМИ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА НАСЛІДКИ	132
Когут В.В. ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА НАПРЯМИ РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ В УКРАЇНІ	135
Колтунович О.С. ІННОВАЦІЙНО-ТЕХНОЛОГІЧНА МОДЕРНІЗАЦІЯ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ТА РЕГІОНАЛІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	137
Корхут Є.А. ОСОБЛИВОСТІ ЗАГАЛЬНООБОВ'ЯЗКОВОГО ДЕРЖАВНОГО ПЕНСІЙНОГО СТРАХУВАННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	139
Криворучко М.Ю., Поліщук А., Кучер К. ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ЄВРОПЕЙСЬКОЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ	140
Куліченко В.О. РЕВОЛЬВЕРНИЙ ФОНД ЯК АЛЬТЕРНАТИВНИЙ МЕХАНІЗМ ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ І ПРОГРАМ	142
Лазар П.Д., Траньович Ю.П. ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ ТА ПРОГРАМНО-ЦІЛЬОВОГО БЮДЖЕТУВАННЯ	144
Максимович Ю.В. РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ МІСЦЕВИХ ПОДАТКІВ І ЗБОРІВ ТА ЇХ РОЛЬ У ФОРМУВАННІ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ	146
Монда К.В. ПРОБЛЕМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ МІЖБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ	149

Москаленко П.В. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО ВНУТРІШНЬОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ В УКРАЇНІ	151
Мостова Ю.Б., Крайник В.В. ФОРМУВАННЯ НЕПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕНЬ У ДОХОДАХ БЮДЖЕТУ ДЕРЖАВИ	154
Музичин С.В. ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМ БОРГОМ УКРАЇНИ	158
Мулеса Е.В. ПРОБЛЕМИ РЕАЛІЗАЦІЇ РЕФОРМИ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ В УКРАЇНІ	159
Пітюлич М.М. ФІНАНСОВІ СТИМУЛИ РОЗВИТКУ ДЕПРЕСИВНИХ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД	162
Полійчук М.В., Махітько В.С. АНАЛІЗ ПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕНЬ ДО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	165
Тимчак М.В. ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ЯК ОДИН ІЗ ФАКТОРІВ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ	169

СЕКЦІЯ 3

СУЧАСНІ МЕХАНІЗМИ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Анікєєва Н.С. ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ У ФІНАНСОВОМУ ПЛАНУВАННІ	173
Біланіч Л.В. КОМЕРЦІЙНА СКЛАДОВА ДІЯЛЬНОСТІ СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ	177
Вепренцова К.А. ОБҐРУНТУВАННЯ НЕОБХІДНОСТІ МОНИТОРИНГУ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ГАЛУЗІ	179
Вітвінова Т.В. ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ВАРТОСТІ БІЗНЕСУ	182
Габрин Б.С., Канчій В.В., Панькович В.В. УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ПОСТАЧАЛЬНИЦЬКО-ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ (НА ПРИКЛАДІ ПП «КГМ – РЕЙН»)	185
Гайду О.Ю., Сметана В.В., Качур В.В. ОРГАНІЗАЦІЯ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОСТІ ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ (НА ПРИКЛАДІ ПП «КГМ – РЕЙН»)	188
Галас С.Ю., Костик А.В., Собко А.І. УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ І ФІНАНСОВИМИ ПОТОКАМИ В ЛОГІСТИЧНІЙ СИСТЕМІ (НА ПРИКЛАДІ ПП «КГМ – РЕЙН»)	191
Гричак С.І. ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ КАТЕГОРІЇ «ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВА», ЙОГО РОЛЬ ТА ФУНКЦІЇ	195
Гудзь Н.О. КРОС-КУЛЬТУРНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ТА ЙОГО ОСОБЛИВОСТІ	198
Данко Г.С. ВИКОРИСТАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ ЕФЕКТИВНИХ МЕХАНІЗМІВ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ	199
Добрянська Н.А. МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ ЯК СКЛАДОВА МЕХАНІЗМУ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ	202

Єрмоленко О.А. ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ КРІ НА ПІДПРИЄМСТВІ: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ	205
Жадан В.С. УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА	208
Завадяк Я.С., Сідун Х.І., Шанта В.С. МОТИВАЦІЯ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РОБОТИ ПЕРСОНАЛУ	210
Кампо Г.М., Дочинець Н.М., Гаврилець О.В. ПОДАТКОВІ РИЗИКИ ЯК ФАКТОР ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА	212
Коновалова П.С., Шарапова А.О. РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ ЯК ОСНОВНИЙ ПОКАЗНИК ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	215
Коротчук І.В. УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РИЗИКАМИ ПІДПРИЄМСТВА	216
Кравченко О.О. ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ	218
Кузьмак О.І. ФІНАНСУВАННЯ РОЗВИТКУ КОМУНАЛЬНОГО СЕРВІСНО-ВИРОБНИЧОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ (ЕЛЕМЕНТИ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА)	221
Лисьонкова Н.М. ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМ БЮДЖЕТУВАННЯ НА УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	225
Мазютинець Г.В. ВИКОРИСТАННЯ ШТУЧНИХ НЕЙРОННИХ МЕРЕЖ ДЛЯ ПРОГНОЗУВАННЯ РІВНЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ КОМПАНІЇ	227
Миронова Н.В. ПОДАТКОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ	230
Місяйло Я.М., Жиган М.В., Шипович М.І. ПРОБЛЕМИ І ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА (НА ПРИКЛАДІ ОП «УЖГОРОДСЬКИЙ КОНЬЯЧНИЙ ЗАВОД»)	232
Остапенко Ю.В., Темченко В.О. ФІНАНСОВА СТРАТЕГІЯ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ПЕРЕДУМОВА ЙОГО СТАБІЛЬНОГО РОЗВИТКУ	237
Пеня К.В., Звеків О.О. БАНКРУТСТВО ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ: ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ ТА ЗАХОДИ ЗАПОБІГАННЯ	239
Поліщук М.В., Махитко С.В. СИСТЕМА ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА В УКРАЇНІ	241
Полякова А.В. ВИБІР СТРАТЕГІЇ ЗНИЖЕННЯ ВИТРАТ НА ПІДПРИЄМСТВАХ	244
Рудковський О.В. ЕВОЛЮЦІЯ ТЕОРІЙ УПРАВЛІННЯ КОРПОРАТИВНОЮ БЕЗПЕКОЮ	246
Саєнко В., Саєнко Г. ПЕРЕОРИЕНТАЦІЯ РАСЧЕТОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ СРЕДЫ СЕРВИСНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА СИНТЕТИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ	249
Соболєва-Терещенко О.А., Пархоменко Я.А. «ХМАРНІ ТЕХНОЛОГІЇ» ТА «ХМАРНА БУХГАЛТЕРІЯ» В СУЧАСНОМУ МЕХАНІЗМІ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ	252

Сочка К.А. ПІДПРИЄМНИЦТВО В ТУРИСТИЧНО-РЕКРЕАЦІЙНОЇ СФЕРІ – РИЗИКИ ТА ПРОСТОРОВІ ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ	257
Стрижиченко Н.О., Лисицина Т.В. ЦІЛІ І ЗАДАЧІ ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ В СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА	259
Сулима Н.М. МОТИВАЦІЯ ПЕРСОНАЛУ ЯК СКЛАДОВА МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА	261
Тищенко А.Є. ОСОБЛИВОСТІ ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ	263
Шевєря К.І., Маринєць В.В., Войтюк Т.І. ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ШВЕЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ	265
Шевчук Н.С. АНАЛІТИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ УПРАВЛІННЯ РЕСУРСАМИ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ	267
Яцола С.І., Стець М.М. ЯКІСТЬ ЯК ЕЛЕМЕНТ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ	269

СЕКЦІЯ 4

ДІЯЛЬНІСТЬ СУБ'ЄКТІВ ГРОШОВО-КРЕДИТНОГО РИНКУ В УМОВАХ ДИСБАЛАНСІВ

Анісімова Л.Л. ТРАНСПАРЕНТНІСТЬ СТРЕС-ТЕСТУВАННЯ РИЗИКІВ БАНКІВ УКРАЇНИ	272
Безпалова Д.І., Довгопола А.Д. КРИПТОВАЛЮТА В УКРАЇНІ	274
Білий Н.А. СПОЖИВЧЕ КРЕДИТУВАННЯ В УМОВАХ ПАДІННЯ КУПІВЕЛЬНОЇ СПРОМОЖНОСТІ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ	277
Варцаба В.І. БАНКІВСЬКА СИСТЕМА УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ	281
Ворон Г.В. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ДЕПОЗИТНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНСЬКИХ БАНКІВ	284
Дубей Т.Ю. КОМПАРАТИВНИЙ АНАЛІЗ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ ПАТ КБ «ПРИВАТБАНК» ТА ІНШИХ ДЕРЖАВНИХ БАНКІВ	287
Жадан В.С. НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ РЕФОРМУВАННЯ	290
Заїнчковська М.М. СУТНІСТЬ І ВИДИ ГРОШОВИХ РЕФОРМ. ОСОБЛИВІСТЬ ПРОВЕДЕННЯ ГРОШОВОЇ РЕФОРМИ В УКРАЇНІ	292
Заславська О.І. ФІНТЕХ-БАНКІНГ: СВІТОВИЙ ДОСВІД ТА ПЕРСПЕКТИВИ	294
Зінчук О.В. УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ І ПАСИВАМИ БАНКУ	296
Коваль Г.С. ФОРМУВАННЯ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ БАНКУ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ (НА ПРИКЛАДІ АТ «ОЩАДБАНК»)	299
Корінь Н.М. ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ТА ЗНАЧЕННЯ ПЛАТІЖНОГО БАЛАНСУ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ВАЛЮТНИЙ КУРС	302

Кузьмак О.М. ЕКОНОМІЧНИЙ КАПІТАЛ В УПРАВЛІННІ РИЗИКАМИ БАНКУ	305
Куруц Г.Ю. FOREIGN EXPERIENCE OF BIOMETRICS ADOPTION IN FINANCIAL AND BANKING SERVICE INDUSTRY	308
Лозовська П.О. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ДЕПОЗИТНОГО РИНКУ В УКРАЇНІ	310
Мельничук І.І. ФОРМУВАННЯ РЕЗЕРВІВ СТРАХОВИКА В СУЧАСНИХ УМОВАХ	313
Мостіпака О.В. ГРОШІ ЯК КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНОЮ ЕКОНОМІКОЮ	316
Нагорна І.О. ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ЛІЗИНГОВИХ ПОСЛУГ	318
Огородник В.О., Пекар Я.В. АНАЛІТИЧНИЙ ОГЛЯД ДИНАМІКИ НЕБАНКІВСЬКИХ ФІНАНСОВИХ УСТАНОВ В УКРАЇНІ	321
Одношєвня Ю.В. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ДЕПОЗИТНОЇ ПОЛІТИКИ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ	324
Онищенко А.О. ОЦІНКА ТА РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ НА ПРИКЛАДІ ПАТ «ОТП БАНК»	326
Осташ С.В. МАРКЕТИНГОВІ ВАЖЕЛІ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	329
Пушак В.Я. БАНКІВСЬКА СИСТЕМА УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ	331
Радченко Ю.С. СУТНІСТЬ РИЗИКІВ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА УПРАВЛІННЯ НИМИ	333
Стойка В.С. ПРОБЛЕМЫ СОЗДАНИЯ БАНКА РАЗВИТИЯ В УКРАИНЕ	336
Чепелюк Г.М. УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ В СИСТЕМІ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ БАНКОМ	339
Чубарь О.Г., Гомокі А.Я. ІНСТРУМЕНТИ ГРОШОВО-КРЕДИТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ТА ЇХ ЗАКОНОДАВЧА РЕГЛАМЕНТАЦІЯ В УКРАЇНІ	342
Шишков О.С. ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ЗАСТОСУВАННЯ КРИПТОВАЛЮТ ТА ТЕХНОЛОГІЇ БЛОКЧЕЙНУ В УКРАЇНІ	345
Шкодин Х.М. ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ	348
Шуба М.В. ВИЗНАЧЕННЯ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПОЗИЧАЛЬНИКІВ-ЮРИДИЧНИХ ОСІБ ВІТЧИЗНЯНИМИ БАНКАМИ	351

СЕКЦІЯ 5

РЕАЛІЗАЦІЯ МИТНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ: СУЧАСНА ПРАКТИКА ТА ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ

Биркович Л.М. СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ МИТНОГО ОФОРМЛЕННЯ ТОВАРІВ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ	354
Варгатюк Т.А. МИТО ЯК НЕПРЯМИЙ ПОДАТОК: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ	356

Гавловська Н.І., Рудніченко Є.М. ВНУТРІКЛАСТЕРНА ВЗАЄМОДІЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР-СУБ'ЄКТІВ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРИ ВИХОДІ НА ЗОВНІШНІ РИНКИ	359
Гунда С.В. ОРГАНІЗАЦІЯ РОБОТИ МИТНИХ ПІДРОЗДІЛІВ ПРИ ЗДІЙСНЕННІ КОНТРОЛЮ ЗА ДОСТАВКОЮ ВАНТАЖІВ	362
Данило М.І. МИТНО-ТАРИФНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ПОТОКІВ В УКРАЇНІ	363
Деркач І.І. ПРОБЛЕМИ МИТНО-ТАРИФНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ	366
Дьордяй В.П. ЕКОНОМІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ ВИКОРИСТАННЯ НЕТАРИФНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗЕД	368
Євчук В.В. НАПРЯМКИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ІНСТИТУТУ УПОВНОВАЖЕНОГО ЕКОНОМІЧНОГО ОПЕРАТОРА	369
Змельська Д.В. МИТНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ В УМОВА РОЗВИТКУ ВІДНОСИН З ЄВРОПЕЙСЬКИМ СОЮЗОМ	372
Ісак В.О. СУЧАСНІ АСПЕКТИ У ВДОСКОНАЛЕННІ МИТНОГО КОНТРОЛЮ ЯК СКЛАДОВОЇ МИТНОЇ ПОЛІТИКИ	375
Касинець А.В. НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА ПРОВЕДЕННЯ МИТНОГО КОНТРОЛЮ ТА МИТНОГО ОФОРМЛЕННЯ ТОВАРІВ В УКРАЇНІ	378
Коваль О.М., Голядинець Н.В. МИТНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ТЕХНІКИ	380
Курах І.І. СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ АДМІНІСТРУВАННЯ МИТНИХ ПЛАТЕЖІВ	382
Овсак Я.В. ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ МИТНОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ ЇЇ ЧЛЕНСТВА В СОТ ТА АСОЦІАЦІЇ З ЄВРОСОЮЗОМ	384
Пилипюк М.Ю. МИТНІ ТАРИФИ ТА ЇХ РОЛЬ У СИСТЕМІ ТОРГОВОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ	386
Пітюлич М.М., Гошпер О.В. РОЛЬ МИТНОЇ ПОЛІТИКИ У ФІСКАЛЬНОМУ ПРОСТОРІ УКРАЇНИ ТА НАПРЯМИ ЇЇ ВДОСКОНАЛЕННЯ	388
Побережник О.С. ОРГАНІЗАЦІЯ ТА АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ЗАКАРПАТСЬКОЇ МИТНИЦІ ДФС УКРАЇНИ	390
Поляк О.Ю. ДОХОДИ І ВИДАТКИ МИТНИХ УСТАНОВ	392
Цюрось Д.Г. РОЗМИТНЕННЯ ТРАНСПОРТНИХ ЗАСОБІВ В УКРАЇНІ	394

СЕКЦІЯ 6

ОЦІНКА ВАРТОСТІ МАЙНА ТА МАЙНОВИХ ПРАВ: СПЕЦИФІКА ЗДІЙСНЕННЯ

Баран К.Б. АНАЛІЗ ОСОБЛИВОСТЕЙ РИНКУ ЖИТЛОВОЇ НЕРУХОМОСТІ В УКРАЇНІ	396
Варцаба В.І., Нямецук А.В. ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ОЦІНОЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ	398
Грига В.В. ОЦІНКА ВАРТОСТІ ЗЕМЕЛЬНИХ ДІЛЯНОК В УКРАЇНІ З МЕТОЮ ВИЗНАЧЕННЯ ПЕРСПЕКТИВ СТАНОВЛЕННЯ РИНКУ ЗЕМЛІ В УКРАЇНІ	400
Зеленський І.О. ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ РИНКУ НЕРУХОМОСТІ В УКРАЇНІ	402
Кость А.Л. СУТНІСТЬ ОЦІНОЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК СУСПІЛЬНОГО ЯВИЩА	405
Котик А.Я. ОЦІНКА НЕРУХОМОСТІ ТА ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЇЇ РИНКОВОЇ ВАРТОСТІ	407
Мазурець А.В. СУЧАСНІ МЕТОДИ МАСОВОЇ ОЦІНКИ ЗЕМЕЛЬ НЕСІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ	409
Макар Н.М. ОСОБЛИВОСТІ ЦІНОУТВОРЕННЯ НА ОБ'ЄКТИ ЖИТЛОВОЇ НЕРУХОМОСТІ	412
Марчук Т.М., Каменюк М.Т. ПРАВОВІ АСПЕКТИ ЗДІЙСНЕННЯ ГРОШОВОЇ ОЦІНКИ ЗЕМЕЛЬ НАСЕЛЕНИХ ПУНКТІВ В УКРАЇНІ	413
Нагорнюк Ю.Ю. МЕТОДИ ВИЗНАЧЕННЯ ВАРТОСТІ АВТОТРАНСПОРТНОГО ЗАСОБУ	416
Огородник В.О., Каптур В.Ю. СКЛАДНОЩІ ПРИ ВАРТІСНІЙ ОЦІНЦІ ПІДПРИЄМСТВ-СТАРТАПІВ	418
Павлич В.О. НЕРУХОМЕ МАЙНО ЯК ОБ'ЄКТ ОЦІНКИ	419
Паламарчук І.А. ІНВЕНТАРИЗАЦІЯ ЯК ЗАСІБ ЗБЕРЕЖЕННЯ ДЕРЖАВНОГО МАЙНА В БЮДЖЕТНІЙ УСТАНОВІ	421
Перебзяк М.М. ОРГАНІЗАЦІЙНІ УМОВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ НЕРУХОМОСТІ	423
Солоненко О.А. ОСОБЛИВОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ ЕКСПЕРТНОЇ ОЦІНКИ ЗЕМЛІ В УКРАЇНІ	425
Стратуца В.А. ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕДУРИ ПРОВЕДЕННЯ ЕКСПЕРТНОЇ ГРОШОВОЇ ОЦІНКИ ЗЕМЕЛЬНИХ ДІЛЯНОК В УКРАЇНІ	427
Шевчук С.В. ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ УСТАТКУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ	430

СЕКЦІЯ 1 РОЗВИТОК ФІНАНСОВОГО РИНКУ В УМОВАХ СТРУКТУРНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

*Анастасія Гінкул, студентка 3 курсу
ДВНЗ «Одеський торговельно-економічний інститут КНТЕУ», м. Одеса
Науковий керівник: Малікова І.П., ст. викладач*

ІНФЛЯЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В УКРАЇНІ

Однією із найважливіших проблем багатьох країн світу, насамперед тих, що переходять до ринкової економіки, є інфляція.

Інфляція – це знецінення грошей, спричинене диспропорціями в суспільному виробництві й порушенням законів грошового обігу, яке виявляється у стійкому зростанні цін на товари і послуги [1, с.221].

Інфляція в Україні зумовлена багатьма причинами, найбільш значущими з яких є:

1. Грошова емісія, викликана потребою держави в додаткових грошах.
2. Монополія компаній в певних галузях.

Причини інфляції в Україні також скриваються у відсталості галузей, які відносяться до споживчого сектору. Це розглядається економістами як деформація структури народного господарства [2].

Таблиця 1

**Динаміка індексів інфляції споживчих цін в Україні
за 2012-2017 роки [3]**

Роки/ місяці	Січень	Лютий	Березень	Квітень	Травень	Червень	Липень	Серпень	Вересень	Жовтень	Листопад	Грудень	У цілому за рік
2012	100,2	100,2	100,3	100,0	99,7	99,7	99,8	99,7	100,1	100,0	99,9	100,2	99,8
2013	100,2	99,9	100,0	100,0	100,1	100,0	99,9	99,3	100,0	100,4	100,2	100,5	100,5
2014	100,2	100,6	102,2	103,3	103,8	101,0	100,4	100,8	102,9	102,4	101,9	103,0	124,9
2015	103,1	105,3	110,8	114,0	102,2	100,4	99,0	99,2	102,3	98,7	102,0	100,7	143,3
2016	100,9	99,6	101,0	103,5	100,1	99,8	99,9	99,7	101,8	102,8	101,8	100,9	112,4
2017	101,1	101,0	101,8	100,9	101,3	101,6	100,0	99,9	102,0				110,2

Аналізуючи дані таблиці можна простежити, що в період з 2014 по 2015 роки інфляція мала зростаючу тенденцію, але починаючи з 2016 року, рівень інфляції поступово почав знижуватися, що і продовжується по сьогодні.

Для порівняння: у 2015 році Україна «посіла» друге місце антирейтингу за рівнем інфляції. На той час такий рівень становив майже 50 %. Порівнюючи ці дані з теперішніми та прогнозованими на найближчий період, можна з точністю сказати що економічна ситуація в країні стабілізується [4].

Інфляція відхилиться від центральної точки цільового діапазону, як і прогнозувалося раніше, лише у поточному році – на кінець року інфляція становитиме 9,1 % переважно внаслідок зростання внутрішнього попиту та виробничих витрат, що зумовлено двократним підвищенням мінімальної заробітної

плати на початку року. Зокрема, базова інфляція зросте до 6,5 %, а зростання цін на сирі продукти – прискориться до 7,8 %.

Приватне споживання, яке зросло цього року на 4,9%, стало головним драйвером економічного росту у 2017 році. Це відбулося за рахунок суттєвого підвищення реальної заробітної плати (у т. ч. за рахунок двократного збільшення мінімальної заробітної плати) та поліпшення споживчих настроїв населення.

Зокрема, у 2017 році зростання економіки уповільнилося до 1,9% через падіння виробництва в окремих галузях промисловості внаслідок припинення переміщення вантажів через лінію зіткнення у межах Донецької та Луганської областей та захоплення підприємств, що розташовані на непідконтрольних територіях [3].

Інфляція в Україні в 2018 році стабілізується за рахунок економічного зростання. Міністерство фінансів наголошує що обмеження або припинення постачання товарів на схід України суттєво не вплине на загальний рівень інфляції. Найбільшого впливу завдасть заміна сировини. Через унеможливлення постачання з окупованої території деяких необхідних ресурсів, підприємства вимушені перейти на використання імпоротної сировини, що неабияк вплине на формування цін на продукцію [4].

У 2018 - 2019 роках зростання ВВП прискориться до 3,2 % та 4,0 % відповідно. Насамперед цьому сприятимуть подальше підвищення споживчого та інвестиційного попиту високими темпами. Також прискоряться темпи економічного зростання за рахунок експорту. Стабілізація на міжнародному ринку торгівлі дозволить нарощувати інвестиції підприємствам, які орієнтовані на експортну торгівлю. Проте повністю задовольнити потреби українців не вдасться, адже на внутрішньому ринку все ж таки переважають імпортні товари та пропозиції.

У середньому, ціни на споживчому ринку у 2018 році зростуть на 5 %, зокрема:

- на продукти харчування (м'ясо, молочні та зернові продукти, овочі, товари бакалійної групи, тощо) – на 3 %;
- на підакцизні товари – на 5 %;
- тарифи на житлово-комунальні послуги – на 4 %;
- на паливно-мастильні – на 3,1 %;
- послуги зв'язку (зокрема поштові послуги) – на 3,5 % [2].

Національний банк вважає недоцільним коригувати індекс інфляції в 2018 році за рахунок монетарної політики. Пояснюється така відмова можливістю гальмування росту економіки та необґрунтованого збільшення інфляційного відсотку в майбутньому.

Нова пенсійна реформа також не стане фактором зростання індексу інфляції, адже кошти, спрямовані на підвищення пенсій забезпечені економічними показниками. Можливе несуттєве зростання інфляції пояснюється збільшенням кількості платоспроможних українців. У разі, якщо зростання все ж таки відбудеться, воно відразу ж перекриється необхідним товаром або послугами [4].

Провідні економісти вважають, що прогнози інфляції в Україні на 2018 рік можна вважати доцільними та успішними. На їх думку, рівень інфляції, що коливається в межах 10 %, означає адаптацію платіжної спроможності громадян до нинішніх умов. Подібні фактори вплинуть на формування нових заробітних плат на рівні 5 – 8 тисяч гривень. Останній фактор відіграє велику роль у детінізації підприємств та прирівняні умов праці населення у цілому. В свою чергу, легальні робочі місця та прозорість ведення обліку на підприємствах покращать загальне економічне становище в країні.

Експерти зазначають про можливість змін прогнозу «в гіршу сторону». Таке погіршення можливо у разі настання однієї із ситуацій:

- відмова співпраці з боку МВФ;
- погіршення ситуації на сході країни;
- перевибори до ВР.

Також, на думку експертів, повна стабілізація в Україні настане вже за 2-3 роки. Головною передумовою розвитку країни залишається позитивна динаміка економічного зростання [2].

Список використаних джерел:

1. Стойко О. Я. Фінанси: Навч. посібник. / О. Я. Стойко. – К.: Алерта, 2014. – 432 с.
2. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://minfin.com.ua/ua/>
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.bank.gov.ua/>

*Анастасія Горденко, студентка 4 курсу
Університет митної справи та фінансів, м. Дніпро
Науковий керівник: Дудчик О.Ю., к.е.н., доцент*

РЕФОРМИ ЗАРАДИ РЕФОРМ ЧИ ЗА ДЛЯ ІНВЕСТИРІВ?

Особливе місце в системі сучасного економічного простору займає міжнародна інвестиційна діяльність. В теорії, гідний рівень соціально-економічного розвитку країн з трансформованою економікою неможливий без фінансових вкладень у неї зарубіжних інвесторів.

Що ж маємо на практиці?

1. У рейтингу легкості ведення бізнесу Всесвітнього банку Doing Business 2017 Україна піднялася з 83-го на 80-е місце серед 190 країн.[1]

2. Уряд України провів ряд нововведень у законах на користь іноземних інвесторів щодо покращення легкості ведення бізнесу та його податкового регулювання. Деякі з них [2]:

– Закон «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо оподаткування доходів нерезидентів-інвесторів у цінні папери».

– Угода між Україною та Турцією про взаємне сприяння та захист інвестицій.

– Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо покращення інвестиційного клімату в Україні».

– Для підвищення захисту іноземних інвестицій Законом України від 16.03.2000 № 1547 ратифікована Вашингтонська Конвенція 1965 року про порядок вирішення інвестиційних спорів між державами та іноземними особами.

– Підписано та ратифіковано Верховною Радою України міжурядові угоди про сприяння та взаємний захист інвестицій з більше ніж 70 країнами світу.

– 31.05.2016 прийнято Закон України № 1390-VIII «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо скасування обов'язковості державної реєстрації іноземних інвестицій».

– 23.05.2017 Верховною Радою України прийнято Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо усунення бар'єрів для залучення іноземних інвестицій».

– 26.05.2017 Перший віце-прем'єр-міністр – Міністр економічного розвитку і торгівлі України Степан Кубів у Відні підписав Угоду про заохочення та захист інвестицій між Україною та Фондом Міжнародного розвитку ОПЕК.

3. За даними дослідної групи Institutional Investor Україна очолила список ЕМЕА для потенційних інвесторів. За результатами проведеного опитування 32% інвесторів (в більшій частці Росія та Західна Європа) розглядають Україну як першу країну для укладання потенційних угод. [3]

Разом з позитивними змінами у рейтингах та законах спостерігаються і негативні моменти:

1. За даними Державної служби статистики обсяг іноземних капітальних інвестицій в Україну за 6 місяців 2017 року склав 2343,8 млн. грн., що в 1,9 рази менше, ніж за аналогічний період 2016 року.

2. Ріст ВВП у I кварталі 2017 року порівняно з аналогічним періодом 2016 року збільшився на 2,5%, а у II кварталі 2017 року зменшився до 2,3%. Порівняно з IV кварталом 2016 року темп росту ВВП сповільнився в 2 рази. Одночасно з цим НБУ переоцінив прогноз росту реального ВВП України на 2017 рік і знизив даний показник до 1,8%. [4]

3. Як і раніше головними причинами не інвестувати в Україну для іноземців залишаються:

- значна корупція
- слабка судова система
- відсутність земельної реформи.

Про покращення тих факторів, стан яких негативно впливає на рішення іноземних інвесторів ще зарано говорити. Судова реформа тільки розпочалася і буде тривати як мінімум 2 роки до видимих змін. За нею настане, як очікується, і знищення корупції.

Тож, реформи тривають, інвестиційний клімат за результатами всесвітніх рейтингів у країні покращується. Але головним показником результату усіх змін буде приплив іноземних інвестицій який зараз, на жаль, не спостерігається.

Список використаних джерел:

1. Doing Business 2017 [Електронний ресурс] Режим доступу : <http://www.doingbusiness.org/>
2. [Електронний ресурс] Режим доступу : <http://w1.c1.rada.gov.ua>
3. [Електронний ресурс] Режим доступу : <http://www.institutionalinvestor.com>
4. [Електронний ресурс] Режим доступу : <https://www.segodnya.ua>

*Зоряна Гречанюк, Анастасія Пикава, студентки 3 курсу
Вінницький технічний коледж, м. Вінниця
Науковий керівник: Сіташ Т.Д., к.е.н.*

РЕФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

В умовах розвитку ринкової економіки України та процесів євроінтеграції виникає потреба перегляду особливостей функціонування податкової системи держави. Адже за допомогою оподаткування вирішуються питання формування не лише доходів бюджету, а й впливу на економіку та основні макроекономічні процеси в країні.

Реформування податкової системи являє собою досить тривалий та поетапний процес її трансформації, який дозволить зменшити кількість податків та зборів, забезпечити прозорість їх справляння, оптимізувати систему адміністрування, зменшити тінізацію економіки, а також спростити систему оподаткування загалом.

Теоретичні та практичні аспекти реформування податкової системи держави висвітлено у працях багатьох вітчизняних науковців таких як: А.В. Гречко, В.Г. Баранова, В.І. Довгалюк, О.М. Десятнюк, Б.В. Іванов, Н.М. Ногінова, Л.О. Миргородський, М.А. Козоріз, А.І. Крисоватий, С.І. Юрій та ін. Однак враховуючи цінність праць вчених тема роботи стосовно реформування податкової системи є досить дискусійною, що обумовлює її вибір та актуальність.

Взявши курс на євроінтеграцію, Україна зобов'язалась поступово здійснювати життєво-необхідне реформування держави з метою приведення її у відповідність із загальноприйнятими стандартами Європейського Союзу, що не оминуло і сферу оподаткування нашої країни. Підходів до трактування сутності податкової системи є чимало. Так, на думку Л.О. Миргородської, податкова система – це сукупність встановлених у країні податків, які взаємопов'язані між собою, органічно доповнюють один одного, не заходять у суперечність із системою в цілому та іншими її елементами [5, с. 135].

Науковець В.Г. Баранова трактує податкову систему як сукупність встановлених у країні податків, зборів і платежів; принципів та методів їх встановлення, зміни чи скасування дій, що забезпечують їх сплату, контроль та відповідальність за порушення податкового законодавства [5, с. 136].

Податковий кодекс України у ст. 6, п. 6.3. характеризує податкову систему як сукупність загальнодержавних та місцевих податків і зборів, що справляються в установленому ПКУ порядку [1].

Вважаємо, що податкова система – це складна і багатогранна структура, значення якої для держави є надважливе, оскільки податки – основне джерело наповнення бюджету. Крім того, як і будь-яка структура, вона базується на конкретних засадах (принципах) функціонування. Одним із перших, хто визначив і обґрунтував принципи, на яких повинна базуватися ефективна податкова система, був – Адам Сміт. Його ідеї полягають у наступному:

- сплачувати податки мають всі громадяни, кожний – відповідно до свого доходу;
- податок варто точно визначати, а не змінювати довільно;
- усякий податок має стягуватися в такий час і спосіб, що є найменш обтяжливим для платників;
- податок установлювати за принципами справедливості.

Враховуючи його думку, ідеальна податкова система підлаштовуватиметься під платника податків, буде рівномірно й мінімально обкладати всіх платників податків податковим навантаженням, тобто, щоб їхня співпраця була взаємовигідною. Визначення принципів оподаткування було предметом пошуків науковців та практиків фактично з моменту виникнення податків, так як вони реалізуються через конкретні прояви, що характеризують цей специфічний механізм.

Сучасний стан податкової системи продовжує зберігати негативні явища, стосовно переплати податків, затримку із відшкодування ПДВ, значний рівень тіньової економіки, що пов'язано з значним навантаженням на фонд оплати праці, також спостерігається складна та недосить прозора система адміністрування податків, ухилення від

оподаткування, значна кількість податкових пільг, що спричиняє недоотримання коштів до бюджетів усіх рівнів та зниження рівня соціальних стандартів.

Зазначені недоліки, свідчать, що податкова система України характеризується неактуальними підходами відносно справляння податків, і не в змозі відповідати сучасним вимогам суспільства, а в деякій мірі, частково викликає деструктивний ефект економіки держави, тому доцільно визначити, та реалізувати зміни. На нашу думку, єдиним логічним варіантом усунення окреслених проблем є вироблення й впровадження низки основних рішень стосовно подальшого реформування податкової системи.

Прийняття Податкового кодексу в Україні (01.01.2011р.) дещо покращило становище у сфері оподаткування, так як започатковано реформування податкової системи, здійснено формування цілісної законодавчої бази, визначено регулювання відносин, що виникають при справлянні податків і зборів, зокрема окреслено платників, їх права та обов'язки, компетенцію контролюючих органів під час здійснення контролю, а також відповідальність за порушення податкового законодавства.

Відповідно, ключовим завданням податкового реформування як однієї з найважливіших умов функціонування ефективної податкової системи є:

- значне зниження і вирівнювання податкового тягаря;
- спрощеної системи оподаткування;
- посилення податкового контролю за рівнем витрат виробництва;
- мінімізація витрат виконання й адміністрування податкового законодавства;
- зниження ставок податків.

Таким чином, основними напрямками податкової реформи в Україні мають бути:

- побудова стабільної, зрозумілої і цілісної податкової системи з метою визначення збалансованих підходів до фінансового перерозподілу в межах країни й обґрунтування норм оподаткування;
- послаблення податкового тиску та спрощення податкової системи шляхом скасування неефективних податків;
- розв'язання ряду проблем, пов'язаних зі стягненням податків і контролем за дотриманням податкового законодавства;
- зниження податкового тиску до теоретично допустимого рівня та забезпечення стабільності податкового законодавства.

Узагальнюючи, можна констатувати, що реформування чинної податкової системи має відбуватися у напрямі створення сприятливих податкових умов для вітчизняних товаровиробників, стимулювання вкладення коштів в інвестиційні програми.

Список використаних джерел:

1. Податковий кодекс України від 23.02.2012 №4453-VI (4453-17) [Електронний ресурс] // <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
2. Безкресна А.В. Перспективи розвитку податкової системи: зарубіжний досвід / А.В. Безкресна // Формування ринкових відносин в Україні. – (80)2016. – №1 – С. 21-27.
3. Гречко А.В. Перспективи реформування податкової системи України в умовах євроінтеграції / А. Гречко // Проблеми економіки. – №3. – 2014. – С. 60–70.
4. Ногінова Н.М. Необхідність реформування податкової політики України в умовах євроінтеграції / Н.М. Ногінова // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: збірник наукових праць; ред. кол.: І.Д. Пасічник, 2014. – Випуск 25. – С.141–145.
5. Податкова система: Навчальний посібник / В.Г.Баранова, О.Ю. Дубовик, В.П. Хомутенко та ін.; за ред. В.Г. Баранової. – Одеса: ВМВ, 2014. – 344 с.

*Христина Грига, студентка 4 курсу
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород
Науковий керівник: Сочка К.А., ст. викладач*

СТАН ФІНАНСУВАННЯ ОСВІТИ В УМОВАХ ЇЇ РЕФОРМУВАННЯ

Освіта – основа інтелектуального, культурного, духовного, соціального, економічного розвитку суспільства і держави. Метою освіти є всебічний розвиток людини як особистості та найвищої цінності суспільства, розвиток її талантів, розумових і фізичних здібностей, виховання високих моральних якостей, підвищення освітнього рівня народу, забезпечення народного господарства кваліфікованими фахівцями [2, с.218].

Право на одержання освіти є одним з базових прав особи, яке гарантується основним законом держави – Конституцією. Саме тому, держава забезпечує фінансування закладів освіти за рахунок коштів державного і місцевих бюджетів залежно від ланки сфери освіти. Потрібно наголосити, що незважаючи на зростання бюджетних обсягів фінансування закладів освіти, в останні роки є стійка тенденція до збільшення власних надходжень бюджетних закладів освіти (тобто за рахунок платних послуг, оренди власності тощо).

Освіта становить стратегічний резерв розвитку окремої людини, суспільства, держави. Вона є одним з факторів розвитку національної економіки та сприяння її інтеграції в світову спільноту. Тому, достатнє та ефективне фінансування освітньої сфери є необхідною передумовою досягнення її високого рівня.

Потреба реформувати освіту в Україні зумовлена тим, що, ми відстаємо від розвинених країн за її якістю і внеском науково-технічного прогресу в економічне зростання. Згідно з рейтингом глобальної конкурентоспроможності ВЕФ 2015/16 рр. Україна посіла високе місце — 14-те серед 144 країн — за кількістю осіб, які здобувають вищу освіту. Проте за показниками її якості, взаємозв'язку між освітніми закладами та бізнесом, впровадження інноваційних технологій у виробництво, здобутків академічних, зокрема гуманітарних, наук Україна перебуває на досить низьких позиціях. У той час як Міністерство фінансів у межах заходів із консолідації державних фінансів розглядало варіант відмовитися від виплати стипендій, проект концепції Міністерства освіти і науки запропонував, навпаки, збільшити видатки на освіту до 7% ВВП. Тому основне питання на сьогодні — як перерозподілити мізерні бюджетні ресурси, підвищивши ефективність їх використання [1].

На думку першого заступника голови Комітету з питань науки і освіти Олександра Співаковського, «до причин, що негативно впливають на розвиток системи освіти в Україні, насамперед відносять недостатній рівень фінансування освітньої галузі та неефективне використання наявних ресурсів, недосконале правове забезпечення, застарілу матеріально-технічну базу, високу вартість кредитування, несприятливий інвестиційний клімат, відтік мізків закордон тощо. За його словами, «у 2016 році бюджетна забезпеченість одного учня в Україні складає близько 9,3-10 тисяч гривень, що у доларовому еквіваленті відповідає майже 350-400 доларів США, тоді як у Європі цей показник становить 6,8 тисяч євро».

Упродовж останніх років на освіту Україна витрачає з бюджету різних рівнів, включно із спеціальними фондами, які наповнюються платежами юридичних та

фізичних осіб, приблизно 5,3% валового внутрішнього продукту, а видатки на освіту з Державного бюджету не перевищують 3% ВВП [4].

Показник виконання річного плану видатків на освіту протягом 2014-2016 рр. становив 90,3 %. Частка видатків на освіту, при порівнянні з показниками минулих років, з Державного бюджету постійно збільшується протягом досліджуваного періоду, а видатки місцевих бюджетів змінюються неоднозначно. Приріст в абсолютному значенні спостерігається за більшістю видатків. Зокрема, обсяг видатків на освіту в 2015 році збільшився на 1,5 млрд. грн. порівняно з 2014 роком, та збільшився в 2016 році на 4,6 млрд. грн. порівняно з 2015 роком. Тобто, бачимо чітку тенденцію до зростання видатків на фінансування освітньої сфери [5].

Відповідно до Закону України «Про освіту» фінансування освітньої діяльності з Державного бюджету може здійснюватися шляхом надання освітніх субвенцій [3].

Заробітна плата українських освітян є найнижчою у Європі. Ставка заробітної плати вчителя найвищої кваліфікації ледь перевищує 100 доларів. Асигнування в таких обсягах забезпечують лише 40% потреби на оплату праці, часткове фінансування навчальних закладів за житлово-комунальні послуги, оплата за які у ВНЗ здійснюється виключно за рахунок власних коштів [4].

6 жовтня 2016 року Верховна Рада проголосувала у першому читанні проект закону «Про освіту», який розроблявся майже три роки. На думку, О. Співаковського, однією із основних загроз реформування освіти, передбаченого законопроектом, можна вважати відсутність механізму фінансового забезпечення – згідно з експертним висновком Міністерства освіти і науки для цього необхідно передбачити додаткове фінансування у розмірі 36 млрд. грн у 2017 році та 66 млрд. грн у 2018 році, а за розрахунками Міністерства фінансів – 44,1 млрд. грн та 55,3 млрд. грн. відповідно [4].

Прийнятий 05.09.17 закон «Про освіту» передбачає, що держава забезпечує бюджетні асигнування на освіту в розмірі, не меншому 7% валового внутрішнього продукту (у попередньому законі про освіту було 10%). Основні пункти витрат на освіту: збільшення заробітної плати вчителям; запровадження 12-річної програми для здобуття повної загальної середньої освіти; проходження педагогічними працівниками державної сертифікації; проведення зовнішнього незалежного оцінювання знань випускників по завершенню базової середньої освіти (додатково до вже діючого зовнішнього оцінювання знань по завершенню повної загальної середньої освіти); безкоштовне підвезення до місць навчання і додому дітей, які проживають у сільській місцевості і потребують підвезення; забезпечення гуртожитками учнів загальноосвітніх навчальних закладів, які навчаються не за місцем проживання [6].

Важливо зазначити, що мовні положення згадуваного вище закону (ст. 7 щодо мови освіти в Україні) викликали занепокоєння Польщі, Румунії, Угорщини, Греції, Болгарії. 28 вересня міністр закордонних справ України направив ст. 7 закону "Про освіту" на розгляд Венеціанської комісії.

Отже, забезпечення розвитку та підтримка на належному рівні освітньої сфери є одним з важливих завдань соціальної політики держави. В Україні відбувається реформування освіти з метою досягнення більш якісного рівня освітніх послуг та гідного забезпечення працівників цієї сфери. Проте таке реформування потребує значних коштів з обмеженого Державного бюджету, що є проблематичним питанням,

однак, відсутність системи освіти, що відповідає всім сучасним вимогам, кожного дня відкидає державу в розвитку ще на кілька років.

Список використаних джерел:

1. Башко В. Фінансування освіти: скільки, кому і як? / Дзеркало тижня [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://dt.ua/finances/finansuvannya-osviti-skilki-komu-i-yak-.html>
2. Бюджетна система. Навч. посіб. /Н.І. Климаш, К.В. Багацька, Н.І. Дем'яненко та ін. за заг. ред. Т.А. Говорушко. – Львів «Магнолія 2006», 2014. – 296 с.
3. Закон України «Про вищу освіту» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2145-19/page>
4. Посипанко Д. Фінансування середньої освіти: проблеми та перспективи / Європейський діалог [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dialog.lviv.ua/finansuvannya-serednoyi-osviti-problemi-ta-perspektivi/>
5. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2016 рік / [В. В. Зубенко, І. В. Самчинська, А. Ю. Рудик та ін.] ; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-П) впровадження», USAID. – К., 2017. – 90 с.
6. Ткачук Я. Нові стандарти освіти в Україні: що змінить реформа [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://24tv.ua/>

*Оксана Григор'єва, студентка 4 курсу
ЗВНЗ «Запорізький національний університет», м. Запоріжжя
Науковий керівник: Саєнко О.Р., к.е.н., доцент*

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ

У науковій літературі нематеріальні активи визначаються як активи, які не мають матеріально-речової форми, але приносять підприємству додатковий прибуток або створюють умови для його отримання. Згідно Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи» нематеріальний актив – це немонетарний актив, який не має матеріальної форми та може бути ідентифікований [1].

Тлумачення сутності нематеріального активу на законодавчому рівні має розбіжності і не дає вичерпного визначення даної категорії в економічній літературі питання щодо сутності нематеріальних активів також не мають ґрунтового висвітлення, а саме: недостатнє дослідження економічної сутності нематеріальних актив, недостатня розробленість наукової класифікації відсутність методики обліку окремих операцій з нематеріальними активами, невирішеність питань організації носіїв інформації, поділу на балансовий і позабалансовий облік, амортизаційної політики, також не знайшли свого належного висвітлення і питання аналізу нематеріальних активів.

На думку І.АБігдан і Д.Д.Сушко, нематеріальні активи строк корисного використання яких менше одного року доцільно відображати у балансі у складі оборотних активів, як швидкозношувані нематеріальні активи це дозволить забезпечити більш точну облікову інформацію, виокремивши окрему групу активів, що використовуються підприємством, та збільшити вартість активів підприємства в цілому за звітний період [2].

Нематеріальні активи повинні бути розподілені на дві групи:

- 1) нематеріальні активи, які прямо пов'язані з обсягом виробництва;
- 2) нематеріальні активи, які прямо не пов'язані з обсягом виробництва.

До першої групи можна віднести такі нематеріальні активи: винаходи; сорти рослин; породи тварин; комерційні таємниці; комп'ютерні програми та інші. Ці нематеріальні активи повинні амортизуватись згідно з терміном використання або згідно з обсягами виробництва.

До другої групи можна віднести такі нематеріальні активи: комерційні (фірмові) назви; літературні та художні твори; торговельні марки; фонограми; промислові зразки та інші. Вони можуть використовуватися доти, доки від них є економічна вигода.

Потенційні інвестори і партнери, оцінюючи українські підприємства, все більше уваги звертають саме на вартість нематеріальних активів. Однак існують певні обмеження щодо оцінки і визначення окремих видів нематеріальних активів (зокрема людський, технологічний (структурний), клієнтський капітал) [2].

Підводячи підсумок, зазначимо, що облік нематеріальних активів – проблема, яка досить важлива в практиці роботи підприємств. Вона пов'язана передусім з питаннями класифікації нематеріальних активів та їх оцінки.

Розглянувши сутність нематеріальних активів можна відзначити, що вони є одними із вагомих активів підприємства, які являють собою різні права, що дають можливість власнику здійснювати підприємницьку діяльність.

Отже, проблеми обліку нематеріальних активів є досить актуальними на сьогодні, які потребують вдосконалення та вирішення на законодавчому рівні.

Список використаних джерел:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи»: затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31 березня 1999 р. № 87, зі змінами і доповненнями. – К. : КНТ, 2010. – 320 с
2. Сушко Д.Д. Проблеми бухгалтерського обліку нематеріальних активів у частині їх визнання та класифікації Д.Д. Сушко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – №10. – С. 163-166

Анастасія Громова, асистент

Ірина Паламарчук, студентка

ДВНЗ «Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ», м. Вінниця

ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ОСНОВА ЇХ УСПІШНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ

У сучасних економічних умовах відбуваються регулярні зміни як у законодавстві, так і на фінансових ринках, посилюється внутрішня та зовнішня конкуренція. Вітчизняні підприємства втрачають свої позиції та опиняються на межі банкрутства за рахунок необдуманого фінансово-господарської політики і переважно управління на короткострокову перспективу. Щоб підприємство ефективно функціонувало і приносило прибуток потрібно, перш за все, правильно оцінювати не лише фінансовий стан власного підприємства, а й потенційних його конкурентів. Від точної та раціональної оцінки фінансового стану підприємства залежить його фінансове благополуччя, фінансова стійкість, стабільність та конкурентоспроможність на сучасному ринку економіки.

Низка наукових досліджень стосуються проблеми оцінки фінансового стану підприємства. Дану проблематику розкривали праці таких науковців як: Безбородова

Т. В. [2], Бланк І. А., Білик Л. Д., Аверіна М. Ю. [1], Шеремет А. Д., Покропивний С. Ф., Савицька Г. В., Савчук В. П., Приходько Н. І. та інші.

Метою даного дослідження є оцінка фінансового стану підприємства, як необхідна умова його успішного функціонування.

Фінансовий стан підприємства – це економічна категорія, що визначає реальну фінансову спроможність підприємства забезпечувати фінансування поточної діяльності, певний рівень саморозвитку підприємства, та погашення зобов'язань перед суб'єктами господарювання [3, с. 215]. Головним завданням оцінки фінансового стану є своєчасне виявлення і запобігання появі ризиків у фінансовій діяльності, знаходження резервів для підтримки фінансової стійкості і платоспроможності підприємства [5, с. 188].

В ринкових умовах господарювання підприємствам необхідно докладати максимум зусиль, щоб бути прибутковими, платоспроможними, зберегти конкурентоспроможність та не допустити банкрутства. Тому, основними завданнями оцінки фінансового стану підприємства є:

- дослідження рентабельності та фінансової стійкості підприємств;
- об'єктивна оцінка динаміки та стану ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості підприємства;
- забезпечення підприємства власними оборотними коштами;
- дослідження ефективності використання майна (капіталу) підприємства;
- визначення ефективності використання фінансових ресурсів підприємства;
- проведення загальної оцінки становища підприємства на фінансовому ринку та кількісної оцінки його конкурентоспроможності [2, с. 3].

Пристаюваючись до нових умов господарювання, промислові підприємства стикаються зі значними фінансовими труднощами через неправильний перерозподіл коштів і джерел їхнього утворення. У зв'язку з цим постає питання про створення єдиної методики оцінки їх фінансового стану, як основи подальшого ефективного функціонування. Показники оцінки фінансового стану підприємства мають бути такими, щоб оцінити ступінь надійності підприємства, виявити усі наявні проблеми та зробити висновки про його платоспроможність. При оцінці фінансового стану підприємства використовують такі основні групи показників:

- показники майнового стану – демонструють тенденції зміни структури фінансових ресурсів підприємства за певний період;
- показники ліквідності – зменшення значення яких може вказувати про погіршення ситуації стосовно забезпечення підприємства оборотними коштами і про необхідність застосування відповідних заходів для управління ними;
- показники фінансової стійкості – відображають частку власного капіталу в загальній сумі фінансових засобів. Вони займають вагоме значення серед усіх інших показників, оскільки відображають інтенсивність використання позикових засобів, рівень довгострокової стійкості підприємства без позикових засобів та ступінь залежності підприємства від короткострокових зобов'язань;
- показники ділової активності – дозволяють зробити висновок про ефективність основної діяльності підприємства, що характеризується швидкістю обертання фінансових ресурсів підприємства;
- показники рентабельності – характеризують фінансові результати і ефективність діяльності підприємства в цілому [1, с. 96].

Комплексна оцінка фінансового стану підприємства передбачає визначення економічного потенціалу підприємства та його місце в конкурентних ринкових умовах, створює необхідну інформаційну базу для прийняття різноманітних управлінських та фінансових рішень, залучення інвестицій тощо [4, с. 384].

Отже, оцінка фінансового стану підприємства є надзвичайно важливим елементом ефективного функціонування підприємства, його управління і прийняття різноманітних господарських рішень. Оцінка фінансового стану дає якісну та кількісну інформацію про діяльність, яка необхідна для таких суб'єктів ринку, як інвестори, кредитори, постачальники матеріально-технічних ресурсів, державні органи управління, виробничі менеджери тощо та може попередити певні труднощі на підприємстві.

Список використаних джерел:

1. Аверіна М. Ю. Аналіз та оцінка фінансового стану підприємства / М. Ю. Аверіна // Актуальні проблеми економіки. – 2016. – № 9. – С. 92–100.
2. Безбородова Т. В. Сутність та необхідність оцінки фінансового стану / Т. В. Безбородова // Економіка. Управління. Інновації. – 2017. – № 1. – С. 1–7.
3. Косова Т. Д. Фінансовий аналіз: навч. посібник / Т. Д. Косова. – К.: Центр учбової літератури. – 2014. – 440 с.
4. Пітінова А. О. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства: сутність і необхідність / А. О. Пітінова // Молодіжний науковий вісник УАБС НБУ, Серія: Економічні науки. – 2016. – № 4. – С. 379–389.
5. Приходько Н. І. Поняття фінансового стану підприємства: деякі аспекти його визначення / Н. І. Приходько // Економічні науки: Облік і фінанси. – 2015. – № 8. С. 188–190.

Ірина Данилів, студентка 4 курсу

Національний університет «Львівська політехніка», м. Львів

Науковий керівник: Шкварчук Л.О., д.е.н., професор

РИНОК АКЦІЙ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Важливою складовою фінансового ринку та одним із засобів забезпечення ефективного функціонування всіх галузей економіки у сучасних умовах є фондовий ринок. На ринку цінних паперів акумулюється капітал для інвестицій в економіку шляхом придбання, володіння і вільного розпорядження цінними паперами.

За Законом України «Про цінні папери та фондовий ринок», акція – це іменний цінний папір, який посвідчує майнові права його власника (акціонера), що стосуються акціонерного товариства, включаючи право на отримання частини прибутку акціонерного товариства у вигляді дивідендів та право на отримання частини майна акціонерного товариства у разі його ліквідації, право на управління акціонерним товариством, а також немайнові права, передбачені Цивільним кодексом України та законом, що регулює питання створення, діяльності та припинення акціонерних товариств [1].

У 2016 році обсяг випуску акцій сягнув свого максимуму за останні п'ять років і становив 199,36 млрд грн. (рис.1). У четвертому кварталі 2016 року спостерігався найбільший обсяг зареєстрованих випусків акцій (149,09 млрд грн) [2]. Протягом січня-серпня 2017 року в Україні зареєстровано 79 випусків акцій на суму 104,36 млрд грн. Порівняно з аналогічним періодом 2016 року обсяг зареєстрованих випусків акцій збільшився на 62,85 млрд грн. За обсягом випуску акцій, які суттєво вплинули

на загальну структуру зареєстрованих випусків акцій протягом зазначеного періоду, зареєстровано наступним банками з метою збільшення статутного капіталу, зокрема: ПАТ "БАНК Кредит Дніпро" та ПАТ "Прокредит Банк".

Як зображено на рис.1, динаміка обсягу випуску акцій є прогресивною. Так, якщо у 2012 р. це значення досягнуло рівня 15,84 млрд грн, то станом на 2016 р. відбулося зростання майже у 13 разів і він становив 199,36 млрд грн. Аналізуючи динаміку обсягів випуску акцій в Україні протягом 2012-2016 рр., треба зазначити, що спостерігається загальна тенденція до зростання, але вона не має стабільного розвитку. Це зумовлено досить нестабільним економічним розвитком як України загалом, так і фондового ринку зокрема.

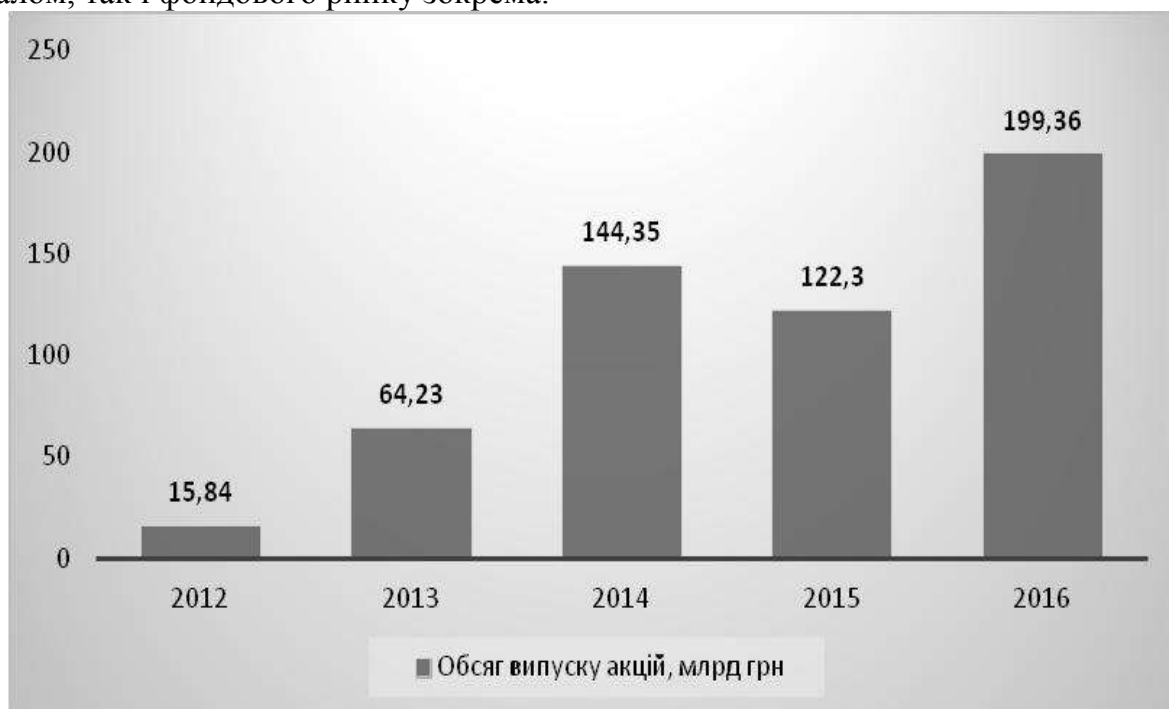


Рис. 1. Обсяг зареєстрованих НКЦПФР випусків акцій у 2012-2016 роках, млрд. грн

Найбільші обсяги випусків акцій, які зареєструвала НКЦПФР, належали емітентам, основними видами економічної діяльності яких були фінансова та страхова діяльність (194,41 млрд грн, або 97,51% від загального обсягу), а також переробна промисловість (4,34 млрд грн або 2,18%) (рис.2).

Найбільші обсяги зареєстрованих випусків акцій належали підприємствам, основним видом економічної діяльності яких було проведення операцій з нерухомим майном - 83,3% від загальної кількості. Друге місце за обсягом зареєстрованих акцій посідає сільське господарство, рибне та лісове господарство й становить 9,5%, а на третій позиції розмістилися підприємства, діяльність яких полягає у адміністративному та допоміжному обслуговуванні - 3,04% [2].

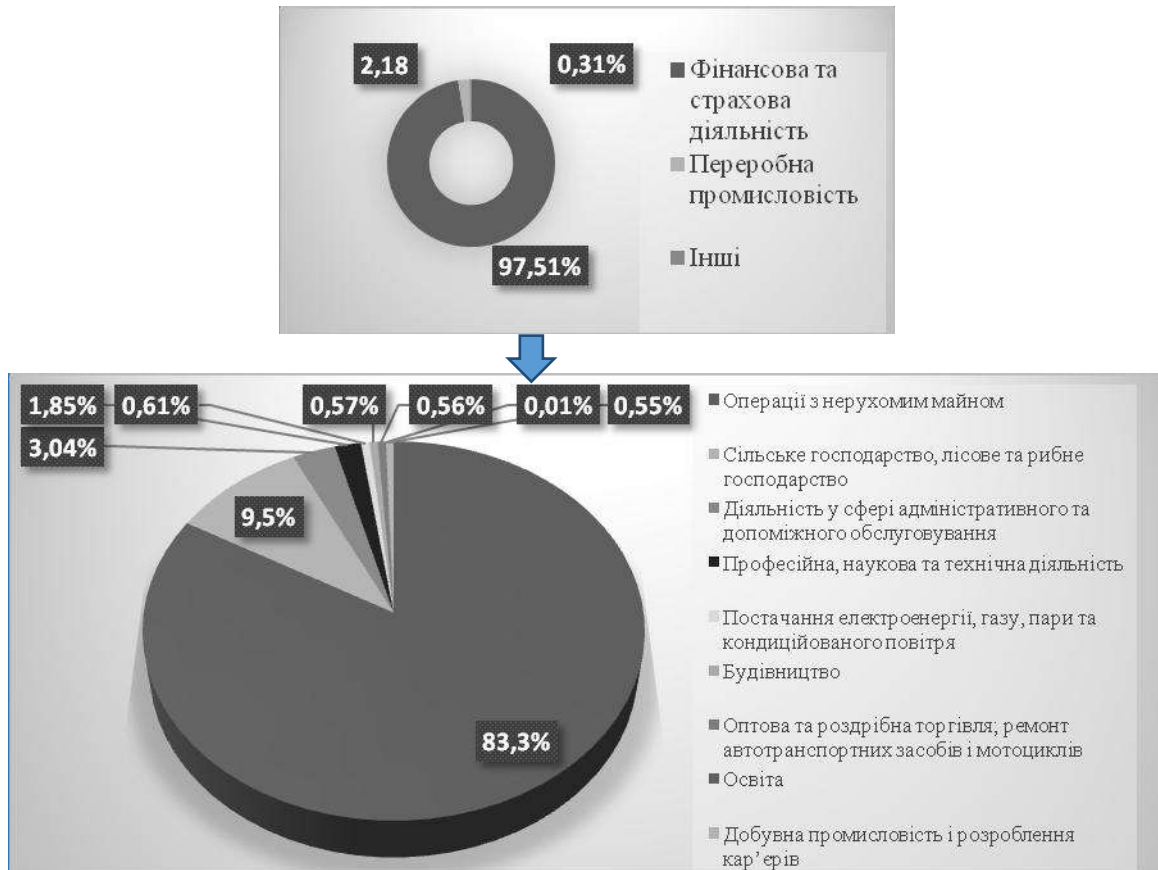


Рис. 2. Обсяг та кількість зареєстрованих НКЦПФР випусків акцій у 2016 році

На жаль, ринок акцій в Україні характеризується низкою проблем, які пов'язані із залученням та перерозподілом інвестиційних ресурсів для забезпечення стабільного економічного розвитку, низькою ліквідністю та капіталізацією та недостатнім законодавчим регулюванням. Позитивний розвиток ринку акцій в Україні можливий лише при збільшенні капіталізації, ліквідності та прозорості фондового ринку, удосконалення механізмів державного регулювання та захисту прав інвесторів тощо.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» № 3480-15, зміни і доповнення від 07.08.2011, Розділ II, стаття 6.1 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=3480-15>
2. Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку. Офіційний сайт. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ssmc.gov.ua/>

*Діана Дубей, студентка 2 курсу
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці
Науковий керівник: Бабінська О.В., к.е.н., доцент*

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

Актуальність теми. В умовах формування засад ринкової економіки в Україні все більшого значення набуває наявність ефективно організованого фінансового ринку, який є особливим і необхідним середовищем для успішного її функціонування, а

також розвитку соціальної сфери. Фінансовий ринок виник у результаті появи потреби в додатковій формі мобілізації коштів для фінансового забезпечення розвитку економіки держави, але крім того, він також є певним фінансовим барометром економіки, який ефективно працює при низьких темпах інфляції, стабільній законодавчій та нормативній базі, сприятливому політичному кліматі та певному балансі інтересів у суспільстві. Враховуючи незначний період функціонування, фінансовий ринок України порівняно із ринками економічно розвинутих країн має певні недоліки, які слід усунути, але для цього необхідно ретельно дослідити тенденції, що склалися у межах вітчизняного і міжнародного фінансового ринку. Формування ефективного фінансового ринку вимагає цілісного підходу та погоджених рішень щодо стратегії його розвитку [1].

Дослідженню проблеми розвитку фінансового ринку та його значення для економічного зростання країни приділяється значна увага як вітчизняними, так і зарубіжними вченими.

Ринок фінансових послуг – це сфера діяльності його учасників з метою надання і споживання певної фінансової послуги. На ринок фінансових послуг впливає багато факторів, як прямої так і побічної дії, економічного та неекономічного спрямування. Велике значення мають фактори неекономічного характеру, що впливають на ринок фінансових послуг і формують довіру до нього у населення — це: політика уряду, економічна культура і порядок у країні, схильність населення до заощаджень, недовіра фізичних осіб до суб'єктів господарювання, низький рівень розвитку ринкової інфраструктури тощо.

Становлення й розвиток ринку фінансових послуг є однією з передумов ефективного функціонування всіх сфер і ланок економіки країни. Сьогодні на ринку склалася низка тенденцій і напрямів розвитку, що суттєво впливають на якість і специфіку послуг фінансових установ. До них, зокрема, можна віднести домінування банківського сектора над усіма іншими на фінансовому ринку. Крім того, спостерігається тенденція до універсалізації фінансових установ, що збільшує конкуренцію й вимагає шукати нові напрями розвитку власного бізнесу. Особливо актуальною стає взаємодія фінансових установ, зокрема банків та страхових компаній, як найактивніших учасників фінансового ринку, здатних реально впливати на нього.

У 2014 році перед фінансовою системою постали нові виклики. Внутрішні та зовнішні шоки, а також ескалація конфлікту на сході країни негативно вплинули на розвиток економіки, знизили довіру та розбалансували фінансові ринки на початку 2015 року. Економічна активність скоротилася. Як наслідок знецінення національної грошової одиниці та зростання адміністративних цін, інфляція споживчих цін у 2015 році прискорилося [1]. На сьогодні для економіки країни характерні високий рівень доларизації, готівкових розрахунків та процентних ставок. Також проблема українського ринку фінансових послуг полягає у відсутності в нього фінансових ресурсів для забезпечення інвестиційного попиту з боку реального сектора економіки. Відповідно, вирішення цієї проблеми передбачає створення умов, які б давали змогу додатково залучити внутрішні фінансові ресурси, зокрема, заощадження населення та «тіньовий капітал» до інвестиційної діяльності, а також створити привабливі умови для іноземних інвесторів [3].

Ринок фінансових послуг залишається дуже фрагментарним з низькою капіталізацією через нестабільні умови ведення бізнесу, незахищеність права власності та низький рівень корпоративного управління. Крім того, подальший розвиток фінансового ринку стримують: • недосконалість ефективного механізму захисту прав споживачів та кредиторів; • низький рівень розвитку інституційних інвесторів; • обмеженість фінансових інструментів; • складність процедур реструктуризації; • недовіра та необізнаність роздрібного інвестора; • відсутність належних пруденційних вимог та регулювання ринку небанківських фінансових послуг; • недосконалість податкового законодавства; • обмеження валютного законодавства [5]. Для того, щоб досягти активного зростання в середньостроковому періоді, країні необхідно рішучо просуватися шляхом зміцнення макроекономічної та фінансової стабільності, а також запровадження широкомасштабних та амбіційних структурних реформ, які б забезпечили поліпшення бізнес-клімату, залучення більшого притоку інвестицій та підвищили конкурентоспроможність України. Здійснення ефективної монетарної та фінансової політики допоможе «заякорити» інфляційні очікування, а впровадження глибоких і комплексних фінансових та економічних реформ вирішити вкорінені проблеми, що занадто довго обтяжують перспективи розвитку країни [1].

Державна фінансова політика повинна бути спрямована на вдосконалення ринкового ціноутворення і на найбільш важливі для української економіки базові товари, забезпечення ефективності ринкової інфраструктури. У тому числі слід серйозну увагу приділити сегменту похідних фінансових інструментів фінансового ринку, підвищенню ефективності облікової системи, протидії спекулятивній практиці біржової торгівлі. Ефективне регулювання ринку деривативів потребує формування відповідних сучасних нормативно-правових засад, принципів, стандартів і технологій регулювання учасників. Слід формувати державну фінансову політику з конкретною метою підвищення емісійної активності корпоративного сектора економіки, насамперед ринку акцій, що створить передумови капіталізації вітчизняного виробничого сектора [2].

Фінансовий ринок в системі економічних відносин в Україні у процесі перерозподілу фінансових ресурсів виконує ті функції, які не може виконати жодна інша складова фінансової системи, здійснюючи при цьому значний вплив на її ефективність, стійкість та еластичність. Проведений аналіз дозволив сформулювати визначення фінансового ринку як сукупності економічних відносин з приводу перерозподілу тимчасово вільних фінансових ресурсів між населенням, домогосподарствами, суб'єктами господарювання та державою через систему фінансових інститутів на основі взаємодії попиту та пропозиції.

Список використаних джерел:

1. Андрушків Т. Банки як суб'єкти фінансових ринків України: роль і перспективи // Банківська справа. - 1998. - № 2. - С. 50-53
2. Бельський П., Другов О. Розвиток системи фінансових посередників України в умовах посилення глобалізаційних процесів // Вісник НБУ. - 2009. - № 12. - С. 30-33.
3. Комплексна програма розвитку фінансового ринку України на 2015- 2020 роки. - С. 4 -6.
4. Лютий І., Дрозд Н. Вплив держави на ринок фінансового капіталу України // Фінанси України. - 2010. - №8. - С. 63-72.
5. Чухно А. Сучасна фінансово-економічна криза: природа, шляхи і методи її подолання // Економіка України. - 2011. - №2. - С. 4-13.

*Руслана Задорожна, к. е. н., доцент
Білоцерківський національний економічний університет, м. Біла Церква*

ПЕРСПЕКТИВИ ТА ВИКЛИКИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО СЕКТОРУ В ЕПОХУ ЦИФРОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Стрімкий розвиток цифрових технологій останніх десятиріч змінив функціонування багатьох галузей та сфер діяльності. Не став винятком і фінансовий сектор як сукупність інституційних одиниць, котрі надають фінансові послуги, провадячи діяльність з фінансового посередництва, управління фінансовими ризиками, трансформації ліквідності чи допоміжної фінансової діяльності [1, с. 83].

Темпи змін в технологіях, що використовуються в фінансовому секторі, нарастають експоненційно: якщо перші банкомати були встановлені в кінці 1960-х років, то сьогодні наявність підключення до високошвидкісного Інтернету забезпечує проведення банківських операцій в online-режимі. Сучасні фінансові технології охоплюють широкий спектр інновацій, зокрема штучний інтелект, біометрію, криптографію, «хмарні» обчислення, технологію розподіленого реєстру блокчейн, котра забезпечує функціонування віртуальних валют на кшталт біткойну.

Використання новітніх фінансових технологій (скорочено «фінтех») є перспективним засобом боротьби на цьому традиційно висококонкурентному ринку. Відтак фінтех є привабливим напрямком інвестування коштів: за даними консалтингової компанії KPMG, сукупні глобальні інвестиції в фінансово-технологічні компанії зросли з 9 млрд. дол. в 2010 р. до понад 25 млрд. дол. в 2016 р., а їх капіталізація за десятиріччя після глобальної фінансової кризи зросла більш ніж вчетверо, випереджаючи темпи зростання решти компаній фінансового сектору [2, с. 27].

З іншого боку, нові технології можуть зменшити потребу в посередниках [3, с. 31], що створює загрозу для фінансових корпорацій. Для тих з них, котрі залишаться на ринку, актуалізується проблема зміни способу їх функціонування. Вагомим в майбутньому буде те, хто володіє даними про клієнтів і має до них доступ. Тому нині великі фінансові компанії вкладають значні кошти в отримання інформації про кредитоспроможність та історію операцій клієнтів, що уможливорює більшу «персоналізацію» пропонованих послуг – від здійснення платежів до надання консультацій з питань кредитування та інвестицій.

Іншим напрямком розвитку фінансового сектору може стати входження до нього нових учасників – соціальні мережі, великі роздрібні інтернет-магазини, постачальники інтернет-послуг накопичують все більше даних не лише про звички та вподобання своїх споживачів, але й про їх фінансовий стан та історію операцій. Ці нові учасники можуть як співпрацювати з уже існуючими постачальниками фінансових послуг, так і започатковувати власні бізнеси.

Соціальний аспект розвитку фінансових технологій передбачає їх вплив на полегшення доступу до фінансових послуг різних категорій населення, зокрема з невисокими доходами. Тісно пов'язаним з проблемою фінансової інклюзивності є питання підвищення фінансової грамотності населення, яким останнім часом опікується широке коло зацікавлених осіб – від недержавних організацій до центробанків країн.

Викликом для державних регуляторів фінансового ринку в сучасних умовах є необхідність адаптації вже існуючих регулятивних норм та розробки нових з метою зміцнення стабільності фінансових систем, попередження монополій, захисту споживачів, запобігання шахрайству, відмиванню грошей та фінансування тероризму.

Крім того, в умовах глобалізації навіть ретельно розроблений національний режим регулювання для підтримання ефективності потребує міжнародного співробітництва, позаяк технології не визнають кордонів: значна кількість фінансових послуг може «мігрувати» в юрисдикції з менш жорсткими режимами регулювання. Відтак складність завдання держрегуляторів полягає в тому, щоб використовувати переваги сучасних фінансових технологій та мінімізувати ризики, не подавляючи при цьому розвиток інновацій в фінансовій сфері.

Список використаних джерел:

1. Система национальных счетов 2008 / ООН [и др.]. – Нью-Йорк : ООН [и др.], 2012. – lxi, 764 с.
2. Манчини Гриффоли Т. Ставка на перемены. Новые технологии обещают изменить облик отрасли финансовых услуг / Т. Манчини Гриффоли // Финансы и развитие. – 2017. – Вып. 54. – № 3. – С. 26-29.
3. Задорожна Р.П. Концептуалізація взаємозв'язку між фінансовим ринком, ринком фінансових послуг та фінансовим сектором / Р.П.Задорожна // Статистика України. – 2014. – № 4. – С. 26-32.

Катерина Карачарова, к.е.н., доцент

Марина Єрьоміна, к.е.н., доцент

Український державний університет залізничного транспорту, м. Харків

СУТНІСТЬ СТРАТЕГІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ, ЯК СКЛАДОВА ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ АВТОТРАНСПОРТНОГО ПІДПРИЄМСТВА ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ

Ефективна робота автотранспортного підприємства, його зростання і розвиток визначаються правильним вибором стратегічних орієнтирів, що дозволяють щонайкраще реалізувати потенціал підприємства. Представляється доцільним досліджувати потенціал автотранспортного підприємства, з метою вибору рекомендацій по формуванню стратегії підприємства.

Уявлення про суть потенціалу зумовлює підхід до його оцінки. Дійсно, коли потенціал розглядається як сукупність ресурсів, його оцінка полягає у встановленні якісних і кількісних характеристик значень окремих видів ресурсів, причому їх взаємний вплив не враховується і не вимірюється.

Потреба в резервах - ідея не нова. До неї постійно звернена увага економістів. Вони правомірно вважають, що свідомо встановлювані суспільством пропорції лише в тому разі забезпечують дійсно планомірний розвиток, якщо суспільство має в своєму розпорядженні достатні резерви. Відмінність між поняттями "потенціал" і "резерви" полягає в тому, що "потенціал" містить як суще, так і потенційне, а "резерви" - лише потенційне. Використовувані резерви, таким чином, є істотною частиною потенціалу.

Аби досягти повного і раціонального використання резервів, кожен колектив повинен добре знати свій потенціал. У кожному періоді на підприємстві або в його підрозділах утворюються відхилення між створеними можливостями і їх дійсним використанням. Набуваючи форми невикористаних можливостей, вони виступають у вигляді виробничих резервів, які кінець кінцем відображають міру використання виробничого і трудового потенціалу.

Потенціал, виступаючи в єдності просторових і тимчасових характеристик, одночасно концентрує в собі різні зв'язки і стосунки.

Структурні елементи потенціалу, що залишилися в нереалізованому вигляді, ведуть до зниження ефективності його функціонування, невикористані в роботі трудові навички втрачаються, "Надлишковий" запас сил і здібностей працівника забезпечує гнучкість і маневреність розвитку системи по відношенню до змінних умов праці.

Рівень потенціалу, характеризуючи готівковий стан системи, відрізняє його від таких на перший погляд ... близьких йому понять, як "ресурс" и "резерв". Як відзначав Арістотель, потенція, як можливість появи нових визначеностей, корениться в найреальнішій дійсності. Рух як невід'ємна властивість матерії виступає у вигляді переходу від однієї неї форми до іншої, від потенції до здійснення, від потенції буття до буття здійсненому. [1, с.108].

На сьогодні у наукових дослідженнях не існує єдиного теоретичного підходу щодо дослідження явища «потенціал підприємства». Тому для дослідників він виступає дещо абстрактною категорією. Його межі розгалужені, фактори не достатньо визначені, вплив на поточні процеси посередній. Разом з тим ця ж категорія дуже конкретна, оскільки практично кожне рішення може чинити на нього (та через нього) позитивний чи негативний вплив. [2].

Існуючі підходи до визначення сутності потенціалу:

- потенціал як сукупність ресурсів;
- потенціал, як можливості чи спроможність досягати поставлені цілі.

Що стосується поняття «стратегічний потенціал», то інформація відносно нього, зазвичай, носить суперечливий характер. Це поняття, починаючи з 80-х років, стало «концептуальним відображенням стратегічної діяльності», предметом обговорення вітчизняних та зарубіжних авторів, не має однозначного трактування.

Так Гавва В.Н. [3, с.7] розуміє під стратегічним потенціалом граничні можливості досягнення глобальної та локальної стратегічних цілей у відповідних зовнішніх умовах. В.Осадник [4] під стратегічним потенціалом розуміє сукупність всіх ресурсів, необхідних для реалізації стратегії розвитку. К. Мамонов [5] стверджує, що стратегічний потенціал характеризує можливості при найбільш ефективному (раціональному) використанні ресурсів.

Сьогодні у наукових дослідженнях не існує єдиного теоретичного підходу щодо дослідження явища «стратегічний потенціал підприємства». На сьогоднішній день АТП залізничного транспорту не мають чіткого стратегічного напрямку розвитку та кредитної політики підприємства. Натомість мають велику міру зносу основних фондів та відсутність можливості приймати власні маркетингові рішення.

Згідно із складеним профілем зовнішнього середовища для автопідприємств Укрзалізниці найбільшу загрозу представляють економічні і політичні чинники. У той час великі можливості підприємству дають технологічні, ринкові і конкурентні чинники зовнішнього середовища.

Отже, стратегічний потенціал АТП залізничного транспорту – сукупність наявних і потенційних можливостей ефективно використовувати доступні ресурси (матеріальні, трудові, фінансові, інформаційні та управлінські) для забезпечення його сталого функціонування і розвитку, а також для досягнення поставлених стратегічних цілей.

Список використаних джерел:

1. Аристотель. Сочинения в 4-х томах. – М., 1975. – Т.1. – 349 с.
2. Економічна енциклопедія: у 3 т. – Т. 3 / за ред. С. М. Мочерного. – К. : Видавничий центр «Академія», 2000. – 864 с.
3. Гавва В.Н. Оценка потенциала предприятия и отрасли. – Харьков: Нац. аэрокосм. ун-т «Харьк. авиац. ин-т», 2004. – 287 с.
4. Осадник В. Значение интеграции рыночного и ресурсного подходов для стратегического управления предприятием // Проблемы теории и практики управления.-2011.-№4.-с. 80-86
5. Мамонов К. А. Економічний потенціал: теоретичні аспекти та лінія трансформації / К. А. Мамонов, О.І. Угоднікова // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2009. – № 26. – С 198 – 202.

Олександра Коковіхіна, к.е.н., доцент

Дмитро Бойко, к.е.н., доцент

Український державний університет залізничного транспорту, м. Харків

**СУЧАСНИЙ СТАН БОРГОВОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ
ТА НАПРЯМИ ЇЇ ЗМІЦНЕННЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

На сучасному етапі розвитку економіка України перебуває в кризовому стані та характеризується недостатнім рівнем економічної безпеки. Важливою частиною економічної безпеки є фінансова безпека, зокрема такий її складник, як боргова безпека держави. Виявом порушення боргової безпеки є зростання до загрозливих параметрів боргового навантаження, надмірне залучення коштів та нерациональне їх використання.

Розглянувши підходи вітчизняних авторів до проблеми формування державного боргу, слід зазначати, що більшість вчених розглядають бюджетний дефіцит в якості основної причини формування державного боргу [1-6]. Передумови ж виникнення бюджетного дефіциту - різні.

На сучасному етапі розвитку економіки формування державного боргу також значною мірою зумовлено глобальними фінансовими дисбалансами, які обмежують доступ до ресурсів і можуть спричинити глобальну кризу платежів, швидким розвитком ринку позикових капіталів й формуванням стійких кредитно-боргових взаємозв'язків між різними країнами світу.

З 2000 по 2016 рік обсяг державного боргу збільшився в 25 разів. Великий обсяг державного боргу, та його постійне зростання свідчать про неефективну боргову політику і зростання боргової небезпеки для країни. Загальна заборгованість із 2011 р. виросла майже в чотири рази.

Зростання державного боргу України протягом 2012–2016 рр. різко збільшилось за чотирма основними складовими. Причому, державний та гарантований державою борг України за останні 5 років в млрд дол. США дещо відрізняється динамікою від боргу у гривні.

Загрозливою тенденцією останніх років стало суттєве збільшення частки державного та гарантованого державою боргу України, номінованого в іноземній валюті. Така тенденція зумовлює зростання валютних витрат уряду з обслуговування боргових зобов'язань, а для українських фінансових ринків посилює загрозу

скорочення валютної пропозиції та подальшої девальвації гривні, недовіру до національної грошової одиниці.

Протягом 2012–2016 років відбулось значне зростання вартості обслуговування державного боргу. Відсутність дешевих ресурсів на фінансових, змушувала державу брати дорогі кредити для фінансування бюджетного дефіциту. Тому український державний борг є «дорогим» в обслуговуванні.

Останнім часом боргова політика України характеризується значним зростанням заборгованості країни, як внутрішньої, так і зовнішньої. Значне її зростання може призвести до загрози борговій безпеці та фінансовій стійкості, а також до загрози економічній безпеці і суверенітету держави в цілому, тому дослідження й оцінка основних показників боргової безпеки країни є дуже актуальними. Майже всі індикатори боргової безпеки значно перевищують допустимі межі. Чого лише вартує значення такого показника як «рівень зовнішньої заборгованості на 1 особу» (рис. 1).

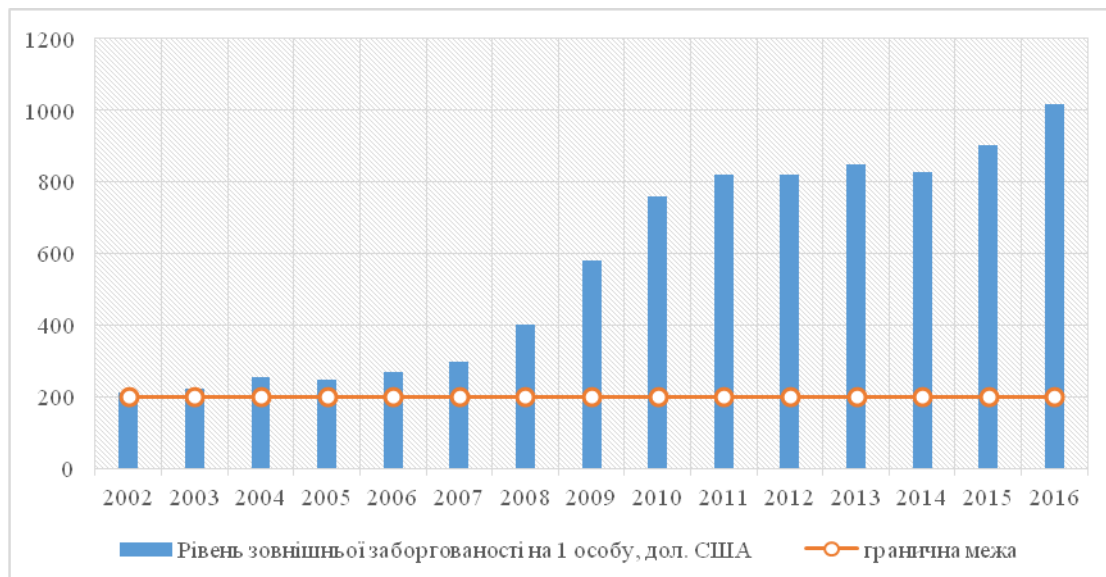


Рис.1 Динаміка рівня зовнішньої заборгованості на одну особу

При нормативному значенні 200 доларів даний показник у 2016 році склав 1016 доларів США. А з 2002 року він збільшився майже в 5 разів.

Однією з основних причин такого критичного стану показників є економічна криза та нестабільна політична ситуація в країні, яка негативно впливає на всі складники економічної безпеки. Низькі темпи економічного зростання та їх невідповідність потребам країни призводять до збільшення державного боргу, через необхідність додаткових коштів та дефіцит бюджету.

Крім того, швидке зростання обсягів державного боргу відносно ВВП; збільшення зовнішньої заборгованості в структурі державного боргу та слабкий розвиток внутрішнього ринку державних цінних паперів свідчать про недосконалість системи управління державним боргом.

Вдосконалення управління державним боргом України повинне відбуватися з урахуванням таких складових, як:

1. Ухвалення Закону України «Про державний борг» і інструкцій щодо механізму, принципів його формування і управління, що сприятиме зростанню ефективності реалізації фінансової політики держави [7].

3. Переорієнтація державної боргової політики на фінансування розвитку експортних та високотехнологічних галузей національної економіки [8].

4. Сприяння розвитку ринку державних цінних паперів;

5. При виборі боргового джерела, надання пріоритету внутрішнім запозиченням.

6. Розробка і впровадження системи показників оцінки ефективності позикової і боргової політики.

Державний борг прямо чи опосередковано впливає не лише на фінансову а й на національну безпеку країни. А тому впровадження ефективної стратегії управління боргом на рівні держави створить необхідні умови для оптимізації боргового навантаження як на бюджет та і на кожного з нас.

Список використаних джерел:

1. Юрій, С. І. Управління зростанням на основі боргу і Україна / С. І. Юрій // Журнал європейської економіки – березень 2007 – Том 6 (№1) – С. 6–27.
2. Федосов, В. М. Фінансова реструктуризація в Україні: проблеми і напрями: моногр. / В. Федосов, В. Опарін, С. Львовчкін // За наук. ред. В. Федосова. К.: КНЕУ, 2002. – 432 с.
3. Лютий, І. О. Теоретико-методологічні засади бюджетної політики держави / І. О. Лютий // Фінанси України. – 2009. – № 12. – С. 13 – 19.
4. Дудченко, В. Сучасний стан та структура державного боргу країн Європи / В. Дудченко Економічний аналіз. – 2012. – Вип. 11, ч. 1. – С. 98–103.
5. Жулин, О. В. Управління державним боргом з метою максимізації суспільного добробуту / О. В. Жулин // Управління проектами, системний аналіз і логістика. Технічна серія. – 2012. – Вип. 9. – С. 319–322.
6. Царук, О. В. Оцінка боргового фінансування дефіциту державного бюджету України / О. В. Царук // Фінанси України. – 2010. – № 4. – С. 98–101.
7. Дорошенко, Г. О. Пріоритетні напрями удосконалення політики управління державним боргом / Г. О. Дорошенко // Вісник харківського національного університету імені В. Н. Каразіна - №90, – 2016– С. 35-43
8. Новосьолова, О.С. Генеза державного боргу України та вітчизняні тенденції боргової політики / О.С Новосьолова// Науковий вісник Ужгородського університету –2014 – № 2 (43) . – С. 143–147

Ганна Костьов'ят, аспірантка

ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород

Науковий керівник: Сержанов В.В., к.е.н., доцент

ПРОЕКЦІЯ ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

Сучасний етап економічного розвитку характеризується процесами глобалізації, крізь призму яких має розглядатися трансформація будь-якої національної економічної системи, яка є складовою світової економіки, елементом її структури і, відтак, зазнає на собі її вплив.

Управління соціально-економічним розвитком та шляхи досягнення стабільності в сучасному соціумі вимагають переходу від невизначеності та нестійкості до координації економічної політики. Це обумовлює актуальність аналізу сучасного стану трансформаційної економіки та вдосконалення управлінських процесів.

Останнім часом значна частина наукових та науково-практичних публікацій стосуються питання аналізу турбулентного впливу оточуючого середовища на розвиток сучасних соціально-економічних систем в цілому [3].

Складність економічної системи полягає у тому, що зміна структури, зв'язків та поведінки довільного економічного суб'єкта впливає на решту економічних

суб'єктів і спричиняє зміну системи в цілому. Водночас будь-яка зміна в системі на макрорівні позначається на структурі, зв'язках та поводженні економічних суб'єктів. Ще однією ознакою складності економічної системи є наявність великої кількості як прямих, так і зворотних зв'язків (матеріальних, інформаційних) між її елементами та підсистемами.

Результати трансформації економіки країни зумовили її слабку адаптивність до викликів глобалізаційних процесів, низьку конкурентоспроможність та інтегрованість у світову економіку, визначили її роль периферійного актора — об'єкта зовнішніх впливів.

Така модель призводить до накопичення критичних дисбалансів між зростаючим обсягом перерозподіленого багатства і спадною ефективністю економічної діяльності, до поширення корупції як системного елемента механізму управління, до руйнування єдиного соціального і територіального простору країни. Наявні проблеми особливо явно загострила загроза державній цілісності і суверенності, яка продемонструвала негативну та безальтернативну всебічну модернізацію, зміни моделі розвитку.

Адже нинішні процеси в усіх сферах суспільного життя країни відображають проявом неспроможності (не бажання) української влади, як функціонального уособлення держави, усвідомлювати прогресивні тенденції трансформаційних процесів, адекватно відповідати на запити і очікування суспільства. Для українського суспільства, ментальності якого є іманентним патерналізм, це супроводжується розпачем і відчуженістю, радикалізацією політичних процесів, тобто можна сказати - психологічна легітимність влади. Отже, в уяві громадян влада в Україні легітимізована конституційними засобами, а конституційні органи влади не є такими, що відповідають уявленням людей про повноцінну владу. Між суспільством і владою виникає і поширюється прірва. Подолання цієї прірви є шляхом виходу суспільства із трансформаційної кризи і, перш за все, — способом реалізації програмних стратегій розвитку, до яких належить Указ Президента України «Про Стратегію сталого розвитку «Україна 2020», і який містить перелік реформ і визначає ключові показники успішності розвитку держави [1].

Прогноз успішності перетворень, запропонованих суспільству цією Стратегією, можливий у разі сформовано ефективних механізмів взаємодії держави і ринку. Однак, наразі держава малоефективно підтримує бізнес, а бізнес здебільшого обходить інтереси держави. Звідси і відбувається боротьба груп інтересів. Ці групи отримують можливість прямо впливати на розробку законотворчих і урядових документів. Нині бізнес-партнери іронізують, що найбільш доходними із існуючих цінних паперів є постанови уряду. Інвестиції в лобізм є високопродуктивними і підтверджують тезу інституціоналізму про наявність «ренто орієнтованої поведінки» [2].

Аналізуючи проекцію трансформації економіки України, слід відзначити, що за роки незалежності не вдалося створити економічну систему, здатну забезпечити прогресивний розвиток країни, а також до основного негативного чинника відносимо - нерозвиненість багатьох необхідних інститутів, які опосередковують зв'язки між ринком, державою і суспільством, відсутність справжньої системи чітко визначених прав на власність.

Список використаних джерел:

1. Про Стратегію сталого розвитку «Україна 2020» [Електрон- ний ресурс]: Указ Президента України від 12.01.2015 р. № 5/2015. — Режим доступу: \www\URL: <http://www.president.gov.ua/documents/18688.html>.
2. Сотула О.В. Перехідні і трансформаційні процеси в економіці України.- Збірник науково-технічних праць Черкаського національного університету імені Богдана Хмельницького.-2016 - №5 - С.55- 58.
3. Ярошенко, Т.О. Принципи побудови програм розвитку фінансових установ в умовах турбулентного оточення [Текст] / Т.О. Ярошенко // Управління розвитком складних систем. — 2013. — № 15. — С.89-92.

*Анастасія Кротюк, студентка 3 курсу
Вінницький технічний коледж, м. Вінниця
Науковий керівник: Сіташ Т.Д., к.е.н.*

**МЕХАНІЗМ СТЯГНЕННЯ ПОДАТКУ НА ДОХОДИ
ФІЗИЧНИХ ОСІБ В УКРАЇНІ**

Податок на доходи фізичних осіб є основним податком, який утворює бюджет та відіграє значну роль у перерозподілі доходів громадян і забезпеченні фінансової достатності бюджету. Відзначимо, що податок на доходи з фізичних осіб являє собою своєрідний соціальний регулятор, так як перерозподіляє доходи кожного члена суспільства, під час його сплати формуються взаємозв'язки платників з державою, оскільки кожен з них стає учасником бюджетного процесу. Податок на доходи фізичних осіб – важливе джерело надходжень місцевих бюджетів, і саме завдяки розширенню перспектив та поліпшенню механізму його справляння дозволить збільшити наповнення таких бюджетів та зміцнити основи місцевого самоврядування.

Теоретичні та практичні аспекти механізму стягнення податку на доходи фізичних осіб висвітлено у працях багатьох вітчизняних та закордонних науковців, зокрема: А. Бризгалін, Л. Воронова, О. Головашевич, О. Горбунова, О. Десятнюк, Ю. Іванов, М. Карасьова, О. Козирін, Ю. Костенко, М. Кучерявенко, А. Крисоватий, О. Орлюк, М. Піскотін, Л. Савченко, Н. Пришва, О. Покатєєва, П. Пацурківський, Н. Хімичева, Д. Чернік та ін. Однак враховуючи практичну цінність досліджень вчених, багато питань залишаються дискусійними, що обумовлює вибір теми роботи.

Згідно з Податковим кодексом України податок на доходи фізичних осіб (далі – ПДФО) – загальнодержавний податок, що стягується з доходів фізичних осіб (громадян-резидентів) і нерезидентів, які отримують доходи з джерел їх походження в Україні (та за її межами для резидентів) [1].

Нагадаємо, що значущість ПДФО обумовлена наступними чинниками:

- 1) безпосередньо зачіпає інтереси всіх без винятку верств економічно активного населення країни;
- 2) один з основних податків, який дозволяє в максимальному ступені реалізувати основні принципи оподаткування: справедливість і рівномірність розподілу податкового тягаря;
- 3) дозволяє змінювати розмір кінцевих доходів населення без зміни відповідності між результатами праці та її оплатою;
- 4) впливає на структуру кінцевих доходів населення, а отже, і на структуру потреб населення;

5) дозволяє обкладати доходи, які отримуються з різних джерел.

В Україні порядок нарахування та сплати податку на доходи фізичних осіб регулюється розділом IV Податкового кодексу. Механізм нарахування і стягнення податку на доходи фізичних осіб має базуватись на складових елементах системи оподаткування та чинному податковому законодавстві.

У ст. 162 Податкового кодексу України визначено, платників ПДФО, а саме:

- фізична особа - резидент, яка отримує доходи як з джерела їх походження в Україні, так і іноземні доходи;

- фізична особа - нерезидент, яка отримує доходи з джерела їх походження в Україні;

- податковий агент - юридична або самозайнята особа, які зобов'язані нараховувати, утримувати та сплачувати податок від імені та за рахунок коштів платника.

Не є платником податку нерезидент, який отримує доходи з джерела їх походження в Україні і має дипломатичні привілеї та імунітет, встановлені чинним міжнародним договором України. У разі смерті платника податку або оголошення його судом померлим чи визнання безвісно відсутнім або втрати ним статусу резидента (за відсутності податкових зобов'язань як нерезидента згідно з цим Кодексом) податок за останній податковий період справляється з нарахованих на його користь доходів. Відповідно до цього останнім податковим періодом вважається період, який закінчується днем, на який відповідно припадає смерть такого платника податку, винесення такого судового рішення чи втрата ним статусу резидента. У разі відсутності нарахованих доходів податок сплаті не підлягає.

Якщо фізична особа - платник податку вперше отримує оподатковувані доходи всередині податкового періоду, то перший податковий період розпочинається з дня отримання таких доходів.

При визначенні бази оподаткування платник має право скористатися податковою соціальною пільгою, на яку коригується загальний оподатковуваний дохід. Пільга може використовуватися виключно до заробітної плати тільки за одним місцем роботи і для її отримання працівник повинен подати заяву роботодавцю. Держслужбовці подають лише підтверджувальні документи для встановлення розміру пільги.

Податкова соціальна пільга не може бути застосована до:

- 1) доходів платника податку, інших ніж заробітна плата;

- 2) заробітної плати, яку платник податку протягом звітного податкового місяця отримує одночасно з доходами у вигляді стипендії, грошового чи майнового (речового) забезпечення учнів, студентів, аспірантів, ординаторів, ад'юнктів, військовослужбовців, що виплачуються з бюджету;

- 3) доходу самозайнятої особи від провадження підприємницької діяльності, а також іншої незалежної професійної діяльності.

Згідно підпункту 169.4.1 Податкового кодексу України податкова соціальна пільга - 2017 може застосовуватися до доходу працівника у вигляді заробітної плати чи прирівняних до неї виплат, якщо розмір доходу не перевищує прожиткового мінімуму для працездатної особи, встановленого на 01 січня звітного податкового року, помноженого на 1,4 та округленого до найближчих 10 гривень [1]. Тобто

максимальний розмір доходу, при оподаткуванні якого може бути застосована податкова соціальна пільга у 2017 році $= 1600 * 1,4 \approx 2240$ грн.

З розглянутого, можна визначити, що розмір податкової соціальної пільги не змінюється протягом податкового року і залежить від розміру мінімальної заробітної плати встановленої на 1 січня, проте недоліком є те, що гранична сума доходу до якої можна застосувати податкову соціальну пільгу також не змінюється, але номінальний рівень доходів громадян може зростати, що зумовлено плановими підвищеннями рівня мінімальної заробітної плати в країні та знеціненням грошей.

Нестабільність податкового законодавства впливає на зміну підходів щодо оподаткування та визначення ставок.

Ст. 167 Податкового кодексу України визначено ставки ПДФО:

- ставка податку становить 18 відсотків бази оподаткування щодо доходів, нарахованих (виплачених, наданих) (крім випадків, визначених у пунктах 167.2-167.5 цієї статті) у тому числі, але не виключно у формі: заробітної плати, інших заохочувальних та компенсаційних виплат або інших виплат і винагород, які нараховуються (виплачуються, надаються) платнику у зв'язку з трудовими відносинами та за цивільно-правовими договорами;

- ставка податку становить 5 відсотків бази оподаткування у випадках, прямо визначених цим розділом;

- ставка податку може становити 0 відсотків бази оподаткування у випадках, прямо визначених цим розділом.

Відзначимо, що податок на доходи фізичних осіб займає левову частку формування бюджету і за обсягом знаходиться на другому місці після ПДВ серед податків. Так, у 2016 році з сумою 138,1 млрд грн. податок склав 21,3% всіх податкових надходжень до державного бюджету, але в порівнянні з першим півріччям 2017 року вже констатувати збільшення до 177,1 млрд грн. і 21,8% відповідно, що пов'язано зі збільшенням мінімальної заробітної плати. З чого помітно, що ПДФО посідає помітне місце в доходах бюджету. Зростання заборгованостей за податками, зокрема з доходів фізичних осіб та підприємців, обмежує фінансові можливості здійснення необхідних соціально-економічних програм органами місцевого самоврядування. Крім того, недостатній рівень справляння податків є переконливим доказом серйозних суперечок у відносинах, які склалися нині між державою і платниками податків. Основними платниками податку на доходи фізичних осіб являються наймані працівники, які сплачують податок із своєї заробітної плати, тоді як на оподаткування інших видів доходів припадає зовсім незначна частка, яка не відіграє суттєвої ролі у цілісній структурі даного податку. Стосовно новачків ПКУ, то відбулося зрівняння у правах щодо оподаткування доходів резидентів та нерезидентів. Вочевидь, можна очікувати підвищення економічної активності нерезидентів на території України.

Узагальнюючи, можна стверджувати, діюча система адміністрування податків обмежується оцінкою ступеня виконання планових завдань (в нашому випадку це показник фактичного рівня стягнення податку) і дає поверхневе уявлення про хід виконання податкових зобов'язань платниками. Практична користь від визначення потенційно можливої величини податку на доходи фізичних осіб полягає у застосуванні при комплексному податковому контролі, прогнозуванні можливостей бюджетних надходжень і відповідного внесення коректив до наявного порядку оподаткування доходів. Отже, необхідним є здійснення комплексу організаційних,

правових та економічних заходів спрямованих на використання наявних і прихованих можливостей стягнення податків з особистих доходів, що представляють фінансовий потенціал оподаткування доходів фізичних осіб.

Список використаних джерел:

1. Податковий кодекс України (із змінами, внесеними згідно із законом №2856-VI від 23.12.2010 р.): [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>
2. Демченко Т.М. Податок з доходів фізичних осіб у системі державних доходів / Т.М. Демченко //Регіональна економіка . – 2016. – № 2. – С. 13-16.
3. Мельник В.М. Фіскальна ефективність податку з доходів фізичних осіб в Україні: можливості зростання / В.М. Мельник // Фінанси України. – 2016. – № 12. – С. 38-41.

*Анастасія Кулініч, Ольга Савва, студентки 4 курсу
Університет митної справи та фінансів, м. Дніпро
Науковий керівник: Ісхакова О.М., ст. викладач*

**ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ФАКТОРИНГУ В УКРАЇНІ
ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ**

Питання розвитку факторингу в Україні є зараз дуже актуальним, адже ринок факторингових послуг є дуже молодим і перебуває на стадії формування. Світовий досвід показує, що факторинг є найбільш ефективною формою рефінансування.

Факторинг — це банківська операція чи комплекс послуг, наданих клієнту спеціалізованою компанією (фактором) в обмін на передачу дебіторської заборгованості (обов'язковим є перехід права власності на дебіторську заборгованість) [3].

Згідно ст. 4 ЗУ «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» факторинг входить до переліку фінансових послуг [5].

Основними функціями факторингу є [1]:

- фінансування поставок товарів (послуг);
- управління дебіторською заборгованістю;
- покриття фінансових ризиків;
- оцінювання платоспроможності покупця.

Для кращого розуміння процесу надання факторингових послуг, наводимо наступну схему.

Крок 1. Клієнт (Продавець) здійснює поставку товару покупцю на умовах відстрочення платежу.

Крок 2. Клієнт переуступає банку право грошової вимоги до покупця за поставлений товар.

Крок 3. Після отримання документів про постачання товарів (послуг) банк виплачує клієнту до 95% суми платежу за поставлений товар або вартості наданої послуги. Решту суми боргу банк тимчасово утримує у зв'язку з прийняттям ризику непогашення боргу.

Крок 4. Боржник сплачує за поставлені йому товар або послугу на умовах відстрочення платежу шляхом переказу коштів на спеціальний рахунок банку.

Крок 5. Банк залишок платежу направляє на рахунок клієнта.

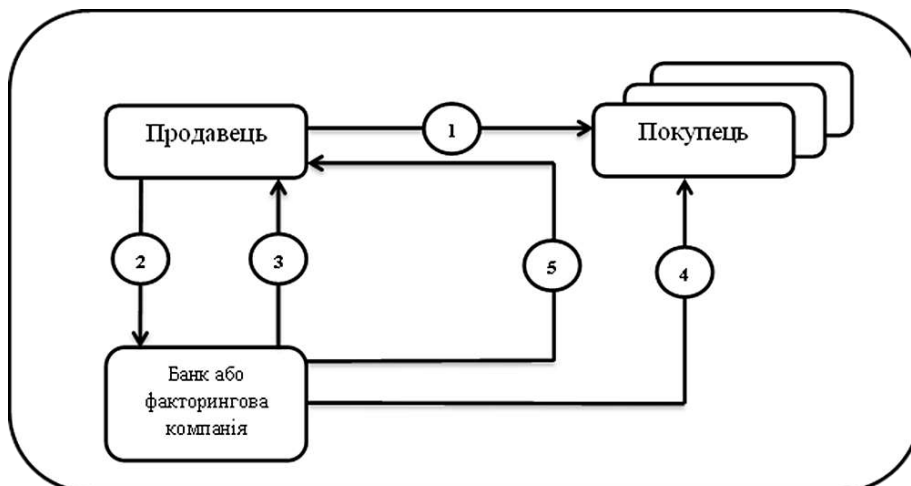


Рис.1. Схема факторингу [2]

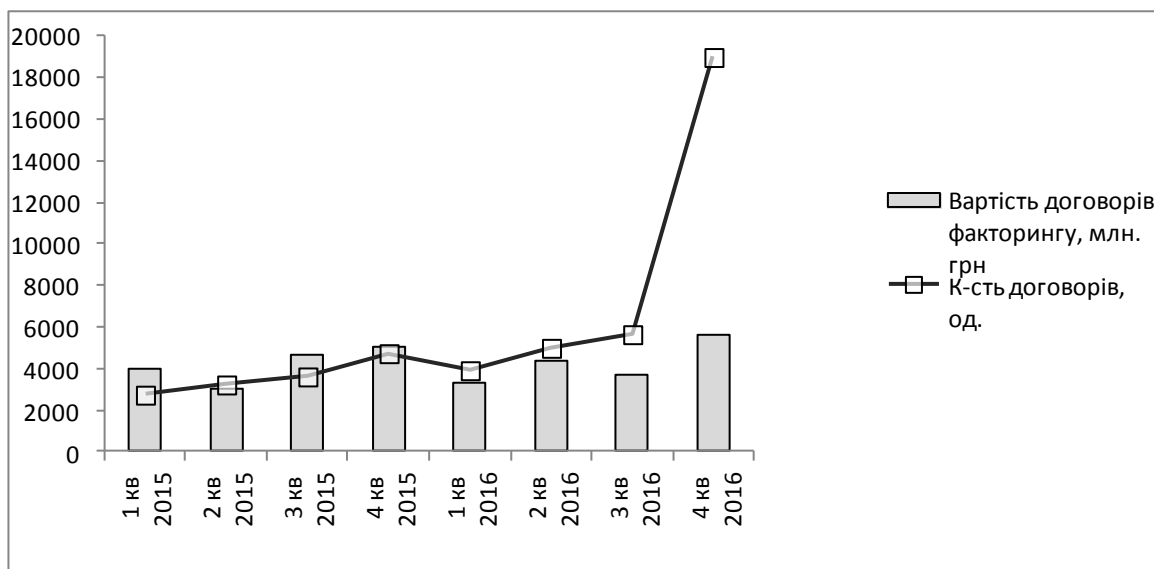


Рис. 2. Динаміка надання фінансовими компаніями послуг факторингу [4]

Станом на 31.12.2016 в Україні було зареєстровано 545 фінансових компаній, які мають право надавати факторингові послуги [4].

Протягом 2016 року фінансові компанії уклали 33 511 договорів факторингу на загальну суму 16 887,6 млн. грн., виконали 16 767 договорів на суму 12 826,4 млн. грн.

Динаміка кількості та вартості укладених фінансовими компаніями договорів факторингу наведена на рис. 2.

Кількість договорів факторингу, укладених протягом 2016 року, становила 18 990 одиниць, що на 75,1 більше порівняно з цим показником аналогічного періоду 2015 року. Вартість договорів факторингу становила 5569,4 млн. грн., що на 11,5% більше порівняно з аналогічним періодом минулого року.

Важливим показником, який характеризує факторингові послуги, є джерела їх фінансування.

Таблиця

Джерела фінансування укладених факторингових операцій, млн. грн [4]

Джерела фінансування	2014	2015	2016	Темпи приросту (2016/ 2015)	
				Абсолютний	%
Власні кошти	15 168,8	13 780,2	14 060,6	280,4	2,0
Позичкові кошти юридичних осіб (крім банківських кредитів)	1 279,7	1 251,9	1 021,0	-230,9	-18,4
Банківські кредити	4 926,3	793,6	345,4	-448,2	-56,5
Інші джерела	2 146,1	728,7	444,4	715,7	98,2
Всього	23 525,7	16 554,4	16 887,5	333,1	2,0

Динаміка структури джерел фінансування факторингових операцій за 2014 - 2016 рр. є досить нестійкою та істотно коливається, в першу чергу за рахунок зміни частки власних коштів та банківських кредитів.

За 2016 рік частка власних коштів становить 83,3% і є найбільшою в структурі джерел фінансування, що на 0,1 в.п. вище даного показника за відповідний період минулого року (83,2%).

Обсяг позичкових коштів юридичних осіб (крім банківських кредитів) порівняно з показником на відповідну дату 2015 року зменшився на 1,5 в.п. та становить 6,0% від загальної суми джерел фінансування.

Основними проблемами в сфері факторингових послуг є наступні:

1. Відсутність єдиного законодавчого акту, який би регулював факторингові операції;
2. Відсутність фактичного досвіду роботи з факторинговими операціями;
3. Ціна факторингових послуг в Україні дорожча, аніж ціна кредиту;
4. Невелика кількість фінансових компаній, для яких факторинг є профільною діяльністю.
5. Для того, щоб ринок факторингових послуг в Україні почав стрімко розвиватися потрібно вирішити поставлені проблеми, а отже необхідно:
6. Створити єдиний законодавчий акт, що регулює факторингові операції;
7. Створити пільгові умови для діючих та існуючих фінансових компаній, що займаються факторинговими операціями;
8. Поліпшити умови, форми і методи надання факторингових послуг;
9. Знизити ціну факторингових послуг.

Отже, наразі ринок факторингових послуг в Україні є досить нерозвинутим. Багато підприємств віддає свою перевагу кредитуванню, ніж факторингу. Тому дуже важливо в майбутньому дати поштовх для розвитку ринку факторингових послуг.

Список використаних джерел:

1. Асоціація «Укрфактор» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://ukrfactor.com/factoring/>
2. АТ «Укрексімбанк» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.eximb.com/>
3. Момот Л. В. Розвиток факторингу в Україні / Л. В. Момот // Наукові праці НУХТ . — 2015. — №21(2). — С. 100-107.
4. Підсумки діяльності фінансових компаній, ломбардів та юридичних осіб (лізингодавців) за 2016 рік [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://nfp.gov.ua/>
5. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг: Закон України від 12.07.2001 №2664-III [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/>

*Карина Кулумбегова, Олександра Новікова, студентки 4 курсу
Університету митної справи та фінансів, м. Дніпро,
Науковий керівник: Ісхакова О.М., ст. викладач*

СУТНІСТЬ ІНСТИТУТІВ СПІЛЬНОГО ІНВЕСТИВАННЯ

«Двигуном» майбутньої економічної ситуації в світі є інститути спільного інвестування, які поступово витісняють з економічного простору банківську систему, впливаючи на тенденції розвитку фінансових ринків усіх країн світу.

Інститути спільного інвестування в країнах з розвинутою економікою є одними з найбільш ефективних інструментів акумуляції інвестиційних ресурсів. Основна мета діяльності ІСІ – надання фінансових послуг з розміщення капіталу приватних інвесторів, головним чином вкладаючи його в цінні папери. Основними перевагами ІСІ, з точки зору інвесторів, є потенційно висока дохідність, порівняно з традиційними способами збереження та примноження капіталу, та менші витрати часу на управління інвестиціями. Об'єднання коштів багатьох окремих інвесторів дозволяє ІСІ виходити на фондовий ринок та користуватись перевагами великих інституційних інвесторів. [3, с. 64]

Основною перевагою інститутів спільного користування є те, що вони не мають певних зобов'язань, а орієнтуються на максимальному потенційному прибутку

Велике значення в контексті інформаційного забезпечення діяльності ІСІ має інформація від регулятора – НКЦПФР – щодо зупинення обігу або скасування випуску цінних паперів. Ця інформація розміщується на офіційному сайті НКЦПФР. Так, під час оцінювання вартості активів інститутів спільного інвестування вартість цінних паперів емітента, реєстрація випуску яких скасована НКЦПФР або за рішенням суду, у тому числі внаслідок банкрутства, дорівнює нулю. Цінні папери, обіг яких зупинено (крім випадків реорганізації емітента), на дату оцінювання відображаються за останньою балансовою вартістю, поки їх не можна буде оцінити за ринковою вартістю. [1, с. 93]

Ефективне функціонування системи інституційних інвесторів багато в чому залежить від рівня управління їх активами, яке здійснюється, відповідно до вітчизняного законодавства, компаніями з управління активами. При цьому законодавством встановлено примусовий характер такої фінансової послуги для ІСІ з метою зниження ризиків для потенційних інвесторів. У провідних розвинених країнах з цією метою сторони, відповідальні за управління коштами інституційних інвесторів, при прийнятті інвестиційних рішень повинні керуватися так званими «правилами розумної поведінки» – менеджери повинні діяти вибірково та інформативно, з метою отримання прибутку та збереження капіталу [2, с. 35].

Кулима розподіляє функції інститутів спільного користування на групи [4, с. 27].:

1. Функції, які визначають значення і роль інститутів колективного інвестування в економіці (акумулювання й алокація тимчасово вільних фінансових активів інвесторів, трансформації заощаджень в інвестиції, регіональна мобілізація фінансових ресурсів, зниження відсоткових ставок)

2. Функції, що виконуються ІСІ в межах надання інвестиційних послуг (економія на масштабах операцій, оптимізація податкового навантаження інвестиційної діяльності, вирішення проблеми ліквідності вкладень інвесторів, подолання бар'єрів

невизначеності, професійний відбір об'єктів інвестування, диверсифікація активів і уникнення ризиків інвестування, управління економічними ризиками)

3. Функції інформаційно-консультаційного характеру – надання інформації щодо різноманітних можливостей вкладення капіталу вкладниками (інформаційне посередництво в прямій та не в прямій формах

4. Соціальні функції інститутів колективного інвестування (підтримують задовільний рівень добробуту населення за рахунок опосередкованої участі через фондовий ринок в підвищенні капіталізації вітчизняної економіки).

Інститути спільного інвестування діють на рівні як макро- так і мікроекономічної діяльності, що дає змогу охоплювати все більший простір та водночас знати і враховувати всі моменти мікросередовища.

Також, важливим чинником є інформаційний простір інститутів спільного інвестування, який дає можливість суб'єктам ІСІ бути ознайомленим з подіями, котрі відбуваються на фондовому ринку. Саме завдяки інформаційному просторові інвестори мають можливість володіти певними даними і на базі них приймати відповідні рішення про вкладення своїх коштів.

Бондар В.В. зазначає, що інформаційний простір інститутів спільного інвестування характеризується триєдинством інформаційних потоків капіталу [1, с. 95].:

1. Інформацією для ІСІ про об'єкти інвестування – потенційні й фактичні;
2. Інформацією про ІСІ для потенційних й фактичних інвесторів;
3. Інформацією про ІСІ для контролюючих органів.

В Україні розвиток інститутів спільного інвестування знаходиться не на такому належному рівні як в Європі, бо він залежить від стабільної економічної ситуації, від певних умов для його функціонування. На жаль, економічний стан в Україні характеризується не позитивними показниками, але все можна змінити на краще. Головним чином, потрібно врахувати всі умови, які необхідні для діяльності інститутів спільного інвестування і вдосконалювати кожен ланку, кожен деталь, зокрема, вдосконалювати всю систему економічних відносин в державі.

Список використаних джерел:

1. Бондар В.В. Інформаційний простір інститутів спільного інвестування / В.В. Бондар // Порівняльно-аналітичне право. – 2016. - № 1. – С. 92-96
2. Гапонюк М. Інститут спільного інвестування в системі факторів ощадної активності населення / М. Гапонюк // Журнал Європейської економіки. – 2015. - №3. – С. 35-38
3. Дзятко М.Д. Особливості діяльності інститутів спільного інвестування: сучасний стан та закордонний досвід / М.Д. Дзятко // Житомирський вісник економіки. – 2016. - №2. – С. 62-67.
4. Кулима Г.М. Інститути спільного інвестування: реалії та перспективи розвитку в Україні / Г.М. Кулима // Тернопільський національний економічний вісник. – 2016. - №3. – С. 24-29

*Георгіна Куруц, студентка 4 курсу
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород
Науковий керівник: Лєгеза Н.Е., ст. викладач*

ДІЯЛЬНІСТЬ В ОФШОРНИХ ЗОНАХ

У світі існує більше 50 офшорних зон. Здебільшого - це невеликі країни третього світу, в яких сектор офшорних послуг є суттєвим, а часом і основним джерелом доходу. При цьому реєстрація в офшорних зонах і щорічні витрати на утримання компанії обійдеться всього у декілька сотень доларів. Особливістю офшорної зони є

заборона на ведення підприємницької діяльності на її території для зареєстрованої тут компанії-нерезидента.

У схемі імпорту-експорту за участю офшорної компанії беруть участь три суб'єкти: українська, її іноземний партнер і офшор, який виступає в якості проміжної ланки між ними. Шукаючи визначення «офшорної компанії» можна знайти тисячі вебсайтів, що обіцяють швидке створення офшорної компанії у Панамських та Британських Віргінських островах з цілим списком вигідних пропозицій [1].

Офшорна зона (від англ. off shore – «поза берегом») – один із видів вільних економічних зон, особливістю яких є створення для підприємців сприятливого валютно-фінансового та фіскального режимів, високий рівень та законодавчі гарантії банківської та комерційної секретності, лояльність державного регулювання. Синоніми офшорної зони – офшорний центр, безподаткова зона, податковий притулок, податкова гавань.

Основною причиною виникнення і стрімкого розвитку офшорного бізнесу є протиріччя між бажанням держави повністю контролювати економічну ситуацію на своїй території і небажанням громадян бути підконтрольними і віддавати значну частину свого прибутку у вигляді податків.

Переваги створення офшорної компанії:

- мінімізація податкового навантаження;
- конфіденційність;
- зменшення контролю регулюючими органами;
- захист активів;
- низька вартість створення та невеликі витрати, щодо утримання ;
- низькі вимоги до капіталу.

В Україні вже у 2017 році класичні офшори перестають бути настільки вигідними, оскільки операції в офшорах:

- є контрольованими;
- підпадають під фінансовий моніторинг;
- контролюються ціни продажу;
- існує високий ризик донарахування податків;
- ймовірне застосування штрафних санкцій у випадку виявлення незаконної діяльності.

При господарських операціях з офшорною територією підприємство в Україні зобов'язане подавати звіт про контрольовані операції. Господарська операція з офшором є контрольованою. Контролюючий орган перевіряє операцію і досить часто вказує на те, що ціна продажу товару в офшорі є заниженою і контролюючий орган здійснить донарахування податків і застосує штрафні санкції до підприємства.

Офшорна компанія – спосіб вести бізнес зі значною економією на податкових платежах. Відкрити фірму в офшорній зоні може не тільки власник великого бізнесу, але і звичайний фрілансер. Різні схеми податкових виплат і широка географія офшорних юрисдикцій надають великі можливості для ефективного ведення справ. Для реєстрації або переоформлення компанії в офшорі можна вибрати будь-яку частину світу.

Класичні офшорні зони. Згідно з класичною схемою, компанія-нерезидент щорічно платить державі невелике мито, при цьому з неї не стягується жодних податків і не потрібно бухгалтерських звітів. Найвідомішими представниками цього типу є: офшор

«Беліз», офшор «Сейшели», офшор «Віргінські острови» («Британські Віргінські острови») і «Кайманові острови», офшор «Домінікана».

Офшорні зони з низьким оподаткуванням. У деяких країнах не стягуються податки з компаній, що ведуть бізнес за їх межами, і діє низьке оподаткування для місцевого бізнесу. Найяскравішим прикладом такої офшорної зони є Кіпр.

Офшорна компанія може стати «корисною» у таких випадках:

- для регулювання транскордонного грошового потоку та/або цін на товари/послуги;
- у вирішенні завдань своїх власних, особистих, розрахунків за кордоном, у володінні майном за кордоном;
- для участі своєї офшорною компанією в статутних капіталах в юридичних особах в інших країнах, в т.ч. в країні свого постійного перебування та ведення свого бізнесу [2].

Скільки податків зазвичай сплачується населенням? Податкове навантаження на громадянина – це 35%, 50% чи більше половини його доходів. Виникає раціональна потреба створення легальних офшорних компаній, як ефективного шляху для збереження власних доходів [3].

Хто ж саме використовує легальні способи уникнення високого оподаткування у межах держави, в якій насправді і знаходиться материнська компанія?

До прикладу, за даними дослідження двох американських неурядових організацій — Center for Tax Justice та U.S. Public Interest Research Group Education Fond, проведеного у 2015 році, п'ятсот найбільших американських корпорацій тримають у офшорах більш як 2,1 трлн. дол. США прибутків. У разі повернення цих коштів до США корпораціям довелося б сплатити додатково 620 млрд. дол. США податків.

Найбільшу суму на закордонних рахунках має корпорація Apple — понад 181 млрд. дол. США. За нею йде конгломерат General Electric зі 119 млрд. «офшорних» доларів, а також фірма Microsoft, яка тримає на закордонних рахунках 108,3 млрд. дол. США. Протягом останніх років такі компанії як Google, Apple та безліч інших компаній 100 % легітимним шляхом зменшили на мільярди доларів сплату податків [1].

Класичні офшорні компанії володіють не тільки перевагами, а й недоліками. Насамперед, до недоліків відноситься їх невисока респектабельність. Треба заздалегідь обумовлювати готовність партнерів і клієнтів працювати з компанією, зареєстрованою в офшорній юрисдикції, що має рахунки в закордонних банках.

У класичних офшорів немає договорів про уникнення подвійного оподаткування. Також можливі складнощі в отриманні сертифікату податкового резидентства, необхідного в багатьох державах при відкритті філії, представництва або дочірньої фірми. А для України існує проблема «відтоку капіталу», що являється істотною загрозою економічній безпеці України і потребує свого швидкого розв'язання.

Список використаних джерел:

1. Offshore Company: Why And How To Move Your Business Overseas / Електронний ресурс. — Режим доступу: <https://www.sovereignman.com/offshore-company>.
2. Six benefits of setting up an offshore company / Електронний ресурс. — Режим доступу: <http://www.infinitysolutions.com/blog/six-benefits-of-setting-up-an-offshore-company>.
3. Start an offshore company. How an offshore company can lower your taxes / Електронний ресурс. — Режим доступу: <http://nomadcapitalist.com/offshore-company>.

Павло Луців, аспірант

Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль

Науковий керівник: Кравчук Н.Я., д.е.н., доцент

ТЕОРЕТИЧНІ КОНЦЕПТИ ТРАНСФОРМАЦІЇ НА МІЖНАРОДНИХ РИНКАХ КАПІТАЛУ

Бурхливий розвиток економік країн, що розвиваються, і становлення їхніх фондових ринків змушує більшість компаній використовувати IPO як один з головних інструментів залучення додаткового капіталу. Саме IPO стало останніми роками основним інструментом залучення такого капіталу як для компаній-новачків, так і для потужних компаній, завдяки тому, що цей механізм дозволяє емітенту знаходити інвестиційні ресурси за умов недостатнього рівня капіталізації компаній і дефіциту інвестиційних ресурсів. Важливо відзначити, що розвиток ринку IPO в різних країнах відбувався по-різному завдяки певним історичним передумовам. Ринок IPO істотно змінив свою структуру. Активність ринку IPO насамперед визначається прийнятою моделлю інвестицій і традиціями побудови фінансових систем в різних країнах.

Досить актуальним для розуміння практичних концептів трансформацій, які відбуватимуться на міжнародних ринках капіталів став спеціальний звіт компанії PwC, присвячений питанням зміни динаміки активності на світовому ринку IPO під назвою «Ринки капіталів у 2025 році: майбутнє фондових ринків» [2]. Даний звіт демонструє певні наглядні тренди в розвитку напрямів міжнародних ринків капіталу, які будуть мати серйозні наслідки для розвитку фондових ринків. Серед компаній, які планують вихід на міжнародні ринки і залучення капіталу на фондовому ринку, все частіше будуть зустрічатися компанії з країн, що розвиваються. Якщо раніше такі компанії обходили боком дрібні місцеві біржі з низькою ліквідністю і намагалися отримати лістинг в глобальних фінансових центрах, таких як Лондон або Нью-Йорк, то тепер місцеві біржі самі поступово перетворюються в сучасні фінансові центри, успішно конкурують за залучення зростаючого числа місцевих емітентів.

Активність у сфері IPO переорієнтується на східні країни. Очікується, що до 2025 р. в списку емітентів IPO будуть переважати компанії з східних країн. Згідно прогнозів близько 80% респондентів (за цим звітом) стверджують, що до 2025р. більшість нових емітентів буде представлено китайськими компаніями і очікується що до 2015 р. вони залучать найбільші обсяги капіталів. Індія займе друге місце за кількістю емітентів, але тільки третє за обсягами залученого капіталу. Якщо говорити про біржі країн БРІКС, то Бразилія і Росія відстають від Китаю і Індії. Такі прогнозні результати в розвитку фондового ринку світу базуються на тих даних ринку IPO країн БРІКС, яких вони досягли у 2000-х роках (табл. 1).

Таблиця 1

Ринок IPO країн БРІКС у 2011 р. [5]

Країна	Кількість угод IPO	Обсяг залученого капіталу (млрд. дол.)
Бразилія	11	4,4
Росія	13	11,4
Індія	39	1,2
Китай	361	68,4
ПАР	4	0,7
Разом: БРІКС	428	86,1

Таким чином, ринок IPO країн групи БРІКС є інтегрованим у світову економіку і схильний до впливу світових фінансових криз, але відновлення ділової активності у посткризовий період відбувалось по різному у кожній країні зокрема. Найкращою ілюстрацією піднесення розвиваючих ринків стала зміна динаміки на азійських фондових біржах. Сукупна ринкова капіталізація фондових ринків Шанхая і Шеньчженя (Китай) виросла з 400 млрд. дол. США у 2005 р. до 4 трлн. дол. США на кінець четвертого кварталу 2010 року. Разом взяті ці біржі випереджають Токійську фондову біржу, в минулому біржового гіганта Азійсько-Тихоокеанського регіону, капіталізація якої на цю дату склала 3,8 трлн. дол. США. Такий ріст пояснюється тим, що протягом цього п'ятирічного періоду тут було проведено більше як 500 угод IPO.

Щодо домінуючої ролі розвинутих ринків, то нині Лондон є місцем, де проводиться найбільше число лістингів іноземних компаній у світі (у 2011 р. 20,4 % лістингів в Лондоні були міжнародними) [1]. Відтак очікується, що до 2025 р. Лондонська і Нью-Йоркська біржі в тій чи іншій мірі поступляться своїми домінуючими позиціями іншим біржам.

З огляду на викладене можна зробити такі висновки. На ринки, що розвиваються, припадає лівова частка зростання, а їх важливість на ринках IPO зростає. Відтак, стосовно обсягів ринків капіталу, то принаймі зараз американський континент, основну частину якого складають США, зберігає провідну роль у бізнесі. Він показує найбільш високий обсяг фондового ринку.

З іншого боку, фондові біржі як розвинутих так і країн, що розвиваються, вже починають оцінювати розстановку сил на фондовому ринку. Продовжується консолідація бірж Західних країн, традиційні біржі прагнуть до співпраці і до забезпечення більш широкого доступу до капіталів. Мають місце перші ознаки того, що фондові біржі країн, що розвиваються, нарощують масштаби діяльності завдяки реалізації спільних ініціатив і більш тісної інтеграції.

Список використаних джерел:

1. Всемирная федерация бирж [Електронний ресурс]. - Режим доступу: www.world-exchanges.org.
2. Рынки капитала в 2025 году: будущее фондовых рынков [Електронний ресурс]. - Режим доступу: www.pwc.ru/eu/capital-markets/.
3. Слепов В.А. Международный финансовый рынок/ В.А. Слепов. – М.: Магистр, 2009. – 357 с.
4. Столяр А.О. Міжнародний ринок капіталів як невід'ємний елемент світових фінансів /А.О.Столяр //Економічний часопис – XXI. – 2011. - № 7-8. – С. 82-86.
5. Global IPO report 2012 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: www.ey.com.

*Мілена Марченко, студентка 4 курсу
Київського національного торговельно-економічного університету, м. Київ
Науковий керівник: Котенко У.М., ст. викладач*

ПЕРЕВАГИ ЗАСТОСУВАННЯ ФАКТОРИНГОВИХ ПОСЛУГ

Сьогодні ринок фінансових послуг в Україні стрімко розвивається. Однією з таких послуг, що потребує дослідження та розвитку на фінансовому ринку є факторинг. У період інтенсивного зростання ділової активності підприємства мають потребу в оборотних коштах для фінансування поточної діяльності. Тому, щоб не

призупинялося виробництво, застосування факторингових послуг є оптимальним рішенням та набирає популярності.

Вивченню механізму надання факторингу, його ролі у бізнес-процесах приділено увагу у багатьох працях українських та зарубіжних дослідників, а саме: О.А. Брегеда, О.Д. Вовчак, Ч.Н. Азімов, І.А.Безклубий, Н.М. Внукова, І.В. Вітвіцька, О.М. Наконечний, С.М. Бервено, Е.Д.Доллан, Р. Кембелл.

Факторинг є вигідною послугою банку як для продавців товару, так і для покупців. Насамперед він зручний великооптовим торговельним компаніям, які, не можуть довго чекати оплати поставок, реалізуючи свій товар, оскільки мають потребу якнайшвидше закупити новий товар у виробника. Особливо вигідний факторинг підприємствам, які співпрацюють зі своїми покупцями на умовах відстрочення платежу або за товарним кредитом. З одного боку, відстрочення платежу покупцям дає можливість постачальнику залишатись конкурентоспроможним на ринку за рахунок збільшення збуту. З іншого боку, для постачальника відстрочення платежу призводить до таких негативних наслідків, а саме: постійний дефіцит оборотних коштів, ймовірність настання ризику не оплати покупцем товару, зменшення прибутковості. Натомість факторинг надає низку додаткових переваг клієнтові, тому що дозволяє скоротити час очікування оплати поставок, прискорити товарооборот, збільшити кількість обігових коштів, зменшити дебіторську заборгованість, розширити коло покупців шляхом надання їм відстрочення платежу, що є дуже важливим у малому та середньому бізнесі [3].

Сучасний фінансовий ринок надає багато можливостей фінансування своїх оборотних засобів. Для того, щоб з'ясувати переваги факторингових послуг, ми порівняли факторинг з кредитними продуктами, а саме: банківським кредитом, товарним кредитом та овердрафтом (таблиця).

Таблиця

Порівняння факторингу з кредитними продуктами

Ознака порівняння	Факторинг	Банківський кредит	Товарний кредит	Овердрафт
Доступність	+	-	+	+
Наявність забезпечення	-	+	-	+
Обмеженість строку використання	-	+	+	+
Обмеженість суми	-	+	+	+
Страхування ризиків	+	-	-	-
Оперативність залучення	+	-	-	+
Необхідність переходу до банку на РКО	-	+	+	+
Велика кількість документів	-	+	+	+
Кількість балів(max:8)	8	0	2	2

Джерело: складено авторами [2].

Під час користування факторингом і покупець, і продавець мають ряд переваг. По-перше, процедура отримання факторингового кредиту включає невелику кількість етапів та документів, що є значною перевагою при виборі фінансування. По-друге, продавець за допомогою факторингового кредиту має можливість мобілізації боргових зобов'язань до 80% від загальної вартості поставки [1]. Використання факторингу не лише дає змогу підприємству уникнути кризових явищ, а й сприяє

подальшому розвитку підприємства. Так виробник не втрачає теперішню вартість грошей й направляє їх на прогресивне виробництво й має можливість збільшення кількості потенційних покупців за рахунок побудови ефективної системи продажів у кредит і можливість збільшення обсягів поставок за рахунок збільшення кількості покупців [4].

Іншим важливим аспектом у застосуванні факторингу у торговельній діяльності підприємств є необмеженість строку кредитування, що є перевагою для покупців, та суми кредиту.

Таким чином, використовуючи факторинг, клієнти можуть зосередитись на розвитку бізнесу через розширення виробництва та збуту, у той час, як банк (фактор) буде займатися організацією та контролем надання факторингової послуги. Тому першочерговим кроком інтенсивної інтеграції факторингу в фінансові послуги українського ринку має бути нівелювання факторів, які стримують його розвиток. Основними з них є: політична нестабільність в країні; низька довіра підприємців до схеми послуги; невідповідна законодавча і нормативна база (відсутність спеціальних правових актів); недостатній рівень ознайомлення з послугою на українському ринку; труднощі документообігу тощо.

Список використаних джерел:

1. Oana Mihaela ORHEIAN. The Advantages of Using Factoring, as Financing Technique on International Transactions Market // Economy, Commerce and Tourism Series. - Volume IX. – 2012. – С. 106-112. – Режим доступу: <http://management.ucdc.ro/revista/full%20text%202012/8.pdf>.
2. Міокова Г.І.. Факторинг – сутність та особливості в Україні / Г. І. Міокова, К. В. Самсонова // Наукові записки. – вип.12. – част.І. – 2012. – С.84-89.
3. Мехеда Н.Г. Про факторинг в Україні / Н.Г. Мехеда, І.О. Забеліна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/35_OINBG_2010/Economics/76327.doc.htm.
4. Факторинг як один із видів альтернативних банківських послуг / О.І. Гонта, Н.С. Островська, А.В. Жаворонок // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія : Економічні науки. — 2014. — № 3. — С. 166-171. — Режим доступу: <http://nbuv.gov.ua/>.

*Андріяна Мацола, студентка 6 курсу
Черкаський національний університет ім. Б. Хмельницького, м. Черкаси
Науковий керівник: Соловійов В.М., д.е.н., професор*

МОДЕЛЮВАННЯ НЕЛІНІЙНИХ ВЛАСТИВОСТЕЙ СВІТОВОГО ПРОДОВОЛЬЧОГО РИНКУ

Актуальність теми полягає в тому, що сьогодні однією з важливих проблем сучасної економічної науки є пошук адекватних методів моделювання динаміки поведінки складних економічних систем.

Дослідження складних систем, як природних, так і штучних, показали, що в їх основі лежать нелінійні процеси, ретельне вивчення яких необхідне для розуміння і моделювання складних систем. Така система, як продовольчий і будь-який ринок містить елементи випадковості. Продовольчий ринок варто розглядати як складну економічну систему, в якій забезпечується виробництво сировини, вільний рух готової продукції, технологій і включає в себе всі необхідні зв'язки та товарно-грошові відносини між учасниками ринку.

Метою дослідження є моделювання нелінійних властивостей світового продовольчого ринку сучасними нелінійними методами.

Об'єктом роботи виступає продовольчий ринок як економічна категорія, що являє собою сферу відносин між суб'єктами підприємницької діяльності, що складаються з приводу купівлі-продажу продовольства.

Світовий ринок продовольства в останні роки характеризується значною ціновою волатильністю. Волатильність є мірою того, наскільки той чи інший ринок схильний до флуктуацій, тобто, відхилень ціни від попередніх значень [1, с.55].

Для дослідження нелінійних властивостей світового ринку продовольства візьмемо часові ряди цін на пшеницю, цукор за період 21.12.2006-30.10.2017 [1] та індекси споживчих товарів WorldConsumerGoods, EuropeConsumerGoods, Food&Beverage за період з 02.07.2008-30.10.2017 [1] (рис.1).

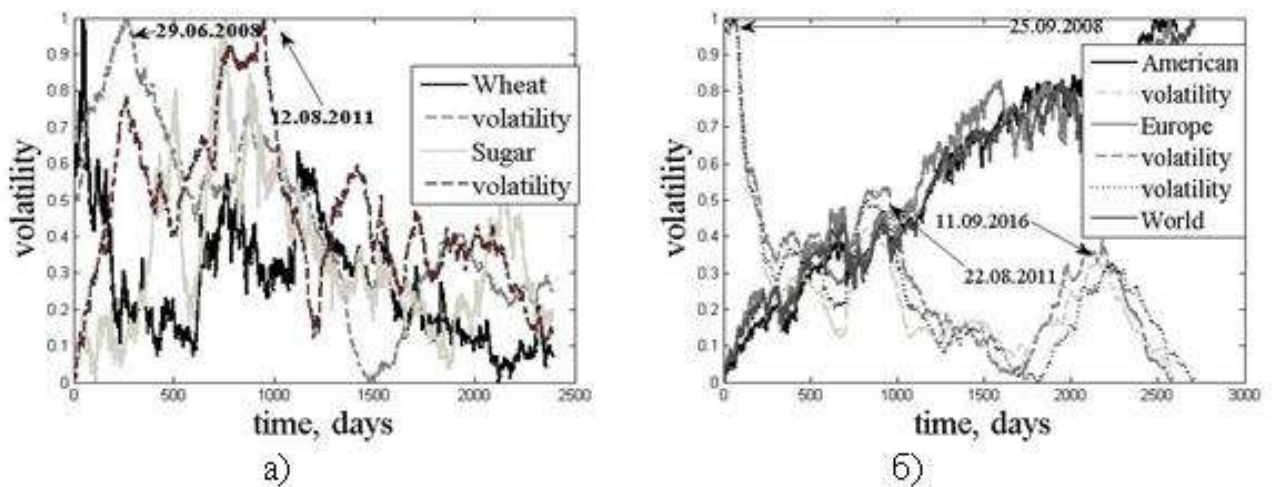


Рис. 1. Динаміка волатильності часових рядів цін на пшеницю, цукор (а) та часових рядів індексів споживчих товарів (б)

З рис.1(а) можемо побачити, що для обох часових рядів цукру та пшениці спостерігається зростання показника волатильності в приблизно однакові моменти часу (29.06.2008 та 12.08.2011), що свідчить про настання піку кризового стану на ринку цих товарів.

З рис.1(б) бачимо, що волатильність всіх індексів споживчих товарів досягає найбільшого значення в періоди 25.09.2008, 22.08.2011 та 11.09.2016 рр., що знову підтверджує наявність кризи на цих проміжках. Показник волатильності має схильність до підвищення саме під час кризи, а не перед нею. Тому можемо вважати, що волатильність є індикатором кризових явищ, але не їх передвісником.

В якості додаткового індикатора дослідження стану ринку візьмемо коефіцієнт Херста. Коефіцієнт Херста характеризує ступінь передбачуваності (персистентності) нелінійної динамічної системи. На рис.2 зображено динаміку локального коефіцієнта Херста для часового ряду цін на пшеницю, цукор та каву.

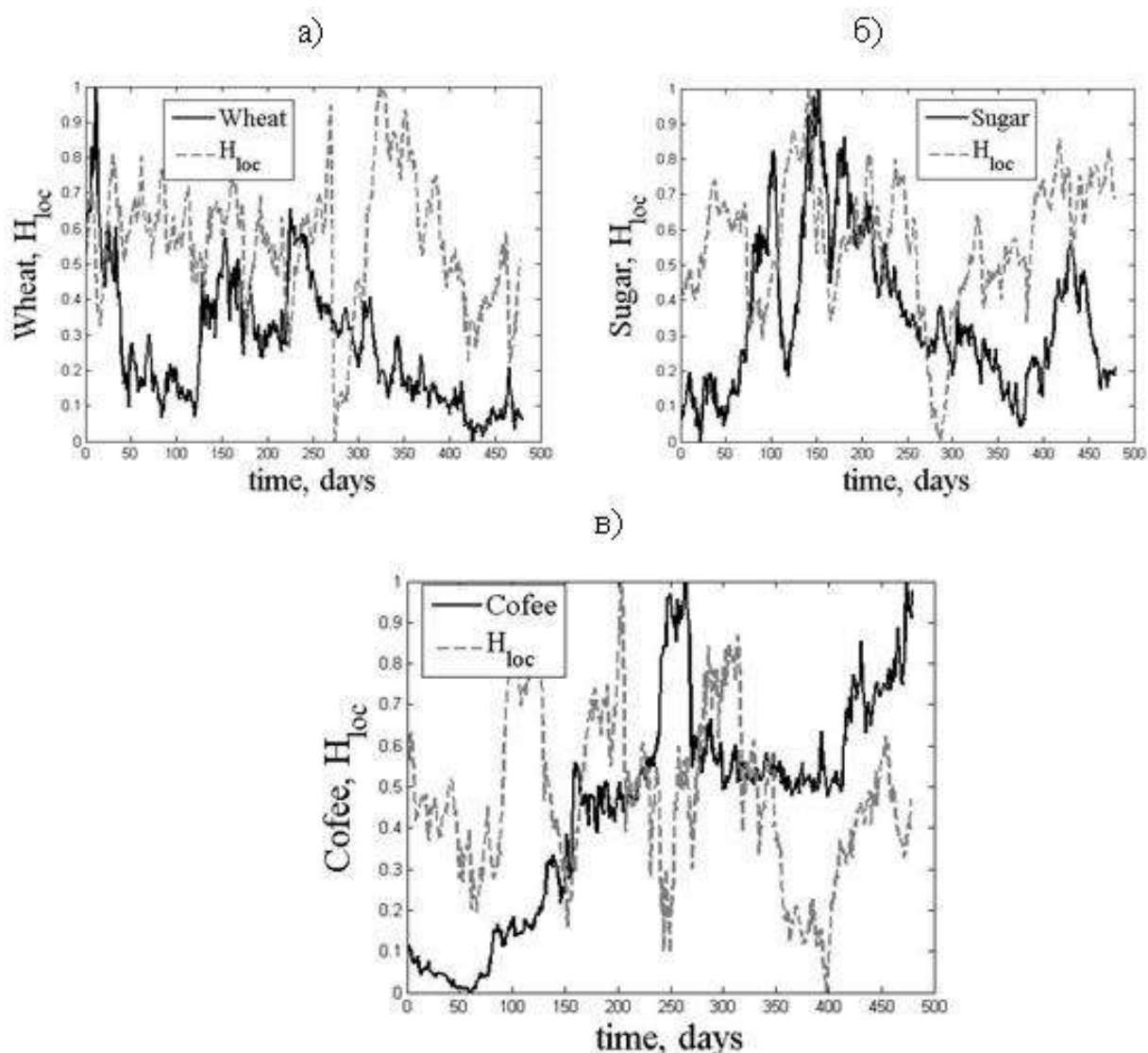


Рис.2 Динаміка локального ДФА для часового ряду цін на пшеницю(а), цукру(б) та кави (в)

З рис. 2 видно, що локальний коефіцієнт Херста у передкризові періоди помітно зменшується, а під час кризи помітно спадає. Підтвердженням цьому факту є те, що приблизно в період 12.08. 2011 (точка 200) значення локальних коефіцієнтів Херста відповідних часових рядів знижується з 0,7 до 0,3, що свідчить про антиперсистентність ряду. Після кризи він повертається до попереднього рівня. На рис.3 відображено динаміку локального коефіцієнта Херста для індексу American-, EuropeConsumerGoods в період з 02.08.2008-30.10.2017.

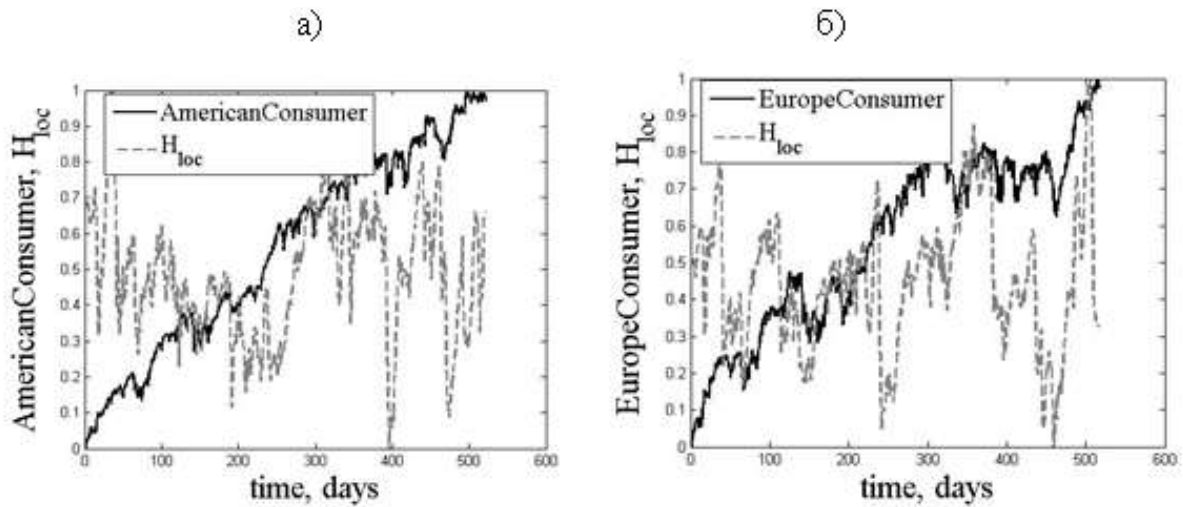


Рис.3 Динаміка локального ДФА для індексів AmericanConsumerGoods (а), EuropeConsumerGoods (б)

На рис.3. простежується така ж закономірність, як у першому випадку, динаміка локального коефіцієнта Херста помітно знижується перед кризою, а в момент кризи помітно спадає.

Для моделювання і прогнозування нелінійних динамічних властивостей складних систем вже досить широко використовують методи рекурентного аналізу. Проведемо кількісний рекурентний аналіз товарно-продовольчого ринку на прикладі індексу Food & Beverage (їжа та напої) в галузі економіки США за період з 06.09.2007 по 30.10.2017 з інтервалом одна доба, що зображено на рис.4.

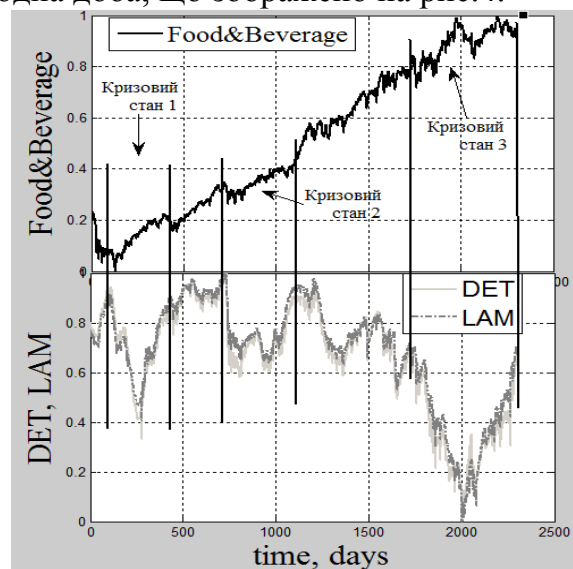


Рис. 4. Рекурентний аналіз індексу Food & Beverage (Їжа та напої) в галузі економіки США за період з 06.09.2007 по 30.10.2017.

На рис.4 нами було відмічено 3 періоди кризового стану даного часового ряду, перший з них припадає на період 07.01.2009-18.03.2010, другий 10.06.2011-28.12.2012, третій 03.06.2015-і по нині. Поданий індекс має зростаючу тенденцію і не має стрімких падінь цін. З рис.4 видно, що падіння міри LAN та DET наступає

одночасно з входом цін у фазу частих непередбачуваних стрибків цін, що свідчить про наявність на ринку невизначеності.

Таким чином, розрахунки кожного з методів, а саме локального коефіцієнта Херста і волатильності, здатні показувати схильність часового ряду до флуктуацій (змін) та визначати передбачуваність ряду.

Аналіз рекурентних діаграм є потужним методом аналізу нелінійної динаміки складних систем. Даний метод дає змогу не лише виявляти динамічні процеси в економічних системах а й оцінювати їх глибину. Застосування кількісних методів рекурентного аналізу дозволило виявити основні тенденції та закономірності змін на товарно-продовольчому ринку.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт інвестиційної компанії Фінам. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.fnam.ru/>.
2. Синергетичні та еконофізичні методи дослідження динамічних та структурних характеристик економічних систем: [Монографія] / В. Д.Дербенцев, О. А. Сердюк, В. М. Соловійов, О. Д. Шарапов. // Черкаси: Брама-Україна. – 2010. – 300с.
3. Івашук О. Т. Економіко-математичне моделювання: Навчальний посібник / О. Т. Івашук. – Тернопіль: ТНЕУ «Економічна думка», 2008. – 704 с.
4. Соловійов В.М. Математична економіка: Навчально - методичний посібник для самостійного вивчення.-Черкаси: від. ЧНУ ім.Б.Хмельницького, 2008.-136с.

*Єлизавета Меліхова, Катерина Юдіна, студентки 4 курсу
Університет митної справи та фінансів, м. Дніпро
Науковий керівник: Ісхакова О.М., ст. викладач*

РОЛЬ БРОКЕРА НА СУЧАСНОМУ ФІНАНСОВОМУ РИНКУ АБО ЯКІ БРОКЕРИ НАМ ПОТРІБНІ

В умовах сучасного фінансового ринку брокери міцно зайняли своє місце в сфері бізнес послуг, тому багато хто звертається до них за допомогою, особливо коли потрібно заощадити час. Як показує практика, найкращі брокери – це фізичні або юридичні особи, які надають великий перелік послуг при невеликій вартості роботи і оперативних термінах виконання замовлення.

Будь-який брокер може істотно допомогти своєму клієнтові в багатьох питаннях. Юридична неграмотність звичайних людей не дозволяє їм знатися на умовах договорів, контрактів та інших угод. За невелику ціну брокер готовий взяти на себе всі посередницькі послуги, починаючи від оформлення документів і закінчуючи покупкою і продажем товарів. [1]

Функції різних брокерів відрізняються в залежності від їх спеціалізації.

Зараз на ринку існує безліч різних видів брокерів фінансового та нефінансового типу. Всі вони дуже користуються попитом серед населення. Крім того, в сучасному світі брокерська діяльність активно розвивається, внаслідок чого з'являються все нові і нові напрямки брокерів. Зараз їх можна зустріти практично в будь-якій сфері діяльності - бізнес, нерухомість, страхування, митниця, аналітика та інше.

Головне для брокера - вміти проаналізувати інформацію, що надходить, побудувати на її основі вірний прогноз і вибрати вдалий момент для здійснення угоди. І тут йому не обійтися без аналітичного мислення, гарної пам'яті і уваги, швидкої реакції і терпіння, емоційної стійкості і витримки, професійного чуття і

інтуїції. Професіональний брокер також повинен володіти знаннями по ряду спеціальних дисциплін. Таких, як фінанси, бухгалтерія, право, маркетинг, психологія та ін. [4]

Фінансовий брокер - це фахівець, який надає свої послуги щодо посередництва між приватними особами і організаціями. Місцем роботи таких брокерів вважається фондова біржа, а також позабіржові ринки. Фахівці купують і продають цінні папери, валюту, товари та акції. Кращими брокерами тут по праву вважаються організації, що функціонують на фореक्स, фондовий ринок або на бінарних опціонах.

Головними і важливими перевагами роботи з фінансовими брокерами є:

- комфортні і вигідні умови для клієнтів;
- надання торгових майданчиків і платформ для торгівлі на фінансових ринках;
- проведення тренінгів та навчань для всіх бажаючих.

Для того щоб прибутково і грамотно торгувати на фінансовій біржі, будь-якому приватному трейдеру просто необхідно знайти надійного брокера. Саме за допомогою брокера у трейдерів з'являється реальна можливість стати повноцінним учасником ринку і почати заробляти гроші. [2]

Головне завдання будь-якого брокера полягає в тому, щоб виконувати всі заявки трейдера на купівлю і продаж валюти, а так само зберігати торговий рахунок в цілковитій безпеці. Саме тому правильний вибір свого майбутнього брокера - це відповідальний крок, від якого буде залежати подальший успіх на фінансовому ринку.

Одним з видів фінансових послуг в сучасному світі є лізинг.

У Західній Європі існують асоціації лізингових брокерів, і саме на частку брокерів доводиться велика частина загальноєвропейського ринку лізингу.

Найчастіше компанії в Україні не прагнуть залучати до співпраці лізингового брокера через чималу вартість, яку вважають не виправданою.

І якщо компанія прийняла рішення про залучення лізингового брокера, перед нею постає питання вибору найбільш професійного і відповідального посередника. Таких брокерів на лізинговому ринку України на даний час одиниці. [3]

Послуги лізингового брокера повинні нести цінність для лізингодавця і лізингоодержувача, бути зрозумілими і якісними.

Справжні, професійні брокери допомагають лізинговим компаніям і лізингоодержувачам знайти один одного, можуть запропонувати різні варіанти співпраці, активні в пошуках клієнтів, мають постійну власну клієнтську базу, зацікавлені в збереженні своїх клієнтів, цінують свою репутацію.

Список використаних джерел:

1. Данелюк Василь Іванович. Адміністративно-правові засади контролю за посередницькою діяльністю: автореф. дис ... канд. юрид. наук / В. І. Данелюк . — Дніпро: Б.в., 2014 . — 20 с.
2. Єременко А. Роль брокера в сучасному ринку/ А. Єременко // Фінансові послуги. - 2015. - № 4. - С. 24-25.
3. Ринок фінансових послуг : навчальний посібник / [М. А. Коваленко, Л. М. Радванська, Н. В. Лобанова, Г. М. Швороб]. – Херсон : Олді-плюс, 2016. – 572с.
4. Шелудько В. М. Фінансовий ринок : підручник / Валентина Миколаївна Шелудько. – 2-ге вид., стер. – К. : Знання, 2014. – 535 с.

***Вікторія Мінкович**, ст. викладач
Яна Попфалуші, студентка 1 курсу
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород*

ІНВЕСТИЦІЇ: ВПЛИВ НА РОЗВИТОК РЕГІОНУ

На сучасному етапі свого розвитку економіка нашої країни функціонує в умовах суттєвого дефіциту власних грошових ресурсів, тому питання залучення іноземних та активізації вітчизняних інвестицій, створення привабливого інвестиційного клімату є завжди актуальними для досліджень. На фоні економічної ситуації в Україні за декілька останніх років, збільшення ролі іноземного інвестування в нашу економіку перетворилось на гостру необхідність, адже це є одним з найефективніших шляхів компенсування дефіциту внутрішніх фінансових ресурсів.

У середині минулого сторіччя в економічній теорії популярними стали ідеї представників класичної школи, якими було доведено позитивну кореляцію між інвестиціями та економічним зростанням. Оскільки економічна теорія є ідеологічним підґрунтям економічної політики, притаманної певному періоду розвитку світової економіки, ідеї класиків дозволили визначити позитивну роль переливу капіталу. Це призвело на світовому рівні до створення потужних фінансових організацій, які й сьогодні активно сприяють переміщенню капіталу між країнами [1, с. 39-40].

Різноманітний за значенням підхід до трактування категорії «інвестиції» у вітчизняних та зарубіжних дослідженнях значною мірою пояснюється широтою сутнісних рис цієї доволі складної економічної категорії. У сучасній економічній теорії термін «інвестування» (від лат. слова "invest." – вкладати) означає процес вкладення капіталу з метою наступного його збільшення. В той же час у макроекономіці під інвестиціями розуміється частка ВВП, яка не споживається в поточному періоді й забезпечує приріст капіталу в економіці. У розширеному трактуванні вони розглядаються як довгострокові вкладення капіталу у власній країні або за кордоном у підприємства різних галузей, підприємницькі проекти, соціально-економічні програми, інноваційні проекти. У мікроекономіці інвестиції трактуються як процес створення нового капіталу (засобів виробництва і людського капіталу).

При цьому розвиток ринкових відносин обумовлює необхідність переглянути тлумачення категорії «інвестиції» відповідно до нових умов. Так, характерними рисами ринкового підходу до розуміння сутності інвестицій є наступні: зв'язок інвестицій з одержанням доходу як мотиву інвестиційної діяльності; розгляд інвестицій у єдності двох сторін: ресурсів (капітальних цінностей) і вкладень (витрат); аналіз інвестицій не в статичній, а в динамічній формі, що дозволяє об'єднати в рамках категорії «інвестиції» ресурси, вкладення й віддачу вкладених коштів – як мотиву цього об'єднання; включення до складу об'єктів інвестування будь-які вкладення, що дають економічний ефект [3]. Тобто в цілому інвестування визначається як процес, у ході якого здійснюється перетворення ресурсів у витрати з урахуванням цільових установок інвесторів – одержання доходу (або певного ефекту).

Аналізуючи вплив інвестицій на розвиток окремого регіону, можна виділити такі позитивні ефекти від залучення інвестицій – економічні, соціальні, екологічні. До економічних ефектів здійснення інвестицій відносять: сприяння модернізації; збільшення обсягів виробництва; підвищення рівня ринкової конкуренції; позитивний

вплив на платіжний баланс; розвиток інвестиційної інфраструктури. Екологічний ефект спостерігається при інвестуванні ресурсозберігаючих технологій, виробництв по вторинній переробці відходів виробництва, очищенню води й атмосферного повітря. Екологічне інвестування спрямоване на поліпшення екологічної ситуації й недопущення подальшого забруднення навколишнього середовища. Поряд з економічними й екологічними ефектами від вкладення інвестицій, спостерігається ефект соціальний, котрий проявляється в зниженні соціальної напруженості й загрози соціальних конфліктів через: створення додаткових робочих місць і скорочення безробіття; зростання рівня доходів населення, його купівельної спроможності; підвищення рівня життя населення; збереження кадрового потенціалу; збільшення соціальних виплат як наслідок зростання доходів бюджетів всіх рівнів [5].

Станом на теперішній час інвестиційні процеси в Україні, зокрема й на Закарпатті, характеризуються значним відставанням інвестиційних вкладень від інвестиційних потреб, різким скороченням обсягу інвестицій, погіршенням їх технологічної й відтворювальної структури, обмеженими можливостями фінансування інвестицій з різних джерел, що негативно впливає, насамперед на відтворювальні процеси. В цей же час залучення інвестицій в економіку є надзвичайно актуальним для Закарпатського регіону, що зумовлено специфічними особливостями області. Закарпаття було і залишається регіоном з низьким рівнем продуктивних сил, обмежених фінансових та надлишкових трудових ресурсів. Але при цьому завдяки географічній близькості до ринків збуту Центральної Європи, наявності власної мінерально-сировинної бази, відносно розвиненої шляхово-транспортної мережі та прикордонної інфраструктури, область має значні можливості для стійкого розвитку. Проте через фінансові труднощі, відсутність інвестицій, переважна більшість підприємств області не здатна до розширеного відтворення на власній матеріально-технічній базі [4]. Тому максимальне залучення інвестицій як іноземних, так і вітчизняних, це єдино можливий і реальний шлях реанімації економіки Закарпаття в сучасних умовах.

Так, аналізуючи сучасний стан інвестування в економіку Закарпатської області (рис. 1) бачимо, що протягом 2016 року в економіку області вкладено 24,0 млн.дол.США прямих іноземних інвестицій, що на 7,9 млн.дол.США, або в 1,5 рази більше аналогічного періоду 2015 року. Протягом 2016 року промисловими підприємствами з іноземними інвестиціями реалізовано промислової продукції, що складає 11,5 млрд.грн, що становить 65,3% загального обсягу реалізованої продукції області (17,6 млрд.грн). В цілому збільшення сукупного обсягу іноземного капіталу, з урахуванням курсової різниці за 2016 рік становить 5,9 млн.дол.США, що на 1,9% більше обсягів інвестицій до початку року (6 місце серед областей України). Щодо обсягів капітальних інвестицій, то їх динаміка показує більш позитивну тенденцію протягом останніх років.

Станом на 2016 рік в регіоні працюють інвестори із 47 країн світу, на 10 з них більше 84,0% загального обсягу прямих іноземних інвестицій. Із країн Європейського Союзу внесено 252,8 млн.дол.США інвестицій (77,2% загального обсягу), 74,4 млн.дол.США (22,8%) – з інших країн світу [2].

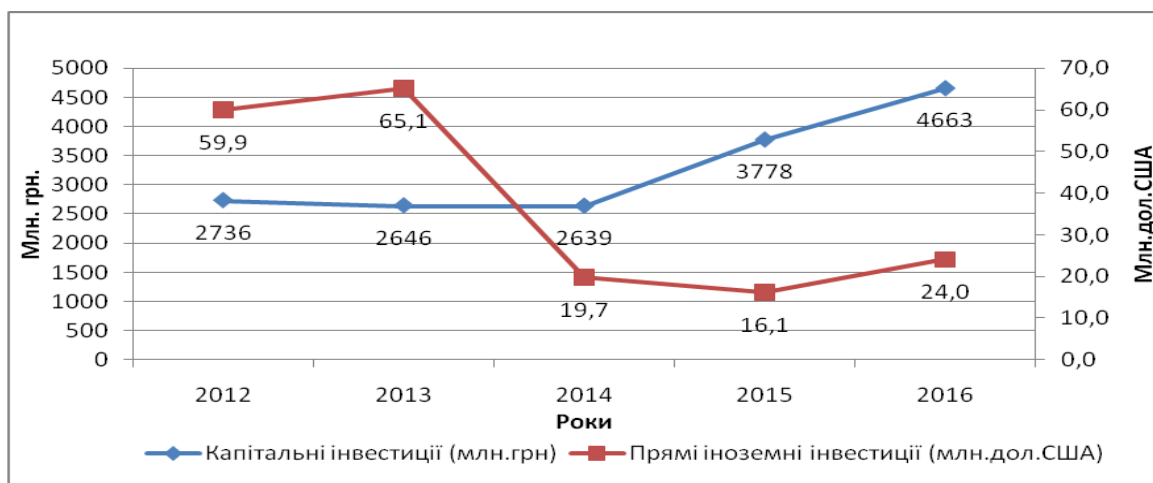


Рис. 1. Динаміка обсягу залучення капітальних та прямих іноземних інвестицій в економіку Закарпатської області протягом 2012-2016 рр.*

** побудовано авторами на основі даних Закарпатської обласної державної адміністрації*

Таким чином, підводячи підсумки проведеного дослідження, варто відзначити дійсно вагому роль інвестицій в економічному розвитку окремого регіону. Тому основним напрямком діяльності місцевих органів влади в складних умовах сьогодення повинно стати формування інвестиційної привабливості регіону шляхом розкриття інвестиційного потенціалу регіону та максимального зниження ступеня регіональних інвестиційних ризиків.

Список використаних джерел:

1. Глуха Г.Я. Інвестиції та їх вплив на економічне зростання / Г.Я. Глуха // Європейський вектор економічного розвитку. – 2014. – № 1 (16). – С. 39-47.
2. Офіційний сайт Закарпатської обласної державної адміністрації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.carpathia.gov.ua/ua>.
3. Правдюк Н.Л. Сутність інвестиційної діяльності: роль та значення інвестицій / Н.Л. Правдюк, А.В. Слівінська // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://web.znu.edu.ua/>
4. Русин Н.П. Особливості організації обліку іноземних інвестицій та їх залучення в економіку Закарпаття / Н.П. Русин, Л.П. Русин, І.Ю. Дишко // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/3716/1/.pdf>.
5. Удалих О.О. Управління інвестиційною діяльністю промислового підприємства: Навч. посібник / О.О. Удалих // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://readbookz.com/pbooks/book-28/ua/>.

Вікторія Мінкович, ст. викладач
Ірина Щока, студентка 6-го курсу

ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород

ВПЛИВ ЄВРОПЕЙСЬКОГО ДОСВІДУ НА ФОРМУВАННЯ ВІТЧИЗНЯНОЇ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ

В теперішній період прагнення України якнайшвидше інтегруватися в європейський економічний простір все більшої актуальності набуває питання підвищення ефективності функціонування вітчизняної системи оподаткування, адже використання податків як певного інструменту державного регулювання притаманне усім розвинутим європейським країнам. Проте, ще на початку свого існування недосконале податкове законодавство України призвело до кризових явищ в

механізмі розподілу фінансових ресурсів громадян на користь держави, а тому в нашій державі був сформований твердий стереотип несправедливості, який переріс в розвинений інститут приховування доходів.

В той же час в іноземних державах підхід до платників податків зовсім інший. Фінансова політика, перш за все, спрямована на задоволення соціальних потреб громадян та економічне стимулювання домогосподарств, а вже потім – на фінансове забезпечення уряду. Європейські держави приділяють постійну увагу платникам податків, а також стимулюють їх значними соціальними видатками, що поступово виховало глибоке усвідомлення кожним платником обов'язку – необхідності сплати податків. Було б неправильно стверджувати, що громадяни європейських країн отримують задоволення від сплати податків, проте сумлінне ставлення до цього обов'язку є нормою, а саме розуміння категорії «податок» дещо відрізняється. Так, громадяни Німеччини під терміном «податок» розуміють підтримку, яку надають державі; у Великобританії – це обов'язок перед державою, а українці трактують податок як «примусовий платіж» [2; 3].

Глобалізація світогосподарських зв'язків об'єктивно породжує необхідність гармонізації і національних податкових систем. Так, зарубіжний досвід країн ЄС передбачає в короткостроковій та довгостроковій перспективі не тільки зближення механізму стягнення, розміру основних податкових ставок, податкової структури, а й реалізацію узгодженої податкової політики. При цьому слід зазначити, що основним принципом податкової системи країн ЄС є дотримання принципу прозорості, відкритості та простоти адміністрування податків. Реалізація цих принципів знаходить своє відображення у кількості податків, яка в теперішній час коливається в країнах ЄС від 7 до 16 (Іспанія – 8, Нідерланди – 9, Португалія – 8, Франція – 7, Естонія – 7, Німеччина – 16, Італія – 15, Латвія – 7, Литва 11, ВБ – 8) [1, с. 143]. Тобто, за даним показником Україна знаходиться в межах норми, оскільки станом на 2017 рік нашу податкову систему формують 7 загальнодержавних та 2 місцевих податки.

Проте у макроекономічному масштабі ефективність податкової політики відображає податкове навантаження, оскільки саме цей показник кількісно вимірює сукупний вплив податкових платежів на джерела їхньої сплати. У міжнародній практиці він визначається як відношення фактичних податкових надходжень у зведений бюджет до обсягу валового внутрішнього продукту.

В Україні податкове навантаження на вітчизняну економіку за період 2011-2016 рр. не зменшилося з прийняттям Податкового кодексу, а, навпаки, зросло на 0,82%, проте в загальному за аналізований період зменшилося на понад 10% з 33,1% в 2012 році до 21,6% в 2016 році [4, с. 134]. Тобто, порівняно з іншими країнами, номінальний рівень податкового навантаження в Україні не більший, ніж у США, Канаді, Великобританії та Німеччині, проте реальне податкове навантаження, яке враховує ще й рівень задоволення потреб платників за рахунок податків, є значно більшим.

Для проведення аналізу рівня податкового навантаження в країнах ЄС Романюта Е. [4] у своєму дослідженні використав показник загального податкового навантаження, розрахований як відношення суми податків і обов'язкових соціальних внесків (скоригованих на суму безнадійної заборгованості) до обсягу ВВП. Рівень податкового навантаження для країн ЄС у 2015 р. відображено на наступному рис. 1, з якого видно, що різниця між рівнями податкового навантаження у країнах ЄС є

суттєвою: найнижчий показник податкового навантаження в Ірландії (24,4%) є майже вдвічі меншим, ніж найвищий показник у країнах ЄС, а саме у Франції (47,9%). Такі відмінності у рівнях податкового навантаження зумовлені як різними підходами до встановлення виду і розміру податкових ставок, об'єктів і баз оподаткування, так і різним рівнем економічного розвитку та обсягу ВВП досліджуваних країн.

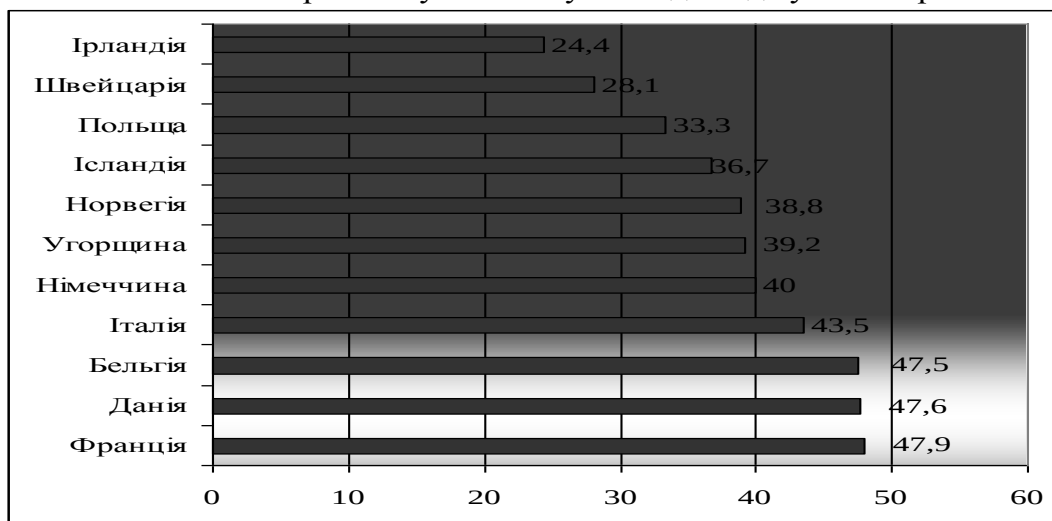


Рис. 1. Рівень податкового навантаження в окремих країнах Європи у 2015 р. [4, с.135]

Тобто, діюча система оподаткування в Україні за своїм складом і структурою відповідає системам оподаткування країн ЄС. На шляху європейської інтеграції в нашій країні прийняті відповідні закони з урахуванням норм європейського податкового законодавства. Але, на відміну від країн ЄС, українська система оподаткування поки що не є інструментом підвищення її конкурентоспроможності та не сприяє зростанню економічної активності суб'єктів господарювання [1, с. 146].

Отже, підсумовуючи результати нашого дослідження, приходимо до висновку, що Україні однозначно потрібна подальша реалізація податкового реформування, в процесі якого слід зробити наголос на [1; 2; 4]:

1) спрощенні податкового законодавства, усуненні суперечностей та недоліків у ньому (зокрема, тих, які дають змогу використовувати поширені схеми ухилення від сплати податків);

2) адаптації норм Податкового кодексу України до директив ЄС з ПДВ і специфічних акцизів;

3) відмові від протекціоністських податків (ця умова є обов'язковою для виконання в контексті інтеграції в світову економіку);

4) дотриманні принципу соціальної справедливості (який реалізується на основі впровадження прогресивної шкали оподаткування);

5) посиленні контролю за наданням податкових пільг, запровадженні інвестиційних податкових пільг з урахуванням рекомендацій Єврокомісії;

6) розширенні бази та поглибленні прогресивності майнового оподаткування (від нього ухилитися важче, ніж від оподаткування доходів) як практичного втілення ідеї підвищення податкової справедливості на основі “включення” до податкової системи “податку на багатство” для збільшення доходів місцевих бюджетів;

7) спрощенні та автоматизації податкового адміністрування, удосконаленні

системи ризикоорієнтованого податкового контролю (у тому числі запровадженні непрямих методів податкового контролю), покращенні відносин між податковими органами та платниками податків з урахуванням досвіду країн ЄС.

Таким чином, використання на практиці європейського досвіду має на меті сприяти якнайшвидшому вдосконаленню вітчизняної системи оподаткування, яка ґрунтуватиметься на всебічному поєднанні найкращих передових методів та запозичених ефективних інструментів із досвіду податкових систем європейських країн, що, надіємося, зможе дати поштовх до посилення соціальної складової в податковій системі України.

Список використаних джерел:

1. Думчиков М.О. Зарубіжний досвід країн ЄС у сфері удосконалення системи оподаткування та доцільність його застосування в Україні / О.М. Думчиков // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2017. – Вип. 4. Том 1. – С. 142-147.
2. Мельник І.Б. Зарубіжний досвід щодо оподаткування доходів фізичних осіб / І.Б. Мельник // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://intkonf.org/melnik-ib-zarubizhniy-dosvid-schodo-opodatкуванняa-dohodiv-fizichnih-osib/>.
3. Пельчер М. Європейський досвід та вітчизняні реалії податкової системи / М. Пельчер // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/lib/21202/2/SEIED_2017_Pelcher_M-European_experience_and_122-125.pdf.
4. Романюта Е. Моніторинг рівня податкового навантаження в Україні та країнах ЄС / Е. Романюта // Світ фінансів. – 2017. – № 2 (51). – С. 128-138.

*Анастасія Мизюк, студентка 3 курсу
Вінницький технічний коледж, м. Вінниця
Науковий керівник: Сіташ Т.Д., к.е.н.*

ПОДАТКИ В СИСТЕМІ ДЕРЖАВНИХ ДОХОДІВ

За різних часів податки є необхідною складовою діяльності будь-якої держави, спрямовані на регулювання ринкової економіки, без якої не може здійснюватися її цілеспрямований розвиток з урахуванням інтересів суспільства. Актуальність даної теми полягає в тому, що в сучасних умовах податки виступають одним з найважливіших важелів, регулюючих фінансові взаємовідносини в економіці, адже покликані забезпечити державу фінансовими ресурсами, які потрібні для вирішення найважливіших соціально-економічних завдань. За допомогою податків, пільг і фінансових санкцій, які є невід'ємною частиною системи оподаткування, держава впливає на економічну поведінку підприємств. В Україні до числа найбільш складних економічних проблем виставлені недоліки формування податкових доходів, пошук факторів, що впливають на них. Вирішення таких недоречностей має принципове наукове і практичне значення для побудови стабільної бюджетної та податкової системи, тому дослідження є важливим.

Теоретичні та практичні аспекти податків в системі державних доходів досліджено багатьма зарубіжними вченими, такими як А. Сміт, Д. Кембел, Ш. Бланкарт, Е. Томсет, також вітчизняні науковці: В.Л. Андрущенко, О.Д. Василик, О.Д. Данілов, В.І. Довгалюк, О.М. Десятнюк, А.І. Крисоватий, І.О. Луніна, І.В. Розпутенко, В.М. Федосов, Р.І. Погорлецький, І.Г. Русакова, Д.Г. Чернік, Ю.Ю. Ярмоленко та ін. Однак

враховуючи цінність їх праць, вважаємо дану тему дискусійною та не досить висвітленою, що обумовлює її вибір.

Зауважимо, що у різних джерелах наводиться багато визначень податку. А. Сміт визначав податок як тягар, що накладається державою в законодавчому порядку, в якому передбачені його розмір і порядок сплати [2, с. 23]. Вчений розумів, що податок – усвідомлена необхідність, потреба економічного і соціального розвитку, а, тому, податки – ознака не рабства, а свободи для того, хто їх сплачує. Науковці М. Макконнелл і С. Брю при визначенні поняття податку роблять акцент на примусовий характер оподаткування та на відсутність прямого зв'язку між вигодою громадянина і податками. У підручнику «Економікс» вони вказують, що податок – примусова виплата уряду домогосподарством або фірмою грошей (або передача товарів і послуг) в обмін на які домогосподарство або фірма безпосередньо не отримують товари або послуги [3, с. 79].

На нашу думку, не можна уявити існування й розвиток сучасного суспільства без податків, податкових надходжень. Адже, податки відображають складні економічні відносини і мають відповідати їм, але ключовою проблемою податкової системи України є відсутність балансу інтересів платника податків і державного бюджету. Вихідним положенням для поняття сутності податків є розуміння того, що податки є найважливішою і найдавнішою формою фінансових відносин між державою та членами суспільства.

Поява податків зумовлена виникненням держави і виконанням державою суспільно необхідних функцій. З одної сторони, це ціна, яку ми сплачуємо за можливість жити у цивілізованій країні, так як ми користуємося суспільними благами, а кожен з нас покладається на державу, яка має забезпечувати національну безпеку, громадянський мир, добрі дороги, доступ до освіти і охорони здоров'я та безліч інших послуг, у тому числі охороняти навколишнє середовище, захищати країну від зовнішньої експансії. Для виконання своїх функцій – державі потрібні кошти, значна частина яких формується за рахунок податкових надходжень. У такому контексті, переконуємось, що податки – це обов'язкові платежі, що встановлені вищим органом законодавчої влади та мають бути сплачені фізичними і юридичними особами до бюджету держави.

Ст. 6. Податкового кодексу України встановлює, що податком є обов'язковий безумовний платіж до відповідного бюджету, що справляється з платників податку відповідно чинного законодавства [1, с. 4].

В економічній літературі виділено наступні основні функції податків:

- фінкальна – є найважливішою функцією, адже вона здійснює наповнення дохідної частини бюджету та надходжень до бюджету для задоволення суспільних потреб;
- регулююча функція проявляє себе в наданні пільг з оподаткування окремим галузям та виробникам, враховуючи їх репутацію, діяльність, яку вони здійснюють та їх доходи;
- контрольна функція необхідна для того, щоб здійснювати контроль за своєчасністю та повнотою сплати податків в Україні.

Нагадаємо, що кожна держава формує систему оподаткування з урахуванням досвіду інших країн, власних національних особливостей, стану економіки, розвитку ринкових відносин, необхідності вирішення конкретних економічних і соціальних

завдань. В Україні сучасна податкова система має низку суттєвих недоліків, що є систематичними, а саме:

- витрати платників на виконання вимог податкового законодавства лишаються надмірно високими;
- відсутність стабільного регулювання оподаткування, а діюча нормативно-правова база непрозора та заплутана;
- багаторазове оподаткування, високі ставки деяких податків, переважно фіскальний характер податкової системи створюють несприятливі умови для підприємництва не стимулюють економічну активність.

Крім того, прийняття Податкового кодексу є дещо поспішним, а тому і зміст його потрібно постійно удосконалювати. Надзвичайно актуальним завданням вирішення питань, які потребують наукових досліджень є реформування податкового механізму. Обтяжливість податкової системи України визначається не так величиною податкових ставок, як складністю й нестабільністю вітчизняної системи податкового законодавства.

Наразі, чинним податковим законодавством передбачено такі загальнодержавні податки: податок на прибуток підприємств, податок на доходи фізичних осіб, податок на додану вартість, акцизний податок, екологічний податок, плата за користування надрами, плата за землю (фізичні особи), державне мито, рентна плата та до місцевих податків віднесено: податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, єдиний податок для юридичних осіб, єдиний податок для суб'єктів підприємницької діяльності-фізичних осіб, транспортний податок, єдиний податок для юридичних осіб - сільськогосподарських товаровиробників (IV група), плата за землю (у складі податку на майно). Огляд системи оподаткування вказує, що система переобтяжена незначними податками, витратами на облік, контроль яких перевищує надходження від їх сплати, через це підприємствам необхідно вести подвійний облік, тобто бухгалтерський і податковий, а також кожного місяця готувати численні звіти та впроваджувати новітні та дорогі засоби автоматизації облікової роботи, відстежувати зміни нормативної бази. Способи обчислення податків встановлено в законодавчих актах та обумовлено інструкціях Державної фіскальної служби України, але там досить складні алгоритми обчислення податків і через це допускаються помилки. Крім того, визнають та підтверджують думку про те, що висока частка податків до ВВП є небезпекою для економіки держави.

Як помічаємо, податки мають значний вплив на розвиток економіки і доходів до бюджету, з одного боку, податковий тиск має бути помірним, а з іншого – податкові надходження повинні бути стабільними і достатніми для виконання державою своїх функцій. Таким чином, щоб стягувати податки справедливо та грамотно, варто більш ширше впроваджувати інформаційні технології, які вплинуть на покращення роботи контролюючих органів держави, рівень стягнення податків, підвищення добробуту суспільства.

Збільшення податкових надходжень до державного бюджету має відбуватись не за рахунок посилення податкового тиску, а через розширення бази оподаткування, створення перспективних умов для розвитку підприємства. На нашу думку, для того, щоб податки повноцінно виконували свої функції необхідно виконати наступні завдання:

- послабити податковий тиск на платників податку;

- зменшити відсоток податку;
- збільшення розміру фонду заробітної плати;
- заборонити списання заборгованості суб'єктів господарювання її податків і зборів.

Враховуючи проблеми податкової системи та адміністрування податків пропонуємо напрями їх вирішення, а саме:

- укріплення стану українського бізнесу в міжнародній конкурентній боротьбі за рахунок зниження величини податків у витратах підприємств і зменшення витрачання часу платників на нарахування і сплату таких податків;
- зростання ефективності адміністрування податків;
- створення цілісної та всеохоплюючої бази законодавства з питань оподаткування, яка була б гармонізована із законодавством ЄС;
- встановлення податкової справедливості для забезпечення рівних умов конкуренції в економіці України.

Узагальнюючи, можна стверджувати, що у країні необхідно реформувати податкове законодавство, адже, Україна має для цього потужну базу наукових спеціалістів зі новими ідеями, які б допомогли державі вдосконалити податкову систему.

Список використаних джерел:

1. Податковий кодекс України від 23.02.2012 №4453-VI (4453-17) [Електронний ресурс] // <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
2. Безкревна А.В. Перспективи розвитку податкової системи: зарубіжний досвід / А.В. Безкревна // Формування ринкових відносин в Україні. – (80)2016. – №1 – С. 21-27.
3. Свердан М.М. Тенденції розвитку сучасних податкових систем – можливості вибору для України / М.М. Свердан // Вісник Київського інституту бізнесу та технологій – 2015. – №2 – С. 78-88.
4. Соколовська А.М. Податкова система держави: теорія і практика становлення: Монографія / А.М. Соколовська. – К.: Знання, 2016. – 454 с.

*Богдана Новак, Олександра Слатвицька, студенти 4 курсу
Університет митної справи та фінансів, м. Дніпро
Науковий керівник: Фоміних В.І., ст. викладач*

МАЛЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО: ЙОГО СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

Для створення конкурентно-ринкового середовища використовують один із перспективних напрямів – розвиток малого бізнесу. Завдяки своїм рисам та структурі малий бізнес здатний надавати економічну гнучкість на ринку.

Мале підприємництво - це самостійна господарська діяльність малих підприємств, яка проводиться з метою отримання прибутку, не зважаючи на власний ризик.

Так як мале підприємництво є універсальним інструментом в економічному житті мільйонів громадян, воно виконує важливі соціальні функції:

- підняття прожиткового рівня населення;
- зменшення рівня безробіття ;
- надання додаткових робочих місць;
- формування середнього класу населення;

Коли відбувається дестабілізація економіки, саме мале підприємство не потребує

великих капіталовкладень, швидко змінює асортимент продукції або послуг, розширює експортні постачання, сприяє реалізації новітніх технологій, завдяки цьому воно є однією з найпопулярніших та поширених форм господарювання. Підтвердженням цього є високотехнологічна компанія Microsoft, що починала свій економічний шлях з малого підприємства.

Мале підприємство оперативно реагує на зміни кон'юнктури. Ця гнучкість має особливе значення внаслідок швидкої індивідуалізації і диференціації споживчого попиту, розширення номенклатури промислових товарів і послуг. Сприяючи прискореній реалізації новітніх технічних і комерційних ідей, випуску наукомісткої продукції, мале підприємництво виступає провідником НТП.[2]

У сфері малого підприємництва безліч труднощів та проблем, але незважаючи на це в Україні кількість зайнятих в цій галузі з кожним роком збільшується. Перш ніж займатися цим бізнесом підприємцю слід ознайомитись з перепонами на шляху до організації.

Найгострішою проблемою, що постає перед фізичною особою – вибір спеціалізації у господарському просторі. Для цього потрібно оцінити стан ринку, конкурентоспроможність товару, шляхи інвестування та проаналізувати ризики. Важливе значення має формування виробничої бази.

На сьогоднішній день малий бізнес в Україні створює 5-6% ВВП. Якщо враховувати «тіньову економіку», за приблизними оцінками фахівців близько 30% населення зайняті в малому бізнесі. Влада не шанує своєю увагою і турботою малий бізнес, оскільки вбачає в ньому лише злісних неплатників податків і соціальних внесків. Основний аргумент чиновників – навіщо підтримувати те, що складає малу частку ВВП країни. [4]

Його розвиток відбувається нерівномірно, хаотично та суперечливо, йому не приділяють належної уваги органи державної влади.

Він пов'язаний із низкою проблем:

- недосконалість та нестабільність законодавства у сфері розвитку малого підприємництва, що не дає можливості суб'єктам підприємництва планувати свою діяльність на тривалий період;

- непомірний податковий тиск та нестабільність податкового законодавства, що змушує деяких суб'єктів малого та середнього підприємництва працювати в тіньовому секторі економіки;

- нестача внутрішніх фінансових ресурсів, складність доступу до зовнішніх джерел фінансування та залучення інвестицій, слабкі кредитні можливості підприємницьких структур;

- нерозвиненість інституцій ринкової інфраструктури підтримки малого підприємництва;

- ускладнений порядок проходження дозвільних (погоджувальних) процедур і, як наслідок, їх висока витратність;

- недосконалість системи обліку та статистичної звітності малих підприємств;

- недосконалість системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів для підприємницької діяльності;

- відсутність дієвого механізму реалізації державної політики щодо підтримки малого бізнесу [3; 5; 6].

Проте низка позитивних кроків гальмується їх вибірковістю у практичній площині

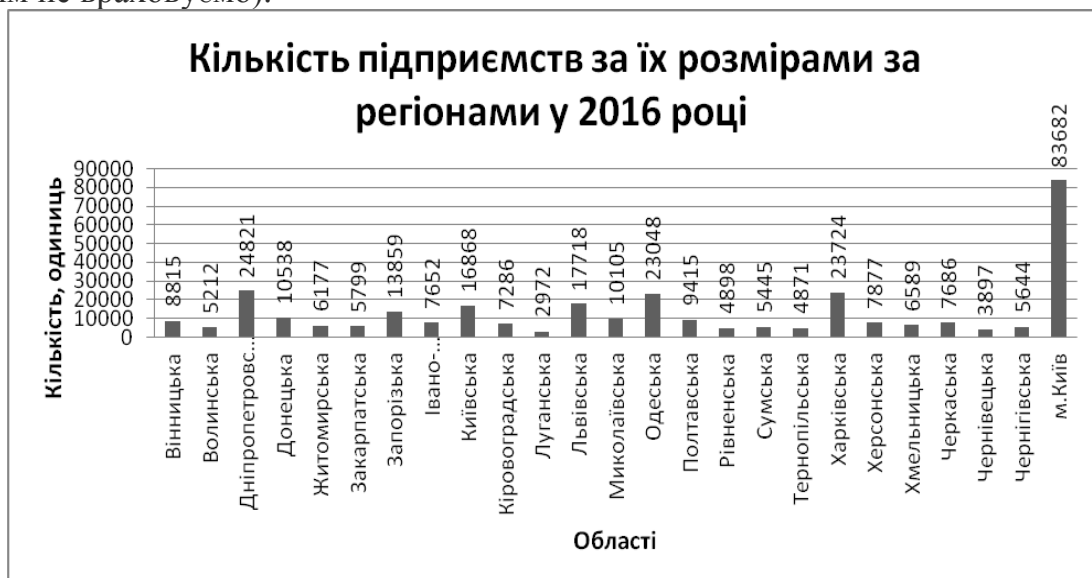
та нездатністю системно впливати на трансформацію економіки України у нову якість, нову модель зростання. Зокрема, відбулося погіршення у 7 з 10 сфер, що охоплюються дослідженням. Ряд важливих показників залишаються на наднизькому рівні. Зокрема протягом тривалого часу в Україні здійснювалися суперечливі реформи, які, за висновками Світового банку, демонстрували то значне поліпшення умов ведення бізнесу, то – навпаки, стрімке зниження порівнюваних позицій. [1]

На першій діаграмі видно, що найбільша кількість малих підприємств зосереджена у Житомирській області – 26170 одиниць. Найменшу кількість можемо спостерігати в Чернігівській області - 3793 одиниць.



Діаграма 1 – Кількість підприємств за їх розмірами за регіонами у 2012 році

На другій діаграмі можемо виявити тенденцію до зменшення кількості малих підприємств по всіх областях. Однак можна виділити Дніпропетровську та Харківську області, що мають найбільшу кількість малих підприємств у 2016 році, 24821 та 23724 одиниць відповідно. Найменша кількість спостерігається у Чернівецькій області, що складає – 3897 одиниць. (Дані по Донецькій та Луганській областям не враховуємо).



Діаграма 2 – Кількість підприємств за їх розмірами за регіонами у 2016 році

Порівнявши 2012 та 2016 рік між собою, можна сказати, що негативно вплинули на розвиток малого і середнього підприємництва процеси, які розпочались в Україні наприкінці 2012 року та продовжились у 2016 році, зокрема погіршення фінансової ситуації, девальвація національної грошової одиниці, нестабільність банківської системи, військовий конфлікт на сході України. Як результат, погіршився фінансовий результат від діяльності малих і середніх підприємств області.

Процес становлення малого приватного бізнесу в економіці України потребує подальшого ґрунтовного дослідження. Ця тема особливо актуальна сьогодні, коли процеси, які супроводжують становлення підприємництва, ще недостатньо вивчені. Західна економічна наука поглиблено вивчає мале підприємництво уже не одне десятиліття. Проте навіть сучасні дослідження не дають вичерпної оцінки тих глибинних перетворень, які відбуваються у секторі малого приватного бізнесу, оскільки він перебуває у постійній динаміці. Подальшого дослідження потребують проблеми визначення оптимальних розмірів малих підприємств, вироблення ефективної системи державного регулювання та підтримки вітчизняного підприємництва, досвід країн Східної та Центральної Європи у справі розвитку приватного бізнесу з проекцією на специфіку українського ринку.

Список використаних джерел:

1. Аналітичний звіт про стан і перспективи розвитку малого та середнього підприємництва в Україні. [Електронний ресурс] – К.: Державна служба України з питань регуляторної політики та розвитку підприємництва, 2016. Режим доступу: <http://www.dkrp.gov.ua/files/042dbf480c.doc>.
2. Бутко М.П. «Мале підприємництво і його роль у реформуванні економіки та зміцненні місцевих бюджетів» Електронний ресурс [<http://ua-referat.com>]
3. Варналій З.С. Мале підприємництво: основи теорії і практики / З.С. Варналій. – 4-те вид., стер. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2008. – 302 с.
4. Мамікіна О. «Сучасні реалії малого підприємництва в Україні: проблеми та перспективи» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://conference.spkneu.org/2013/04/suchasni-realiyi-malogo-pidpriyemnitstv/>
5. Офіційна база законодавства України [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
6. Прохорова В.В. Організаційно-економічне забезпечення розвитку малого підприємництва України / В.В. Прохорова // Бізнесінформ – 2014. – № 9. – С. 132-135.

*Ігор Огірко, д.ф.-м.н., професор
Українська академія друкарства, м. Львів*

ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ТА МОДЕЛІ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ ВІДНОСИН

До характерних ознак фінансів належать: обмінно-розподільчий характер; рух вартості від одного суб'єкта до іншого; грошова форма відносин; формування доходів і здійснення видатків; еквівалентний характер обміну та розподілу і нееквівалентний перерозподілу. Зокрема, фінанси забезпечують розподіл ВВП і фінансові потреби юридичних і фізичних осіб та держави; забезпечують кругообіг фінансових ресурсів і тим самим неперервність відтворення виробництва; здійснюють перерозподіл доходів між галузями, регіонами, соціальними прошарками населення, окремими юридичними і фізичними особами; впливають на інтереси суб'єктів розподільчих відносин і регулюють різні напрямки соціально-економічного розвитку; відіграють

провідну роль у системі економічних методів управління економікою країни; утворюють систему фінансових показників, які відіграють роль індикаторів стану і розвитку економічної та соціальної сфер суспільства; забезпечують всеохоплюючий контроль за суб'єктами обмінно-розподільчих відносин при формуванні і використанні фінансових ресурсів [1].

Фінансовий вплив на соціально-економічний розвиток здійснюється через фінансово-кредитний механізм, який відображає напрямки, характер та сутність функціонування фінансів у суспільстві. Дія фінансово-кредитного механізму на соціально-економічний розвиток має кількісну і якісну визначеність. Кількісна визначеність проявляється сумою фінансових ресурсів, які виділяються на ті чи інші цілі. Це первинна основа функціонування фінансово-кредитного механізму. Без відповідних асигнувань і кредитів неможливе розв'язування жодного завдання суспільного розвитку. Надзвичайно важливо, яким чином здійснюється формування ресурсів, якими каналами і в яких формах вони виділяються і використовуються. Ця сторона характеризує якісну визначеність фінансово-кредитного механізму. При єдиній суті обмінно-розподільчих відносин у них виділяються окремі елементи, які мають свої характерні ознаки та особливості. Виділення форм фінансових відносин характеризує відносне відокремлення певних складових фінансів. Фінансова система розглядається з двох сторін: за внутрішньою будовою і організаційною структурою. За внутрішньою будовою фінансова система є сукупністю відносно відокремлених взаємозв'язаних фінансових відносин, які відображають специфічні форми і методи розподілу та перерозподілу ВВП. За організаційною структурою фінансова система є сукупністю фінансових органів та інститутів, які управляють грошовими потоками.

Виділення складових елементів внутрішньої будови фінансової системи проводиться за ознакою каналів руху грошових потоків і місця концентрації фінансових ресурсів. Кожна сфера фінансової системи має відповідне призначення і специфічні ознаки. Діяльність суб'єктів господарювання залежить від забезпеченості фінансовими ресурсами. Це, в свою чергу, визначається масою одержаних доходів та рівнем їх вилучення і надходження системою зовнішніх фінансових відносин. Мета господарської діяльності — виробництво товарів, виконання робіт, надання послуг. Мета фінансової діяльності — одержання прибутку. Державні фінанси характеризують державну централізацію фінансових ресурсів та підприємницьку діяльність держави. Це основна сфера перерозподілу ВВП і тому всі суб'єкти розподільчих відносин заінтересовані в її оптимальності. Оптимальність означає, що рівень централізації, з одного боку, повинний забезпечувати державу достатніми коштами і не підривати фінансову базу суб'єктів господарювання, а міра перерозподілу, з іншого боку, визначає достатній вплив на пропорції соціально-економічного розвитку. Державні фінанси включають централізовані ланки — бюджет, фонди цільового призначення і державний кредит, а також децентралізовані — фінанси суб'єктів господарювання у державному секторі. Фінансовий ринок є важливою складовою фінансової та економічної систем. З одного боку, це елемент насамперед фінансової системи, який займає в ній особливе місце. Фінансовий ринок виступає своєрідною надбудовою, за допомогою якої координується діяльність усієї фінансової системи. Фінансовий ринок є сполучною ланкою, за допомогою якої здійснюється рух фінансових ресурсів. З іншого боку, фінансовий ринок поряд із ринками праці, товарів та послуг, засобів виробництва та технологій, духовних благ є

надзвичайно важливою складовою ринкової економіки. Це її визначальний елемент, без якого не може працювати весь механізм. Все починається з фінансового забезпечення діяльності суб'єктів господарювання. Суть відносин у сфері фінансового ринку полягає у купівлі-продажі фінансових ресурсів. Фінансовий ринок ділиться на дві ланки: ринок грошей і ринок капіталів. Управління зв'язане з обміном інформацією між компонентами системи, а також системи з навколишнім середовищем. У процесі управління одержуються відомості про стан системи в кожний момент часу, про досягнення заданої мети для того, аби впливати на систему і забезпечувати виконання управлінських рішень [1].

Економічна інформаційна система — це сукупність внутрішніх і зовнішніх потоків прямого і зворотного інформаційного зв'язку економічного об'єкта, методів, засобів та фахівців, які беруть участь у процесі опрацювання інформації і вироблення управлінських рішень. Інформаційна система є системою інформаційного обслуговування працівників управлінських служб і виконує технологічні функції з накопичення, збереження, передавання та опрацювання інформації. Вона складається, формується і функціонує в регламенті, визначеному методами і структурою управлінської діяльності, прийнятою на конкретному економічному об'єкті, реалізує мету і задачі, які стоять перед ним. Сучасний рівень інформатизації суспільства передбачає використання новітніх технічних, технологічних, програмних засобів у різних інформаційних системах економічних об'єктів. Створення автоматизованих інформаційних систем сприяє підвищенню ефективності виробництва економічного об'єкта і забезпечує якість управління. Найбільша ефективність автоматизованих інформаційних систем досягається при оптимізації планів роботи підприємств, фірм і галузей, швидкому виборі оперативних рішень, чіткому маневруванню матеріальними і фінансовими ресурсами і т. д. Тому процес управління в умовах функціонування автоматизованих інформаційних систем ґрунтується на економіко-організаційних моделях, які більш-менш адекватно відображають характерні структурно-динамічні властивості об'єкта. Адекватність моделі означає насамперед її відповідність об'єкту в розумінні ідентичності поведінки в умовах, які імітують реальну ситуацію. Безумовно, повного повторення об'єкта в моделі бути не може, проте несуттєвими для аналізу та прийняття управлінських рішень деталями можна нехтувати. Моделі мають власну класифікацію, діляться на імовірнісні і детерміновані, функціональні і структурні. Ці особливості моделі породжують розмаїтість типів інформаційних систем. Досвід створення автоматизованих інформаційних систем, впровадження в практику економічної роботи оптимізаційних методів, формалізація ситуацій виробничо-господарських процесів, оснащення державних і комерційних структур сучасними обчислювальними засобами докорінно змінили технологію інформаційних процесів в управлінні.

Сучасний розвиток інформатизації в області економічної та управлінської діяльності вимагає єдиних підходів до розв'язування організаційних, технічних і технологічних проблем. Основними факторами, які визначають результати створення і функціонування автоматизованих інформаційних систем, є активна участь людини — фахівця — у системі автоматизації опрацювання інформації та прийнятті управлінських рішень; інтерпретація інформаційної діяльності як одного з видів бізнесу; наявність науково обґрунтованої програмно-технічної, технологічної платформи, реалізованої на конкретному економічному об'єкті; створення і

впровадження наукових і прикладних розробок в області інформатизації відповідно до вимог користувачів; формування умов організаційно-функціональної взаємодії і її математичне, модельне, системне і програмне забезпечення; постановка і розв'язування конкретних практичних задач в області управління з урахуванням заданих критеріїв ефективності. Визначаючи автоматизовану інформаційну систему як організовану для досягнення загальної мети сукупність фахівців, засобів обчислювальної та іншої техніки, математичних методів і моделей, інтелектуальних продуктів і їхніх описів, а також способів і порядку взаємодії зазначених компонентів, варто підкреслити, що головною ланкою і керуючим суб'єктом у перерахованому комплексі елементів була і залишається людина, фахівець. Проте сучасні фахівці, які працюють у комп'ютерному середовищі, відрізняються від тих, які трудилися десять років тому, коли переважною була технологія централізованого опрацювання інформації в умовах обчислювальних центрів. Насамперед, у нинішніх умовах функціонування нових інформаційних технологій немає чіткого розмежування між економістом-користувачем системи, постановником задач, оператором, програмістом, представником обслуговуючого технічного персоналу, як це було раніше.

На допомогу користувачу все активніше впроваджується об'єктно-орієнтований підхід, який дозволяє фахівцю працювати з тими різновидами первинних документів, що і до впровадження автоматизованих інформаційних систем. Досягнення цілей транскордонного переміщення фінансово-капітальних ресурсів може бути істотно ускладненим цілою низкою факторів. Зокрема, потенційно можливе невиконання або несвоєчасне виконання боржником зобов'язань, які він узяв на себе у будь-якій формі. Так, макроекономічна нестабільність або будь-які інші ускладнення в країні, що прийняла інвестиції, можуть завадити виконанню нею боргових зобов'язань або забезпеченню прав інвестора. Подібні «помилки» при вкладанні власних коштів за кордон пов'язані з недостатньою обізнаністю донорів з економічними та нормативними особливостями об'єктної країни. Так само і проведення макроекономічної політики для країни-реципієнта може бути ускладненим саме фактором фінансово-кредитної відкритості, можливістю вільного надходження фінансових коштів з-за кордону. Подібні ускладнення можуть негативно відбиватися на результативності зусиль щодо поліпшення якості суспільно-господарського розвитку, на здатності уряду ефективно проводити ті або інші регулятивні дії. Як на макро-, так і на мікроекономічному рівні мають місце валютні ризики, внаслідок чого можуть несприятливо змінитися обсяги реальних боргових зобов'язань за одних і тих самих номінальних показників стабільних валют через коливання курсів інших валют відносно них. Розподіл і перерозподіл валового внутрішнього продукту (ВВП) може здійснюватися за різними моделями фінансових відносин у суспільстві. В основі побудови фінансової моделі суспільства лежать роль і місце в ній держави. Відповідно до ролі і місця держави, моделі фінансових відносин розрізняються за двома ознаками: за послідовністю розподілу ВВП; за рівнем державної централізації ВВП. За послідовністю розподілу ВВП розрізняють дві моделі фінансових відносин: адміністративну і ринкову. Характерною ознакою цієї моделі є те, що переважну частину своїх доходів держава отримує в процесі первинного розподілу ВВП. Вона є закритою і не відображає фінансових реалій у суспільстві, а саме: вона не показує реального рівня доходів юридичних і фізичних осіб; доходи юридичних і фізичних

осіб не відображають їх вклад у створення ВВП; неможливо достовірно визначити рівень оподаткування; відсутні стимули до продуктивної праці.

Сутність фінансової моделі ринкової економіки полягає в тому, що спочатку вартість реалізованого ВВП розподіляється між тими, хто зайнятий у його створенні. Це насамперед власники виробництва, котрі отримують прибуток, і робітники та службовці; яким виплачується заробітна плата. Характерна ознака моделі полягає в тому, що держава отримує свої доходи на основі перерозподілу ВВП.



Для реципієнта зовнішні надходження портфельних інвестицій можуть стати причиною як хвилеподібних припливів, так і інколи панічних відпливів фінансових ресурсів, причому останнє стало особливо характерним феноменом останніх років, зокрема часів азіяської кризи. Особлива стаття щодо цього — так звані «гарячі гроші», тобто ті суто спекулятивні капітали, які переміщуються з однієї країни до іншої відповідно до кон'юктурних, зокрема кризових, коливань на національних, субрегіональних, регіональних та світовому ринках. Це — якщо вести мову про потенційні суто економічні небезпеки, які пов'язані з відкритістю національних господарських систем. Але проведення виваженої та завбачливої міжнародної економічної стратегії як для донорів, так і для отримувачів фінансових ресурсів неможливе без урахування ризиків політичного характеру. Для інвесторів подібні ризики — це передусім можливість втрати коштів через війни, міжнародні санкції, порушення внутрішньої стабільності об'єктної країни, соціальні заворушення, насильницькі події, пов'язані з націоналізацією та реквізиціями майна. І, навпаки, країна—отримувач закордонних коштів може потрапити у зовнішню залежність, приймаючи ті або інші політичні та господарські рішення. У свою чергу, усі перелічені та інші економічні і політичні небезпеки, а також ускладнення можуть додатково погіршити кон'юнктуру, посилити дію певних негативних чинників або породити нові джерела нестабільності. Ними можуть стати розбалансованість фінансових систем, втрата урядом, центральним банком країни здатності проводити цілеспрямовану політику відносно ключових грошових параметрів, банківського процента, орієнтирів у реальному, соціальному секторах тощо [1].

Отже, комплексний аналіз потенційних як позитивних, так і негативних наслідків міграції фінансових ресурсів не дає змоги вважати ступінь інтегрованості до системи зв'язків самостійним, тим більше домінантним показником взаємодії із зарубіжними країнами та спеціалізованими міжнародними банківсько-кредитними інститутами. Натомість кардинальне значення має оцінка конкретних потенційних переваг і витрат

з урахуванням як економічних, так і соціально-політичних факторів. І якщо розглядати суто економічні критерії фінансової стратегії, то понад усе має значення динаміка реального зростання виробленого ВВП порівняно зі ставкою процента за боргами, комплексна та динамічна оцінка внутрішніх і зовнішніх можливостей мобілізації фінансових ресурсів як з урахуванням макро-, так і мікроекономічних джерел. Важливим елементом валютно-фінансової політики держави є страхова підтримка учасників міжнародної торгівлі, і передусім національних експортерів. В Україні здійснено кроки в напрямку стимулювання та організаційного сприяння тим виробникам, які формують профіль національної економіки. Поступальний процес інтернаціоналізації економічного життя, який проявляється у зростанні обсягів світової торгівлі товарами, послугами та руху капіталів, обміну науково-технічною інформацією між країнами, об'єктивно зумовлює диверсифікацію та підвищення значення міжнародних валютно-фінансових, грошово-кредитних відносин. Адже всі ці динамічні події об'єктивно супроводжуються залученням до грошово-кредитного обігу додаткових валютно-фінансових, кредитних ресурсів. Динамічний розвиток будь-якої національної економіки за сучасних умов значною мірою залежить від ефективної участі в роботі міжнародних ринків фінансових ресурсів, активної інтеграції до діючих структур кредитного сприяння. Водночас поточний розвиток тенденцій світових фінансових ринків, у свою чергу, визначається загальними економічними тенденціями у світі.

Нові реалії у сфері об'єктності міжнародних валютно-фінансових відносин не мають аналогів в історії, адже відтепер пакети короткотермінових активів значно перевищують валютні резерви центральних банків. Водночас ці резерви поступаються також і щоденним обсягам спекулятивних трансакцій на валютних біржах. Щодо економік трансформаційного типу, нагальними завданнями яких є структурна перебудова систем власності й матеріального виробництва, оновлення застарілих фондів, запровадження дійових моделей промислової та технологічної політики тощо, то для них оптимізація умов міжнародної кооперації у сфері фінансів виступає центральним важелем зростання, а також фактором проведення радикальних реформ. З'ясувати ці переваги більш детально дає змогу традиційний аналіз мотивації донорів та реципієнтів, фінансових ресурсів, зокрема капіталів. Для кредиторів — як країн, так і агентів підприємницької діяльності — рух фінансово-кредитних ресурсів об'єктивно означає можливість отримувати відсотки на вкладені гроші, зростання прибутковості на одиницю капіталу через поліпшення співвідношення факторів на кожну одиницю капіталу, яка залишається в країні-метрополії, а також на кожну одиницю капіталу, що вкладається за кордон, якщо була знайдена відповідна ринкова ситуація. Комерційний кредит реалізується у фінансовій та товарній формах і слугує інструментом просування товарів на зовнішні ринки. Фінансовий кредит надається експортерами або посередницькими структурами імпортерам у вигляді грошових позик на оплату товарів, що є об'єктом купівлі-продажу. Товарна форма кредиту пов'язана з поставкою товарів за умови відстрочення платежів. За таке відстрочення імпортер, як правило, має сплачувати певні відсотки, щоправда такі, які зазвичай є нижчими за банківські ставки. Але часто покупцям надається безпроцентне відстрочення платежу. Відповідно до тривалості відстрочення кредити поділяють на короткострокові, середньострокові та довгострокові. Міжнародні валютно-фінансові відносини, як і інші форми економічної діяльності, мають історичний характер. Їх

стан та характер відповідають тим господарським потребам, які вони обслуговують, вони залежать від технічних засобів реалізації функцій грошей, а складні форми міжнародних валютно-фінансових відносин набувають власної логіки саморозвитку та закономірностей функціонування. Звичні сьогодні форми грошово-валютних розрахунків через пластикові картки, банківські перекази, систему SWIFT з'явилися нещодавно. Не є такими вже абсолютними навіть традиційні гроші у формі, що є зручною для переказу, причому не тільки в історичній перспективі, а навіть і сьогодні. Так, протягом останніх десятиліть у практиці міжнародних валютних переказів почали широко використовуватися пластикові кредитні картки, інші види електронних грошей, які є зручним, оперативним та ефективним способом розрахунків, електронних переказів валюти. Адже валютно-фінансова, грошово-кредитна система країни пройшла складний еволюційний шлях від такої, що відповідала реаліям адміністративної економіки, до сучасної ринково-транзитивної. Головним позитивним наслідком руху кредитно-фінансових ресурсів для реципієнтів є можливість мобілізації таких ресурсів у двох принципово відмінних сферах: у сфері інвестицій, в якій грошово-платіжні, кредитно-інвестиційні засоби є капіталом, та у сфері соціальній для розв'язання нагальних проблем національного розвитку та поточного добробуту. Зовнішня фінансова політика держави не є чимось самодостатнім, а впливає з економічного стану, особливостей реального сектору та соціальної сфери. Ця політика не може не враховувати таких функцій, як динаміка ВВП, характер зведення платіжного балансу, умови формування бюджету та багато інших факторів. Зрозумілі об'єктивні обмеження, які накладає на фінансову політику занепад реального сектору, що, у свою чергу, унеможливорює активну бюджетну політику мізерністю надходжень та змушує уряд вдаватися до використання зовнішніх фінансових джерел. Причому ці обмеження ставали протягом кількох років все більш жорсткими та такими, що прирікали державу на роль пасивного спостерігача за руйнацією національної економіки. Найбільш помітною подією валютно-фінансового життя стало введення євро в країнах — членах ЄС. Введення євро означає передання повноважень проводити валютну політику єдиному спільному центральному банку, послідовну відмову від такого важливого атрибуту національного суверенітету, як право країни володіти власною валютою. Україні, як і іншим державам, треба враховувати наслідки запровадження євро — один із найважливіших інструментів та об'єктів міжнародного валютного ринку, що одразу після своєї появи вніс кардинальні зміни у фінансову ситуацію у світі. Введення євро стає одним із ключових факторів подальшої інтеграції та стабільності у Європі, сприяє заощадженню на трансакційних витратах, полегшує боротьбу з інфляцією, підвищує інтерес інвесторів та банківських інститутів усього світу до країн ЄС. Українська ж транзитивна економіка, яка тільки на зламі століть вийшла з гострої соціально-економічної кризи та яка все ще переживає валютно-фінансову скруту, особливо залежить від зазначених подій.

Список використаних джерел:

1. Кириленко О.П. Досягнення стратегічних орієнтирів удосконалення міжбюджетних відносин в Україні / О.П. Кириленко // Фінанси України. — 2013. — № 8. — С. 19-29.

*Олександр Олексюк, д.е.н., професор
Науково-виробнича компанія «САНА Лтд», м. Тернопіль*

BLOCKCHAIN BITCOIN

Криптовалюта означає засновану на математичних методах децентралізовану валюту, яка захищена за допомогою криптографічних методів. Більшість законодавчих баз світу і частина експертів бачать у криптовалюті псевдо-монетарну віртуальну приватну валюту для обміну. Bitcoin (від англ. bit – одиниця інформації «біт», англ. coin - «монета») - пірінгова електронна платіжна система, яка використовує однойменні одиниці для обліку. Blockchain bitcoin характеризуються як цифрова валюта, інноваційна інформаційна платіжна система. У звітах Світового банку (СБ), Європейського центрального банку (ЄЦБ) - «віртуальна валюта». За класифікацією комісії по фінансових злочинах (англ. FinCEN) при міністерстві фінансів США bitcoin відноситься до «децентралізованих віртуальних валют». Blockchain bitcoin - це технологія і валюта, цифрова одиниця вартості. Блокчейн - це багатофункціональна і багаторівнева інформаційна технологія, призначена для розподіленого зберігання записів про всі здійснені транзакції. Це хронологічна база даних, в якій час, коли було зроблено запис нерозривно пов'язаний із самими даними, що робить її некомутативною. Всі транзакції здійснюються з криптографічним протоколом. Інформація, що потрапила в ланцюжок блоків, не може бути змінена постфактум.

Національний банк України (НБУ) розглядає можливість випуску е-гривні на базі інноваційних інформаційних технологій. Про це йдеться в прес-службі НБУ. «У рамках заходів проекту Cashless economy аналізуються можливості використання технологій Blockchain для впровадження інноваційної, високозахищеної, ефективної і гнучкої платформи, покликаної задовольнити потреби платіжного ринку країни і вирішити проблемні питання в сфері безготівкового обороту коштів в Україні». «Його реалізація дозволить побудувати загальнодержавну, прозору і високоефективну роздрібну платіжну платформу з мінімальним транзакційними витратами і практично миттєвого переказу грошей. На першому етапі НБУ вивчає можливість пілотного впровадження прототипу платформи та інноваційного платіжного інструменту. Пілотний проект планується провести на волонтерських засадах із залученням ініціативних учасників платіжного ринку України. Після реалізації пілотного проекту та оцінки його результатів НБУ прийме рішення про подальші дії щодо повномасштабного розгортання платформи і наступних етапів [3]. Виходячи із щойно сказаного необхідно відмітити, що проекти державного масштабу не здійснюються на волонтерських засадах ініціативними учасниками платіжного ринку, оскільки є ймовірність, що вони діятимуть не на користь суспільних національних інтересів.

09.11.2016 на Cashless Ukraine Summit 2016 Києві, відбулася презентація проекту дорожньої карти Cashless Economy, схваленої і представленої правлінням НБУ. У проекті Cashless Economy вперше прописані офіційні плани регулятора по використанню технології Blockchain в Україні. Відповідно до дорожньої карти, в рамках розвитку Національної платіжної системи «Простір» відбудеться «еволюція e-money» в якості безготівкового інструменту платежів, емітентом якого стане НБУ.

Метою випуску електронних грошей (ЕГ) на Blockchain є оптимізація еквайрингу і створення альтернативи картковим платежам. За словами директора департаменту платіжних систем та інноваційного розвитку НБУ С. Шацького НБУ зацікавлений в подальшому розвитку фінтех-індустрії в Україні, в тому числі технології Blockchain. Проте, масове використання національної платіжної системи на Blockchain могло б дозволити перебудувати систему оподаткування [4]. Керівник проектів і програм управління стратегії та реформування банківської системи НБУ Ю. Лях повідомила: «В рамках проекту Cashless есопому ми аналізуємо можливість побудувати на базі «Простір» інноваційну, високоефективну і гнучку платформу, на базі якої буде з використанням Blockchain впроваджена електронна грошова національна одиниця». Проект розрахований до 2020 р. [5].

16.06.2017 підписано Меморандум про взаєморозуміння та співробітництво [1] між Міністерством юстиції України, Міністерством аграрної політики та продовольства України, Державним агентством з питань електронного урядування України, громадською організацією Transparency International (TI) Україна та Бітфурі Холдінг Б.В. Меморандум передбачає, що TI Україна відпрацьовуватиме технологію Blockchain на державних реєстрах та земельному кадастрі, буде розробляти Індекс розвитку blockchain у державному секторі. Завдяки технології Blockchain бази даних працюватимуть без централізованого управління, швидкість транзакцій збільшиться, а витрати зменшаться. TI Україна й надалі продовжуватиме моніторити, контролювати якість державного управління та сприяти становленню відповідального партнерства «золотого трикутника» – громадянське суспільство, влада та бізнес», – зазначив Я. Юрчишин, виконавчий директор TI Україна. «Сьогодні запровадження Blockchain є пріоритетом найбільших банків світу та найбільш інноваційних країн – Швеції, Естонії, Данії тощо. У майбутньому Україна переведе всю цифрову державну інформацію на Blockchain-платформу», – заявив заступник Міністра юстиції Д. Чернишов. Підписання Меморандуму стало можливим завдяки реалізації Національного плану дій ініціативи «Партнерство «Відкритий Уряд» на 2016-2018 рр. із взаємодії державних інформаційних ресурсів та прийнятому Розпорядженню про впровадження прогресивних комп'ютерних технологій у роботу електронних сервісів, зберігання даних та посилення захисту інформації єдиних державних реєстрів системи Міністерства юстиції, зокрема технології Blockchain [7].

Виходячи із щойно сказаного необхідно відмітити, що моніторити і контролювати державні установи та якість державного управління повинні громадяни України, фахові громадські організації, бо саме народ є джерелом влади, а не Transparency International Україна та Бітфурі Холдінг Б.В. Bitfury - багатопрофільна приватна блокчейн-компанія (2011 р.), найбільший за межами Китаю майнер, розробник програмного і апаратного забезпечення для роботи з Blockchain bitcoin. Transparency International в Україні сформувалося та виросло з Творчого об'єднання «ТОРО» — неурядової організації, зареєстрованої у 1999 р. у м. Кіровоград. У 2005 р. - діяльність, пов'язана із гендерною рівністю, адвокацією, аналітикою, протидії корупції. TI Україна в 2016-2017 р. займалася антикорупційною політикою. Щодо «золотого трикутника» Я. Юрчишина, то на даний час партнери «золотого трикутника» - влада та бізнес», довели громадянське суспільство до зубожіння і знищили реальну національну економіку України і, влада та бізнес зрослися в єдине корупційне ціле. Україна перетворена у приватну державу і процес приватизації

країни продовжується. Стає незрозумілим, чому ТО «ТОРО» (сьогодні ТІ Україна, що займається боротьбою з корупцією) має відношення до надскладних Blockchain криптовалют bitcoin тощо, захисту інформації на державному рівні (криптології, криптографії, стенографії). Проблема надзвичайно серйозна і вимагає державного стратегічного підходу в сфері розробки інформаціологічних технологій криптозахисту національної суспільно-економічної системи і грошової системи як підсистеми національної економіки.

Фактично, вводячи Blockchain bitcoin як валюту і платіжну систему з мінімальними транзакційними витратами, автори вказаного проекту претендують не лише на введення приватної криптовалюти bitcoin тощо, а на докорінну зміну всієї системи інформаційно-технологічного, соціально-економічного, безпекового та політичного життя в Україні, що базується на сформованих національних інститутах. Необхідно відмітити, що система Blockchain bitcoin передбачала: відсутність будь-якого єдиного емісійного центру (інституту), наявності регулятора, який міг би впливати на курс, спекулятивні операції, контролювати емісію тощо; технологія Blockchain bitcoin при здійсненні платежів незалежна від сформованої моделі національних економік; система Blockchain bitcoin практично не залежна від національних інститутів держави, а залежна від наддержавних фінансових інститутів МВФ, СБ тощо (про що свідчить підтримка приватної децентралізованої криптовалюти bitcoin директором-розпорядником МВФ К. Лагард). Учасниками системи Bitcoin є анонімні власники гаманців без ідентифікації. Власником електронного гаманця може бути не тільки фізична або юридична особа, але й штучний інтелект - програми-роботи (майнери), які самі добувають bitcoin, створюють електронні гаманці і можуть витрачати кошти, наприклад, на спекуляції з bitcoin за відповідними алгоритмами-програмами.

Україна володіє потужним науковим потенціалом (ще не до кінця знищеним) практично у всіх основних галузях національної економіки. В Україні необхідно створити державну установу (організацію) на базі провідних державних університетів, науково-дослідних та проектно-технологічних інститутів країни (з створенням Наукової надзірної Ради з відповідними повноваженнями), які б займалися фундаментальними і прикладними дослідженнями, в тому числі, в царині інформаціологічних технологій, Blockchain-технологій, криптозахисту інформації, створення і функціонування української централізованої національної криптовалюти – криптогривні, емісією якої повинен здійснювати НБУ за погодженням з Кабінетом Міністрів та затвердженням Верховною Радою України.

Запровадження blockchain та децентралізованих приватних криптовалют на зразок біткоїн, ефіріум тощо, що контролюються нетократичними глобальними мережевими структурами (в контексті теорії керованого хаосу) в існуючу модель економіки України «грабуючої руки вільного ринку» погіршить стан національної економіки України. Аналіз основних сфер застосування блокчейн-технологій доцільно здійснювати з акцентом на виявлення можливих синергійних ефектів від їх використання в створенні інноваційної національної моделі соціально-економічних відносин [2; 6, с. 151].

В результаті проведеного дослідження в сфері створення та функціонування криптовалют, можна зробити наступний висновок: bitcoin – це технологічне вирішення анонімного функціонування приватних «грошей». Проте розглядати проблему функціонування грошей лише в площині інформаціологічних технологій не

правильно. Емісія грошей має бути пов'язана з інноваційними проектами, реальною національною економікою і бути передумовою її розвитку в просторі та часі, а не інструментом примноження глобальних спекулятивних операцій децентралізованих приватних криптовалют та неконтрольованих національним урядом дій.

Список використаних джерел:

1. Меморандум про взаєморозуміння та співробітництво між Міністерством юстиції України, Міністерством аграрної політики та продовольства України, Державним агентством з питань електронного урядування України, громадською організацією ТІ Україна та Бітфурі Холдінг Б.В. [Електронний ресурс] – 16.06.2017. – Режим доступу - https://ti-ukraine.org/wp-content/uploads/2017/06/MEMO-SIGNED_2017_06_16.pdf.
2. Мостіпака О. Блокчейн технологія і криптовалюта Біткоїн / О. Мостіпака // Світові тенденції та перспективи розвитку фінансової системи України: зб. матер. наук.-прак. конф., 28-29 вересня 2017. – Київ. - с. 385-389.
3. Нацбанк планує випустити криптовалюту на основі гривні [Електронний ресурс]. – 14.06.2017. – Режим доступу - <https://hromadske.ua/posts/natsbank-planuie-vypustytu-kryptovaliutu-na-osnovi-hryvni>.
4. Нацбанк України приєднується до блокчейну [Електронний ресурс]. - <http://gesellberg.com/нацбанк-україни-приєднується-до-блок/>.
5. НБУ планує випуск власних електронних грошей [Електронний ресурс]. – 30.11.2016. – Режим доступу - <https://ukr.media/business/283604/>.
6. Олексюк О. С. Криптовалюта Біткоїн / О. Олексюк, О. Мостіпака // Проблеми системного підходу в економіці. – 2017. - № 4 (60). – С. 145-153.
7. Підписано Меморандум із впровадження технології блокчейн [Електронний ресурс] / ТІ Україна. – Режим доступу - <https://ti-ukraine.org/news/pidpysano-memorandum-iz-vprovadzhennia-tekhnologii-blokchein/>.

Катерина Пеня, студентка 4 курсу

Університет митної справи та фінансів, м. Дніпро

Науковий керівник: Дудчик О.Ю., к.е.н., доцент

СТАН ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ В УКРАЇНІ

На даному етапі розвитку для економіки України дуже важливим є стан інвестиційної політики. Від інвестиційної політики залежать такі важливі показники, як стан виробництва, рівень технічного оснащення підприємств основними засобами, можливість структурної перебудови економіки, вирішення соціальних та екологічних проблем, модернізація виробництва та застосування досягнень науково-технічного прогресу. Інвестиції є основою для розвитку не лише підприємств окремих галузей, а й економіки країни в цілому [3].

Проблема підвищення інвестиційної привабливості є дуже важливою для України, оскільки події останніх років спричинили негативний вплив на економіку країни. На зменшення обсягу прямих іноземних інвестицій вплинув збройний конфлікт на Сході України, а також досить нестабільна політична та економічна ситуація в країні.

Україна має значний інвестиційний потенціал, зокрема:

- є одним з найбільших потенційно містких ринків в Європі;
- володіє багатими природними ресурсами;
- має високий рівень науково-дослідних розробок у багатьох галузях науки і техніки та значний науково-технічний потенціал;
- володіє значним сільськогосподарським потенціалом (вигідне географічне

розташування, сприятливий клімат, родючі ґрунти);

– має добре розвинену інфраструктуру [1].

При здійсненні комплексної оцінки інвестиційного клімату країни інвестори орієнтуються також на висновки міжнародних рейтингових агенцій.

За результатами дослідження Європейської Бізнес Асоціації індекс інвестиційної привабливості у 2017 році помітно зріс і становив 3,15 балів за 5-бальною шкалою. Для порівняння у 2016 році цей індекс становив 2,85 балів. Європейська Бізнес Асоціація провела опитування серед керівників 142 найбільших міжнародних та українських компаній. Підвищення індексу було підтверджено результатами опитування. Негативні настрої бізнесменів щодо вкладання в економіку України своїх коштів не зникли, але значно послабилися. Також з боку іноземних бізнесменів було визначено пріоритетні проблеми, на які влада України повинна звернути свою увагу в першу чергу, а саме: боротьба з корупцією, судова реформа та земельна реформа.

Незважаючи на проблеми, іноземні інвестори продовжують вкладати кошти в економіку України (табл. 1).

Таблиця 1

Прямі інвестиції (акціонерний капітал) із країн світу в економіці України у 2016 році [5]

	Надходження прямих іноземних інвестицій у 2016 році (млн. дол. США)	у % до підсумку
Усього	4405,8	100,0
Російська Федерація	1667,0	37,8
Кіпр	427,7	9,7
Велика Британія	403,9	9,2
Нідерланди	255,0	5,8
Австрія	249,9	5,7
Італія	209,9	4,8
Угорщина	187,6	4,3
Віргінські Острови (Брит.)	140,2	3,2
Швейцарія	108,6	2,5
Туреччина	103,2	2,3
США	85,2	1,9
Інші країни	567,6	12,8

Найбільший обсяг прямих інвестицій в економіку України надійшов, як не дивно, з Російської Федерації в обсязі 1667,0 млн. дол. США (що становило 37,8% від загальної суми іноземних інвестицій, що надійшли в країну в 2016 році), на другому місці знаходиться Кіпр – 427,7 млн. дол. США. Не вражають надходження зі Сполучених штатів Америки, їх частка становила лише 1,9%, що в абсолютному вимірі склало 85,2 млн. дол.США.

За даними Держстату з боку іноземних інвесторів у січні-червні 2016 року в економіку України надійшло 2859,1 млн. дол. США та відповідно у цьому ж періоді було вилучено 330,1 млн. дол. США прямих інвестицій. Для порівняння, у січні-червні 2015року, ці показники склали 1042,4 млн. дол. США та 351,3 млн. дол. США відповідно.

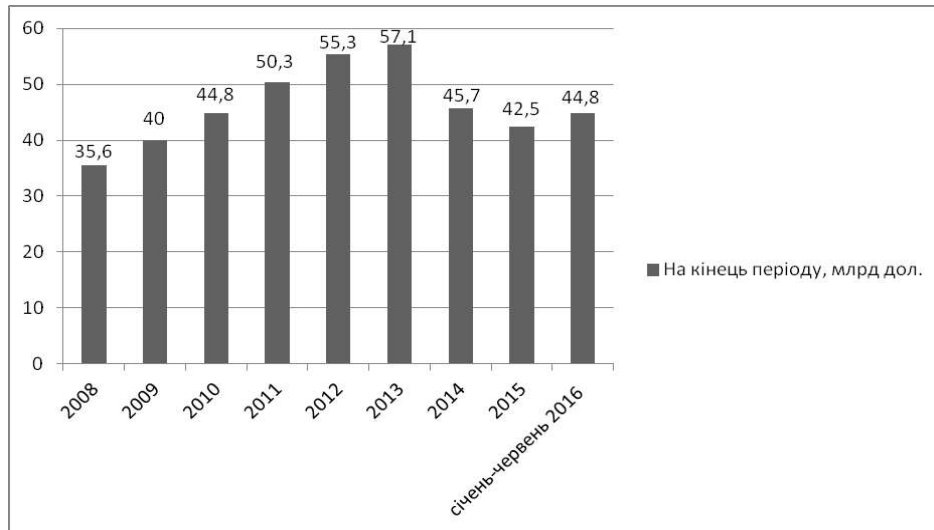


Рис. 1 Обсяг прямих іноземних інвестицій, млрд. дол. США [5]

Станом на 1 липня 2016 року (рис. 1) обсяг прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) в економіку України становив 44,8 млрд. дол. США. Якщо порівнювати показники за наведений у діаграмі період, то можемо виділити трійку «лідерів». Найбільшим показник був у 2013 році – 57,1 млрд. дол. США, а другу і третю позицію займають показники за 2012 та 2011 роки – 55,3 млрд. дол. та 50,3 млрд. дол. відповідно. Отже, до початку 2014 року в Україну стабільно надходили іноземні інвестиції. 2014 та 2015 роки ознаменувались спадом.

Серед основних причин низького рівня інвестиційної активності слід виокремити:

- наявність ризиків дестабілізації на валютному ринку;
- збереження складної ситуації у банківській сфері, зокрема недостатні обсяги довгострокового кредитування вітчизняної економіки;
- незадовільну кон'юнктуру зовнішнього ринку за традиційними товарними групами українського експорту;
- зниження рівня прибутковості українських підприємств;
- обтяжливі регуляторні процедури, зокрема: складність адміністрування податків, кількість та складність отримання дозволів, технічне регулювання (сертифікація та стандартизація), перевірки органів державного нагляду [2].

Також до цього списку можна додати низький індекс інвестиційної привабливості, нестабільну економічну та політичну ситуацію в країні, велику кількість іноземних інвесторів, що все ще негативно та з обережністю відносяться до вкладання своїх коштів в економіку України.

Список використаних джерел:

1. Гура А.О. Інвестиційний клімат в Україні: сучасний стан та напрями покращення / А.О. Гура // Збірник наукових праць Харківського національного педагогічного університету імені Г.С. Сковороди «Економіка». – 2015. – №15. – С. 188-196.
2. Дудчик О.Ю. Стан, проблеми та перспективи формування сприятливого інвестиційного клімату України / О.Ю. Дудчик, О.Г. Гайдамашко, В.В. Тихонова // Науковий журнал Економічний форум. – 2016. – №1. – С. 259-268.
3. Інвестиційний клімат України та шляхи його покращення / Г.А. Кульбашна, В.В. Волошенюк // Економіка та держава. – 2014. – № 8. – С. 43-46.
4. Індекс інвестиційної привабливості України 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/news/2017/07/3/626672/>
5. Сайт Держстатистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

*Ірина Підлужняк, студентка 3 курсу
Вінницький технічний коледж, м. Вінниця
Науковий керівник: Сіташ Т.Д., к.е.н.*

ПОДАТОК НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ В СИСТЕМІ ОПОДАТКУВАННЯ УКРАЇНИ

В ринкових умовах податкова система будь-якої країни є важливим інструментом, який дає змогу впливати на всі сфери економічного і соціального життя держави. Однак нині вона є надто розгалуженою, нестабільною, складною та потребує постійного вдосконалення. Значна кількість суперечностей, які виникають у реальній системі оподаткування, вимагають її реформування. Крім того, перед вітчизняними підприємцями постають часті зміни податкового законодавства та проблеми адміністрування податків, зокрема податку на додану вартість. Відзначимо, що податок на додану вартість (далі – ПДВ) є найбільш раціональним із усіх відомих податків, так як цей податок може забезпечити 100-відсоткове виконання бюджету в частині податкових надходжень та дозволити контролювати динаміку ВВП.

Теоретичні та практичні аспекти податку на додану вартість в системі оподаткування досліджено багатьма зарубіжними вченими, такими як А. Сміт, Д. Кембел, Ш. Бланкарт, а також вітчизняними науковцями: В.Л. Андрущенко, О.Д. Василик, О.Д. Данілов, В.І. Довгалюк, О.М. Десятнюк, А.І. Крисоватий, І.О. Луніна, І.В. Розпутенко, В.М. Федосов, Р.І. Погорлецький, І.Г. Русакова, Д.Г. Чернік, Ю.Ю. Ярмоленко, С.І. Юрій та ін. Але враховуючи цінність їх праць, вважаємо дану тему дискусійною та не досить висвітленою, що обумовлює її вибір.

В економічній літературі податок на додану вартість висвітлюється як найбільш досконала форма непрямого оподаткування, яка відіграє ключову роль у системі державних фінансів більшості зарубіжних країн. Нагадаємо, що ПДВ відноситься до непрямих податків в Україні та країнах-членах ЄС, так як частка його надходжень у доходах державних бюджетів країн становить близько 45%. У такому контексті доцільно окреслити деякі його переваги:

- стабільність надходжень;
- широка база оподаткування;
- податкове навантаження з ПДВ на кінцевий товар не залежить від кількості оборотів і стадій створення вартості;
- ПДВ не впливає на прийняття альтернативного рішення «споживання – заощадження» тощо [3, с.399].

Однак ПДВ характеризується певною кількістю недоліків, що зумовлені недоречностями системи оподаткування в державі, відповідно на практиці виділимо основні з них:

- складність механізму адміністрування;
- можливі шляхи ухилення від сплати податку платниками, особливо в умовах нестабільного нормативно-правового забезпечення;
- несвоєчасне бюджетне відшкодування;
- негативний вплив на високотехнічні та наукомісткі виробництва.

Історію становлення ПДВ у світі поділено на наступні етапи:

- 1) 1918 – 1953 рр. – зародження ідеї застосування ПДВ;

2) 1954 – 1966 рр. – введення ПДВ у практику та гармонізація податкових систем країн Європейського економічного співтовариства;

3) 1967 – 1990 рр. – впровадження ПДВ у країнах Західної та Центральної Європи, Латинської Америки;

4) 1990 – 2000 рр. – поширення ПДВ у країнах Східної Європи, Азії, Австралії;

5) від 2001 р. до сьогодні – гармонізація законодавства з ПДВ у країнах-членах ЄС, подальше удосконалення механізму адміністрування ПДВ у країнах світу.

Підходи вчених-економістів до визначення фіскальної ефективності ПДВ узагальнюють у такі основні групи:

- своєчасність та повнота надходжень податку до бюджету;
- оптимальність співвідношення між надходженнями податку та витратами, пов'язаними з його адмініструванням;
- забезпечення значення співвідношення між фактичними і плановими показниками надходження податку на рівні одиниці;
- відповідний рівень частки надходжень ПДВ у ВВП країни.

На нашу думку, на фіскальну ефективність ПДВ має вплив безліч факторів, такі як: база оподаткування, еластичність споживання щодо цін та доходів, диференціація ставок ПДВ, податкові пільги, сезонні коливання надходження податку, рівень точності планування надходжень податку, рівень податкової дисципліни тощо. Важливим елементом механізму адміністрування ПДВ, який потребує удосконалення виступає система штрафних санкцій. Стосовно штрафних санкцій за неподання чи невчасне подання документів для реєстрації платником ПДВ, то у багатьох країнах-членах ЄС такі санкції не застосовуються. За несвоєчасність сплати податку запропоновано визначати штрафні санкції, залежно від того, хто виявив порушення – контролюючий орган чи платник податку.

Отже, систематизація поглядів науковців та практиків, дозволяє визначати ПДВ наступним чином: це податок на споживання, який стягується із доданої вартості, що створюється на кожному етапі виробництва, сплачується кінцевим споживачем та вноситься до бюджету продавцем, за винятком випадків здійснення операцій за участі нерезидентів. Узагальнюючи, можна стверджувати, що у країні необхідно реформувати податкове законодавство, адже, Україна має для цього потужну базу наукових спеціалістів зі новими ідеями, які б допомогли державі вдосконалити податкову систему, оскільки податки є одним із найважливіших фінансових інструментів регулювання розвитку національної економіки в умовах інтеграційних процесів. ПДВ є податком щодо якого ведеться велика кількість дискусій, в тому числі і про скасування його в Україні. Зважаючи на це, в країні виникає об'єктивна необхідність оцінки фіскальної ефективності ПДВ та усунення наявних проблем з метою підвищення її рівня.

Список використаних джерел:

1. Податковий кодекс України від 23.02.2012 №4453-VI (4453-17) [Електронний ресурс] // <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
2. Безкресна А.В. Перспективи розвитку податкової системи: зарубіжний досвід / А.В. Безкресна // Формування ринкових відносин в Україні. – (80)2016. – №1 – С. 21-27.
3. Оксенюк О.І. Місце податку на додану вартість у системі непрямого відшкодування / О.І. Оксенюк. // Бізнес Інформ. – 2013. – № 4. – С. 399-404.
4. Оксенюк О.І. Історія зміни європейського законодавства з питань адміністрування ПДВ // Всеукраїнська науково-практична конференція «Потенціал стійкого розвитку та фінансова безпека соціально-економічних систем» (17-18 жовтня 2013р.). – 2013. – С. 202–205.

Ніна Пойда-Носик, к.е.н., доцент
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород

ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОЇ ФІНАНСОВОЇ ПІДТРИМКИ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ

У ринковій економіці інноваційний процес повинен спиратися на конкурентне середовище, а роль держави полягати у захисті та фінансовій підтримці підприємств, які взяли на себе тягар інноваційної ініціативи. Основним завданням державної політики щодо фінансового забезпечення інноваційної діяльності є пом'якшення інвестиційних ризиків і надання суб'єктам інноваційної діяльності додаткових стимулів, за умови їх участі у фінансуванні проектів власними коштами [1, с. 210].

У світовій практиці державна підтримка інноваційних проектів, у першу чергу для малого та середнього бізнесу, здійснюється через цільові державні програми (зокрема – Small Business Innovation Research (SBIR) Program у США [2], Competitiveness and Innovation Framework Programme (CIP) [3] у ЄС) або шляхом покладання функцій фінансування інноваційної діяльності на спеціально створені державні інститути (наприклад, програми Європейського інвестиційного банку та Європейського інвестиційного фонду у країнах ЄС).

Слід зауважити, що державне фінансове забезпечення наукової і науково-технічної діяльності (далі – ННТД) є другим за обсягом джерелом, за рахунок якого фінансується від 16 до 51% сукупних витрат на дослідження і розробки у країнах ОЕСР (табл. 1). Слід відзначити, що у деяких країнах світу спостерігається тенденція до скорочення відносної частки держави у фінансуванні ННТД, зокрема, в Італії – з 50,8% у 1996 р. до 41% у 2011 р., Франції – з 41,5 до 35,4% та Китаї – з 33,4 до 21,7%. Однак на тлі зростання загальних обсягів фінансування ННТД це свідчить про підвищення інноваційної активності бізнесу.

Таблиця 1

Джерела фінансування ННТД у розвинених країнах у 1996-2011 рр., %*

Країна	Роки	Кошти підприємств	Кошти уряду	Кошти організацій вищої освіти	Кошти неприбуткових організацій	Кошти інозем. замовників
Канада	1996	46,3	33,7	5,0	2,6	12,4
	2011	48,0	34,8	7,7	3,6	5,8
США	1996	62,4	33,2	2,2	2,1	..
	2011	58,6	31,2	3,0	3,4	3,8
Франція	1996	48,5	41,5	0,8	0,9	8,3
	2011	55,0	35,4	1,1	0,8	7,7
Італія	1996	43,0	50,8	...	...	6,2
	2011	45,1	41,9	0,9	3,1	9,1
Німеччина	1996	59,6	38,1	...	0,3	2,0
	2011	65,6	29,8	...	0,3	4,2
Велика Британія	1996	47,6	31,5	0,8	3,8	16,3
	2011	45,9	30,5	1,2	4,8	17,8
Японія	1996	73,4	18,7	7,1	0,7	0,1
	2011	76,5	16,4	5,8	0,8	0,5
Південна Корея	1996	74,9	20,3	3,1	1,7	0,1
	2011	73,7	24,9	0,7	0,4	0,2
Китай	2000	57,6	33,4	...	...	2,7
	2011	73,9	21,7	...	...	1,3

*Джерело: [1, с. 214]

В Україні державна підтримка інноваційної діяльності здійснюється у різних формах – прямого бюджетного фінансування, сприятливої кредитної, податкової і митної політики, створення спеціалізованих державних (комунальних) інноваційних фінансово-кредитних установ, надання державних гарантій комерційним банкам, які здійснюють кредитування пріоритетних інноваційних проектів тощо.

Так, Законом України «Про інноваційну діяльність» для здійснення фінансової підтримки інноваційної діяльності передбачено створення спеціалізованих державних та комунальних небанківських інноваційних фінансово-кредитних установ.

Державні небанківські інноваційні фінансово-кредитні установи створюються Кабінетом Міністрів України (КМУ) за поданням центрального органу виконавчої влади, що забезпечує формування державної політики у сфері інновацій (а саме Держінвестицій) з метою фінансової підтримки інноваційної діяльності суб'єктів господарювання різних форм власності.

Для здійснення фінансової підтримки місцевих інноваційних програм органи місцевого самоврядування можуть створювати комунальні спеціалізовані небанківські інноваційні фінансово-кредитні установи і підпорядковувати їх виконавчим органам місцевого самоврядування.

Так, зокрема в Україні функціонує Державна інноваційна фінансово-кредитна установа (ДІФКУ), яка була створена постановою КМУ від 13 квітня 2000 року № 654. Установа підпорядковується центральному органу виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері інноваційної діяльності, і діє на основі Положення (Статуту), що затверджується КМУ. ДІФКУ є правонаступником майнових прав і обов'язків Державного інноваційного фонду, відноситься до сфери управління Міністерства економічного розвитку і торгівлі України та має декілька регіональних представництв. Метою ДІФКУ є здійснення фінансової підтримки інноваційної діяльності суб'єктів господарювання різних форм власності в рамках державної інноваційної політики.

ДІФКУ за рахунок коштів Державного бюджету України може надавати суб'єктам інноваційної діяльності для реалізації ними інноваційних проектів фінансову підтримку шляхом:

а) повного безвідсоткового кредитування (на умовах інфляційної індексації) пріоритетних інноваційних проектів;

б) часткового (до 50%) безвідсоткового кредитування (на умовах інфляційної індексації) інноваційних проектів за умови залучення до фінансування проекту решти необхідних коштів виконавця проекту і (або) інших суб'єктів інноваційної діяльності;

в) повної чи часткової компенсації відсотків, сплачуваних суб'єктами інноваційної діяльності комерційним банкам та іншим фінансово-кредитним установам за кредитування інноваційних проектів;

г) надання державних гарантій комерційним банкам, що здійснюють кредитування пріоритетних інноваційних проектів;

д) майнового страхування реалізації інноваційних проектів у страховиків відповідно до Закону України "Про страхування".

ДІФКУ організовує на конкурсних засадах у порядку, визначеному наказом Держінвестицій [4], відбір інноваційних проектів для їх фінансової підтримки. Суб'єкт інноваційної діяльності, інноваційний проект якого пройшов конкурсний

відбір, залежно від встановленої конкурсною процедурою рейтингу може отримати від ДІФКУ один чи кілька передбачених законодавством видів фінансової підтримки.

Органами місцевого самоврядування можуть створюватися комунальні інноваційні фінансово-кредитні установи (КІФКУ). Кошти КІФКУ формуються за рахунок коштів відповідного місцевого бюджету, а також залучених вітчизняних та іноземних інвестицій юридичних та фізичних осіб, добровільних внесків юридичних та фізичних осіб, власної чи спільної фінансово-господарської діяльності та інших джерел, не заборонених законодавством України. Напрями витрачання коштів визначені ті ж, що і для ДІФКУ. Зокрема, КІФКУ за рахунок коштів відповідного місцевого бюджету може надавати суб'єктам інноваційної діяльності для реалізації ними інноваційних проектів фінансову підтримку у вигляді повного чи частково безвідсоткового кредитування, а також повної чи часткової компенсації відсотків комерційним банкам.

Для отримання фінансової підтримки суб'єкти інноваційної діяльності, інноваційні проекти яких занесені до Державного реєстру інноваційних проектів, подають до ДІФКУ (її регіональних відділень) чи КІФКУ інноваційні проекти та всі необхідні документи, перелік яких визначається цією установою. Далі ДІФКУ чи КІФКУ організовує конкурсний відбір інноваційних проектів за встановленою процедурою. Проект, який пройшов відбір, отримує фінансову підтримку за одним або кількома видами, чи підтримку у вигляді послідовних траншів за результатами контролю ходу виконання проектів.

Слід зауважити, що пряме фінансування з державного і місцевих бюджетів є досить обмеженим і зазвичай стосується невеликого кола інноваційно активних підприємств (2,0–3,0% від їх загальної кількості). Однак, використання навіть цих обмежених коштів не спрямовується у визначені державою пріоритетні напрями інноваційної діяльності, значна їх частина надається добувним підприємствам, низькотехнологічним і середньотехнологічним виробництвам (металургії, хімії). Такий галузевий розподіл коштів консервує існуючу застарілу технологічну структуру виробництва і не сприяє прогресивним структурним зрушенням.

Список використаних джерел:

1. Інноваційна Україна 2020 : національна доповідь / за заг. ред. В.М. Гейця та ін. ; НАН України. – К., 2015. – 336 с.
2. Small Business Innovation Research [Електронний ресурс] / United States Government. – Режим доступу : <http://www.sbir.gov/about/about-sbir>
3. Programme for the Competitiveness of enterprises and SMEs (COSME) 2014–2020 [Електронний ресурс] / Європейська комісія. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/enterprise/initiatives/cosme/index_en.htm
4. Наказ Державного агентства з інвестицій та розвитку «Питання конкурсного відбору інноваційних та інвестиційних проектів для їх фінансування за рахунок коштів Державної інноваційної фінансово-кредитної установи» від 23.11.2010 № 122 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/ru/z1229-10>

*Тетяна Понедільчук, к.е.н., доцент
Білоцерківський національний аграрний університет, м. Біла Церква*

ІНВЕСТИВАННЯ В ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

Термін «інвестиції» походить від англійського «investment» - вкладання коштів, капіталу. В сучасній англійській економічній термінології інвестиції трактуються як збільшення обсягу функціонуючого в економічній системі капіталу, матеріалізованого в засоби виробництва, що в цілому визначає динаміку суспільного розширеного відтворення.

Що ж стосується поглядів на сутність поняття «інтелектуальний капітал» більшість відомих вчених-економістів, ще на ранніх стадіях, включаючи Т.Стюарта, К. Свейбі, А. Брукінга, Л. Едвінссона, Дж. Руса і Н. Бонтіса, погоджуються, що інтелектуальний капітал складається із таких трьох компонентів як людський, споживчий і структурний капітали. Вони стверджують, що інтелектуальний капітал оснований на різних нематеріальних ресурсах, а саме: компетентність співробітників, знання, освіта, вміння, інтелектуальна власність, торгова марка, взаємовідносини з клієнтами.

Сучасна економічна теорія розглядає інвестиції в інтелектуальний капітал, як засіб з метою якого кваліфікації та здібності працівника, результатом якої буде зростання продуктивності праці робітників. Витрати, які сприяють підвищенню продуктивності працівника можна розглядати як інвестиції, що здійснюються з тим розрахунком, що ці витрати мультиплікують доходи в недалекому майбутньому [1].

Інтелектуальний капітал організації може створюватися та нарощуватися двома шляхами: через діяльність у межах самої організації або через залучення інтелектуального капіталу, попередньо створеного за її межами. Тому, розглядаючи в цьому контексті питання фінансування, слід виокремлювати інвестиції в інтелектуальний капітал (якщо його створення чи нарощування відбувається на самому підприємстві) та інвестування інтелектуального капіталу (якщо відбувається його залучення).

Інвестиції в інтелектуальний капітал мають низку особливостей, що відрізняють їх від інших видів інвестицій:

1. Віддача від інвестицій в інтелектуальний капітал безпосередньо залежить від тривалості працездатного періоду його носія. Чим раніше здійснюються вкладення в людину, тим швидше вони починають давати віддачу.

2. Інтелектуальний капітал схильний до не лише фізичного і морального зносу, але і здатний накопичуватися і примножуватися. Знос інтелектуального капіталу визначається, по-перше, мірою природного зносу (старіння) людського організму і властивих йому психофізичних функцій, а по-друге, мірою морального зносу (застарівання) знань. Накопичення інтелектуального капіталу здійснюється в процесі накопичення працівником виробничого досвіду. Якщо даний процес здійснюється безперервно, то в міру використання інтелектуального капіталу його якісні та кількісні (якість, обсяг, цінність) характеристики покращуються і збільшуються [2].

3. Інвестиції спрямовуються на придбання таких активів, якими можуть володіти зовсім не ті, хто їх закупував (людський капітал належить працівникам, які найняті власниками бізнесу, а організаційний капітал належить всьому колективу);

3. В міру накопичення інтелектуального капіталу його прибутковість підвищується до певної межі, обмеженої верхньою межею активної трудової діяльності (активного трудового віку), а потім різко знижується.

4. Не будь-які інвестиції в людину можуть бути визнані вкладеннями в інтелектуальний капітал, а лише ті, які суспільно доцільні і економічно ефективні.

5. Характер і види вкладень в людину обумовлені історичними, національними, культурними особливостями і традиціями.

6. В порівнянні з інвестиціями в інші різні форми капіталу інвестиції в інтелектуальний капітал є найбільш вигідними як з точки зору однієї людини, так і точки зору всього суспільства

7. Віддача від вкладень в інтелектуальний капітал значною мірою залежить від обсягів інвестування, цілей та мотивації, а можливі ефекти формуються на трьох основних рівнях: особистому, мікроекономічному, макроекономічному.

Таким чином, інвестиції в інтелектуальний капітал забезпечують економічну ефективність, яка проявляється на особистісному рівні у вигляді збільшення індивідуального доходу, підвищенні професійно-кваліфікаційного рівня особи, зростанні конкурентоспроможності на ринку праці та підвищенню соціальної захищеності. На мікрорівні ефект як збільшення продуктивності праці, зростання частки ринку та кількості клієнтів, зростанню рівня організаційної культури, підвищенні конкурентоспроможності продукції та підприємства, зростанню ринкової вартості та репутації підприємства. На макроекономічному рівні ефективність виражається в збільшенні доходів, зростанні рівня та якості життя населення, підвищенні кваліфікаційно-професійного рівня громадян та конкурентоспроможності країни, зменшенні соціальної напруги, зростанні інноваційної активності тощо.

Список використаних джерел:

1. Drucker P.F. Innovation and Entrepreneurship. Heineman, London, 1985, p.125.
2. Тертична Л. І. Особливості інвестицій в інтелектуальний капітал підприємства / Л. І. Тертична, В. М. Василенко // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності = Theoretical and Practical Aspects of Economics and Intellectual Property : збірник наукових праць / ПДТУ. – Маріуполь, 2010. - Т. 1. - С. 121-125.
3. Ніколайчук О.А. Розвиток теоретичних підходів до сутності та класифікації інвестицій в інтелектуальний капітал підприємства/ О.А. Ніколайчук // Вісник Запорізького національного університету. - №4(16). - 2012. – С.53-62

Юлія Рудик, студентка 2 курсу
Вінницький технічний коледж, м. Вінниця
Науковий керівник: Сіташ Т.Д., к.е.н.

ПОДАТКОВА СИСТЕМА УКРАЇНИ: СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТОК

Податки є невід'ємною частиною в економіці будь-якої країни, оскільки вони є основою розвитку суспільства та економічного зростання держави. В умовах ринкових відносин їх роль стає дедалі важливішою. Наразі податки є основою фінансового забезпечення країни, вони формують економічні відносини між державою та платниками. Історія виникнення податків досить давня, так як вони зародились ще на початку перших цивілізацій. Розвиток суспільства помітно вплинув на зміну податкових систем, тому що змінювались функції податків, їх форми та завдання. Податкова система кожної держави відображає конкретні умови країни, а

саме: рівень розвитку економіки, соціальної сфери, зовнішньої і внутрішньої політики, традицій народу, географічне положення і безліч інших чинників. У зв'язку з цим склад податкової системи, структурні співвідношення окремих податків, порядок їх обчислення, форми розрахунків, організація контролюючих органів дещо відрізняються в різних країнах. Проблема побудови ефективної податкової системи – одна із найбільш актуальних в Україні.

Теоретичні та практичні аспекти податкової системи держави, зокрема її становлення та розвиток висвітлено у працях багатьох науковців, таких як: Н.Н. Британська, М.С. Грушевський, О.М. Десятнюк, Ю.Б. Іванов, А.І. Крисоватий, В.Л. Павленко, К.Г. Синиченко, Д.В. Шпильова, Ф.О. Ярошенко та ін. Однак враховуючи цінність досліджень вчених дана тема є досить дискусійною, що обумовлює її вибір.

У кожній країні існує власна податкова система. Вона відчутно впливає на формування державних доходів та на доходи юридичних і фізичних осіб. Податкова система України почала створюватись одночасно з розбудовою самостійної держави.

Податковий кодекс України у ст. 6, п. 6.3. характеризує податкову систему як сукупність загальнодержавних та місцевих податків і зборів, що справляються в установленому ПКУ порядку [1]. На нашу думку, податкова система виступає як складна і багатогранна структура, роль та значення якої для країни досить значне, так як податки – основне джерело наповнення бюджету.

Нині податкова система включає всі основні види податків, але знаходиться на певній стадії розвитку. Виступають питання про те, наскільки швидко буде відбуватися її подальший розвиток і чи буде система по-справжньому ефективною. Обов'язковість сплати податків є справжньою проблемою для економіки, 50% якої перебувають у тіні, що не дає змоги розвиватися фінансовій системі України. Нагадаємо, що податкова система тісно пов'язана з розвитком держави та економіки. Демонстрацією цього стала трансформація податкових систем західних країн у XX ст. Відбулось перетворення податкових систем цих країн в частину складного та ефективного механізму регулювання економічної кон'юнктури в інструмент, що впливає на рівень доходності багатьох видів власності та на співвідношення між споживанням і нагромадженням у виробничій та невиробничій сферах.

Історія вітчизняної податкової системи починається ще з часів Українського Запорізького Війська і цікаво те, що воно мало свою систему оподаткування. Під час формування козацької податкової системи використовували досвід Київської Русі та Великого Князівства Литовського, її основою були військовий оклад, мито, господарська частина, торговельні акцизи, податок із шинків, подимне, руга та роговщина, це були мита, що накладалися на різні види діяльності у той час. Натомість ці податки йшли на потреби церков та військової організації, з тих часів починає свою діяльність податкова система України.

Пізніше особливості оподаткування селянських господарств в Україні впливали з класового принципу податкової політики радянської держави, її характеру. За часів Другої світової війни податки зросли більш ніж утричі. Надалі фінансова система Радянського Союзу поряд з податками активно використовувала адміністративні методи вилучення прибутків. Повна централізація грошових засобів і відсутність самостійності підприємств у вирішенні фінансових проблем поступово спричинили фінансову кризу.

Далі 90-ті роки внесли суттєві зміни в системи оподаткування розвинутих країн світу, зробили більш адекватним чинне законодавство новим умовам відтворення. Після проголошення Україною незалежності почалася важка робота зі створенням власної податкової системи, але із зростанням кількості потенційних виробників продукції та збільшенням обсягів реалізації продукції робіт і послуг на внутрішньому та зовнішньому ринках спроби вдосконалення структури податкових органів не давали позитивних результатів, що спричинило розвиток тіньового бізнесу. Формування власної податкової системи України починається з 1992 року і складається з трьох етапів:

I етап: 1992-1993 рр. – впровадження податків на дохід та додану вартість, формування концепцій розвитку податкової системи України:

- 1) оподаткування реалізації за системою диференційованих ставок;
- 2) оподаткування прибутку на рівні 30-35% з пільгами для інвестицій; ПДВ – 20%; розмежування державних і місцевих податків; оподаткування сукупного річного доходу фізичних осіб;
- 3) передбачала значні пріоритети для виробників товарів і продукції.

II етап: 1994-1998 рр. – формування чітких податкових механізмів, до існуючих податків доданий податок на промисел, прийнято Декрет КМУ «Про місцеві податки і збори» (1993 р.), прийняття Законів «Про оподаткування прибутку підприємств» та «Про податок на додану вартість» (1997 р.).

III етап: з 1999 р. – прогресивні зміни в системі оподаткування: єдиний податок, фіксований податок, внесені зміни до закону «Про оподаткування прибутку підприємств», яким зменшено ставку податку до 25%, прийняття Закону «Про оподаткування доходів фізичних осіб», уніфікація податкового законодавства, прийняття Податкового кодексу у 2010 році, за якого податкова система зазнала значних змін.

До основних недоліків податкової системи України відносимо:

- великий податковий тягар;
- податкові пільги;
- складність і непрозорість податкового регулювання;
- високі адміністративні витрати при стягненні податків.

Ключовою проблемою податкової системи держави є невідпрацьованість і неузгодженість податкового законодавства, яке визначає її склад та механізм визначення і сплати податків.

Огляд національної економіки свідчить про те, що без реформування податкової системи змінити умови на краще неможливо. Податкова система зобов'язана забезпечувати гарантоване та стабільне надходження доходів бюджету, а державі можливість всебічного впливу на соціально-економічний розвиток суспільства. Вона має включати в себе податки, які б забезпечували стабільну фінансову базу держави, щоб безперервно фінансувати видатки.

Для забезпечення умов економічного зростання України потрібно знизити податкове навантаження на підприємства за рахунок вдосконалення оподаткування прибутку; послабити навантаження на платників податків; скасувати пільги та винятки в оподаткуванні. На жаль податкова система України не відповідає вимогам сьогодення, її недосконалість призводить до зниження податкових надходжень у

бюджет, збільшує ймовірність податкових правопорушень, порушує баланс міжбюджетних відносин і породжує соціальну напруженість у суспільстві тощо.

Узагальнюючи, можна стверджувати, що податкова система України ще не досконала і потребує подальшого реформування, передусім враховуючи національні, соціальні та економічні особливості, що склалися історично. У світі немає країн з однаковими податковими системами та не існує ідеальної, оскільки суспільство постійно еволюціонує, саме тому податкова система має бути мобільною та еластичною за умов врахування при її побудові національних особливостей розвитку економіки.

Список використаних джерел:

1. Податковий кодекс України від 23.02.2012 №4453-VI (4453-17) [Електронний ресурс] // <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
2. Безкревна А.В. Перспективи розвитку податкової системи: зарубіжний досвід / А.В. Безкревна // Формування ринкових відносин в Україні. – (80)2016. – №1 – С. 21-27.
3. Бородіна О.М., Бурлай Т.В., Горшкова Н.І., Гончар Н.Ю., Дубровський В.І. Конкурентоспроможність економіки України: стан і перспективи підвищення: моногр. / Інститут економіки та прогнозування НАН України / І.В. Крючкова (ред.). – К.: Основа, 2014. – 488 с.

*Яна Рудик, студентка 2 курсу
Вінницький технічний коледж, м. Вінниця
Науковий керівник: Сіташ Т.Д., к.е.н.*

ВПЛИВ ПОДАТКІВ НА ЦІНОУТВОРЕННЯ

Кожна економічна система не може існувати без податків, адже податки є одним із основних джерел доходності будь-якої країни. Вони є найважливішою і найдавнішою формою фінансових відносин між державою та суспільством. Встановлення, розподіл, стягнення і використання податків зосереджують одну з функцій, які виконує держава. Податкова система як елемент фінансового механізму відповідає економічному устрою країни, рівню розвитку продуктивних сил, системі державного регулювання економічних процесів. У такому контексті варто відзначити, що податки входять до складу витрат на виробництво товарів, послуг та робіт. Податки і ціни відіграють важливу роль у відтворювальному процесі. У свою чергу, ціна відображає вартість усіх товарів, послуг та робіт, а податок виступає частиною цієї вартості. Відтак помічаємо взаємозалежність податків і ціни, що вказує на актуальність даної теми.

Теоретичні та практичні аспекти стосовно впливу податків на ціноутворення висвітлено у працях багатьох відомих зарубіжних вчених-економістів, зокрема: А. Пігу, Дж. Кейнса, П. Самуельсона, Ш. Бланкарта, А. Гарбергера, Р. Масгрейва, Р. Стігліца, А. Лаффера, Дж. Б'юкенена, Г. Бренана, А.М. Соколовська, В.Л. Андрущенко, І.О. Луніна, Н.П. Мацелюх. Серед вітчизняних науковців відзначимо таких як В.Л. Андрущенко, О.Д. Васирик, В.П. Вишневський, В.М. Геєць, А.І. Даниленко, О.Д. Данілов, Н.І. Костіна, А.І. Крисоватий, Я.В. Литвиненко, І.О. Луніна, П.В. Мельник, В.М. Опарін, А.М. Поддєрьогін, А.М. Соколовська, В.М. Федосов, Л.М. Шабліста, Л.І. Шевченко, С.І. Юрій та ін. Однак враховуючи цінність досліджень щодо даної теми, вважаємо, що багато питань ціноутворення та впливу податків на ціну є дискусійними, що обумовлює її вибір.

Перехід до ринкових механізмів ціноутворення та запровадження принципово нової системи оподаткування призвели до зміни ціноутворення на товари і послуги різних видів економічної діяльності. Нерівномірний розподіл податкового навантаження між галузями економіки сприяв переважному розвитку одних видів економічної діяльності, пригнічуючи інші.

Нагадаємо, що ціна є економічною категорією від якої залежить розвиток будь-яких економічних систем та діяльність підприємств загалом. У ціні перетинаються економічні інтереси виробників та споживачів. Очевидно, що податковий механізм є економічним методом регулювання цін, який здійснює безпосередній вплив на процеси формування цін.

Традиційно система податків поділяється на дві підсистеми:

- прямі податки – безпосередньо пов'язані з результатами господарсько-фінансової діяльності, оборотом капіталу, збільшенням вартості майна, зростанням рентної складової;

- непрямі податки – є надбавкою до ціни, визначаються залежно від розміру доданої вартості, обороту або продажу товарів, робіт та послуг.

Звісно, що значний вплив на ціноутворення та споживання мають непрямі податки. Вони встановлюються в цінах товарів та послуг, а їх розмір для окремого платника не залежить від його доходів. До складу цін входять такі види податків, як податок на додану вартість та акциз. Непрямі податки включають акцизний податок та податок на додану вартість, а також мито.

Акцизний податок – це непрямий податок, який включається в ціну високорентабельних, імпортних та монопольних товарів та сплачується покупцем у кінцевому підсумку [2, с. 14]. Перелік товарів, на які встановлюється акцизний податок, його ставка затверджуються законодавчо для вітчизняних та імпортних товарів, даний акциз встановлюється у вигляді відсотка по відношенню до ціни як надбавка та характеризує дохід суб'єкта господарювання.

Акцизний податок був введений в Україні в 1992 році з метою підвищення доходів бюджету за рахунок оподаткування високорентабельних товарів, які не є першою необхідністю. Акцизним податком оподатковуються лише товари, а не роботи і послуги. Об'єктом оподаткування є повна вартість товарів, кожна група підакцизних товарів має величезну ставку, а їх перелік – невеликий. Даний акциз здійснює значний вплив на споживання, нерівномірне збільшення цін при стягненні акцизного податку знижує обсяг споживання в кількісному виразі.

Відмітимо, що акцизний податок має значні переваги над податком на додану вартість, так як підакцизні товари споживаються переважно лише заможними верствами населення. Останнім часом все більше використовується податок на додану вартість (ПДВ). Це система оподаткування товарів на суму вартості, доданої на кожному етапі його виробництва та обміну. Об'єктом податку є додана вартість, створена на кожному етапі руху товару. Оподаткування доданої вартості було започатковане у 1955 році. Його характерною особливістю є те, що він не поширюється на додану вартість, яка раніше була оподаткована.

В Україні податок на додану вартість був введений в 1992 році. ПДВ на відміну від акцизного податку стягується багаторазово, проте кожен раз він охоплює лише новостворену вартість. Його позитивною властивістю є те, що він досить легкий в обчисленні, забезпечує сталі надходження, вочевидь додана вартість – стабільний

показник. Надходження ПДВ рівномірно розповсюджується по всій території держави, що вирішує проблему взаємовідносин між державним та місцевими бюджетами. Крім того, ПДВ є одним із основних джерел формування фінансової бази держави. Незважаючи на його переваги, цей податок здійснює прямий вплив на формування цін та їх рівень.

Рівень цін у країні також залежить від мита, що накладається на імпортовані товари. В Україні у процесі становлення ринкової економіки непрямі податки виступають інструментом мобілізації валового внутрішнього продукту до Державного бюджету України. Ввізне та вивізне мито є податками на зовнішню торгівлю, а ПДВ і акцизний податок виступають внутрішніми податками. Непрямі податки включаються до ціни товару, а мито підвищує ціну конкурентного імпортованого товару при його надходженні на внутрішній ринок країни. Таким чином, це дозволяє національним виробникам збільшити загальний рівень цін вітчизняних товарів та отримати додатковий прибуток.

Відмітимо, що мито захищає прибутки національних підприємств і внутрішні ціни, його платниками є фізичні і юридичні особи, які переміщують товари та інші предмети через митний кордон України. Об'єкт оподаткування – митна вартість товарів та інших предметів. Далі доречно окреслити бюджетні переваги непрямих податків, зокрема:

- великі суми надходжень до бюджету;
- регулярність;
- природне збільшення доходності.
- вплив на виробництво, стимулювання або стримування деяких виробництв;
- регулювання процесів споживання та накопичення.

Можна стверджувати, що використання непрямих податків цілком доцільне, а їх ефективне застосування може бути фінансовим інструментом у регулюванні економіки. Непрямі податки на відміну від прямих мають свої переваги та недоліки, оскільки від них важко ухилитись і досить легко контролювати їх сплату. Крім того, непрямі податки не впливають на процеси нагромадження, але вони регресивні в соціальному аспекті та позначаються на процесах ціноутворення на відміну від прямих податків.

Отже, зміна тенденцій загальнооекономічної динаміки в Україні зі спаду на зростання, що розпочалася на межі тисячоліть, вимагає перегляду підходів щодо податкового навантаження на економіку. В умовах ринкових відносин актуальним завданням є узгодження фіскальної достатності податкової системи і її впливу на формування цін, що зумовлює структурні зрушення в економіці.

Список використаних джерел:

1. Податковий кодекс України від 23.02.2012 №4453-VI (4453-17) [Електронний ресурс] // <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
2. Бурлай Т.В., Гончар Н.Ю., Дубровський В.І. Конкурентоспроможність економіки України: стан і перспективи підвищення: моногр. / Інститут економіки та прогнозування НАН України / І.В. Крючкова (ред.). – К.: Основа, 2014. – 488 с.
3. Соколовська А.М. Податкова система держави: теорія і практика становлення / А.М. Соколовська. – К.: Знання-Прес, 2014. – 454 с.

*Анастасія Серова, Ілона Тихонова, студентки 4 курсу
Університет митної справи та фінансів, м. Дніпро
Науковий керівник: Ісхакова О.М., ст. викладач*

ВАЛЮТНО-КУРСОВА ПОЛІТИКА В УКРАЇНІ

Сучасні процеси, які відбуваються на валютному ринку, у значній мірі впливають на економіку держави. Валютна політика може як стимулювати, так і стримувати економічний розвиток, оскільки від характеру її здійснення залежать стабільність національної валюти, стан платіжного балансу, обсяг експортно-імпортних операцій, інвестиційний клімат і т.д. Валютний курс як інструмент реалізації валютної політики забезпечує взаємодію національної економіки із світовою. Саме тому для вирішення проблем функціонування валютного ринку необхідно визначити оптимальний для України режим валютного курсоутворення.

Серед вчених немає єдиного підходу до трактування сутності валютно-курсової політики. Найбільш повним є таке її розуміння.

Валютно-курсова політика – це комплекс заходів, які здійснює держава в особі центрального банку через особливий механізм валютного регулювання, спрямовані на забезпечення дотримання валютного курсу національної грошової одиниці по відношенню до іноземних валют, який є економічно обґрунтованим та таким, що дає змогу досягти головної мети економічної політики держави – економічного зростання [1].

Національний банк України як учасник та важливий суб'єкт валютного ринку намагається врегулювати та стабілізувати національну валюту. Першочерговим завданням НБУ є збалансування попиту та пропозиції на іноземну валюту.

Упродовж періоду 2010-2013 років Національний банк утримував курс гривні щодо долара США, підтримуючи його на рівні 793,56-799,30 грн/100 дол., знецінення долара до євро на світових ринках на 28% призвело до здешевлення гривні щодо євро на ті самі 28% у 2011 році. Найбільш стабільною гривня була лише до рубля, де зміни з 2010 по 2013 рік коливалися лише в межах 8%. Впродовж 2013 року валютна політика Національного банку проводилась з врахуванням стану платіжного балансу та підтримки зовнішніх платежів Уряду та НАК «Нафтогаз України».

Значні зміни на валютному ринку почали відбуватися з початку 2014 року, коли на фоні політичної нестабільності національна валюта почала стрімке здешевлення. Депозити та інші банківські вкладення знизилися на 357,3 млн. дол. США, що лише продовжило стрімке падіння валютного курсу. Обсяг міжнародних резервів знизився до 17805,2 млн. дол. США.

Недовіра до національної валюти призвела до переводу збережень та депозитів населення у гривні в іноземну валюту, що призвело до необґрунтованих доходів спекулянтів та ще більшого знецінення гривні. З початку 2015 року динаміка показників міжбанківського валютного ринку України формувалася під впливом негативних ринкових очікувань. Крім того, спостерігалось зменшення надходжень іноземної валюти в країну, внаслідок скорочення експортної виручки, кредитів та інвестицій. За цих умов тривало помірне знецінення як офіційного, так і ринкового курсу гривні відносно долара США [2].

За період 01.01.2015 р. - 01.01.2016 р. офіційний курс національної валюти зменшився з 1 576,86 грн./100 дол. США, станом на 01.01.2015 р. до 2400,07 грн./100 дол. США, станом на 01.01.2016 р. За період 01.01.2016 р. - 01.01.2017 р. офіційний курс національної валюти зменшився з 2400,07 грн./100 дол. США, станом на 01.01.2016 р. до 2719,09 грн./100 дол. США, станом на 01.01.2017 р. Причиною різкого зниження курсу гривні стала відмова НБУ від використання індикативного курсу на валютному ринку та припинення щоденних індикативних валютних аукціонів. Станом на 26.09.2017 р. офіційний курс національної валюти становив 2631,66 грн./дол. США [2].

Золотовалютні резерви країни є основним джерелом коштів для проведення валютних інтервенцій. Зміна їх обсягів може відображати масштаби державного втручання у процес формування обмінних курсів на валютному ринку.

Найбільше падіння обсягів золотовалютного резерву відбулося у 2012 році, яке становило 7 млрд. 248 млн. 590 тис.дол, або 22,8% скорочення в порівнянні з обсягами 2011 року. Падіння резервів НБУ в даному році у значній мірі пов'язане з бажанням втримати курс гривні напередодні парламентських виборів 2012 року. Досягнувши свого максимуму в 2010 році 34 млрд. 570 млн. дол., золотовалютний запас почав послідовно скорочуватися, досягши позначки 23 млрд. 148 млн. 800 тис.дол. станом на 1 липня 2013 року. В результаті станом на 01.01.2014 р. офіційні резервні активи становили 20,4 млрд.дол.США, а на кінець 2014 р. – 7,5 млрд.дол.США. За результатом 2015 року обсяг золотовалютних резервів склав 13 299,99 млн. дол. США в еквіваленті, збільшившись протягом 2015 року на 87%. За результатами 2016 року обсяг золотовалютних резервів склав 15539,33 млн. дол. США, збільшився протягом 2016 року на 2097,74 млн. дол. США. Станом на 31.08. 2017 р. обсяг золотовалютних резервів склав 18035, 51 млн. дол. США, що порівняно з серпнем 2016 р. більше на 3931,88 млн. дол. США [2].

Статистика показує, що нині існує проблема девальвація гривні, однак золотовалютні запаси збільшуються, а це означає, що НБУ має інструменти для валютних інтервенцій у разі погіршення ситуації на валютному ринку.

Висновки: Валютний ринок України розвивається в непростих соціально-економічних, політичних умовах. Існує ряд проблем, які потребують вирішення, зокрема: девальвація національної валюти відносно іноземних валют, що призводить до зростання інфляції; втрата довіри до національної валюти і як наслідок – зростання рівня доларизації. Формування оптимального режиму курсоутворення гривні має здійснюватися у відповідності до обраної стратегії валютно-курсової політики – орієнтації на девальвацію чи ревальвацію гривні. Запровадження у вітчизняну практику таргетування валютного курсу, спрямованого на помірну ревальвацію гривні, виступає найбільш ефективною стратегією валютно-курсової політики, здатною позитивно вплинути на економічний розвиток країни та забезпечити ефективність функціонування валютного ринку України.

Список використаних джерел:

1. Журба О.М. Теоретичні підходи до визначення сутності валютно-курсової політики / О.М. Журба // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2016. – № 9. – С. 6.
2. Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://bank.gov.ua>.

*Евеліна Соколова, к.е.н, доцент
Державний університет інфраструктури та технологій, м. Київ*

РИНОК АКЦІЙ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ РОЗВИТКУ

На розвиток ринку акцій в Україні впливає досить багато факторів. У наукових публікаціях автори розглядають низку причин повільного розвитку фондового ринку України [2□□4]. До них відносять і корупцію, і невизначеність законодавства, високі податкові ставки, а також нестабільність державної політики. Вказані фактори призводять до погіршення фінансового стану емітентів, зниження платоспроможності і, як наслідок, зниження якості цінних паперів. Близько 300 українських компаній, зараз, претендують на те, щоб їх акції мали допуск до торгівлі на українській фондовій біржі, проте серед цих компаній лістинг пройшли близько 15 [3].

Торгівля на фондових біржах здійснюється завдяки брокерським організаціям, які виступають посередниками на фондовому ринку. До українських провідних брокерів належать такі компанії як:

- Dragon Capital – провідна незалежна інвестиційна компанія України;
- Інвестиційна група УНІВЕР, яка працює на ринку з 2005 року. УНІВЕР одна з найбільших компаній по кількості зареєстрованих клієнтів, а також одна з найнадійніших по рейтингам 2014року;
- ІГ «АРТ КАПІТАЛ», що на даний момент є провідною інвестиційною групою України у своєму сегменті.

Торгівля на фондовому ринку організована на потужній платформі, QUIK, що дозволяє використовувати електронні системи для торгівлі через Інтернет, а також забезпечує мінімальні ризики у розрахунку вартості угод. Всі сучасні технології, що закладені і торгівельну платформу можуть експлуатуватись протягом багатьох років та витримувати серйозне навантаження.

До цього часу український фондовий ринок не включено в жоден з класів світових ринків. Наразі лише розглядають можливість включити Україну в FTSE(Financial Times Stock Exchange) – провідну індексну компанію. В компанії є свій «список очікування», знаходячись в якому, фондовий ринок країни може розраховувати на включення в один із ринків [1].

На ринку акцій в Україні можна купити акції, емітовані найбільшими вітчизняними компаніями. До індексу українських акцій входять акції таких п'яти підприємств: ПАТ «Райффайзен Банк Аваль», ПАТ «Мотор Січ», ПАТ «Центренерго», ПАТ «Донбасенерго», ПАТ «Укрнафта». Акції таких компаній як «Мотор-Січ», а також «Центренерго» можна відносно легко і швидко продати. Тому, коли інвестори формують свій портфель вони завжди розглядають індексні акції.

За всі часи свого існування, ціна індексу українських акцій досягала максимуму всього двічі. Перший раз 21.02.2011 року ціна індексу зросла до 2893,81 пунктів і вдруге 03.03.2011 року ціна становила 2962,58 пунктів. На початку 2017 року індекс закріпився на позначці 797,22 пункти, пізніше, відбулось деяке зростання до 1042,06 пунктів [5].

Цінні папери, які входять в індекс української фондової біржі у вигляді депозитарних розписок можна придбати на світовому фінансовому ринку, але тільки на лондонській біржі LSE.

Аналізуючи стан українського ринку акцій, треба розуміти, що вітчизняному ринку акцій ще далеко до стабільного розвитку. На стабільних ринках акції оцінюються за рівнем очікуваних дивідендів, за коефіцієнтом окупності та погашення боргу. Боргів у українських компаній більш ніж достатньо, а капіталізація дуже висока, це спричиняє зниження потенціалу подальшого розвитку. Капітальні інвестори орієнтуються на теорію вартісного інвестування Б. Грехема, сутність якої полягає в тому, що вкладати свій капітал краще в недооцінені активи з малою капіталізацією, що ефективно працюють на розвиток компанії та погашення її боргів [6].

Фондовий ринок України відчуває нестачу коштів від інвесторів, оскільки не є привабливим для них. На ринку майже немає пропозиції, а відповідно, і попиту на українські активи. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку України у 2010 році репрезентувала програму розвитку фондового ринку згідно якої, в цінні папери повинні були вливали суму в 100 млрд. грн. на рік, капіталізація лістингових компаній теж мала зрости від 170 до 300 млрд. грн. на рік, обсяги торгів акціями на біржовому ринку мали зрости від 236 млрд. грн. до 400 млрд. грн. [2].

Але інвестори почали продавати акції українських компаній ще на початку 2011 року. Масовий відтік спричинили очікування девальвації гривні населенням. Також вплинула криза в банківському секторі, що призвело, минулого року до підвищення ставок по гривневих депозитах до 20-25% [4]. Як результат, трейдери перевели свої кошти у більш надійні і прибуткові активи. Одним з таких активів є ETF портфель, в якому вже закладена диверсифікація активів і його прибутковість вдвічі випереджає прибутковість індексу S&P500 [7].

Для подолання існуючих проблем розвитку фондового ринку України та його виходу на “новий” рівень потрібно провести деякі заходи, які будуть доцільними саме в цій ситуації:

1. Впровадження спрощеної системи реєстрації та допуску трейдерів до торгівлі на фондовій біржі;
2. Допуск до торгів через більшу кількість посередників – брокерів;
3. Збільшення кількості інформації для торгівлі;
4. Стабілізація політичної та економічної ситуації в країні для підвищення ліквідності акцій українських компаній;
5. Підвищення капіталізації та ліквідності на ринку цінних паперів, шляхом участі фондових бірж України в IPO;
6. Створення єдиної біржі, робота якої буде відповідати міжнародним стандартам;
7. Підвищення прозорого виконання операцій на ринку та через брокерів, змінення законодавства щодо допуску паперів до торгів та діяльності брокерських компаній в Україні.

Список використаних джерел:

1. Кутузова М. М. Фондовий ринок України в умовах нестабільності світового фінансового середовища / М. М. Кутузова // Молодий вчений. - 2016. - № 3. - С. 115-118. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2016
2. Минкіна Г. О. Проблеми та перспективи розвитку фондового ринку України / Г. О. Минкіна // Наука й економіка. - 2015. - Вип. 3. - С. 108-111. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nie_2015_3_2015
3. Офіційний сайт Української фондової біржі - [Електронний ресурс] – Режим доступу – <http://www.ux.ua/s39>
4. Фондовий ринок: підручник : у 2 кн. — Кн. 1 / В.Д. Базилевич, В.М. Шелудько, В.В. Вірченко та ін. ; за ред. В.Д. Базилевича; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. — К. : Знання, 2015. — 621 с.

5. Castaneda G. Economic Growth and Concentrated Ownership in Stock Market // Journal of Economic Behavior and Organization. — 2005. — P. 1—43.
6. 13. Economica-[Електронний ресурс]-Режим доступу:
7. <http://www.economica.com.ua/finance/article/3107934.html>
8. Investing - [Електронний ресурс] – Режим доступу – <https://ru.investing.com>

***Вікторія Стоколюк, Микита Калашник, студенти 3 курсу**
Університет митної справи та фінансів, м. Дніпро
Науковий керівник: Ісхакова О.М. ст. викладач*

РОЗВИТОК ФІНАНСОВОГО РИНКУ В УМОВАХ СТРУКТУРНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

Фінансовий ринок є однією з основних і найбільш значущих складових становлення та розвитку будь-якої країни. Об'єднуючи у собі всі сфери фінансово-економічної діяльності, він є дуже чутливим до внутрішніх і зовнішніх факторів впливу та відзначається мінливістю ситуації. Саме тому регулювання фінансового ринку в цілому та його складових зокрема потребує значної уваги управлінців усіх рівнів [1, с. 38-44].

Сьогодні в умовах глобалізаційних та інтеграційних процесів і, на жаль, значних дисбалансів у національній економіці України, спричинених, переважно, відсутністю стабільного фінансування, залучення іноземного капіталу дає змогу отримати необхідні ресурси на зовнішніх фінансових ринках. Однак можливості їх залучення та розвиток вітчизняної економіки в процесі глобалізації неможливі без інтеграції вітчизняних фінансово-кредитних структур у світову економіку.

Розвинений фінансовий ринок є одним з необхідних атрибутів архітектури фінансово-економічних відносин, що значною мірою характеризують стан розвитку національної економіки. Сьогодні побудова в Україні високоліквідного фінансового ринку інтегрованого в світову фінансову систему є одним з ключових завдань, адже упродовж кількох останніх десятиріч роль та значення фінансового ринку у національних економіках усіх країн світу різко зросла. Фінансовий ринок став одним з найважливіших інструментів розвитку національних економік, за допомогою якого вирішуються фінансові, інвестиційні і соціальні питання [1, с. 38-44].

Водночас незважаючи на те, що сьогодні в Україні питома вага фінансового сектору у ВВП становить близько 7 %, що відповідає середньоєвропейському показнику, вітчизняний фінансовий ринок порівняно з ринками розвинених країн має певні недоліки, які потрібно усунути, але для цього необхідно ретельно дослідити сучасні тенденції розвитку, що склалися у межах вітчизняного фінансового ринку, а також у процесі його взаємодії з міжнародним фінансовим ринком. Формування ефективного фінансового ринку вимагає цілісного підходу та взаємозагладжених рішень щодо стратегії та механізмів його розвитку.

Із 12 складових, за якими розраховується глобальний індекс, найгірша ситуація в Україні за складовими «Макроекономічне середовище» (134 місце в рейтингу) та «Розвиток фінансових ринків» (121 місце). Фінансовий ринок в Україні є набагато гіршим не лише порівняно з найближчими сусідами (Польщею, Румунією, Литвою та Туреччиною), а й відносно Казахстану та Росії. Практично за всіма індикаторами, що визначають рівень розвитку фінансового ринку, Україна отримала найнижчі індекси.

Однак найгіршою є ситуація з надійністю банківської системи, станом регулювання фондового ринку, доступністю фінансових послуг та можливістю залучення ресурсів через локальний ринок капіталів. Причиною такої ситуації є не стільки політична нестабільність, скільки інші чинники. Так до найбільш проблемних факторів, які ускладнюють розвиток бізнесу в країні, належить корупція (16,5 %), рівень оподаткування та його складність (16 %), доступ до фінансування (12,2 %). Цікавою є ситуація із оцінкою впливу податкових факторів на ведення бізнесу. По всіх аналізованих країнах питома вага цього фактора є вищою, ніж в Україні [4].

Таблиця 1

**Складова фінансового ринку в індексі глобальної конкурентоспроможності
України: порівняльний аналіз, 2015-2016 рр.**

Показник	Україна	Польща	Казахстан	Туреччина	РФ
Місце в загальному рейтингу/GCI	79/4,0	41/4,5	42/4,5	51/4,4	45/4,4
Розвиток фінансових ринків: місце в рейтингу/значення індексу	121/3,2	43/4,3	91/3,6	64/3,9	95/3,5
Наявність фінансових послуг	101/3,9	43/4,9	63/4,5	34/5,2	69/4,4
Доступність фінансових послуг	123/3,5	43/4,8	53/4,3	36/4,9	67/4,1
Фінансування через локальний ринок капіталу	118/2,6	68/3,6	91/3,1	60/3,7	88/3,1
Простота доступу до кредитів	87/2,6	89/2,6	44/3,2	65/2,9	57/3,0
Наявність венчурного капіталу	102/2,4	96/2,5	59/2,9	93/2,5	66/2,7

Джерело: [4]

З огляду на проведений аналіз, можна стверджувати, що існує взаємозалежність між розвитком національних фінансових ринків та рівнем глобальної конкурентоспроможності. Що вищим є індекс конкурентоспроможності, то більш інвестиційно привабливою є країна та більший приток капіталу на локальний фінансовий ринок. З іншого боку, розвиток локального фінансового ринку впливає на рівень конкурентоспроможності країни.

Безумовно, склад інституцій інфраструктури фінансового ринку є доволі неоднорідним як із кількісної, так і якісної точок зору. Так, станом на 01.09.2016 року в Україні функціонувало: 100 банківських установ, 352 страхові компанії, 577 кредитних спілок, 117 інших кредитних установ, 30 юридичних осіб публічного права, 69 недержавних пенсійних фондів, 609 фінансових компаній, 267 лізингодавців, 478 ломбардів, 318 торгівців цінними паперами, 228 депозитарних установ, 306 компаній з управління активами, 9 фондових бірж [2-3].

Ринок фінансових послуг залишається дуже фрагментарним з низькою капіталізацією через нестабільні умови ведення бізнесу, незахищеність права власності та низький рівень корпоративного управління. Крім того, подальший розвиток фінансового ринку стримують:

- недосконалість ефективного механізму захисту прав споживачів та кредиторів;

- низький рівень розвитку інституційних інвесторів;
- складність процедур реструктуризації;
- недовіра та необізнаність роздрібного інвестора.

За умов глобалізації, тимчасової нестабільності на світових фінансових ринках та водночас невизначеності й непослідовності трансформаційних змін у вітчизняній економіці подальший розвиток фінансового сектору потребує стратегічних заходів щодо його оздоровлення, визначення на державному рівні єдиної політики розвитку фінансового ринку, переорієнтації на створення внутрішніх інвестиційних джерел, підвищення прозорості прийняття регуляторних рішень та ролі об'єднань суб'єктів ринку тощо.

Підсумовуючи вищевикладене, зазначимо, що фінансовий ринок України упродовж останнього часу розвивається досить нерівномірно, демонструючи як позитивні, так і негативні тенденції практично у всіх його сегментах. Це зумовлено, насамперед, впливом сучасної фінансової кризи та низкою специфічних проблем, що мають місце в кожному із його сегментів.

Список використаних джерел:

1. Рекуненко І. І. Характеристика елементів інфраструктури фінансового ринку / І. І. Рекуненко // Вісник Української академії банківської справи. – 2014. – №1 (36). – С. 38–44.
2. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>.
3. Підсумки діяльності кредитних установ за I квартал 2016 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nfp.gov.ua>.
4. The Global Competitiveness Index 2015-2016 // The World Economic Forum. – Режим доступу: <http://widgets.weforum.org/global-competitiveness-report-2015>.

Анастасія Таміліна, магістрант

Таврійський державний агротехнологічний університет, м. Мелітополь

Науковий керівник: Чкан І.О., к.е.н., доцент

САМОРЕГУЛЮВАННЯ НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

У сучасних умовах розвитку української економіки потребує постійного оновлення механізмів регулювання та нагляду за діяльністю всіх учасників фінансового ринку. Це проявляється в підвищенні ефективності взаємодії саморегулювних організацій і державних органів регулювання.

Згідно із Законом України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» від 12 липня 2001 р. № 2664-14 фінансові установи мають право на добровільних засадах об'єднувати свою діяльність, якщо це не суперечить антимонопольному законодавству України [1]. Таке об'єднання фінансових установ набуває статусу саморегулювної організації після внесення запису про неї до відповідного реєстру, який ведуть державні органи з питань регулювання діяльності фінансових установ та ринків фінансових послуг у межах їх компетенції.

Саморегулювна організація (СРО) – неприбуткове об'єднання фінансових установ, створене з метою захисту інтересів своїх членів та інших учасників ринків фінансових послуг та якому делегуються відповідними державними органами, що здійснюють регулювання ринків фінансових послуг, повноваження щодо розроблення і впровадження правил поведінки на ринках фінансових послуг та/або сертифікації

фахівців ринку фінансових послуг. Законами України з питань регулювання ринків фінансових послуг можуть бути передбачені додаткові повноваження, які можуть делегуватися саморегулювним організаціям [1].

В Україні питання створення та діяльності саморегулювних організацій, порядок здійснення діяльності саморегулювними організаціями професійних учасників фінансових ринків і здійснення державного регулювання та контролю за їх діяльністю регламентуються законами та нормативно-правовими актами національних регуляторів на рівні галузевого законодавства. Зокрема, це закони України «Про цінні папери і фондовий ринок», «Про фінансові послуги та державне регулювання ринку фінансових послуг», «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні», «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність» тощо.

Сегментація фінансового ринку обумовлює виникнення багатьох саморегулювних організацій та професійних об'єднань на українському ринку фінансових послуг. Зокрема, на фондовому ринку: Асоціація «Українські фондові торговці» (АУФТ), Професійна асоціація учасників ринків капіталу та деривативів (ПАРД), Українська Асоціація інвестиційного бізнесу (УАІБ), Асоціація «Український центр розвитку позабіржових фінансових інструментів і технологій»; в банківській діяльності: Асоціація українських банків, Асоціація «Український кредитно-банківський союз»; у страховій діяльності: Ліга страхових організацій України, Українська Федерація Убезпечення, Моторне (транспортне) страхове бюро України, Асоціація «Страховий бізнес», Українська федерація страхування, Товариство актуаріїв України, Ядерний страховий пул та інші за видами страхування; на ринку фінансових послуг: Всеукраїнська асоціація ломбардів, Українське об'єднання лізингодавців, Асоціація «Всеукраїнська асоціація фінансових компаній», Національна Асоціація недержавних пенсійних фондів України та Адміністраторів недержавних пенсійних фондів, Українська Асоціація адміністраторів пенсійних фондів, Всеукраїнська Асоціація кредитних спілок тощо; за іншими видами діяльності: асоціації арбітражних керуючих, об'єднання оцінщиків та інші.

Розподіл саморегулювних організацій за видами господарської діяльності показав, що найбільш прогресивним у створенні інституту саморегулювання є ринок фінансових послуг та фондовий ринок. Особливістю сучасної взаємодії СРО та органів державного регулювання є те, що багато інститутів не мають офіційного статусу (реєстрації) СРО, але їм можуть бути делеговані повноваження з боку державних органів шляхом законодавчого закріплення, також співпраця інколи будується на договірних засадах, у яких зазначаються повноваження кожного контрагента [2].

Серед повноважень, які можуть делегуватись СРО і стосуються виконання ними інформаційної функції на фінансовому ринку, це збирання, узагальнення та аналітичне оброблення даних щодо провадження відповідного виду професійної діяльності; проведення перевірок провадження відповідного виду професійної діяльності, дотримання вимог законодавства, правил, стандартів професійної поведінки.

Інститут саморегулювання призначений забезпечити ефективне функціонування всіх учасників фінансового ринку. Саморегулювання має низку переваг перед державним регулюванням, таких як, менше фінансове навантаження на державу, кращий контроль за збереженням балансу інтересів професійної спільноти та

інтересів суспільства, залучення професійної спільноти до нормотворчого процесу, збільшення передумов для здорової конкуренції всередині професійної спільноти, зменшення (мінімізація) корупційних ризиків, а також інформаційна функція. Але тільки щільна взаємодія СРО та державних органів буде мати ефект.

Однак в Україні немає збалансованої концепції розвитку та законодавчо закріпленої моделі саморегулювання, побудованої на принципах діяльності саморегулювних організацій, таких як незалежність від держави, наявність повноважень щодо контролю, рівність учасників, участь у нормотворчому процесі та інше, єдиних для всіх СРО незалежно від сфер діяльності [2].

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» № 2664-14 від 12.07.2001
2. Січко С.М. Саморегулювні організації як необхідний елемент функціонування фінансового ринку. 2017. Випуск 18. С. 490-496

Олексій Татаринцев, магістрант

Таврійський державний агротехнологічний університет, м. Мелітополь

Науковий керівник: Чкан І.О., к.е.н., доцент

МОБІЛЬНИЙ ЕКВАЙРИНГ

Технічний прогрес не стоїть на місці і напевно за останні сто років, одним з найкорисніших винаходів стала банківська карта.

Спочатку вони були створені з метою спрощення переведення в готівку коштів, що зберігаються в банку, однак з часом функціонал карт був значно розширений, і на світ з'явився еквайринг. Термін «еквайринг» в перекладі з англійської означає «придбання», і використовується для визначення системи прийому платіжних карт для оплати товарів і послуг, це можливість розплатитися кредиткою, не використовуючи готівку.

Організації, підприємства і магазини використовують еквайринг тому, що, надаючи клієнтам можливість оплати покупки карткою, організація:

- виключає ризик прийому фальшивих купюр;
- економить на інкасації готівки.

Клієнт в свою чергу:

- отримує зручний спосіб розрахунку;
- не турбується, що касир помилився зі здачею.

Щоб користуватися всіма перевагами еквайрингу, необхідно укласти договір з банком-еквайром (банк, що надає послуги з еквайрингу – власник платіжного терміналу, банкомату), який встановить в торговій точці, ресторані або в іншій організації спеціальне обладнання: платіжні термінали або пін пади, в разі якщо необхідно забезпечити прийом карт в зв'язці з касами торгової організації.

Серед видів еквайрингу можна виділити:

- Торговий еквайринг – представлений в магазинах, ресторанах, готелях, фітнес-клубах і т.д.;
- Інтернет-еквайринг – відноситься до покупок у всесвітній мережі Інтернет за допомогою спеціального інтерфейсу;
- АТМ-еквайринг – різні термінали і банкомати, де можна зняти готівку [4].

У сфері безготівкових розрахунків набуває популярності мобільний еквайринг. Мобільні платіжні термінали мають ряд незаперечних переваг у сфері торгівлі і надання послуг. Картрідери дозволяють урізноманітнити способи платежів в невеликих магазинах, залучити нових клієнтів і відмовитися від прив'язки до конкретної торгової точки при здійсненні розрахунків.

Мобільні пристрої уже стали основною платформою для цифрового контенту та комунікацій, і нині те ж саме відбувається в роздрібній торгівлі. Це забезпечується значним зростанням обсягів продажів смартфонів, які склали 1,6 млрд. одиниць у 2016 році, а до 2020 року, згідно з прогнозами, сягнуть 2,05 млрд. одиниць [1].

На вітчизняному ринку mPOS-термінали пропонують дві українські фінансові установи – ПриватБанк (iPay) і Райффайзен Банк Аваль (Pay-Me Ukraine) [2].

Сьогодні мобільний еквайринг Pay-Me найбільш часто використовується в службах доставки їжі з ресторанів, пунктах прокату і невеликих роздрібних магазинах, які торгують змішаною групою товарів. Комісія ж, в разі використання мобільного еквайрингу, буде у різних банків починатися з розміру, що не менше 2,5-3% [3].

Використовуючи статистику звітів по транзакціях Pay-Me, можна аналізувати динаміку продажів, а також, при правильному веденні обліку, виділяти найбільш популярні категорії товарів і послуг.

Можна побачити середній чек при оплаті картою і часто цей показник помітно вище, ніж середній чек при оплаті готівкою. Так, можна проаналізувати частку обороту, що проходить через оплату картою, співвіднести це з минулими періодами, коли карти не приймалися.

Широке впровадження смартфонів великої потужності з великими екранами стимулює їх використання в сфері електронної комерції як одного з основних її інструментів. Загалом можемо говорити про розвиток уже мобільної комерції, адже смартфон перетворюється на платформу, яка дає змогу підтримувати клієнта під час купівлі товарів від їх пошуку до порівнянь, рекомендацій, платежів, і, зрештою, доставки. Це змушує продавців оптимізувати сайти власних електронних крамниць для сучасних мобільних пристроїв [1].

Серед інших технічних пристроїв варто виділити різноманітні моделі смарт-годинників, які дають змогу не тільки проводити платежі, але й загалом надавати послуги онлайн-банкінгу. Для проведення платежів за допомогою безконтактного високочастотного NFC-з'єднання використовуються також різні інші пристрої аж до таких екзотичних, як каблучки з діамантами, однак, і інші засоби зв'язку також розвиваються і вдосконалюються. Так, «Samsung» паралельно із NFC-з'єднанням малого радіусу дії в «Samsung Pay» дає можливість магнітного з'єднання, як під час розрахунку картою з магнітною стрічкою. Індійський стартап «Ultracash» та найпопулярніший в цій країні мобільний електронний гаманець «Paytm» дають можливість проведення мобільних розрахунків за допомогою ультразвуку [5].

Список використаних джерел:

1. Баран Р.Я. Інновації в системах електронної комерції. Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. Випуск 18. С. 596-602
2. URL: <https://psm7.com/news/mobile-acquiring-in-ukraine-how-it-works.html> (дата звернення 31.10.2017)
3. URL: <http://msbhelp.ru/mobilnyj-ekvajring.html> (дата звернення 27.10.2017)
4. URL: <https://www.kp.ru/guide/iekvairing.html> (дата звернення 10.11.2017)
5. URL: <http://psm7.com/news/ultrazvuk-novyj-trend-v-platezhax.html> (дата звернення 30.10.2017)

*Катерина Терновська, студентка 4 курсу
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород
Науковий керівник: Тимчак М.В., к.е.н., доцент*

АКТУАЛЬНІ АСПЕКТИ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Ринок страхування життя є потужним джерелом інвестиційних ресурсів в економіку в багатьох країнах світу, яке сприяє розвитку фінансового ринку та економіки країни в цілому. В умовах трансформації економіки України, де найбільш ефективним та потенційним фактором виробництва є людський капітал, а основною метою функціонування економіки стає повноцінний розвиток людського суспільства, все більшого значення набуває питання захисту здоров'я і життя людини, підтримання умов нормальної життєдіяльності. Недостатнє вивчення цієї галузі страхування призводить до зниження життєвого рівня населення та уповільнення темпів економічного зростання.

Страхування життя - це вид особистого страхування, який передбачає обов'язок страховика здійснити виплату згідно договору страхування при настанні смерті в період дії договору або дожиття застрахованої особи до закінчення договору, а також при настанні нещасного випадку або захворювання[4].

Нині у страховій сфері розрізняють ризикове, накопичувальне та змішане страхування життя. Сутність ризикового полягає в тому, що страхові виплати сплачують страховиком у разі смерті або втрати працездатності застрахованої особи. Відмінною рисою накопичувального - є те, що страхова сума виплачується страхувальнику за дожиття ним до зазначеного терміну або у разі смерті застрахованої особи його спадкоємцям. Змішане - поєднує в собі риси ризикового та накопичувального страхування, а також може включати страхування від нещасних випадків[4].

Страхування життя має певні особливості, які відрізняють його від інших галузей страхування[1, с. 422–423]:

1) людське життя не має вартісної (грошової) оцінки; це означає, що за даним видом страхування неможливо визначити величину збитку, зумовленого настанням страхового випадку; саме ця обставина зумовлює інші особливості;

2) у страхуванні життя беруть участь одразу чотири суб'єкти, такі як страховик, страхувальник, застрахована особа та бенефіціар (вигодонабувач);

3) неможливість визначити в грошовому вимірі втрати, пов'язані з життям, зумовлює своєрідний підхід до визначення страхової суми та страхового тарифу (премії, внеску); у страхуванні життя страхова сума визначається на кожного застрахованого окремо з урахуванням інтересів та можливостей обох сторін (страхувальника і страховика); страховик, як правило, встановлює мінімальну межу страхової суми, нижче від якої обслуговування договору зі страхування життя буде збитковим; щодо страхувальника, то обрана ним страхова сума визначається насамперед його платоспроможністю та бажанням відкладати споживання цього доходу на тривалий час;

4) договори зі страхування життя є довгостроковими; чим триваліше договір, тим більше частка в резерві від інвестування коштів;

5) з попередньої особливості випливає, що страхування життя виконує як захисну функцію, так і заощаджувальну функцію, зміст якої полягає в прибутковому, але низькоризиковому розміщенні тимчасово вільних грошових засобів.

Проаналізувавши данні Ліги страхових організацій України можна побачити, що лише 5-6% населення уклали договір із страхування життя. В той же час, згідно з даними Європейської федерації страхування, 64% страхових полісів зі страхування життя були придбані приватними особами для себе, а загальне число застрахованих у Західній Європі наближається до 85–90% від усього населення[2].

Згідно з висновками фінансових експертів такий суттєвий розрив у попиті на страхові продукти у сфері страхування життя пояснюється перш за все тим фактом, що для нестабільних економік, до яких відноситься економіка України, характерним є прагнення до максимального заробітку і можливості швидко повернути собі гроші, а розвиненим економікам властиві довгострокові вкладення з невисоким річним доходом у розмірі 3–6% річних. Крім того, в Європі та США традиційно розвинене так зване страхування життя з інвестиційною складовою (unit-linked страхування), яке полягає у тому, що страхова компанія, щоб підвищити прибутковість, використовує частину портфеля для інвестицій в потенційно більш прибуткові, але й більш ризикові інструменти, не ризикуючи при цьому всіма коштами клієнта. В умовах політичної та економічної нестабільності в Україні невеликі страхові компанії не можуть запропонувати клієнтам таку опцію через високий ризик отримання збитку і втрати інвестованих коштів[2].

Особливої уваги в питанні сучасного стану ринку страхування життя в Україні заслуговує динаміка зміни кількості страхових компаній “life” та “non-life” за період 2006–2016 років. За 10 років загальна кількість страхових компаній, що працюють в Україні, зменшилась на 101 одиницю (24,57%)[3].

Причиною зменшення страхових компаній, що надають послуги страхування життя є кризові явища в економіці України, такі як глобальна фінансова криза 2008-2009рр. Але найвпливовішим фактором стала військово-політична нестабільність на Сході. До негативних наслідків таких трансформацій у страховій сфері також слід віднести монополізацію ринку страхових послуг. Особливо це стосується компаній страхування “life”, кількість яких від початку була меншою, а зменшення чисельності яких є більш відчутним для усієї фінансової сфери.

Проте, незважаючи на негативні тенденції у розвитку страхового ринку, найбільші компанії продовжують функціонувати і показувати позитивні результати своєї діяльності. Варто звернути увагу на аналітику інформаційного агентства «Форіншурер», яким за різноманітними критеріями було складено ТОП-5 страхових компаній у 2016 році (табл. 1).

Із даних таблиці 1 можна зробити висновок, що на ринку страхування життя в Україні діють як компанії з вітчизняним капіталом, так і міжнародні компанії з іноземним капіталом. Показники діяльності зазначених компаній за усіма обраними критеріями суттєво відрізняються – показники компаній першої трійки перевищують відповідні показники останніх компаній у списку більше, ніж в 10 разів.

Таблиця 1

ТОП-5 страхових компаній України за 2016 рік [9]

Місце в ТОП-10	Страхові премії		Страхові резерви		Інвестиційний дохід	
	СК	тис. грн	СК	тис. грн	СК	тис. грн
1	«Метлайф»	621 024	«ГРАВЕ Україна “life”»	2 240 218	«Метлайф»	171 527
2	«ТАС»	285 857	«Метлайф»	1 473 461	«ТАС»	122 636
3	«УНІКА життя»	279 659	«ТАС»	1 451 795	«PZU Україна “life”»	54 390
4	«ГРАВЕ Україна “life”»	252 581	«PZU Україна “life”»	532 890	«УНІКА життя»	23 694
5	«PZU Україна “life”»	239 521	«УНІКА життя»	458 781	«КНЯЖА ЛАЙФ»	17 866

На сучасному етапі розвитку ринку страхування життя України існує широкий спектр проблем і факторів, які стримують розвиток ринку страхування життя в Україні. До проблем цієї галузі страхування слід віднести[2]:

- нестабільність політичної ситуації;
- відсутність надійних інвестиційних інструментів;
- відсутність комплексного підходу для розроблення страхових продуктів;
- недовіру населення до страхових компаній;
- низький рівень економічного розвитку країни, нестійкість національної валюти;
- відсутність вільних коштів у підприємств і населення;
- недосконале законодавство;
- низьку страхову культуру населення, посередників і страховиків;
- відсутність належної турботи держави стосовно забезпечення привабливості цього виду діяльності;
- недостатню ємність страхового ринку [2, с. 223].

Отже, на сучасному етапі розвитку ринку страхування життя створюється глобальне конкурентне середовище. Цей процес обумовлений фінансовою інтеграцією, що спричиняє взаємний вплив національних і світових ринків. Конкуренція на ринку страхування життя спонукає страхові компанії розробляти і вводити в обіг нові види продуктів, постійно їх удосконалювати, розширювати асортимент послуг. Факторами, що створюватимуть страховий ринок у майбутньому, є не тільки ситуація на фінансових ринках. На нього впливатимуть демографічні зміни, постійно зростаюча влада клієнтів, технологічна революція тощо.

Список використаних джерел:

1. Базилевич В.Д. Страхування/В.Д. Базилевич.– К. : Знання, 2008.–1019 с.
2. Ринок страхування життя в Україні: життя ледве жевріє / Сайт інформаційного агентства “Finance.ua” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://news.finance.ua/>.
3. Сайт інформаційного агентства «Форіншурер» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://forinsurer.com/stat>.
4. Страхування життя / Офіційний сайт страхової компанії «ІНГО Україна» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ingo.kiev.ua/ua/strakhovanie-zhizni.html>.

*Анастасія Тищенко, студентка I курсу магістратури
Таврійський державний агротехнологічний університет, м. Мелітополь
Науковий керівник: Радченко Н.Г., к.е.н., доцент*

СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ CASHLESS ECONOMY В УКРАЇНІ

Україна прагне стати членом Європейського союзу і безготівкові розрахунки є доволі актуальною темою для неї. Національний банк України поставив перед собою завдання до 2020 р. зменшити розміри готівки в економіці країни щонайменше у два рази. Ціль НБУ має назву Cashless economy, і розвиток інфраструктури безготівкових платежів є одним із центральних завдань цієї стратегії. Основними виконавцями цієї стратегії, окрім НБУ, будуть саме банки та підприємці [4].

Першочерговими напрямками для впровадження Cashless economy є повсякденні операції – це оплата комунальних послуг, переведення всіх державних виплат, насамперед пенсій та стипендій, у безготівкову форму [1].

Особливістю здійснення безготівкових розрахунків в Україні є їх чітка регламентація нормативно-правовими актами різного рівня. До основних з них належать: Цивільний Кодекс, Закон України «Про банки та банківську діяльність» та Постанова НБУ № 22 «Про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті» від 21 січня 2004 року.

За 2016 рік збільшилась загальна кількість: активних платіжних карток – на 1,55 млн шт. (5%) і становила 32,4 млн шт.; безконтактних платіжних карток – на 0,54 млн шт. (37,4%) і становила 1,99 млн шт.; платіжних карток з функцією електронних грошей – у 6 разів і становила 54 тис. шт.

Позитивна динаміка збільшення безготівкових розрахунків із використанням платіжних карток як за сумою, так і за кількістю свідчить про те, що такий платіжний інструмент, як платіжна картка, набуває все більшого поширення серед громадян саме як інструмент для розрахунків, а не отримання готівкових коштів.

Серед банків за кількістю емітованих платіжних карток та ступенем розгалуженості інфраструктури їх обслуговування станом на 31.12.2016 лідерами були ПАТ КБ «Приватбанк», АТ «Ощадбанк» та АТ «Райффайзен Банк Аваль» [1]. Але, у порівнянні з іншими країнами, в Україні залишається досить низький рівень охоплення суспільства cashless-технологіями в розрахунку на душу населення. Так, в Україні цей показник досягає лише 21 операції на душу населення, тоді як у Норвегії, США та Канаді цей показник складає відповідно 331, 248 та 225 операцій [3].

Нажаль, існує низка перешкод реалізації запланованих НБУ ідей:

1. Конкуренція на ринку безготівкових платежів існує, але вона існує фактично серед перших 10 лідерів платіжних послуг. Поява нових учасників ускладнена жорстким контролем над ринком із боку НБУ.

2. Бар'єри, які встановлюються на шляху нових учасників, не сприяють поліпшенню ситуації на ринку та покращенню інвестиційного клімату країни.

3. Відсутність єдиних стандартів для платіжних послуг, що не дає змоги розвиватися ринку і збільшувати довіру з боку користувачів.

4. Доволі серйозною проблемою для розвитку є кібершахрайство, яке з кожним роком удосконалюється [4].

Поступове зниження частки готівкового обігу на користь безготівкового має забезпечуватись з урахуванням загального стану економіки шляхом створення економічних стимулів розвитку безготівкових розрахунків. Незважаючи на широке розповсюдження зарплатних проектів, частина офіційних зарплат продовжує виплачуватись готівкою. Більшість пенсіонерів досі отримує пенсії через мережу «Укрпошти» готівкою. Необхідно продовжувати комплексні заходи із стимулювання виплати пенсій, соціальних платежів та заробітних плат у безготівковій формі. Створення централізованої білінгової системи опрацювання рахунків є необхідною умовою вирішення питань оплати комунальних послуг.

Усі форми розрахунків з державними органами повинні бути переведені в електронні канали, такі як: ліцензійні та реєстраційні збори, податок на землю та нерухомість, судовий збір, збори за надання адміністративних послуг, оплата штрафів, комунальні послуги, послуги нотаріусів. Це можливо досягти за умови: впровадження сервісу direct debit та постійно діючих платіжних доручень (standing order); відкриття єдиного веб-порталу для оплати усіх послуг, що надаються державою; скасування статусу квитанції як єдиного підтверджуючого документа через створення єдиного реєстру квитанції.

Вважаємо за необхідне змінити звички споживачів через фінансову грамотність та мотивацію, а саме:

- 1) підвищення довіри до банківської системи (популяризація національної валюти, роз'яснення стратегії банків, нове позиціонування та комунікація нового мандату НБУ);
- 2) культуру управління фінансами (окрема дисципліна в школах, навчання управлінню власними фінансами);
- 3) фінансову мотивацію (програми фінансового заохочення, податкові пільги, Cashback, проведення акцій, лотерей);
- 4) зручність (сучасні та доступні методи оплати, відкриття рахунків – єдиний стандарт платежу, DirectDebit);
- 5) штрафи (комісія за зняття коштів, штрафи за відмову в використанні POS) [2].

Отже, розглянувши стан, проблеми та перспективи розвитку безготівкових розрахунків в Україні можемо зробити такі висновки, що на сьогоднішній день Cashless есному активно розвивається і є вигідною для усіх учасників грошових відносин. Необхідною складовою для досягнення цілей cashless є саме злагоджені дії учасників ринку та державних органів. Для збільшення обсягу використання електронних платіжних засобів необхідно обов'язково сприяти розвитку фінансової грамотності населення та забезпечити подальший розвиток платіжної інфраструктури. Основний вплив на результати проекту у безготівковій формі матиме зміна звичок споживачів та мотивація оплати.

Список використаних джерел:

1. Кравець Р. Cashless economy / Р. Кравець // Національний банк України. – 2016. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=30432161>
2. Національний банк України «Річний звіт 2016» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=49064031>
3. Сергєєва О.С. Перспективи розвитку Cashless economy в Україні /О.С. Сергєєва, С.О. Матвієнко // Східна Європа: Економіка, бізнес та управління – 2017. - №3 (08). – С. 313-316.
4. Тищенко О. І. Розвиток cashless – розрахунків в банківському секторі / О. І. Тищенко // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. - 2016. - № 6. - С. 163-168.

*Олександр Царьов, студент 3 курсу
Одеський торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Одеса
Науковий керівник: Квач І.Я., викладач*

ОСОБЛИВОСТІ СТРЕС-ТЕСТУВАННЯ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ В УКРАЇНІ

Аналіз страхового ринку показує, що кількість страхових компаній (СК) у останні роки має тенденцію до зменшення, так станом на 30.06.2017 їх кількість складала 300, що на 43 менше порівняно з аналогічною датою 2016 року, а за 6 місяців 2017 року ще 10 страховиків покинуло ринок [1]. Компанії покидають ринок з різних причин. Одна з поширених причин – банкрутство. У цьому випадку компанія йде з ринку без виконання взятих на себе зобов'язань, залишаючи безліч незадоволених клієнтів. З огляду на соціальну значимість цієї галузі, подібний стан справ є неприпустимим. Тому все більш актуальним стає управління ризиками страхових компаній як зсередини, так і з боку наглядових органів шляхом встановлення більш високих вимог до статутних капіталів, розміщення коштів страхових резервів тощо. Стрес-тестування показало свою ефективність за кордоном, проте все ще не знайшло достатнього застосування в Україні. Але введення його в систему ризик-менеджменту страхової компанії допоможе страховому ринку зробити якісний стрибок до нового рівня управління ризиками.

Вперше у нашій країні термін «стрес-тестування» з'явився у нормативних актах НБУ а саме: у методичних вказівках з інспектування банків «Система оцінки ризиків» (2004 р.), та методичних рекомендаціях щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України (2004 р.). У 2006 р. було схвалено методичні рекомендації щодо застосування страховиками стрес-тестів [2]. А у 2009 р. прийняті методичні рекомендації щодо порядку проведення стрес-тестування в банках України.

У документі [2] надається таке визначення стрес-тестування. Це тестування чутливості або сценарне тестування з метою оцінки готовності страховика до можливих кризових ситуацій. А під тестуванням чутливості розуміють оцінку впливу на фінансовий стан страховика стресових ситуацій, що характеризуються одним фактором ризику або декількома близько пов'язаними між собою факторами ризику, вплив яких може розглядатись як одне ціле [2].

Ризик – усвідомлена можливість небезпеки виникнення непередбачених втрат очікуваного прибутку, майна, грошей у зв'язку з випадковими змінами умов економічної діяльності, несприятливими обставинами [4, с. 785].

При проведенні стрес-тестування необхідно визначити ризики, які впливають на діяльність страхової компанії. Основні види ризиків наведено у методичних рекомендаціях щодо застосування страховиками стрес-тестів. Але на нашу думку, вони можуть бути поповнені. Результати класифікації ризиків наведено у таблиці.

Таблиця

Класифікація ризиків страхових компаній

Загальні ризики		
	Ризики фінансових інститутів	
		Ризики страхових компаній
Стратегічні	Стратегічні	Стратегічні
Ринковий	Ринковий	Ринковий
Операційні	Операційні	Операційні
Юридичні	Юридичні	Юридичні
Природні (ризики випадкової небезпеки)	Природні (ризики випадкової небезпеки)	Природні (ризики випадкової небезпеки)
Фінансові	Фінансові	Фінансові
	Валютний	Валютний
	Інвестиційний	Інвестиційний
	Кредитний	Кредитний
	Ризик ліквідності	Ризик ліквідності
	Ризик платоспроможності	Ризик платоспроможності
		Груповий
		Системний
		Страховий
		Ризик недостатності страхового фонду

Складено авторами.

Страховим компаніям властиві загальні ризики, яким піддаються всі комерційні організації, специфічні ризики фінансових інститутів, а також специфічні ризики, характерні тільки для страхування. Особливості страхування обумовлені умовами функціонування страхового фонду, тому одним з специфічних ризиків страхових організацій є «ризик недостатності страхового фонду».

Реалізація ризику недостатності страхового фонду може бути обумовлена трьома причинами: занадто низький обсяг зібраних премій (доходів); занадто високий рівень виплат (витрат); неефективний перерозподіл і використання (в т. ч. інвестування) коштів страхового фонду.

Стрес-тестування є дієвим механізмом управління ризиками страхових компаній. Впровадження стрес-тестування у практику роботи страхового ринку може піти двома шляхами: страхові компанії самі почнуть впроваджувати стрес-тестування або наглядові органи запропонують єдину методiku стрес-тестування страхових організацій, яка буде обов'язковою для всіх компаній, присутніх на ринку.

Таким чином, у даний час процедури та результати стрес-тестів ще досить суб'єктивні. Проте процес розробки галузевих стандартів вже йде, як це відбувалося і в відношенні інших інструментів ризик-менеджменту.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nfp.gov.ua/>
2. Методичні рекомендації щодо застосування страховиками стрес-тестів. Розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України від 5 груд. 2006 р. № 6496. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dfp.gov.ua>.
3. Завгородній А.Г. Фінансово-економічний словник / Завгородній А.Г., Вознюк Г.Л. – К.: Знання, 2007. – 1072 с.

*Оксана Чубарь, к.е.н., доцент
Анастасія Сметанюк, магістрант
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород*

ДИНАМІЧНІ ТЕНДЕНЦІЇ НА ВАЛЮТНОМУ РИНКУ УКРАЇНИ В 2011-2016 РОКАХ

Досліджуваний період у розвитку валютної системи та валютного ринку країни можна вважати періодом гострих політичних та геополітичних шоків, а разом з тим початком їх реформування у ході радикальних реформ національної економіки в умовах внутрішньої і зовнішньої нестабільності. З розгортанням світової фінансової кризи Україна була абсолютно непередбаченою до вкрай негативних впливів зовнішніх кризових явищ у сукупності з внутрішньою економічною і політичною нестабільністю. Задля мінімізації дефіциту іноземної валюти та зниження девальваційного тиску на гривню НБУ проводив активні валютні інтервенції, здебільшого виступаючи продавцем іноземної валюти. На початку 2011 р. в результаті відповідної кон'юнктури на світових фінансових і товарних ринках підвищилася пропозиція іноземної валюти і НБУ мав змогу формувати міжнародні резерви, обсяг яких на початок 2012 р. становив 31,8 млрд. дол. США. У 2014 р. ситуація на валютному ринку України кардинально змінилася, і він розвивався у вкрай несприятливому середовищі, соціально, політично та економічно напруженому суспільстві. Упродовж цього року національна валюта втратила значну частину своєї вартості. Причин такої динаміки був цілий комплекс: негативні ділові очікування, скорочення обсягу експорту, зменшення притоку прямих іноземних інвестицій, значні витрати на обслуговування державного боргу, підтримка НБУ платежів НАК «Нафтогаз Україна» за імпортований природний газ. Всі відзначені прояви спостерігались на фоні загострення військових дій на Сході України та втрати територіальної цілісності країни. Вище вказане, а також тривалий період застосування режиму фіксованого валютного курсу та використання золотовалютних резервів для його підтримки спровокували наприкінці I кварталу 2014 р. валютну кризу, яка проявилася у стрімкій девальвації гривні (на 194,7%) та у значному скороченні золотовалютних резервів НБУ (які досягли рівня, нижчого за 3 місяці імпорту). Це стало негативним сигналом для інвесторів і населення, створюючи панічні девальваційні настрої та, як наслідок, ще більший вплив іноземної валюти з банківської системи.

До 2013р. включно спостерігалась зростаюча динаміка загального обсягу операцій на валютному ринку, однак переважно за рахунок міжбанківського сектору (табл.1). Разом з тим обсяги готівкового валютного ринку знижувались, а в 2014р. відбувся більш як дворазовий порівняно з попереднім роком «провал» ринку та скорочення обсягів золотовалютних резервів майже в три рази.

Таблиця 1

**Динаміка показників розвитку валютного ринку
України у 2011-2016 рр, млн дол. США ***

Показники	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Загальний обсяг операцій на валютному ринку, у т.ч.	391069,2	564013,6	636279,1	329458,7	270809,5	241337,9
міжбанківський	341126,9	523711	600739,9	315822,8	135160,8	119220,37
готівковий	49942,3	40302,6	35539,2	13635,9	2916,2	3973,90
Обсяг ЗВР на кінець року	31795	24546	20416	7533	13300	15539

*Складено за даними НБУ: [2]

Динаміка курсу гривні щодо долара як головної валюти міжнародних розрахунків українських суб'єктів ЗЕД, відображена в табл. 2, свідчить про більш як триразову девальвацію гривні, особливо різку в 2014-2015рр.

Таблиця 2

**Валютний курс гривні на готівковому ринку України у 2010-2016рр.,
грн. за 100 доларів США, на кінець року [2].**

Роки	Курс купівлі	Курс продажу
2010	795,40	799,47
2011	801,66	806,60
2012	799,58	808,88
2013	820,14	828,23
2014	1626,03	1631,01
2015	2502,76	2546,25
2016	2695,76	2757,90

Упродовж 2011-2016 рр. Україна почала нарощувати свої зовнішньоторговельні зв'язки з європейськими країнами, проте частка євро у розрахунках порівняно з минулими роками зросла не суттєво, а долар продовжує виконувати монопольну роль як валюта платежу для українських суб'єктів міжнародної торгівлі (табл. 3)

Таблиця 3

Валютна структура розрахунків за операціями поточного рахунку платіжного балансу України у 2011-2016 рр. (% до загального обсягу)*

Назва валюти	Поточний рахунок											
	надходження						виплати					
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Долар США	72,3	73,8	69,6	70,9	72,5	73,1	66,7	66,6	65,5	66,2	62,8	55,7
Євро	14,1	12,0	12,8	14,8	16,0	18,1	25,1	23,9	26,0	25,7	28,7	37,3
Російський рубль	12,9	13,5	16,9	13,4	8,2	6,7	6,6	8,0	7,0	6,4	4,1	3,8
Українська гривня	0,2	0,1	0,2	0,3	2,1	0,2	0,1	0,1	0,1	0,3	2,4	0,1
Інші валюти	0,5	0,6	0,5	0,6	1,2	1,9	1,5	1,4	1,4	1,4	2,0	3,1

*Складено за даними НБУ: [1]

Суттєвий тиск на стан внутрішнього валютного ринку, а значить і на динаміку валютного курсу в країні має високий рівень доларизації української економіки, який особливо зростає у період криз. Як свідчать статистичні дані НБУ, доларизація депозитів складає в останні роки 46-48%, а кредитів ще більше - 49-55,5% (табл. 4). Це ускладнює проведення монетарної політики та зменшує потенційний обсяг коштів, доступних для інвестування. У 2014-2015 рр, через сплеск інфляції та послаблення гривні відносно більшості світових валют, попит на валюту повинен був значно збільшитися, але офіційна статистика каже інше – населення стало купувати у 15-20 разів менше валюти, що підтверджують дані рис.1. Насправді це скоріше свідчить про те, що валютні операції перетворилися на «сліпу зону» для регулятора і офіційної статистики [3]. Це сталося через стрімкий розвиток чорного ринку після введення НБУ суворих обмежень на торгівлю іноземною валютою.

Таблиця 4

**Показники доларизації та обсяги інтервенцій НБУ
у 2012-2016рр., млн.дол***

	01.01.2013	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016	01.01.2017
Доларизація в %					
депозитів	43,7	36,8	45,6	47,7	46
кредитів	37,0	34,0	46,5	55,5	49
Інтервенції НБУ, млн. дол. США	-7498	-3146	-12265	-1842	1552
обсяг купівлі	4366	1115	981	2046	2458
обсяг продажу	11864	4 261	13246	2204	906

*Складено за даними НБУ: [2]

Попит та пропозиція іноземної валюти на готівковому ринку в Україні у 2012–2016 рр., засвідчують значну спадну динаміку та скорочення обсягів операцій з продажу банками готівкової валюти майже в 37 разів і купівлі - в 6,8 рази у 2015р. порівняно з 2012р. (рис.1).

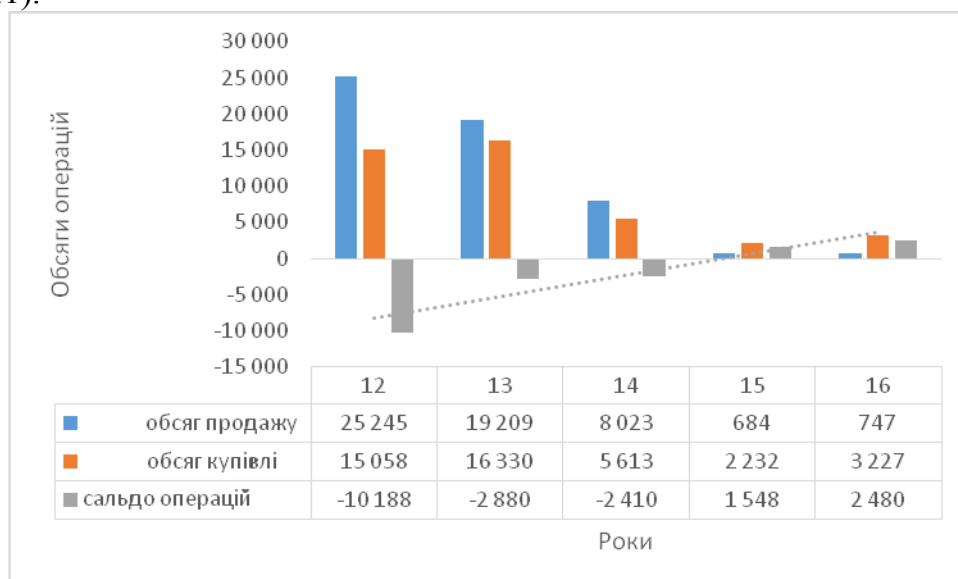


Рис. 1. Попит і пропозиція іноземної валюти на готівковому ринку в Україні у 2012–2016 рр., млн. дол. США [2]

Отже, проаналізований період розвитку валютного ринку в Україні характеризувався суттєвим загостренням ситуації у 2014-15рр., що проявилось у зменшенні обсягів операцій, значному скороченні золотовалютних резервів, стрімкій девальвації гривні. У 2016р. намітились окремі ознаки стабілізації ринку: в динаміці готівкового сектору, скороченні інтервенційної активності НБУ та переключенні його з ролі продавця у роль покупця валютних ресурсів, збільшенні золотовалютних резервів.

Список використаних джерел:

1. Валютна структура розрахунків за статтями поточного рахунку. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?showHidden=1&art_id=65613&cat_id=44446#3
2. Показники валютного ринку. Статистика зовнішнього сектору. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=7693080
3. Сіра зона: скільки готівкових доларів і який обсяг чорного ринку валюти в Україні. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://voxukraine.org/2016/10/20/grey-zone-ua/>.

СЕКЦІЯ 2 БЮДЖЕТНО-ФІНАНСОВА АВТОНОМІЯ ЯК ПЕРЕДУМОВА ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ РЕГІОНАМИ

*Валентина Блок, Владислава Дейчук, студенти 3 курсу
Вінницький технічний коледж, м. Вінниця
Науковий керівник: Сіташ Т.Д., к.е.н.*

БЮДЖЕТНА СИСТЕМА ТА БЮДЖЕТНИЙ УСТРІЙ: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ

В умовах ринкових відносин провідними економічними регуляторами виступають бюджетна система та бюджетний устрій. Нагадаємо, що від того наскільки правильно побудовано бюджетну систему держави залежить ефективне функціонування економіки країни, її зовнішні відносини та здійснюється вирішення проблем суспільства. Адже через її ланки перерозподіляється частина національного доходу, що обумовлено необхідністю створення централізованого фонду грошових коштів для забезпечення соціальних потреб та повного виконання національних функцій. Бюджетний устрій визначає яким чином здійснюється побудова бюджетної системи, тобто – це організація і принципи її побудови.

Теоретичні та практичні аспекти проблем бюджетної системи та бюджетного устрою досліджували вітчизняні вчені такі як Буковинський С.А., Волошинюк В.В., Башнянин Г.І., Дем'янишин В.Г., Кириленко О.П., Василик О.В., Кравченко В. І., Тригуб А.В., Токарева К.О., Юрій С.І. та ін. Однак враховуючи цінність праць науковців тема роботи є досить дискусійною, що визначає її актуальність та обумовлює вибір.

Метою дослідження є висвітлення теоретичних аспектів бюджетної системи та бюджетного устрою, окреслення основних проблем та надання рекомендацій щодо їх вирішення.

У Бюджетному кодексі України бюджетна система трактується як сукупність державного бюджету та місцевих бюджетів, побудована з урахуванням економічних відносин, державного й адміністративно-територіального устроїв і врегульована нормами права [1].

На нашу думку, бюджетна система держави має формуватися на основі наукових підходів до структуризації бюджетних відносин, яку рекомендовано здійснювати з огляду на державний устрій, адміністративно-територіальний поділ, зміст функцій та конституційних повноважень органів державної влади і місцевого самоврядування. У такому контексті, можна розглянути ключові принципи формування бюджетної системи, а саме: принцип єдності забезпечується єдиною правовою базою, грошовою системою, регулюванням бюджетних відносин, бюджетною класифікацією, єдністю порядку виконання бюджетів та ведення бухгалтерського обліку і звітності.

Другим принципом є збалансованість, тобто повноваження на здійснення витрат бюджету мають відповідати обсягу надходжень до бюджету на відповідний бюджетний період. Відповідно принцип самостійності передбачає, що Державний бюджет України та місцеві бюджети є самостійними.

У свою чергу, принцип повноти вказує, що до складу бюджетів підлягають включенню всі надходження і витрати, які здійснюються відповідно до нормативно-правових актів органів державної влади.

Наступним є принцип обґрунтованості, який висвітлює формування бюджету на реалістичних економічних показниках соціального розвитку держави та розрахунках надходжень і витрат, що здійснюються відповідно до затверджених методик та правил. Також важливим виступає принцип ефективності, який вказує, що при складанні та виконанні бюджетів усі учасники бюджетного процесу мають прагнути до досягнення запланованих цілей за умови залучення мінімального обсягу бюджетних коштів та досягнення максимального результату за використання визначеного бюджетом обсягу коштів.

Розподіл видів видатків між державним бюджетом та місцевими бюджетами, а також між місцевими бюджетами має ґрунтуватись на максимально можливому наближенні надання суспільних послуг до їх безпосереднього споживача, що обумовлює принцип субсидіарності.

Відповідно принцип цільового використання бюджетних коштів, говорить про те, що кошти держави використовуються їх розпорядниками та одержувачами для чітко визначеної мети, на яку спрямовані такі видатки.

Далі принцип справедливості та неупередженості наголошує на тому, що бюджетна система України будується на засадах справедливого і неупередженого розподілу суспільного багатства між громадянами та територіальними громадами. Десятий принцип публічності та прозорості, полягає у оприлюдненні інформації і забезпеченні її доступності для публікації певних документів.

В економічній літературі вітчизняні вчені трактують бюджетний устрій як організацію і принципи побудови бюджетної системи, її структури, розподіл доходів і видатків між окремими ланками, правові основи функціонування бюджетів, встановлення характеру взаємовідносин між бюджетами, взаємозв'язок між окремими ланками бюджетної системи [3; 4].

Відзначимо, що бюджетний устрій визначається державним устроєм та адміністративно-територіальним поділом.

Виокремимо основні засади бюджетного устрою:

- встановлення принципів побудови бюджетної системи;
- виділення видів бюджетів;
- розмежування доходів і видатків між ланками бюджетної системи;
- організація взаємовідносин між бюджетами.

Як помічаємо, бюджетний устрій являє собою важливе й багатогранне динамічне явище, що потребує постійного вивчення й удосконалення відповідно до вимог економічного, соціального, демографічного, політичного, екологічного стану країни і відповідних цілей та завдань держави на сучасному етапі розвитку суспільства. Також, розглядаючи структуру бюджетного устрою України, можна відзначити, що основою бюджетної системи є Державний бюджет, з якого фінансуються заходи загальнодержавного значення в галузі економіки, культурного будівництва, оборони держави, утримання органів державної влади і управління тощо. Саме бюджетний устрій визначає економічний потенціал та пріоритети країни, її роль і форми реалізації закріплених за нею функцій. Враховуючи, що бюджет є фінансовим планом, то його вертикальна структура (за рівнями органів влади й управління)

відповідає структурі бюджетного устрою. Тому, вважаємо, при визначенні основних засад формування бюджетного устрою значну увагу слід приділяти аналізу формування та виконання Державного бюджету України, що значно допоможе вирішити низку існуючих економічних і соціальних проблем та протиріч.

Узагальнюючи, можна констатувати, що вагомою умовою успішного функціонування бюджетної системи має стати поглиблення реформи бюджетних відносин між центральними та регіональними рівнями влади на основі розмежування відповідальності за вирішення соціально-економічних проблем країни та окремих адміністративно-територіальних утворень шляхом відповідного розподілу державних видатків та доходів.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс]: Верховна Рада України від 01.10.2011р. № 2456-17. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
2. Дем'янишин В. Г. Теоретична концептуалізація і практична реалізація бюджетної доктрини України: Монографія. – Тернопіль: ТНЕУ, 2008. – 496 с.
3. Бюджетний устрій: підручник [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://pidruchniki.ws/10560416/finansi/byudzhet>
4. Європейський вибір України: Навчальні матеріали online [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://pidruchniki.ws/1032061736532/politologiya/yevropeyskiy_vibir_ukrayini.

Олексій Бражко, магістрант

Таврійський державний агротехнологічний університет, м. Мелітополь

Науковий керівник: Козут І.А., к.е.н., доцент

РАЙОНИ ЯК АДМІНІСТРАТИВНО-ТЕРИТОРІАЛЬНА ОДИНИЦЯ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ВЛАДИ

Законодавство у сфері адміністративно-територіального устрою і досі регулюється Указом Президії Верховної Ради Української РСР від 12 березня 1981 року № 1654-X “Про порядок вирішення питань адміністративно-територіального устрою Української РСР”. [4] За Концепцією реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні формування критеріїв для адміністративно-територіальних одиниць різного рівня адміністративно-територіального устрою держави здійснюється з урахуванням того, що адміністративно-територіальний устрій складається з трьох рівнів: базового (адміністративно-територіальні одиниці - громади); районного (адміністративно-територіальні одиниці - райони); регіонального (адміністративно-територіальні одиниці - Автономна Республіка Крим, області, м. Київ і Севастополь). [2]

Процес укрупнення адміністративно-територіальних одиниць базового рівня, який сьогодні триває у нашій державі, впливає на трансформації територіального устрою і субрегіонального рівня. Це потребує зміни системи органів влади на районному рівні, оскільки відбувається дублювання повноважень органів місцевого самоврядування об'єднаних територіальних громад, районних рад та РДА.

Станом на 01.10.2017 р. з 490 районів України: у 308 районах відбулося добровільне об'єднання територіальних громад - утворено 614 ОТГ; у 103 районах відбулося об'єднання більше 50% територіальних громад району; у 5 районах 5 областей об'єдналися усі громади району; у 9 районах 8 областей - одна ОТГ утворена в межах усієї території району; у 4 районах 3 областей у межах району

залишилися тільки по 1 громаді, що не увійшли до ОТГ; 29 ОТГ 19 областей утворено в межах території 2-х або 3-х районів. [1]

Комітет з питань державного будівництва, регіональної політики та місцевого самоврядування рекомендував Верховній Раді прийняти за основу Проект Закону «Про порядок утворення, ліквідації районів, встановлення і зміни їх меж» (№ 6636). Зазначений законопроект необхідний для формування ефективного районного рівня адміністративно-територіального устрою.

Як відомо, район представляє спільні інтереси місцевих рад, що входять до його складу. Але в ході децентралізації та в результаті об'єднання громад у багатьох районах зникли підстави для спільного представництва інтересів місцевих рад, оскільки повноваження передаються до виконавчих органів об'єднаних громад, які займають більшу частину території району. Отже через відсутність повноважень районних рад та адміністрацій організація влади на районному рівні у багатьох випадках стає неефективною. [1]

Законопроектом визначено форми реорганізації районів – об'єднання районів шляхом ліквідації одного з них, зміна меж між районами без ліквідації одного з них та створення нового району шляхом надання нової назви району. Всі ці форми реорганізації районів передбачають подібний формат відповідного закону, а саме: визначення переліку територіальних громад, які входять в район (райони), перелік районів, які ліквідуються (в разі об'єднання районів), адміністративний центр (центри) району (районів).

Встановлено умови, при яких відбувається об'єднання районів, які свідчать про те, що навантаження на органи виконавчої влади є нераціональним і тому таке об'єднання є виправданим.

Разом з тим, депутати районних рад, які представляють інтереси виборців району, який ліквідовується, продовжуватимуть виконання своїх представницьких функцій шляхом їх кооптації в районну раду району, до якого приєднується територія ліквідованого району. А голова районної ради району, що ліквідовується, стає заступником голови районної ради об'єднаного району. Така районна рада здійснює свої повноваження до наступних чергових місцевих виборів.

Межі об'єднаного району визначаються по зовнішніх межах територіальних громад, які входять до складу такого району.

Оскільки зміни в адміністративно-територіальному устрої вимагають перебудови діяльності всіх виконавчих структур на території, відповідні законопроекти повинні узгоджуватись з політикою уряду. Тому законопроектом передбачається, ініціатор подання такого законопроекту повинен обов'язково подавати із законопроектом висновок уряду щодо доцільності реорганізації, передбаченої таким законопроектом.

Законопроектом визначається також порядок врегулювання майнових питань, які виникають внаслідок реорганізації районів. [3]

Список використаних джерел:

1. Децентралізація влади [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://decentralization.gov.ua>.
2. Концепція реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні: розпорядження Кабінету міністрів України від 01.04.2014 № 333-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // <http://zakon.rada.gov.ua>
3. Пояснювальна записка до проекту Закону "Про порядок утворення, ліквідації районів, встановлення і зміни їх меж" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // <http://zakon.rada.gov.ua>.

4. Про порядок вирішення питань адміністративно-територіального устрою Української РСР: указ Президії Верховної Ради Української РСР від 12 березня 1981 року № 1654-X [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // <http://zakon.rada.gov.ua>.

*Ірина Булах, Олена Шиманська, викладачі вищої категорії
ВСП Агротехнічний коледж УНУС, м. Умань*

ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ОБСЯГИ ПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕНЬ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

Проблеми формування достатнього обсягу доходів місцевих бюджетів та забезпечення економічного і соціального розвитку відповідної адміністративно-територіальної одиниці є основною умовою виконання функцій, покладених на органи місцевої влади, які в сучасних економічних реаліях набувають особливої уваги. Внаслідок цього постає завдання знайти найбільш ефективні методи та інструменти мобілізації фінансових ресурсів до місцевих бюджетів, а також визначити фактори, які позитивно чи негативно впливають на цей процес.

Основну частину бюджетів, як державного, так і місцевих, становлять податкові надходження. Статистика обсягів податкових та неподаткових надходжень до бюджетів за 2014-2016 роки свідчить, що станом на 2016 рік зросли обсяги податкових надходжень майже з усіх податкових джерел. Але дохідна частина місцевого бюджету весь час знаходиться під прямим або непрямим впливом зовнішніх факторів. Під факторами прямого впливу розуміються фактори, зміна яких безпосередньо призводить до зміни обсягів надходжень до бюджету. Доцільним є проведення аналізу впливу цих факторів на складову надходжень місцевих бюджетів.

Серед них можна виокремити групи економічних, політико-правових, демографічних та соціально-культурних факторів, а саме:

- економічні (рівень економічного розвитку країни в цілому та окремих адміністративних одиниць; рівень середньої заробітної плати; рівень податкоспроможності населення; рівень перерозподілу ВВП; рівень інфляції; наявність комунальних підприємств та об'єктів комунальної власності; ставка банківського відсотка за депозитами та кредитами; кон'юнктура грошового ринку та динаміка валютного курсу);

- політико-правові (рівень автономії місцевих бюджетів; розподіл податкових надходжень між рівнями бюджетної системи; наявність фінансових санкцій та податкових пільг; стабільність податкової системи);

- демографічні (чисельність населення; частка зайнятого населення та рівень безробіття; міграційний рух населення);

- соціально-культурні (податкова культура населення та платіжна дисципліна; ставлення людей до праці та якості життя).

Від рівня заробітної плати, як основного джерела доходів населення, залежать надходження податку з доходів фізичних осіб. Рівнем податкоспроможності населення і суб'єктів господарювання визначаються загальні можливості бюджету щодо акумуляції податкових платежів за різними видами податків та зборів. Аналіз статистичних даних свідчить, що темп росту середньої заробітної плати 2016 року менший в порівнянні з 2015 роком, що в свою чергу призводить до зменшення

податкоспроможності населення та незначного росту податкових надходжень до місцевих бюджетів.

Рівень перерозподілу ВВП через бюджет і позабюджетні фонди характеризує рівень втручання держави в економіку країни. Зменшення цього показника до рівня 36% позитивно вплине на економічне зростання регіонів. «Чим менший рівень перерозподілу, тим вищі темпи економічного зростання, менший рівень корупції та тіньової економіки...» [7].

Інші економічні фактори - такі, як рівень інфляції, ставки відсотків за кредитами і депозитами, динаміка валютного курсу, кон'юнктура грошового та фондового ринків, впливають на економічні інтереси суб'єктів господарювання та рівень ділової активності в регіоні. Наприклад, помірні ставки відсотків за кредитами, стабільність макроекономічної ситуації сприяють розширенню виробничих потужностей, нарощенню обсягів реалізації продукції та опосередковано впливають на збільшення доходів місцевих бюджетів. Від кон'юнктури грошового ринку та рівня розвитку фондового ринку залежить можливість та ефективність здійснення місцевих запозичень, що виступають альтернативним джерелом наповнення місцевих бюджетів та важливим інструментом фінансування капітальних вкладень.

При нестабільності економічної ситуації в країні, різких коливаннях чи негативній динаміці валютного курсу, високих темпах інфляції - обсяги виробництва скорочуються, відбувається загальне зниження ділової активності та споживчого попиту, що призводить до скорочення обсягів доходів місцевих бюджетів.

На відміну від економічних факторів, більшість з яких впливають на динаміку доходної частини бюджету в короткостроковому періоді, політико-правові фактори впливу носять переважно довгостроковий характер. Так, основні засади формування надходжень бюджету визначаються чинним законодавством на тривалий період часу і змінюються тільки при внесенні поправок до окремих нормативно-правових положень.

На сучасному етапі розвитку бюджетної системи недоліки законодавства, превалювання застарілих та неефективних підходів до організації бюджетних відносин з одночасним спадом в економіці ускладнюють наповнення бюджету і, таким чином, забезпечення соціально-економічного розвитку регіонів [3].

Серед основоположних політико-правових факторів, що безпосередньо впливають на обсяг доходів бюджету, слід відзначити: рівень автономії місцевих бюджетів, розподіл податкових надходжень між ланками бюджетної системи тощо.

В 2015 році місцеві бюджети недоотримали кошти від податку з доходів фізичних осіб за рахунок того, що в 2014 році до доходів місцевих бюджетів зараховувалося 75% цього податку, згідно нових норм Бюджетного кодексу України (ст.29 п.2 ПКУ) [1] з 1 січня 2015 р. в місцевих бюджетах залишається 60%, 25% надходжень ПДФО направляється до державного бюджету, 15% - до обласного. Екологічний податок до місцевих бюджетів зараховується тільки у розмірі 25%. Податок з прибутку приватних підприємств до місцевих бюджетів зовсім не зараховується. Через це місцеві бюджети втрачають значну частку своїх доходів, що суперечить ідеї бюджетної децентралізації.

До більш узагальнюючих чинників політико-правового характеру належать: стабільність податкової системи, що є однією зі складових загальної макроекономічної стабільності в державі.

Вплив на зміну обсягів надходжень місцевого бюджету здійснює фактор наявності фінансових санкцій чи податкових пільг. Даний фактор характеризується прямим впливом на наповнення місцевого бюджету. Зокрема, встановлення фінансових санкцій є джерелом збільшення надходжень бюджету, тоді як надання певних податкових пільг може бути проявом соціальної (пільги певним категоріям населення) чи економічної (податкові пільги суб'єктам господарювання) політики держави і впливає на зменшення відповідного обсягу бюджетних надходжень.

Демографічні та соціально-культурні фактори здійснюють головним чином опосередкований вплив на динаміку доходів місцевого бюджету. Наприклад, загальна чисельність населення і, у тому числі, частка зайнятого населення та рівень безробіття, впливають на загальні закономірності формування доходів населення в регіоні, та, відповідно, на формування податкових надходжень від фізичних осіб.

Аналіз свідчить, що чисельність України зменшується, також зменшується працездатне населення та росте рівень безробіття. Ці чинники негативно впливають на збільшення доходів місцевих бюджетів.

Відчутний вплив на динаміку формування доходів місцевого бюджету можуть здійснювати значні міграції населення, викликані економічними причинами: високим рівнем безробіття в регіоні або нижчим порівняно з іншими регіонами рівнем заробітної плати. Внаслідок такого переміщення населення у менш благополучному регіоні зменшується кількість працездатного населення, що, відповідно, зменшує потенційну базу оподаткування.

Соціально-культурні фактори змінюються дуже повільно, тому їх вплив на формування дохідної частини бюджету відображається у довгостроковому періоді. Найвагоміші з них: менталітет населення, ставлення людей до праці та якості життя, податкова культура населення, платіжна дисципліна.

Від рівня платіжної дисципліни залежить повнота та своєчасність надходження до бюджету запланованих обсягів доходів. Податкова культура населення безпосередньо пов'язана з податковою дисципліною, впливає на рівень ухилення від оподаткування, тінізації економіки, ефективність функціонування податкової системи в цілому.

Тобто, рівнем податкової культури населення визначається повнота формування податкових надходжень бюджету.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 р. №2456-VI, зі змінами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua.
2. Податковий кодекс України від 22.12.2011 р. № 4279-VI, зі змінами.
3. Коваль Ю. В. Виявлення основних причин зменшення надходжень до державного бюджету України в період 2010-2011 рр. / Ю. В. Коваль // Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2012. – № 6. – С. 322-325.
4. Бюджетний моніторинг: аналіз виконання бюджету за 2015 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ibser.org.ua.
5. Бюджетний моніторинг: аналіз виконання бюджету за 2016 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ibser.org.ua.
6. Слободянюк Н. О. Проблеми формування дохідної частини місцевих бюджетів в умовах фінансової децентралізації / Н. О. Слободянюк, М. О. Коніна // Економіка і суспільство Випуск 2 / 2016. – С. 611-616.
7. Савченко О. Макроекономічна політика — слабка ланка реформ: наукова доповідь / за ред. д-ра екон. наук О. Савченко «Дзеркало тижня». № 24 від 25.06.2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://gazeta.dt.ua/ECONOMICS>

Віра Варцаба, д.е.н., доцент
Діана Пулим, магістрант

ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород

ОСНОВНІ ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ НЕПРЯМОГО ОПОДАТКУВАННЯ В ПРОЦЕСІ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

На сучасному етапі розвитку економіки формування централізованих фінансових ресурсів у вигляді доходів створюється, в основному, завдяки податковим надходженням. Вагоме місце у формуванні доходів бюджету України займають зокрема непрямі податки. Варто зазначити, що мова йде саме про Зведений бюджет України, оскільки частина непрямих податків зараховується до місцевих бюджетів. З огляду на це, проблеми їх впливу на економічні процеси і використання цього впливу в стимулюючому напрямі на сьогоднішній день є надзвичайно актуальними. Від того, як побудована система непрямих оподаткування, залежить не тільки виконання нею фіскальної функції, але і стимулювання розвитку економіки держави [7, с.118]. Отже, непрямі податки - це податки, які не залежать від доходів або майна окремого платника, а визначаються розміром споживання.

Відповідно до світової практики оподаткування непрямі податки здебільшого ще називають податками на споживання. Підставами для такого виділення є те, що вони націлені на кінцеве споживання, оскільки платником непрямих податків є кінцевий споживач. Проте відсутність безпосередньої залежності непрямих податків від доходів громадян визначає їх регресивний характер, що багатьма науковцями визнається як головний недолік непрямих оподаткування. Зокрема Карл Маркс гостро засуджував непрямі податки і вважав їх податками на бідних, оскільки громадяни з низькими доходами сплачують більшу частку своїх доходів, ніж ті, що мають значно вищі прибутки [7, с.119]. За дослідженнями фахівців, в останні два десятиріччя загальна картина прямого і непрямих оподаткування у розвинених країнах має такий вигляд:

- прямі податки переважають у Голландії, Данії, Люксембурзі, Канаді, Новій Зеландії, Швейцарії, Австрії, США, Японії; підвищення їх ролі відбулося у Великобританії, Німеччині, Фінляндії, Канаді, Японії та США;
- непрямі податки переважають у Норвегії, Франції, Австралії, Італії, Ірландії, Греції, Іспанії; підвищення їх ролі відбулося в Австралії, Італії та особливо в Швеції [4].

Роль непрямих податків у формуванні доходів Зведеного бюджету України полягає в тому, що вони формують їхню найбільшу частку. Непряме оподаткування в нашій державі представлене трьома податками: податком на додану вартість, акцизним податком та митом, що становлять важливу частину централізованих грошових фондів і використовуються для здійснення видатків держави.

Непрямі податки також мають свої особливості, що значно відрізняє їх від прямих податків. Головною специфічною ознакою цих податків є те, що вони включаються в ціну товарів та послуг, розмір яких визначається обсягом споживання конкретного покупця і не залежить від його доходів. За допомогою непрямих податків держава впливає на попит споживачів, тобто може стимулювати його зростання, або навпаки ж – стримувати, змінюючи ставки ПДВ, акцизного податку та мита [6, с.314].

Зокрема, за рахунок зміни ставки мита держава має змогу впливати на експортно-імпортні операції в країні, забезпечуючи тим самим захист національних товаровиробників та стимулювання продажу своїх товарів за кордоном. За допомогою встановлення вищих ставок на акцизний податок держава в першу чергу забезпечує зменшення споживання шкідливих для здоров'я товарів, тобто виконує певну соціальну функцію, а також забезпечує значні надходження до бюджету за рахунок оподаткування товарів розкоші, споживачі яких мають змогу сплатити ці податки.

Серед особливостей непрямих податків відомий український вчений М. Кучерявенко виділяє також такі:

- розірвання реального та формального платника податків;
- об'єктом оподаткування при непрямих податках виступає вартість обороту;
- непрямі податки розподіляють складові податкового зобов'язання між реальним та формальним платниками непрямих податків [5, с.725].

Непрямі податки мають також свої переваги та недоліки, що визначають їхній вплив на добробут суспільства. До основних переваг можна віднести такі:

1. непрямі податки сприяють збільшенню доходів держави при зростанні населення та його добробуту;

2. непрямі податки є відносно стабільним джерелом доходів відповідного бюджету, оскільки процеси споживання зупинити практично неможливо;

3. непрямі податки послаблюють напругу у розподілі надходжень між окремими регіонами, адже споживання товарів на різних територіях майже не відрізняється;

4. непрямі податки впливають на рівень розвитку виробництва і сфери послуг, оскільки чим більшою буде реалізація підакцизних товарів, тим більшими будуть надходження цих податків;

5. оскільки до підакцизних товарів не належать товари першої необхідності, то ці податки можуть регулювати обсяги споживання «шкідливих» товарів, тим самим впливаючи на кінцевого споживача;

6. непрямі податки також є зручними тому, що вони характеризуються близькістю до місця внесення, відсутністю втрати часу при внесенні, не мають примусового характеру [3].

Однак, не можна абстрагуватись і від тих недоліків, що негативно впливають на податкову систему через необґрунтоване використання непрямих податків. Найбільший недолік - це відсутність безпосередньої залежності від розміру доходів платників, регресивний характер. Групи осіб з низьким рівнем доходу в якості податку в ціні споживчих товарів сплачують більшу частку свого доходу порівняно з високодохідними групами. Тому проблема забезпечення ефективності введення цих податків повинна враховувати величину диференціації населення за рівнем доходів та відносну частку низькооплачуваних категорій населення.

Соціальна несправедливість непрямих податків може певною мірою нейтралізуватися державою шляхом вилучення товарів першої необхідності з кола оподатковуваних. Але виникає суперечність: адже швидкість надходження податків, стабільність і рівномірність забезпечуються саме оподаткуванням товарів широкого вжитку.

Досліджуючи питання ролі непрямого оподаткування в процесі державного регулювання економіки та впливу їх на соціальний добробут населення, варто

розглянути їх вплив на формування дохідної частини Зведеного бюджету України протягом останніх років (табл.1).

Таблиця 1

**Динаміка надходжень непрямих податків
до Зведеного бюджету України за 2012 -2016 рр., млрд. грн [1]**

Показник	2012	2013	2014	2015	2016
Доходи Зведеного бюджету України	445,5	442,8	456,1	652,0	715,5
Податкові надходження	360,6	354,0	367,5	507,6	599,2
Непрямі податки	190,4	178,3	196,7	289,5	340,0
Податок на додану вартість	138,8	128,3	139,0	178,5	230,5
У % до податкових надходжень	38,5	36,2	37,8	35,2	38,5
Акцизний податок	38,4	36,7	45,1	70,8	89,8
У % до податкових надходжень	10,7	10,4	12,3	13,9	15,0
Мито	13,2	13,3	12,6	40,3	19,6
У % до податкових надходжень	3,7	3,8	3,4	7,9	3,3

Аналізуючи дані таблиці, можна зробити висновок про посилення ролі непрямого оподаткування. Так, протягом аналізованого періоду обсяг надходжень непрямих податків збільшився майже вдвічі завдяки проведенню реформ в сфері оподаткування. Серед непрямих податків особлива роль належить податку на додану вартість, оскільки надходження від сплати ПДВ у 2016 році становили 38,5% від загального обсягу податкових платежів до Зведеного бюджету України. Обсяги надходжень акцизного податку та мита є менш значними, проте також займають важливе місце у формуванні доходів державного та місцевих бюджетів, оскільки після проведення податкової реформи у 2016 році частина надходжень від сплати акцизного податку почала зараховуватися до місцевих бюджетів, що сприяло фінансовій децентралізації місцевих органів влади. Прискорене зростання непрямих податків у 2015 р. відбулося під впливом інфляційного (податки з вироблених в Україні товарів – ПДВ та акциз) та девальваційного процесу (податки з ввезених в Україну товарів – ПДВ, акциз та ввізне мито), а також завдяки запровадженню у 2015 р. тимчасового імпортного збору. На 2016 р обсяг надходжень непрямих податків до Зведеного бюджету України досягнув найбільшого значення протягом останніх років, а саме 340 млрд. грн. Перенесення оподаткування на споживання є загальноєвропейським трендом з метою збільшення частки доходів та прибутків у розпорядженні платників податків.

Характерною ж рисою європейських податкових систем є те, що значну частину державних доходів у всіх країнах ЄС формують непрямі податки – ПДВ і акцизні збори. Так, в окремих країнах надходження від акцизного податку є вагомою статтею бюджетних доходів. У Польщі, Чехії та Угорщині надходження від акцизних зборів становлять 10—15 % усіх податкових надходжень, в Канаді — 9,9, в Японії — 7,3, у США — 6,8 %[2].

Що ж до сплати податку на додану вартість в Європейському Союзі, то суть сплати ПДВ в рамках ЄС єдина – незалежно від того, в якій державі сплачується даний податок. Імплементация країнами-членами Директиви Ради 2006/112/ЄС «Про спільну систему податку на додану вартість», визначила наступні положення:

- Мінімальна ставка ПДВ у країнах-членах ЄС 15%;
- Знижена ставка ПДВ – не менше 5%;
- Пільги для визначеної кількості галузей (як-от: фармацевтика, медицина, культура, громадський транспорт);
- Можливість отримати ПДВ-номер [4].

Проте з 28 країн-членів ЄС вище за українську ставку ПДВ мають 17 країн, на рівні вітчизняних 20 % – 7 країн та тільки 4 країни – меншу (Люксембург, Мальта, Німеччина та Кіпр).

Порівняння ставок ПДВ в Україні та деяких європейських країнах зображено на рисунку 1.

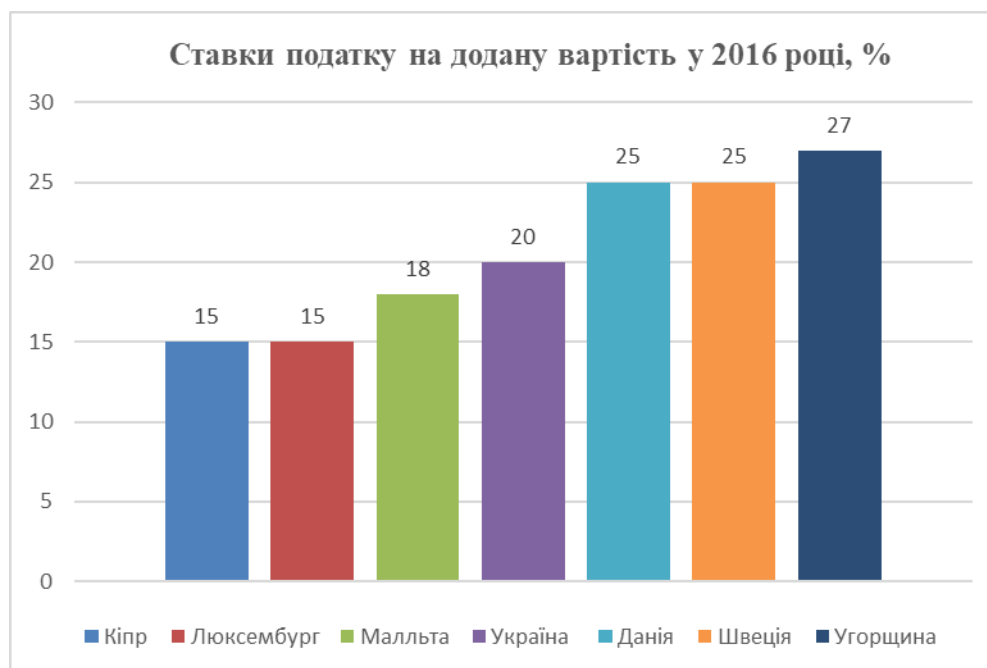


Рис. 1 Ставки ПДВ в деяких європейських країнах у 2016 р, % [2]

Отже, непряме оподаткування загалом повинно сприяти розвитку економіки, залученню інвестицій та забезпечувати стабільні надходження до бюджетів.

Однак як вже було зазначено вище, непрямі податки також мають свої недоліки, що унеможлиблює перманентне збільшення ставок непрямих податків для покриття державних видатків.

Отже, до основних недоліків непрямого оподаткування варто зазначити наступні:

1. В першу чергу це регресивний характер, оскільки непрямі податки враховуються у ціну товарів і не залежать від доходів кінцевих споживачів, а це означає незабезпечені верстви населення у відсотковому співвідношенні до своїх доходів можуть сплачувати більше, ніж це будуть робити більш заможні;

2. Залежність обсягу податкових надходжень від кон'юнктури ринку, оскільки зниження попиту на підакцизні товари спричиняє зменшення надходжень від сплати непрямих податків і навпаки;

3. Непрямі податки впливають на величину прибутку підприємства, тому що господарюючі суб'єкти не завжди в змозі реагувати на зміну податкових ставок, особливо в умовах підвищеної конкурентної боротьби [3, с. 339].

Отже, для нашої держави дуже важливим є вдосконалення непрямих податків, адже вони є суттєвим інструментом регулювання економічних процесів в країні та значним джерелом надходжень до бюджету.

Список використаних джерел:

1. Моніторинг прогресу реформ. Звіт за 2016 рік. Розділ «Податкова реформа» / Національна рада реформ, Проектний офіс. – с. 49.
2. Taxation trends in the European Union. Data for the EU Member States, Iceland and Norway. 2015 edition / European Commission, Taxation and Customs Union. – Luxembourg, 2015
3. Івашків Т.С. Переваги та недоліки в системі прямого та непрямих оподаткування / Т.С. Івашків, М. Ю. Петрина, О.Ю. Кушлик, Л.С. Вербовська // Науково-інформаційний вісник. – 2013. – №7. – с. 333 – 338.
4. Податки в Європейському Союзі. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://vuzme.pp.ua/252-podatki-v-yevropeyskomu-soiuz.html>
5. Куриленко В.П. Роль непрямих податків у забезпеченні ефективної фіскальної політики держави / В.П. Куриленко // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – №6. – с.724–727.
6. Сіташ Т.Д. Непрямі податки в податковій системі України / Т.Д. Сіташ // Економічний форум. – 2015. – №2. – с.313–317.
7. Ясеновська Т. Б. Історія становлення оподаткування в Україні: ретроспективна періодизація та національні досягнення: збірник наукових праць / Т.Б. Ясеновська //– Острогоз: Вид-во нац. ун-ту "Острозька академія", 2011. – В 15. – С. 117-124.

Кристина Васильняк, магістрант

ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород

Науковий керівник: Бутурлак Т.О., к.е.н., доцент

ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

Місцеві бюджети, як основа фінансової бази органів місцевого самоврядування і складова частина бюджетної системи країни, відіграють значну роль в забезпеченні грошовими коштами заходів економічного і соціального розвитку певного регіону. Фінансовий стан місцевого бюджету впливає на економіку держави в цілому. Обсяги місцевого бюджету, величина податкового навантаження і структура бюджетних витрат певним чином впливають на динаміку виробництва, рівень зайнятості населення і загалом соціально-економічний стан відповідної території.

За допомогою місцевих бюджетів реалізуються загальнодержавні програми, пов'язані з розвитком галузей народного господарства, здійснюється підтримка вітчизняних виробників, фінансуються заходи з підвищення життєвого рівня населення, створення нових робочих місць, проводяться оздоровчі спортивні та культурні заходи, а також фінансується житлово-комунальне господарство [3, с. 10].

Через податки, податкові пільги, обсяги та напрями використання коштів реалізуються функції місцевих бюджетів. Таким чином створюються сприятливі умови для розвитку місцевої інфраструктури, а також тих галузей, які мають вирішальне значення для задоволення потреб населення.

Особливістю місцевих бюджетів є те, що вони відображають певну чітко обмежену частину грошових відносин, які функціонують на окремій території та забезпечують

матеріальну незалежність органів місцевого самоврядування і безпосередньо їм підпорядковані.

Для діючої системи акумулювання доходів місцевих бюджетів в Україні характерні:

- високий ступінь централізації бюджетних ресурсів;
- низький рівень власних доходів місцевих бюджетів;
- значна частка трансфертів у доходах місцевих бюджетів;
- відсутність зв'язку між податками, які збираються на території та видатками місцевого бюджету [5, с.5].

Проблема надмірної централізації бюджетної системи, породжує нові складності забезпечення фінансової самостійності місцевого самоврядування, такі як відсутність стимулів до нарощення власних надходжень регіонів та неефективний механізм надання трансфертних коштів бюджетам нижчого рівня [6, с. 48].

Тож, для покращення функціонування та забезпечення ефективного розвитку системи місцевих бюджетів, актуальним є здійснення ряду заходів, які стосуватимуться всієї країни. Тобто в першу чергу необхідно змінити законодавство в галузі місцевого самоврядування, та принципи побудови міжбюджетних відносин на більш децентралізовані тобто відповідно до концепції змішаного місцевого самоврядування, та певних моментів бюджетного федералізму [1].

Матеріально-фінансова самостійність місцевого самоврядування полягає в праві територіальних громад та їх органів на володіння, користування й розпорядження майном, яке належить до комунальної власності, а також власними фінансовими коштами, які повинні бути достатніми для здійснення власних повноважень місцевого самоврядування та його органів.

Важливим положенням автономності місцевого самоврядування є реалізація принципу, який передбачений в Європейській хартії [4], що частина вказаних коштів має надходити за рахунок місцевих податків і зборів, ставки яких у межах закону повинні визначити самі органи місцевого самоврядування.

Необхідно побудувати нову ідеологію функціонування виконавчої влади й місцевого самоврядування як діяльності щодо забезпечення реалізації прав і свобод громадян, надання державних і громадських послуг.

На нашу думку необхідною умовою досягнення фінансової автономії місцевих бюджетів є розвиток місцевого оподаткування. Надходження від місцевих податків і зборів зараховуються безпосередньо до доходів бюджетів місцевого самоврядування. Досвід застосування місцевих податків і зборів в Україні засвідчує поки що незначну їхню роль у формуванні фінансів органів місцевого самоврядування [2, с.11]. Регіони не можуть забезпечити соціально-економічний розвиток за рахунок власних надходжень. Значна частина коштів надходить до них із державного бюджету, а також через інші канали.

Проблемою залишається те, що місцеві органи влади мало що роблять для розширення об'єктів оподаткування, перебудови соціальної сфери. Незважаючи на те, що їм надано право встановлювати місцеві податки і збори, їх питома вага в доходах бюджету становить у середньому в країні 2,5 - 3%, хоча в західноєвропейських країнах - понад 30%. В окремих областях цей показник дещо вищий. Сьогодні в регіонах сформувалися різні коефіцієнти податкоспроможності від ВВП щодо розмірів сумарних власних доходів на душу населення, вони мають значні регіональні

відмінності. Досить широка диференціація чинників стримує перебудову соціальної сфери, знищує стимулюючу функцію заробітної плати, частка якої у структурі ВВП є незначною [3, с.16].

Незважаючи на здійснення фінансової децентралізації та реформування міжбюджетних відносин, все ще існують проблеми стосовно забезпечення збалансованості місцевих бюджетів. Проведене дослідження дозволило обґрунтувати і сформулювати низку пропозицій щодо збільшення доходної частини місцевих бюджетів та оптимізації їх видатків.

Список використаних джерел:

1. Бикадорова Н.О. Фінансова децентралізація місцевого самоврядування. [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_econ/eyu720102227.pdf
2. Вовна Н.І. Доходи місцевих бюджетів: оптимізація формування та резерви зростання: Автореферат дисертації канд. екон. наук. / Тернопільський державний економічний університет. - Тернопіль, 2006. -Вип. 21 с. 11.
3. Долішній М.І. Актуальні проблеми формування регіональної політики в Україні / М.І. Долішній // Регіональна економіка. - 2009. - Вип. 3. -С.9-17.
4. Європейська хартія місцевого самоврядування // Страсбург, 15 жовтня 1985 року. Ратифіковано Законом N 452/97-ВР від 06.11.1996 р. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/994_03628.
5. Каспрук А. Ю. Доходи місцевих бюджетів: проблеми забезпечення та резерви збільшення [Електронний ресурс] / А. Ю. Каспрук // Економічні науки. Сер.: Облік і фінанси. - 2012. - Вип. 9(2). - С. 60-70. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnof_2012_9\(2\)_10](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnof_2012_9(2)_10)
6. Корженко В.В., Одінцова Г.С., Мельтюхова Н.М. та ін. Територіальне управління: проблеми, рішення, перспективи. Моногр. - Х.: ХарPI НАДУ Магістр. - 2004.- Вип. 2. - 216 с.

Наталія Грицик, студентка 4 курсу

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Вінниця

Науковий керівник: Откаленко О.М., к.е.н., доцент

ОБЛІК ВИДАТКІВ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Гарантією ефективної реалізації державою своїх функцій є раціональне та своєчасне використання бюджетних ресурсів. Обґрунтований розподіл державних коштів вимагає постійного пошуку напрямів удосконалення, аналізу показників ефективності та узагальнення набутого досвіду різних країн світу.

Облік бюджетних коштів дає змогу отримати вичерпну інформацію про виконання кошторису видатків бюджету, їх наявність та порядок розподілу. На основі цих даних здійснюється контроль за збереженням, цільовим використанням фінансових ресурсів державних установ. Від того, яким чином буде вирішене дане питання, залежить успішне функціонування бюджетної установи чи організації, тому якісна організація обліку і контролю видатків є актуальною на сьогодні, і має важливе значення для держави в цілому.

Аналіз наукових досліджень і публікацій підтверджує, що в Україні зростає інтерес вчених до теоретичних і практичних аспектів обліку видатків установ, що фінансуються за рахунок коштів державного та місцевого бюджету. Окремі напрями досліджень відображені в роботах таких вчених, як: Атамас П.Й., Дорошенко О.О., Калюга Є.В., Канєва Т.В., Левицька С.О., Ловінська Л.Г., Откаленко О.М., Свірко С.В., Сушко Н.І., Чечуліна О.О. та інших.

Залежно від джерел утворення доходи бюджетної установи поділяють на два види: доходи загального фонду та доходи спеціального фонду. Відповідно до даного ствердження і видатки бюджетної установи будуть поділятися на видатки загального та спеціального фонду.

Видатки – один з найважливіших показників фінансово-господарської діяльності бюджетних установ. Вони є основою для визначення результатів виконання кошторису доходів і видатків, його аналізу з метою виявлення резервів зниження видатків. Контрольна функція обліку потребує такої його побудови, яка б забезпечувала отримання різнобічної інформації про видатки залежно від місця й часу їх виникнення [1].

Видатки бюджетної установи – це витрати, здійснені установою на забезпечення виконання своїх функцій та підтверджені відповідно оформленими документами. До складу видатків включаються нарахування заробітної плати та платежів єдиного соціального внеску, вартість надходження необоротних активів та малоцінних і швидкозношуваних предметів, списання використаних матеріалів та господарських товарів, отримання різних видів послуг, виконані роботи по ремонту приміщень, обладнання, видатки здійснені під час перебування у відрядженні, нараховані податки та платежі до бюджету та інші види [2].

Економічна класифікація видатків бюджету призначена для чіткого розмежування видатків бюджетних установ та одержувачів бюджетних коштів за економічними ознаками з детальним розподілом коштів за їх предметними ознаками (заробітна плата, нарахування на заробітну плату, оплата послуг, трансфертні виплати та інші категорії). Такий розподіл дає змогу виділити захищені статті бюджету та забезпечити єдиний підхід до всіх одержувачів стосовно виконання бюджету.

Організація обліку та контролю видатків бюджетних установ не може здійснюватися без відповідного нормативного-правового забезпечення. Формування такого забезпечення відбувалося протягом багатьох років, і на даний час знаходиться в умовах постійних змін під впливом економічних, політичних та соціальних чинників.

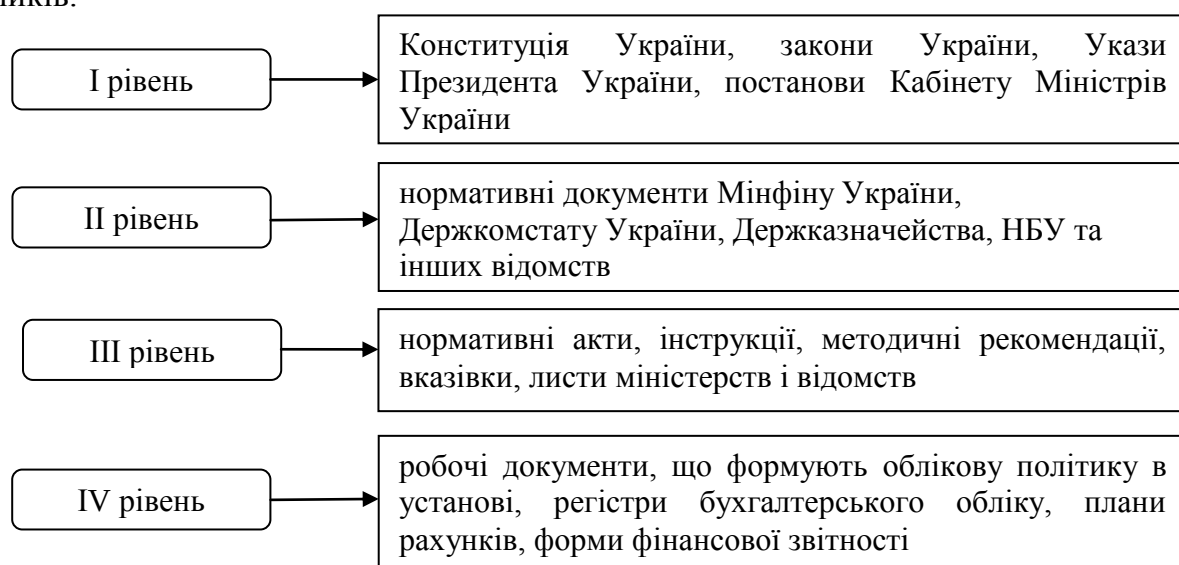


Рис. 1. Класифікація нормативних документів, що регулюють облік і контроль видатків бюджетних установ

Дослідимо сукупність нормативних документів, які регулюють питання обліку і контролю видатків, виокремивши чотири рівні, та представимо на рисунку 1.

Слід зауважити, що перший рівень доцільно назвати найвищим, другий – вищим, третій – середнім, а четвертий – базовим.

Підставою для оплати видатків є первинні документи, основним з яких є платіжні доручення та документи, що підтверджують цільове використання коштів (рахунки, рахунки-фактури, накладні, товарно-транспортні накладні, трудові угоди, договори на виконання робіт, акти виконаних робіт, контракти, договори про закупівлю тощо).

Синтетичний облік касових видатків ведеться на субрахунку № 231 «Грошові кошти на рахунках розпорядників бюджетних коштів» [3].

Фактичні видатки, на відміну від касових, це дійсні видатки установ державного сектору для виконання кошторису, що підтверджені відповідними первинними документами. Прикладами фактичних видатків для органів можуть бути операції нарахування заробітної плати працівникам, списання витрат на відрядження за поданим авансовим звітом, нарахування єдиного соціального внеску на фонд оплати праці тощо.

Фактичні видатки відображають фактичне виконання норм затверджених кошторисом, тому при виконанні планового обсягу робіт вони повинні відповідати сумам асигнувань за кошторисом.

Облік фактичних видатків дає можливість контролювати хід фактичного виконання кошторису видатків установи в цілому та дотримання встановлених норм за окремими статтями і структурними підрозділами. Облік фактичних видатків, як і касових, ведеться за кодами економічної класифікації видатків бюджету.

Синтетичний облік фактичних видатків загального фонду бюджетних установ ведеться на активних затратних рахунках класу 8 «Витрати» у розрізі відповідних субрахунків. За дебетом цих рахунків відображають суми фактичних видатків, відповідно до кодів економічної класифікації видатків року списання сум фактичних видатків на фінансовий результат.

При меморіально-ордерній формі облік фактичних видатків органів ведеться у меморіальних ордерах № 5 «Зведення розрахункових відомостей із заробітної плати та стипендії» т. ф. № 405 (бюджет), № 6 «Накопичувальна відомість за розрахунками з іншими кредиторами» т. ф. № 409 (бюджет), № 7 «Накопичувальна відомість за розрахунками в порядку планових платежів» т. ф. № 410 (бюджет), № 8 «Накопичувальна відомість за розрахунками з підзвітними особами» т. ф. № 386 (бюджет), № 12 «Зведення накопичувальних відомостей про витрачання продуктів харчування» т. ф. № 411 (бюджет), № 13 «Накопичувальна відомість витрачання матеріалів» т. ф. № 396 (бюджет) [4].

Касові і фактичні видатки на практиці здебільшого не збігаються у часі, тому що в їх основу покладено різні принципи запису бухгалтерських операцій: касовий метод (коли запис доходів і видатків здійснюється в момент отримання коштів незалежно від періоду, до якого вони належать) і метод нарахувань (за яким запис операцій відбувається в момент їх здійснення).

Таким чином, касові та фактичні видатки є окремими етапами руху бюджетних коштів та об'єктами бухгалтерського обліку. Плануються та обліковуються за єдиною номенклатурою видатків. А розподіл видатків на касові та фактичні, їх облік та аналіз дасть змогу посилити контроль за витрачанням бюджетних коштів, підвищити

економію за рахунок зменшення витрат, покращити процедуру планування видатків на наступний бюджетний рік та аналізу видатків минулих років за окремими видами класифікації.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України: прийнятий ВРУ від 08.07.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>
2. Про затвердження Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі: Наказ МФУ від 31.12.2013 № 1203. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>
3. Сопко В.В. Бухгалтерський облік. навч. посіб. / В.В. Сопко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://studopedia.su>
4. Тополенко Н.М. Актуальні проблеми обліку видатків фінансово-господарської діяльності митних органів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.m.nayka.com.ua>

Габрієла Данканич, магістрант

ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород

Науковий керівник: Бутурлакiна Т.О., к.е.н., доцент

**СВІТОВИЙ ДОСВІД ОРГАНІЗАЦІЇ І ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕФОРМИ
ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ З МЕТОЮ ЗМІЦНЕННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ
ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ**

Демократичні зміни, що відбуваються в Україні, тісно пов'язані з необхідністю реформування системи органів публічної влади та зміцнення фінансових основ місцевого самоврядування. Багатий досвід зарубіжних країн щодо реформування у сфері децентралізації свідчить про те, що вона відіграє основну роль у перетворенні суспільства, є запорукою впровадження ефективного місцевого самоврядування.

Як відомо, децентралізацію визначають як один з ключових принципів розвитку демократії в державах Європейського Союзу і Ради Європи, основою їх регіональної політики, поряд з принципами субсидіарності, концентрації, компліментарності, партнерства, програмного підходу. Даний принцип закріплено у Європейській хартії місцевого самоврядування, Проекті Європейської хартії регіональної демократії і т.д., де йдеться про перерозподіл повноважень регіонам з метою ефективного використання внутрішнього потенціалу, заохочення регіональних ініціатив та розмежування функцій і повноважень між різними рівнями влади [2]. У Конституції України поняття децентралізації згадується у ст. 132, де зазначається, що територіальний устрій України ґрунтується на засадах єдності та цілісності державної території, поєднання централізації і децентралізації у здійсненні державної влади [5].

На сьогодні у світі не існує жодної універсальної моделі чи методології, яку б можна в повному обсязі і без змін застосувати в Україні. Різні історичні умови розвитку сприяли формуванню трьох основних моделей місцевого самоврядування, які склалися під час муніципальних реформ, а саме: англосаксонська, континентальна, змішана (табл. 1).

Таблиця 1

Основні ознаки моделей місцевого самоврядування [5, с. 685]

Модель місцевого самоврядування	Країни, що використовують	Характеристика моделі
<i>Англосаксонська</i>	<i>Великобританія</i>	Високий рівень автономії місцевого самоврядування, виборність та контроль з боку населення. Відсутність на місцях спеціальних державних уповноважених, на яких покладена функція контролю над органами місцевого самоврядування. Відсутність місцевих адміністрацій (органів державної влади на місцях).
<i>Континентальна</i>	<i>Франція, Італія, Іспанія, Бельгія, Нідерланди, Польща, Болгарія</i>	Поєднання прямого державного управління і місцевого самоврядування. Певна ієрархія системи управління, в якій місцеве самоврядування є ланкою в порівнянні з державною владою. Обмежена автономія місцевого самоврядування, наявність на місцях спеціальних державних уповноважених, які контролюють органи місцевого самоврядування.
<i>Змішана</i>	<i>Німеччина, Австрія</i>	У деяких ланках місцевого самоврядування виборний орган може бути і ланкою муніципального управління, і представником державної адміністрації.

Розглянемо більш детально досвід проведення децентралізації в країнах Європи, а саме Швеції, Італії та Німеччині. Результатом проведення реформування публічної влади у Швеції стало формування двоступінчатої моделі самоврядування, за якої фінансування муніципалітетів і округів може здійснюватися з місцевих податків, що зміцнює їх автономію. Шведська модель соціальної держави передбачає чіткий розподіл функцій між центральним урядом і двоступінчатим місцевим управлінням. Органи влади цієї держави незмінні з XVIII століття, а апарат управління нечисленний. У центральних органах управління працюють менше 20% державних службовців. Більшість соціальних послуг у Швеції реалізується муніципалітетами, тому 60% є муніципальними службовцями. Проведена у свій час територіальна реформа ще більше посилила владу муніципалітетів і стала основою подальшої децентралізації в країні. Сьогодні у Швеції законодавче регулювання є досить «м'яким», оскільки уряд веде політику «невтручання» в справи місцевої влади, що є яскравим прикладом незалежності самоврядування на місцях [4, с. 121].

Територіальна структура Італії у своєму сучасному вигляді була сформована у 1970 р. Кожен регіон має регіональну асамблею, яка обирається народом. Ця асамблея, у свою чергу, обирає виконавчу владу (уряд) на чолі з президентом регіону. Згідно зі ст. 117 Конституції Італії регіональні уряди несуть відповідальність за виконання ряду функцій (політика в галузі культури, екології, деякі аспекти аграрної політики та політики в галузі освіти), інші функції можуть бути делеговані регіонам центральним урядом [1, с. 15]. Місцеві органи влади Італії наділені правом самостійно встановлювати місцеві податки та збори, які є потужним джерелом фінансування локальних потреб. Італія належить до складу розвинених країн світу, для яких

характерна множинність місцевих податків, що включають: групу прямих реальних податків (на нерухоме і рухоме майно, з власників транспортних засобів, на професію, екологічний і т. д.), групу прямих податків на доходи (прибутковий та на прибуток підприємств), податків на спадщину і дарування, непрямі податки на продаж (на роздрібний продаж, на продаж спиртних напоїв, на споживання електроенергії та газу, акцизи на бензин, тютюн, спиртні напої), збори і мита [6, с.686].

Типовим представником децентралізованої системи є Німеччина зі своїми традиціями федералізму. Це стосується стосунків між федеральним рівнем і «землями» і відбувається завдяки сильній політичній та адміністративній позиції місцевої влади в стосунках із центральною владою. Повноваження і сфери відповідальності федерації і регіональних «земель» Німеччини чітко визначені конституцією, згідно з якою перша відповідає за формування політики і законодавство, а місцева влада підкоряється «землям» з виконанням більшої частини громадських функцій. В ході реформування «землі» ліквідовували свої адміністрації з передачею їх повноважень місцевій владі. Паралельно з цим в даній країні існує тенденція до включення місцевої влади до державної адміністрації, тобто інтеграції місцевих адміністрацій в держапарат [4, с. 121].

Дослідження специфіки впровадження децентралізаційних реформ різних країн свідчить, що досвід кожної з них є унікальним та відображає специфіку розвитку окремої країни. Тому недоцільним є упровадження зарубіжного досвіду без урахування особливостей економічного та політичного розвитку конкретної країни.

На основі аналізу зарубіжного досвіду можна виокремити основні шляхи впровадження реформ з децентралізації влади в Україні [3; 5]:

- розмежування повноважень, прав та обов'язків різних рівнів влади відповідно до сутності правової, демократичної держави та громадянського суспільства, що дозволить досягти балансу інтересів у системі публічних відносин;
- розробка та реалізація ефективної регіональної політики, спрямованої на забезпечення рівномірного місцевого і регіонального розвитку;
- розвиток інституту регіонального самоврядування, наділення його дієвими механізмами функціонування;
- представництво політичних, соціально-економічних та культурних інтересів громад на центральному рівні;
- забезпечення втілення принципу субсидіарності як способу подолання конфлікту інтересів між місцевими органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування;
- забезпечення розширення прав територіальних громад щодо вирішення проблем їх життєзабезпечення;
- проведення земельної, бюджетної та ряду інших реформ з урахуванням загальнонаціональних та місцевих інтересів.

Отже, досвід реформ у зарубіжних країнах свідчить, що децентралізація відіграє важливу роль у демократизації і трансформації суспільства, а результатом її впровадження має стати побудова розвиненої, сильної демократичної держави із самодостатнім місцевим самоврядуванням, здатним ефективно вирішувати місцеві проблеми та якнайкраще забезпечити населення широким спектром публічних послуг.

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

Список використаних джерел:

1. Величко В.О. Децентралізація влади: міжнародний досвід / В.О. Величко // Державне будівництво та місцеве самоврядування. – Випуск 28, 2014. – С. 12-22.
2. Європейська хартія місцевого самоврядування, м. Страсбург, 15 жовтня 1985 року. Офіційний переклад. - Редакція від 16.11.2009./ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/994_036
3. Камінська Н. Децентралізація влади і досвід її проведення у зарубіжних державах / Н. Камінська. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://instzak.rada.gov.ua/instzak/doccatalog/document?id=68456>.
4. Коваленко Г.В. Впровадження децентралізації публічної влади на основі досвіду європейських країн / Г.В.Коваленко, Д.Ю. Топольскова // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. – Випуск 13, частина 1, 2017. – С. 120-123.
5. Конституція України. Верховна Рада України; Конституція, Закон від 28.06.1996 № 254к/96-ВР. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>.
6. Пігуль Н.Г. Зарубіжний досвід проведення децентралізаційних реформ / Н.Г. Пігуль, О.В. Люта // Глобальні та національні проблеми економіки. – Випуск 9, 2016. – С. 684-688.

Людмила Ігнатко, магістрант

ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород

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

**АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
В КОНТЕКСТІ РЕФОРМУВАННЯ**

Недосконалість пенсійної системи України, на жаль, на сьогодні є надзвичайно актуальним питанням, адже створення належної трирівневої системи пенсійного забезпечення так і не відбулося. Упродовж періоду незалежності системі державного пенсійного забезпечення належить основна роль у забезпеченні матеріального добробуту значної частини населення України. Незважаючи на те, що під час реформування пенсійної системи запроваджено недержавне пенсійне забезпечення, воно не має відчутного впливу на соціальне становище в країні. Сьогодні виплати в межах державного пенсійного страхування слугують основним джерелом доходу для третини населення країни. Тож від ефективності виконання державним пенсійним страхуванням властивих йому функцій безпосередньо залежить соціально-економічний розвиток нашої країни. Необхідність реформування системи пенсійного забезпечення обумовлена низкою факторів: економічних, демографічних, соціально-політичних. Особливо актуально це питання стоїть у багатьох країнах світу, незалежно від рівня економічного розвитку, в умовах затяжної рецесії економіки і, відповідно, загостренні проблем ефективності перерозподілу і соціальної справедливості. Це обумовлено як демографічними факторами (старіння населення,

зміна його вікової структури), так і економічними, пов'язаними з глобальною кризою. Вагомий внесок у формування національної концепції пенсійного забезпечення і реформування зробили С. Березіна, І. Ярошенко, В. Геєць, В. Гордієнко, Ю. Драбкіна, Б. Зайчук, С. Злупко, В. Колбун, Л. Ларіонова, Е. Лібанова, Б. Надточій, Ю. Палкін, М. Папієв, І. Сахань, С. Сивак, Б. Сташків, Н. Тихоненко, О. Хмелевська, Л. Чернова, В. Яценко та ін. Вони досліджували основні поняття системи пенсійного забезпечення, аналізували нормативно-правову базу її існування, досвід зарубіжних країн у цій галузі, питання створення недержавних пенсійних фондів тощо. Проте зазначені питання продовжують залишатися актуальними, невичерпаними і потребують подальшого дослідження, адже зачіпають інтереси всіх соціальних верств – пенсіонерів, працездатного населення, молоді, стосуються проблеми зайнятості та вивільнення робочих місць, реалізації державою соціальних гарантій населенню. Отже, зважаючи на вищезазначені питання, проблеми реформування системи пенсійного забезпечення в Україні залишаються одними з пріоритетних, найбільш суперечливих, неоднозначних. Саме тому вони потребують постійного ретельного дослідження з метою розробки виважених пропозицій щодо подальшого вдосконалення та підвищення ефективності пенсійних реформ.

Більше половини населення (57,1%) негативно ставляться до підвищення пенсійного віку. Позитивно оцінює таку ініціативу лише кожен третій респондент (33,3%). Погодились би на підвищення пенсійного віку за умови, що розмір пенсії буде відповідати європейським стандартам 64,6 % українців. При цьому більше третини громадян (27,6 %) не змогли відповісти на дане запитання. Отже, можна резюмувати, що в цілому реформа всієї системи пенсійного забезпечення в країні знаходиться у критичному становищі – суспільство її потребує, однак очікує “універсальних”, соціально справедливих рішень від уряду, таких як підвищення рівня пенсійних виплат, удосконалення механізму їх нарахування згідно зі справедливим визначенням страхового стажу, рівня заробітної плати, зниження віку виходу на пенсію. Як відзначається експертами Інституту, “із боку суспільства не сформоване замовлення на структурну реформу пенсійної системи. Більше половини громадян країни (в основному пенсіонери і ті, хто в найближчі 15 років може вийти на пенсію), поки що не готові управляти своїми пенсіями, наприклад, через накопичувальну систему і особисті пенсійні рахунки...” [7]. Більшість населення продовжує перекладати відповідальність за реформування пенсійної системи на державу, підтримуючи солідарну систему пенсійного страхування, розраховуючи на державну пенсію як основне джерело виплат. Значення пенсійного забезпечення для соціального захисту громадян важко переоцінити: пенсійні виплати отримує значна кількість осіб, при цьому для більшості з них такі виплати є основними і такими, що мають сплачуватись на рівні не нижче мінімальних соціальних стандартів.

Законодавством України передбачено впровадження трирівневої пенсійної системи, яка має на меті зробити пенсійну систему більш фінансово збалансованою та стійкою. Така конфігурація дозволяє розподілити ризики, пов'язані з виплатами з першого і другого рівнів, захищає від негативних демографічних тенденцій і коливань економічного розвитку. Однак, як свідчать результати проведеного дослідження, наміри задекларованого реформування і можливості вітчизняної економіки, очікування суспільства не співпадають. Прийняті законодавчі зміни, по суті, лише впливають на перерозподільні відносини Пенсійного фонду України, однак

не вирішують принципових проблем пенсійної системи, зокрема забезпечення власних надходжень Фонду та фінансування належного рівня виплат. На перспективу дане дослідження слід продовжити в напрямі дослідження ринку недержавних пенсійних фондів, який на сьогодні є досить примітивним, а також ролі регулятора, який повинен створити певні гарантії для громадян.

Отже, слід зазначити, що зміни у пенсійному законодавстві України визначають повний спектр питань щодо впровадження та функціонування в державі теоретично ефективної трирівневої системи пенсійного страхування, яка дозволить розподілити ризики, пов'язані зі змінами демографічної ситуації (до чого більш чутлива солідарна система) та з коливаннями в економіці і на ринку капіталів (що більшою мірою впливає на накопичувальну систему), між трьома її складовими. Такий розподіл ризиків дозволить зробити пенсійну систему фінансово більш збалансованою та стійкою, що застрахує працівників від зниження загального рівня доходів після виходу на пенсію і є принципово важливим та вигідним для них.

Список використаних джерел:

1. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування : Закон України від 09.07.2003 р. № 1058-IV // ВВР України. – 2003. – № 49–51. – С. 376.
2. Про недержавне пенсійне забезпечення : Закон України (зі змін. та допов.) // ВВР України. – 2003. – № 47–48. – С. 372.
3. Про заходи щодо законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи : Закон України від 07.07.2011 р. № 3668-VI. – Режим доступу : ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T113668.html.
4. Дідковська Т. О. Поняття та сутність пенсійного забезпечення в Україні: Сучасні реалії та перспективи розвитку / Т. О. Дідковська // Форум права. – 2012. – № 1. – С. 253–257. Теорія та практика державного управління. – Вип. 2 (41) 8
5. Зимовська Л. Деякі аспекти реформування системи пенсійного забезпечення в Україні / Л. Зимовська // Вісник КНТЕУ. – 2011. – № 2. – С. 59–65.
6. Інститут Горшеніна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://institute.gorshenin.ua/news/401_pochti_polovina_ukraintsev.html.
7. Кризис пенсионной системы Украины – это лишь вопрос времени – эксперт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://institute.gorshenin.ua/news/423_krizis_pensionnoy_sistemi_ukraini-.html.
8. Фурдичко Л. Є. Сучасний стан і реформування системи пенсійного забезпечення України / Л. Є. Фурдичко // Вісник університету банківської справи Національного банку України. – 2012. – № 2 (14). – С. 57–61.

***Карина Клочанка, студентка 4 курсу**
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород
Науковий керівник: Сочка К.А., ст. викладач*

АНАЛІЗ МЕДИЧНОЇ РЕФОРМИ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА НАСЛІДКИ

Медицина є важливою складовою економічної діяльності будь-якої держави. Щорічно на розвиток медичних закладів та послуг з державного та з відповідних місцевих бюджетів виділяються значні суми коштів. Так, Україна витрачає на медицину 4% ВВП, що значно більше, ніж будь-яка інша країна з аналогічним рівнем доходів. Третина цих коштів фактично втрачається - через утримання та вміст непотрібних приміщень, неефективного використання, корупції. Лікуватися ж українці змушені за власний рахунок.

Згідно з результатами дослідження GfK Ukraine, 18 мільйонів українців ходять у лікарні щорічно, а відповідно 93% з них - платять в цих лікарнях з власної кишені [2].

При цьому, бюджет України фінансує медицину на рівні 60 мільярдів гривень, однак люди продовжують гинути. Надалі така ситуація буде тільки погіршуватися. Тому, головне завдання реформи - витратити наявні 60 мільярдів так, щоб ці кошти йшли на лікування громадян, а не на фінансування медичних установ [5].

19 жовтня 2017 року Верховна Рада проголосувала за законопроект, необхідний для вступу медичної реформи в дію. За проект закону "Про державні фінансові гарантії надання медичних послуг і ліків" (№6327) в цілому проголосували 240 депутатів.

Головне, що повинна принести реформа - це поділ медичних послуг на два види: повністю безкоштовні і платні. Перший варіант законопроекту передбачав третій вид - співплати.

У першому читанні законопроект прийняли 8 червня. До другого читання проект помітно переробили.

Два інших законопроекти, один з яких вносить правки до Бюджетного кодексу (№6604), а другий - стосується підвищення доступності та якості медобслуговування в сільській місцевості (№7117), були прийняті в першому читанні.

Новий законопроект передбачає:

- поділ на платні і безкоштовні послуги;
- оплата за послуги і договірні відносини з медичними установами;
- введення поняття гарантованого пакету - це чіткий обсяг зобов'язань держави щодо медпослуг і ліків;
- незалежний від постачальників (лікарень, місцевої влади, МОЗ) замовник медичних послуг - Національна служба здоров'я України;
- відсутність прив'язки до місця реєстрації;
- система e-Health, яка визначить, скільки і якої лікарні держава повинна заплатити за надані послуги пацієнту.

Так, медреформа буде впроваджуватися поетапно. На першому етапі - з 1 січня 2018 року - реформа торкнеться тільки первинної ланки медичної допомоги. Тобто, для надання медпослуг сімейними лікарями пацієнти повинні будуть підписати з ними декларації.

У 2018-2019 роках поступово програма Медгарант буде впроваджуватися на вторинному і третинному рівнях.

Повністю реформа на всіх рівнях надання медпослуг запрацює тільки в 2020 році. До цієї дати медустанови, що не перейдуть на нові принципи фінансування, зможуть отримувати субвенції на свою діяльність з державного і місцевих бюджетів.

Реформа передбачає кілька ключових змін, які відчують на собі українці вже в 2018-2019 роки. Зокрема в Україні щорічно буде прийматися "програма державних гарантій медобслуговування населення" (програма Медгарант).

За фактом, держава сформує перелік безкоштовних медичних послуг, оплачуваних з держбюджету. Також в цей список будуть включені ліки, які безкоштовно надаються пацієнтам в медуставах.

Медреформа передбачає, що тепер в Україні буде два основних принципи оплати медпослуг - або пацієнтом за рахунок власних коштів, або державою з держбюджету.

Програма Медгарант буде щорічно затверджуватися разом з держбюджетом на наступний рік. У прийнятому законопроекті, за винятком медичної допомоги на

первинному рівні і під час епідемій, не вказується, які саме послуги і ліки будуть безкоштовними.

Державні та комунальні медустанови зможуть надавати і платні послуги, але в обсязі не більше 20 відсотків від усіх наданих послуг і тільки до завершення 2024 року.

Щоб отримати безкоштовно послуги з програми Медгарант пацієнтам необхідно буде підписати або з сімейним лікарем, або з терапевтом або педіатром "декларацію про вибір лікаря" [6].

Також відбудуться певні зміни в цінах на медичні послуги. Так, наприклад, тепер зробити рентген коштуватиме майже 400 грн. Але незрозуміло, скільки буде оплачувати з цього держава [4].

Законопроект також передбачає, що зарплата лікарів становить щонайменше 250 відсотків від середньої зарплати в Україні за липень минулого року. У цьому році середня зарплата склала 7 360 гривень, зарплати лікарів в наступному році можуть скласти від 18 400 гривень.

Також вводиться принцип "гроші за пацієнтом". За кожного пацієнта лікаря заплата в середньому 370 гривень на рік [6].

Основні проблеми даної реформи такі:

1) деякі положення законопроекту не узгоджуються з положеннями Основного закону. У статті 49 Конституції України передбачено, що держава створює умови для ефективного і доступного для всіх громадян медичного обслуговування. У державних і комунальних закладах охорони здоров'я медична допомога надається безоплатно. Конституція України не передбачає можливості встановлення будь-яких винятків із зазначених положень, крім обмежень в умовах воєнного або надзвичайного стану.

2) в проекті залишається невирішеним ключовий елемент правозабезпечувального механізму системи медичного страхування, а саме обсяг медзабезпечення громадян. Так, в ч. 1 ст. 4 проекту держава гарантує повну або часткову оплату згідно з тарифом покриття за рахунок коштів держбюджету надаються пацієнтам необхідних медичних послуг і лікарських засобів, передбачених державним гарантованим пакетом.

3) крім того, в законопроекті чітко не визначений механізм захисту прав пацієнтів. Так, в ч. 3 ст. 8 законопроекту передбачається створення Ради пацієнтського контролю, який заслуховує інформацію про діяльність, виконання завдань центрального органу виконавчої влади, проте не вистачає конкретних процесуальних прав і обов'язків у зв'язку з виконанням зазначених вище завдань [3].

Така реформа відповідно в загальному не сподобалася ні пацієнтам, ні самим медикам. В Україні працівники швидкої допомоги навіть проводять масову акцію протесту проти медреформи. З 20 по 24 листопада 2017 року автомобілі швидкої допомоги щодня зупинялися рівно о 12.00 і включати світлові і звукові сигнали. У такий спосіб медичні співробітники висловлюють свій протест проти прийдешньої медичної реформи. За такі протести керівництво вже погрожує звільненням своїм працівникам [1].

Отже, законопроект медичної реформи, який покликаний запустити нову модель фінансування, наразі потребує суттєвого доопрацювання з урахуванням інтересів усіх сторін, адже без нього ніяких позитивних змін у українській системі медицини не буде. Депутати пропонують залишити всі кошти під керуванням корупційної вертикалі медичних чиновників та не вводити ніяких легальних співоплат, тому що в

країні повинна бути безкоштовна медицина. Натомість нинішня команда у МОЗ пропонує нову систему – всі кошти, які на рік виділяє Верховна Рада на лікування українців, мають розподілятися за простими та єдиними для всіх правилами, аби держава почала платити саме за лікування українців. Але поки що ініціативи медичних реформаторів не знаходять підтримки у політиків. Втім, шанси є. Адже і сам законопроект реформи був проголосований не з першого разу, а після запеклих дискусій.

Список використаних джерел:

1. Машина швидкої допомоги в Україні увімкнули сирени на знак протесту проти медреформи / РІА Новини Україна. - Вівторок, 21 листопада 2017, 12:29. - [Електронний ресурс]. – режим доступу: <https://rian.com.ua/society/20171121/1029634730/Skoraya-pomosh-Ukraine-protest-medreforma.html>
2. Медична реформа: Відповіді на всі питання / Еспресо. - Четвер, 19 жовтня 2017, 14:09. - [Електронний ресурс]. – режим доступу: https://ru.espreso.tv/article/2017/10/19/medycynskaya_reforma_otvety_na_vse_voprosy
3. Медична реформа: що зміниться для простих українців / Подробности. - Четвер, 19 жовтня 2017, 11:52. - [Електронний ресурс]. – режим доступу: <http://podrobnosti.ua/2205496-meditsinskaja-reforma-chto-izmenitsja-dlja-prostyh-ukraintsev.html>
4. Медична реформа: які ціни отримаємо у 2018-ому та хто за все платить / Факти / Україна. - Середа, 24 жовтня 2017, 19:52. - [Електронний ресурс]. – режим доступу: <http://fakty.ictv.ua/ru/ukraine/20171024-medychna-reforma-yaki-tsiny-otrymayemo-u-2018-mu-i-hto-za-vse-platyti/>
5. Найбільш проблемні питання медичної реформи: що слід знати і не боятися / 24 Канал. - Вівторок, 20 липня 2017, 19:01. - [Електронний ресурс]. – режим доступу: https://24tv.ua/ru/medreforma_ukrainy_2017_chto_sleduet_znat_o_medicinskoj_reforme_i_ne_bojatsja_n832247
6. Рада прийняла медреформу. Головні зміни / Кореспондент.net. - Четвер, 19 жовтня 2017, 17:30. - [Електронний ресурс]. – режим доступу: <https://korrespondent.net/ukraine/politics/3897887-rada-pryniala-medreformu-hlavnye-izmenenya>

Вікторія Козут, магістрант

*ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород
Науковий керівник: Бутурлакіна Т.О., к.е.н., доцент*

ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА НАПРЯМИ РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ В УКРАЇНІ

Державний фінансовий контроль є невід'ємною складовою фінансової діяльності держави і являє собою об'єктивно необхідну і суспільно-корисну діяльність. В системі управління господарськими процесами на всіх рівнях контролю відведена особлива, координуюча роль. Сутність державного контролю полягає у спостереженні та перевірці розвитку суспільної системи й усіх її елементів відповідно до визначених напрямів, а також у попередженні та виправленні можливих помилок і неправомірних дій, що перешкоджають такому розвитку.

Сутність фінансового контролю розкривається у взаємозв'язку зі сферою застосування і функціонування фінансів. Економічним змістом фінансового контролю є функція управління, що включає сукупність спостережень, перевірок за діяльністю об'єкта з метою оцінки обґрунтованості й ефективності прийнятих рішень та результатів їх виконання [2, с. 94].

Державний фінансовий контроль забезпечується органом державного фінансового контролю через проведення державного фінансового аудиту, перевірки державних закупівель та інспектування.

Одним із нових видів державного контролю в Україні здійснюється Національним антикорупційним бюро України, яке є державним правоохоронним органом, на який покладається попередження, виявлення, припинення, розслідування та розкриття корупційних правопорушень, віднесених до його підслідності, а також запобігання вчиненню нових. Завданням НАБУ є протидія кримінальним корупційним правопорушенням, які вчинені вищими посадовими особами, уповноваженими на виконання функцій держави або місцевого самоврядування, та становлять загрозу національній безпеці [6].

У лютому 2017 року, схвалено Стратегію реформування системи управління державними фінансами на 2017—2020 роки. Метою Стратегії є побудова сучасної та ефективної системи управління державними фінансами, яка здатна надавати якісні державні послуги, ефективно акумулюючи ресурси та розподіляючи їх відповідно до пріоритетів розвитку держави у середньо- та довгостроковій перспективі. Також, Стратегією передбачено підвищення фінансової дисципліни у державному секторі економіки та оцінка ефективного, законного, цільового, результативного використання бюджетних коштів [7].

Таким чином, реформування системи державного фінансового контролю в Україні має на меті підвищення рівня фінансової дисципліни завдяки кардинальному посиленню контролю за витрачанням бюджетних коштів, державного майна, узгодження законодавчої бази, удосконалення ефективності діяльності контрольних органів та забезпечення їх належного кадрового забезпечення.

Основною проблемою фінансового контролю в Україні є те, що система не діє як єдине ціле, а існує у формі відокремлених ланок. Це проблеми організаційного характеру, а саме відсутність чіткого переліку органів, на яких покладено здійснення в Україні державного фінансового контролю, та їх повноважень. Зокрема, державний фінансовий контроль, як правило, пов'язують із Рахунковою палатою України, Державною фінансовою інспекцією України, Міністерством фінансів України, Державною фіскальною службою України, Державною службою фінансового моніторингу України, Фондом державного майна України, Національним банком України, Антимонопольним комітетом, службами внутрішнього контролю у міністерствах та інших центральних органах виконавчої влади тощо. Але, незважаючи на те, що Конституцією України та чинними нормативно-правовими актами частково регламентовано повноваження та функції цих органів у сфері державного фінансового контролю, загального рамкового нормативно-правового акту, який би визначав завдання того чи іншого виду контролю й моделював систему контролюючих інституцій відповідно до поставлених завдань, наразі немає. Це призводить до того, що деякі повноваження контролюючих органів дублюються, що переважає підконтрольні суб'єкти перевірки та ревізії, а інші і зовсім лишаються без перевірок. Для удосконалення ефективності діяльності контрольних органів слід перейняти позитивний досвід зарубіжних країн світу. В кожній країні є свої специфічні контролюючі органи, форми і методи здійснення контролю за витрачанням бюджетних коштів. У більшості розвинутих країн світу, у тому числі у

країнах Європейського Союзу, фінансовий контроль здійснює Рахункова палата, а також урядові контрольно-ревізійні служби.

У Німеччині, Фінляндії та в інших країнах Рахункова палата контролює діяльність усіх федеральних підприємств, страхових установ федерації, приватних підприємств із 50% часткою держави, решту організацій та відомств, якщо вони розпоряджаються державними коштами. В Австрії Рахункова палата уповноважена здійснювати перевірки не лише державного господарства федерації, а й контролювати фінансову діяльність місцевих органів влади, благодійних фондів і закладами, управління якими здійснюється органами федерації. Державна рахункова палата Угорщини, крім того, контролює діяльність податкового управління, державної митниці, управління гербових зборів і навіть господарську діяльність партій.

У Франції важливу роль в управлінні централізованими фінансовими ресурсами крім уряду й Міністерства фінансів, промисловості і економіки відіграють також такі спеціалізовані державні утворення, як Національна кредитна рада, Банківська контрольна комісія, Комісія економічного і регіонального розвитку країни.

Отже, функціонування ефективної системи державного фінансового контролю та забезпечення високого рівня фінансової дисципліни у нашій країні можна буде досягти лише за умови комплексної реалізації заходів та використання зарубіжного досвіду.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про національне антикорупційне бюро України» від 14.10.2014 №1698-УП // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2014.- 47, ст.2051
2. Мацелик М.О. Фінансове право: [навчальний посібник] / М. О. Мацелик, Т. О. Мацелик, В. А. Пригоцький. - К.: Знання, 2011. - 815 с.
3. Офіційний сайт Державної аудиторської служби в Україні. –[Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.dkrs.gov.ua
4. Офіційний сайт Державної фінансової інспекції України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dkrs.gov.ua/>
5. Офіційний сайт Державної фіскальної служби в Україні. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/>
6. Офіційний сайт Національного антикорупційного бюро. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://nabu.gov.ua/>
7. Стратегія реформування системи управління державними фінансами на 2017-2020 роки // Розпорядження Кабінету Міністрів України від 08.02.2017 №142–р.

Олександр Колтунович, к.е.н.

*Незалежний український центр правових ініціатив і експертиз
«Правова держава», м. Київ*

ІННОВАЦІЙНО-ТЕХНОЛОГІЧНА МОДЕРНІЗАЦІЯ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ТА РЕГІОНАЛІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Надзвичайно актуальним питанням у вирішенні проблем водогосподарського комплексу України в умовах децентралізації є створення ресурсної бази місцевих громад з метою інноваційно-технологічної модернізації та впровадження ефективних моделей водокористування на регіональному рівні. У 2014 році Україна взяла курс на децентралізацію, що передбачало делегування фінансових і кадрових повноважень на місця, формування місцевих бюджетів знизу вгору, а не зверху вниз. Саме з метою

вирішення нагальних питань на місцевому рівні передбачалось зміщення акцентів бюджетної та фінансової політики на регіональний рівень. Бюджетна децентралізація, з одного боку, була направлена розширення фінансової спроможності місцевих громад, з іншого – вирішення власним коштом комунальних проблем.

З огляду на це фінансово-інституціональне забезпечення інноваційно-технологічної модернізації водогосподарського комплексу потребує вдосконалення в напрямку імплементації в національну інноваційну систему водних відносин нових інституціональних механізмів водокористування, які дадуть можливість посилити капіталізацію і комерціалізацію водогосподарської діяльності на місцевому рівні, сприяти розбудові регіональної водоохоронної інфраструктури.

На сьогоднішній день сучасні тенденції водокористування в Україні не відповідають європейським стандартам. В умах імплементації Угоди про асоціацію в Європейським Союзом, а також водних Директив ЄС у сфері водокористування, регіони України потребують принципово нових фінансово-бюджетних ресурсів. У зв'язки з цим нами пропонується:

- внесення змін до Податкового кодексу України щодо передачі доходів від збору за спеціальне використання водних ресурсів до місцевих бюджетів;
- створення Регіональних фондів інноваційно-технологічної модернізації. В рамках даних фондів пропонується реалізація довгострокових регіональних програм з інноваційно-технологічної модернізації водогосподарського комплексу, підтримки кількох інших пріоритетних секторів економіки регіонів;
- створення спеціального цільового Національного фонду інноваційно-технологічної модернізації водогосподарського комплексу України;
- акумулювання донорських та інвестиційних ресурсів окремою Програмою в рамках Національного фонду.

Все це у цілому сприятиме збільшенню ресурсної бази місцевих бюджетів за цільовим спрямуванням інноваційно-технологічної модернізації водогосподарського комплексу України.

Список використаних джерел:

1. Ініціатива «Децентралізація влади» // офіційний сайт: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://decentralization.gov.ua/>
2. Міністерство фінансів України // офіційний сайт: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>
3. Європейський парламент // офіційний сайт: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.europarl.europa.eu/>
4. Європейська комісія // офіційний сайт: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/>
5. Швейцарсько-український проект «Підтримка децентралізації в Україні» DESPRO // офіційний сайт: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://despro.org.ua/>
6. Програма розвитку ООН в Україні // офіційний сайт: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ua.undp.org/content/ukraine/uk/home.html>
7. Податковий кодекс України // офіційний сайт: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/nk/>
8. Водний кодекс України // офіційний сайт: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/213/95-%D0%B2%D1%80>
9. Митний кодекс України // офіційний сайт: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/mk/>

Єгор Корхут, магістрант

Таврійський державний агротехнологічний університет, м. Мелітополь

Науковий керівник: Козут І.А., к.е.н., доцент

ОСОБЛИВОСТІ ЗАГАЛЬНООБОВ'ЯЗКОВОГО ДЕРЖАВНОГО ПЕНСІЙНОГО СТРАХУВАННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Відповідно до Закону України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» від 09.07.2003 № 1058-IV система пенсійного забезпечення в Україні складається з трьох рівнів.[1]

Перший рівень - солідарна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, що базується на засадах солідарності і субсидування та здійснення виплати пенсій і надання соціальних послуг за рахунок коштів Пенсійного фонду.

Другий рівень - накопичувальна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, що базується на засадах накопичення коштів застрахованих осіб у Накопичувальному фонді або у відповідних недержавних пенсійних фондах - суб'єктах другого рівня системи пенсійного забезпечення та здійснення фінансування витрат на оплату договорів страхування довічних пенсій і одноразових виплат на умовах та в порядку, передбачених законом.

Третій рівень - система недержавного пенсійного забезпечення, що базується на засадах добровільної участі громадян, роботодавців та їх об'єднань у формуванні пенсійних накопичень з метою отримання громадянами пенсійних виплат на умовах та в порядку, передбачених законодавством про недержавне пенсійне забезпечення.

Сьогодні повноцінно функціонує, і є джерелом фінансового забезпечення всіх пенсіонерів, лише перший рівень системи пенсійного забезпечення.

З метою виконання Плану пріоритетних дій Уряду на 2017 рік, затвердженого розпорядженням Кабінету Міністрів України від 03.04.2017 N 275-р, та з метою створення справедливої системи пенсійного страхування 3 жовтня 2017 року був прийнятий Закон України "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо підвищення пенсій"[4], яким внесено зміни до базового закону, серед яких:

- відновлюється диференціація розмірів пенсій залежно від отриманого заробітку та страхового стажу шляхом проведення перерахунків пенсій з 01.10.2017 з використання єдиного показника заробітної плати, який використовується для призначення пенсій в 2017 році на рівні 3764 гривні 74 копійки та показника вартості одного року страхового стажу на рівні 1 відсотка;

- переглядаються умови перерахунку (індексації) пенсій, що призначені згідно Закону N 1058 «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування», та здійснювати щорічний перерахунок пенсій шляхом збільшення показника середньої заробітної плати, з якого обчислена пенсія на 50 % росту зарплати в попередньому році та на 50 % індексу споживчих цін;

- змінюється механізм відшкодування пільгових пенсій на сплату роботодавцями підвищеної ставки єдиного внеску за працівників, зайнятих на особливо шкідливих та особливо важких роботах за списками N 1 та N 2 на рівні 15 % та 7 % відповідно;

- впроваджуються єдині підходи для обчислення пенсій відповідно до норм Закону N 1058 «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування» держслужбовцям, науковцям, посадовим особам місцевого самоврядування, прокурорам, працівникам

Національного антикорупційного бюро та Національного агентства з питань запобігання корупції;

- звільняється солідарна система від невластивих для неї видатків, зокрема, від відшкодування доплати до прожиткового мінімуму, від виплати цільової грошової допомоги на прожиття інвалідам війни та учасникам бойових дій, від відшкодування єдиного внеску за працюючих інвалідів на підприємствах УТОС, УТОГ, від видатків на фінансування пільгових пенсій. [3]

Для зменшення демографічного навантаження на солідарну систему зберігається право виходу на пенсію:

- в 60 років для осіб, які матимуть 25 років страхового стажу в 2018 році, який щороку збільшуватиметься на 12 місяців до досягнення 35 років в 2028 року;

- в 63 роки для осіб, які матимуть від 15 до 25 років страхового стажу в 2018 році, який щороку збільшуватиметься на 12 місяців до досягнення 35 років в 2028 році;

- в 65 років для осіб, які матимуть 15 років страхового стажу, проте не матимуть 16 років (вимога для виходу в 63 року) в 2019 році та, відповідно в 2028 році матимуть 15 років, проте не матимуть 25 років (вимога для виходу в 63 роки).

Особам, які не матимуть 15 років страхового стажу призначатиметься державна соціальна допомога після досягнення 65 років.

Для пом'якшення негативного впливу підвищення вимог до страхового стажу на перехідний період введено тимчасову державну соціальну допомогу непрацюючим особам, які не мають необхідного страхового стажу. [2,4]

Фахівці сходяться на думці, що пенсійне реформування принесе ряд позитивних результатів, а саме: забезпечить надійність і стабільність пенсійних виплат; оптимізує механізм управління коштами, які надходять в ПФУ; стимулюватиме українців відмовлятися від зарплат в конвертах, щоб своїми внесками забезпечити собі пенсію за віком; підвищить свідомість громадян в частині турботи про своє майбутнє; підвищить рівень життя пенсіонерів, що є найголовнішою метою пенсійної реформи.

Список використаних джерел:

1. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування: Закон України від 09.07.2003 № 1058-IV [електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>
2. Пенсійний фонд України [електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pfu.gov.ua/>
3. Пояснювальна записка до проекту закону України "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо підвищення пенсій" від 22.06.2017 № 6614 [електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>
4. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо підвищення пенсій: Закон України від 03.10.17 № 2148-VIII [електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/>

Михайло Криворучко, к.е.н., доцент

Київський національний університет технологій та дизайну, м. Черкаси

Анастасія Поліщук, Кірілл Кучер, студенти 4 курсу

Черкаський державний бізнес-коледж, м. Черкаси

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ЄВРОПЕЙСЬКОЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ

Процес європейської інтеграції передбачає входження національної системи господарства в економічно неоднорідне середовище. Однією з ключових проблем такої інтеграції є поглиблення міжрегіональної диференціації, що може загострити

соціально-економічні та суспільно-політичні протиріччя в країні. ЄС є наддержавним утворенням, регіональна структура якого характеризується значним рівнем дисбалансу, що викликає необхідність проведення політики вирівнювання регіонального розвитку [3].

Регіональна політика ЄС здійснюється через Європейський структурний та інвестиційний фонд, який складається з: 1) Європейського фонду регіонального розвитку; 2) Європейського соціального фонду; 3) Фонду солідарності; 4) Європейського аграрного фонду; 5) Європейського фонду у справах мореплавства і рибного господарства. Кожен з цих фондів фінансує проекти відповідних напрямків, а саме: Фонд регіонального розвитку – сектори економіки із потенціалом для зростання, Соціальний фонд – зайнятість та освіта, Фонд солідарності – «зелена» економіка і стале зростання, Аграрний фонд і Фонд у справах мореплавства і рибного господарства – відповідні галузі національної економіки [2].

Важливим аспектом функціонування Європейського структурного та інвестиційного фонду є те, що проекти, вартість реалізації яких перевищує 50 млн. євро, мають бути схвалені Європейською комісією. Окрім того, для всіх фондів встановлені однакові правила і процедури, яких мають дотримуватися при виборі, фінансуванні, імплементації проектів та оцінці їх ефективності [1].

Відповідно до обраної стратегії на 2014-2020 роки, Європейський структурний та інвестиційний фонд підтримує проекти за 11 напрямками: 1) дослідження, технології, інновації; 2) інформація і комунікаційні технології; 3) розвиток малого і середнього бізнесу; 4) зменшення викидів вуглецю; 5) адаптація до зміни клімату, розвиток ризик-менеджменту; 6) захист навколишнього середовища і раціональне використання ресурсів; 7) транспорт та інфраструктура; 8) зайнятість; 9) боротьба з бідністю та дискримінацією; 10) освіта; 11) державне та муніципальне управління

Фонд регіонального розвитку фінансує проекти за всіма напрямками, але головним чином – проекти 1–4, пріоритетними напрямками для Соціального фонду є проекти 8–11, також він підтримує проекти 1–4. Фонд солідарності фінансує проекти 4–7, а також 11.

Відповідно до стратегії регіонального розвитку ЄС, регіони поділяються на три категорії відповідно до об'єму валового регіонального продукту – більш розвинені, транзитивні та менш розвинені регіони. До менш розвинених належать регіони, рівень подушного ВРП яких нижчий 75% середнього по ЄС. Фінансування проектів для таких регіонів складає 75-85%. Подушний ВРП транзитивних регіонів перебуває на рівні 75-90% середнього по ЄС, обсяг співфінансування проектів для цієї категорії складає 60%. У більш розвинених регіонів ВРП на душу населення перевищує 90% середнього європейського, співфінансування проектів перебуває на рівні 50%.

Реалізація проектів за тематичними напрямками покликана сприяти досягненню цілей Європейської стратегії 2020:

- Зростання рівня зайнятості до 75% серед людей працездатного віку.
- Зростання частки ВВП, що витрачається на дослідження і розвиток, до рівня 3%.
- Скорочення парникових викидів щонайменше на 20% порівняно з рівнем 1990 року; зростання частки відновлювальних джерел енергії в кінцевому споживанні до 20%; зростання енергоефективності на 20%.

- Скорочення рівня дострокового припинення навчання в середній школі щонайменше до 10% і зростання до 40% частки осіб віком 30-34 роки з повною середньою і вищою освітою.

- Забезпечення виходу 20 млн. людей із зони ризику бідності і соціальної ізоляції.

Узагальнюючи вищенаведене, можна зробити висновок про те, що регіональна політика ЄС реалізується з метою досягнення цілей Європейської стратегії розвитку 2020. Для досягнення зазначених цілей створений Європейський структурний та інвестиційний фонд, діяльність якого полягає в підтримці проектів, які розподілені за 11 тематичними напрямками і охоплюють різні сфери – економічну, соціальну, екологічну, інфраструктурну, науково-освітню, а також сферу муніципального та державного управління.

Список використаних джерел:

1. European Commission (2014) An introduction to EU Cohesion Policy 2014-2020.
2. European Commission (2011) 'Cohesion Policy 2014-2020: Investing in Europe's Regions', Panorama 40.
3. European Commission (2014) Sixth Report on Economic, Social and Territorial Cohesion: Investment for Jobs and Growth, COM (2014) 473 Final.

Вероніка Куліченко, аспірантка

Університет митної справи та фінансів, м. Дніпро

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

РЕВОЛЬВЕРНИЙ ФОНД ЯК АЛЬТЕРНАТИВНИЙ МЕХАНІЗМ ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ І ПРОГРАМ

Проблема обмеженості ресурсів і безмежності потреб вже давно займає центральне місце в забезпеченні сталого розвитку людства. Також як і для природних, нестача фінансових ресурсів для реалізації інноваційних проектів і програм призводить до необхідності ефективного використання, а також пошуку можливих способів їх відновлення.

При стабільних економічних умовах необхідні механізми фінансування інноваційних проектів і програм забезпечуються автоматично. Однак в умовах макроекономічної нестабільності подібні умови повинні створюватися державою. Зважаючи на це, актуальним питанням фінансового забезпечення інноваційних проектів і програм стає формування механізму їх фінансування, який має відповідати певним принципам: науковій обґрунтованості, повноти і достатності фінансових ресурсів, самодостатності, безперервності і своєчасності фінансування, прозорості та відкритості, цілеспрямованості фінансування. В умовах реалізації інноваційних проектів і програм сучасний механізм фінансування повинен ґрунтуватися на консолідації всіх можливих фінансових ресурсів.

При пошуку альтернативного механізму фінансування необхідно врахувати й особливості сучасного етапу бюджетного процесу, який здійснюється в умовах стратегії децентралізації влади в Україні, що передбачає передачу значних повноважень та бюджетів від державних органів органам місцевого самоврядування. Тому, сучасні процеси, які відбуваються в бюджетній системі України в контексті зміцнення самостійності місцевих бюджетів, вимагають, щоб новий фінансовий механізм відповідав процесу децентралізації.

Враховуючи вищевикладене, найбільш перспективною формою залучення

фінансування для реалізації інноваційних проектів і програм в бюджетній сфері з урахуванням необхідності ефективного використання обмежених фінансових ресурсів державного та місцевого бюджетів вважаємо револьверні (відновлювальні) фонди, засновані на використанні і постійному поповненні коштів за рахунок припливу ресурсів від здійснення проектів.

Револьверний фонд зазвичай створюється для фінансування конкретного напрямку діяльності, яке визначається інвесторами і власниками фонду. Оскільки для функціонування револьверного фонду потрібні тільки одноразові початкові інвестиції (якщо виходити з того, що управління ним здійснюється належним чином, дозволяючи акумулювати достатні заощадження для забезпечення сталого фінансування в майбутньому), він не залежить повністю від зовнішніх інвесторів або від кредитного рейтингу міста [1, с.15]. До потенційних джерел первісного фінансування, які можуть акумулюватися в фонд, відносяться кошти державного та місцевого бюджетів, національних і європейських фондів, міжнародних організацій, банків, країн-донорів, приватних інвесторів та ін. Фінансування заходів і проектів здійснюється відповідно до загальних принципів кредитування на умовах поверненості, строковості, цілеспрямованості, забезпеченості і платності. Водночас, фонд надає недорогі кредити з низькою процентною ставкою. Повернення коштів забезпечується за рахунок отриманої економії від впровадження таких програм і проектів. Позичальник платить одноразовий внесок до фонду (найчастіше, відсоток від суми поворотної допомоги) і щомісяця повертає кошти рівними частинами, відповідно до встановленого графіка.

Спеціалізований револьверний фонд на відміну від комерційних банків:

- не націлений на отримання прибутку;
- спеціалізується тільки на підтримці проектів у конкретній сфері, що забезпечує стандартизацію проектної документації та процедур оцінки ризиків;
- надає кредити на більш тривалий термін і за ставкою нижче ринкової (іноді за ставкою 0%).

Орган місцевого самоврядування може створити свій власний револьверний фонд або заявити про бажання взяти участь в існуючому револьверному фонді, власниками якого можуть бути найрізноманітніші структури, такі як приватна компанія, некомерційна організація або орган державного управління [1, с. 16].

У деяких містах України (Львів, Херсон, Луцьк, Вознесеньськ) було зафіксовано створення револьверних фондів, однак в умовах відсутності правового та інституціонального підґрунтя для існування револьверних фондів, такі фонди були радше довгостроковими ощадними рахунками.

Якщо в Україні інтерес до револьверних фондів тільки починає проявлятися, то в ряді високорозвинених країн, таких як США, Канада, Нідерланди, Естонія, Угорщина, накопичений значний досвід застосування цього фінансового інструменту в бюджетній сфері.

Помилково вважати, що револьверні фонди можуть бути використані тільки при реалізації енергозберігаючих та екологічних проектів. Сфера їх застосування дуже широка і включає фінансування інноваційних проектів за такими галузями як сільське господарство, комунально-побутове господарство, державні закупівлі, охорона здоров'я та ін.

Створення такого фонду забезпечило б координацію планування і фінансування

державних і місцевих інноваційних проектів і програм, реалізацію довгострокового планування і здійснення оцінки про необхідність державних і муніципальних фінансових ресурсів, а також поліпшення співпраці між виконавчою і законодавчою гілками державного управління та місцевими органами влади.

Список використаних джерел:

1. Guidelines for Innovative Use of EU Funds for Measures in the Housing Sector and Deprived Urban Areas [Електронний ресурс] / European Union. – 2011. – 31р. – Режим доступу: <http://www.deutscher-verband.org/>.

Петро Лазар, директор

Департамент фінансів Закарпатської ОДА, м. Ужгород

Юлія Траньович, викладач

ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ ТА ПРОГРАМНО-ЦІЛЬОВОГО БЮДЖЕТУВАННЯ

8 лютого 2017 року Кабінет Міністрів України прийняв розпорядження № 142-р «Про схвалення Стратегії реформування системи управління державними фінансами на 2017–2020 роки», яким у першочерговому порядку визначається необхідність повного переходу на програмно-цільовий метод (далі – ПЦМ) усіх без винятку місцевих бюджетів, поглиблення практик програмно-цільового бюджетування на всіх рівнях бюджетної системи, а також повнофункціональне впровадження системи стратегічного планування та системи планування соціально-економічного розвитку.

У напрямку реалізації цієї Стратегії 23 березня 2017 року Верховна Рада України підтримала зміни до БКУ для запровадження середньострокового планування «Про внесення зміни до розділу VI «Прикінцеві та перехідні положення» Бюджетного кодексу України щодо запровадження середньострокового бюджетного планування».

Це стало першим кроком до повноцінного переходу на середньострокове бюджетування та новий ефективний механізм управління бюджетним процесом. Перехід від однорічної до трирічної перспективи бюджетного планування є не просто технічною зміною у формуванні бюджету шляхом додавання у розрахунках ще двох бюджетних періодів, а системною зміною бюджетної політики, яка має забезпечити стратегічний підхід до визначення пріоритетних заходів та відповідний розподіл обмежених ресурсів. Одночасно такий перехід є одним із найбільш вагомих елементів методології планування бюджету за ПЦМ [3, с. 24].

ПЦМ, крім технологічної функції, має значний управлінський потенціал. Він дозволяє встановити чіткий взаємозв'язок структури бюджетних програм зі структурою стратегічного планування. Це дає змогу подолати прогностну обмеженість бюджетної політики та забезпечити цілісність процесу виконання управлінських рішень.

Програмно-цільовий метод пов'язує рішення про здійснення видатків з очікуваною віддачею від цих видатків, їх результативністю й ефективністю та передбачає здійснення середньострокового фінансового планування, яке, у свою чергу, базується на стратегічному плануванні розпорядників бюджетних коштів [5, с. 41].

Стратегічний план, який не містить фінансового обґрунтування, складно виконати результативно. Водночас розподіл ресурсів, який не враховує перспективи на майбутнє, не може бути ефективним.

Взаємозв'язок циклів стратегічного планування і програмно-цільового бюджетування наведений у рис. 1.

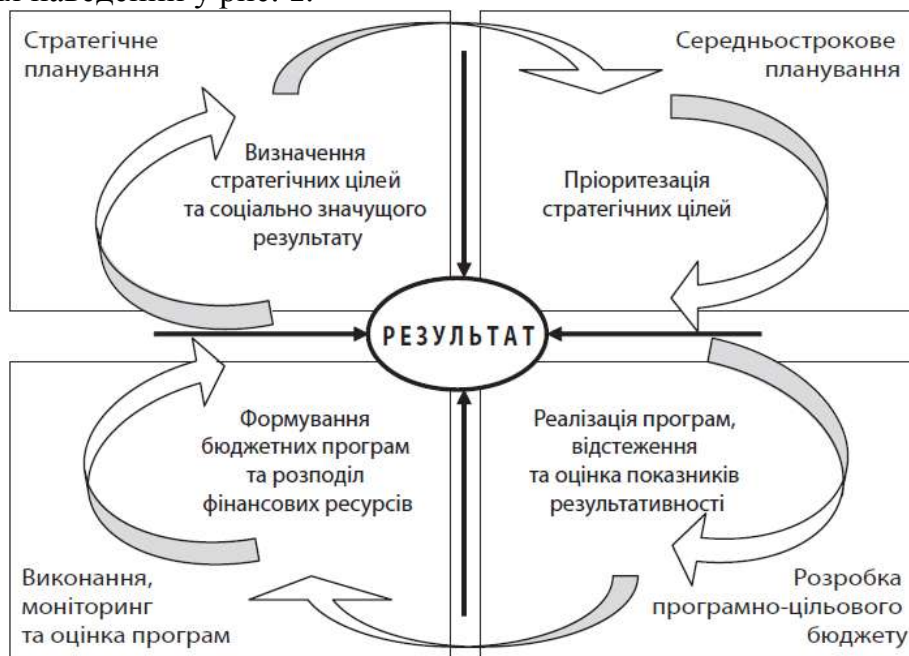


Рис. 1. Поєднання циклів стратегічного планування і програмно-цільового бюджетування [2, с. 45]

Схематичне зображення структури стратегічного плану та узагальненої структури бюджетної програми (рис. 2) дозволяє побачити, що стратегічне планування та програмно-цільове бюджетування базуються на єдиних концептуальних засадах.

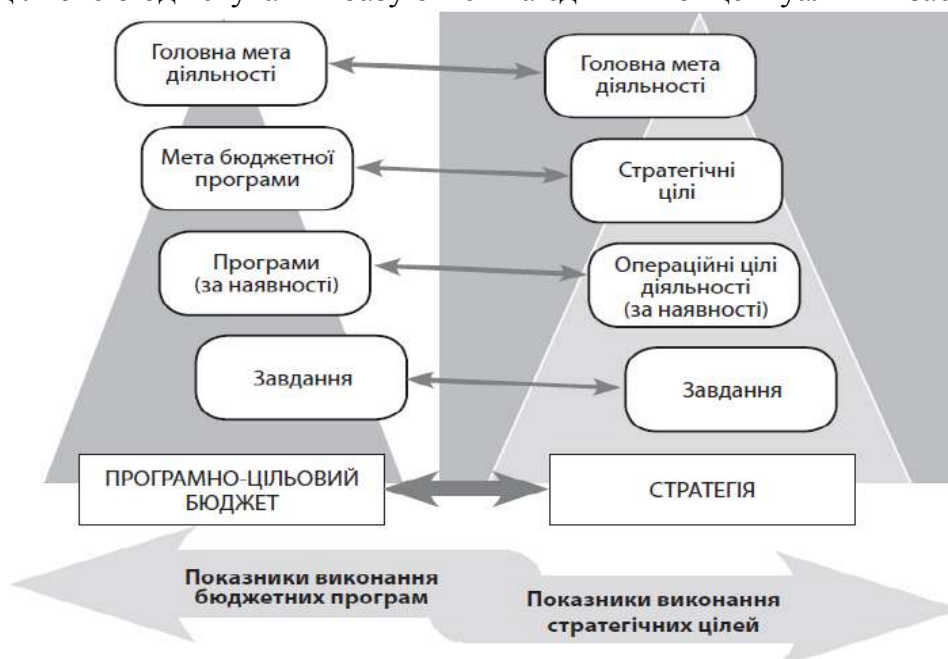


Рис. 2. Взаємозв'язок стратегічного планування та ПЦМ-бюджетування [2, с.46]

Середньострокове бюджетне планування є необхідним елементом упровадження ПЦМ (ст. 20 БКУ). Водночас цей елемент є складовою елементу стратегічного планування.

Якісне середньострокове (як і стратегічне) планування місцевих бюджетів, особливо їх дохідної частини, неможливе без загальнодержавного стратегічного планування. Так, наприклад, на місцях важко встановити обсяг міжбюджетних трансфертів на середньостроковий період без середньострокового плану трансфертів, визначеного на рівні державного бюджету. Отже, середньострокове планування, як і стратегічне, є багаторівневим і централізованим процесом [2, с. 46].

Запровадження ПЦМ на рівні місцевих бюджетів дасть змогу значно підвищити ефективність використання бюджетних механізмів для досягнення стратегічних цілей держави у бюджетній сфері.

Список використаних джерел:

1. Варцаба В. І. Програмно-цільовий метод як інструмент вдосконалення бюджетного планування / В. І. Варцаба, Ю. П. Траньович // Науковий вісник Ужгородського університету. Сер. : Економіка. - 2014. - Вип. 3. - С. 100-102.
2. Маркович Г. Б. Передумови, переваги та інструменти запровадження програмно-цільового методу на рівні місцевих бюджетів / Г. Б. Маркович // Наукові праці НДФІ. - 2010. - Вип. 3. - С. 40-49.
3. Планування та виконання місцевих бюджетів на основі програмно-цільового методу: Навчальний посібник / [за заг. ред. В. В.Зубенка]; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-П) впровадження». – [6-те видання, випр. та доп.] – К., 2017. – 144 с.
4. Станкус Т. Програмно-цільовий метод у бюджетному процесі на рівні місцевих бюджетів / Т. Станкус. — Х. : Фактор, 2017. — 128 с.
5. Сучасна бюджетна система: правила та процедури: Навчальний посібник / [За заг. ред. В. В. Зубенка]; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-П) впровадження». – К., 2017. – 184 с.

Юлія Максимович, магістрант

ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород

Науковий керівник: Чакій О.І., к.е.н., доцент

РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ МІСЦЕВИХ ПОДАТКІВ І ЗБОРІВ ТА ЇХ РОЛЬ У ФОРМУВАННІ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

Перехід до нової, більш досконалої моделі організації всіх сфер суспільно-політичного та соціально-економічного життя реформування місцевого самоврядування, децентралізація влади, вирішення питань місцевого значення та забезпечення якісного рівня життя громадян значною мірою залежать від взаємовідносин публічної влади.

Місцеві податки і збори займають важливе місце у сфері формування дохідної частини місцевих бюджетів у більшості розвинених країн світу. Від достатнього фіскального рівня бюджетних доходів залежить зростання соціально-економічного розвитку регіонів. Система місцевого оподаткування повинна забезпечувати фінансову незалежність органів місцевого самоврядування. На поточний момент, під час проведення фінансової децентралізації і реформування місцевого оподаткування, дослідження ролі місцевих податків і зборів у формуванні дохідної частини місцевих бюджетів є важливим і актуальним.

Метою реформи місцевого самоврядування є, передусім, забезпечення його спроможності самостійно, за рахунок власних ресурсів, вирішувати питання

місцевого значення. Йдеться про наділення територіальних громад більшими ресурсами та про мобілізацію їхніх внутрішніх резервів.

Місцеві податки та збори - це обов'язкові платежі, суми яких згідно із законодавством України встановлюються органом місцевого самоврядування на території відповідної адміністративно-територіальної одиниці та які зараховуються до її місцевого бюджету [7,с.57].

Соціально-економічна сутність податків виявляється в їх функціях. Як вважає більшість економістів, податки виконують такі основні функції:

- фінансова функція забезпечує необхідні умови для створення матеріальної бази функціонування суспільства;
- розподільча функція забезпечує розподіл вартісних пропорцій між платниками податків і державою;
- регулююча функція полягає у впливі податків на різні види діяльності та безпосередньо на платників податків. Через податки, власне, держава регулює процеси виробництва та споживання в суспільстві [3, с. 251].

На сьогодні в Україні після прийняття 1 січня 2015 р. закону України "Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законів України (щодо податкової реформи)" існує 11 податків та зборів, з яких 4 є місцевими (рис. 1). В Україні місцеві органи влади можуть самостійно встановлювати місцеві податки й збори та порядок їх сплати відповідно до переліку та в межах законодавчо визначених граничних розмірів ставок.

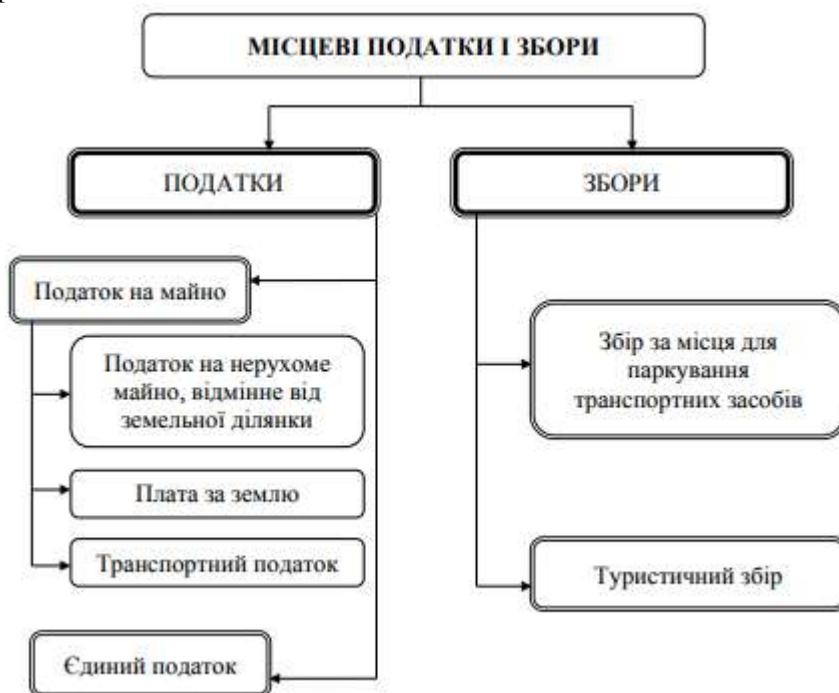


Рис. 1. Структурно-логічна схема місцевих податків і зборів

Відмітимо, що з 1 січня 2015 року відбулося реформування податку на майно. Зокрема, збільшено кількість майнових податків. До його складу увійшли податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, плата за землю та транспортний податок.

Важливим критерієм фінансової незалежності місцевого самоврядування є показник питомої ваги місцевих податків у податкових надходженнях та у доходах місцевих бюджетів [1].

Податком на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки оподатковується як житлова нерухомість так і нежитлова нерухомість, в тому числі й господарські будівлі. Граничну ставку податку в 2016 році збільшено з 2% до 3% мінімальної заробітної плати за 1 кв. метр об'єкта житлової та нежитлової нерухомості [5].

До категорії місцевих податків з січня 2015 року переведено плату за землю. Об'єктами оподаткування є: земельні ділянки, які перебувають у власності та земельні частки (паї), які перебувають у власності. Ставка земельного податку не більше 3%, сільськогосподарські угіддя - 1%. Орендна плата за землю від 3% до 12%.

Транспортний податок у 2016 році, як і раніше, сплачують фізичні та юридичні особи, в тому числі нерезиденти, які мають зареєстровані в Україні згідно з законодавством власні легкові автомобілі, що є об'єктами оподаткування. Ставка транспортного податку встановлюється у розмірі 25000 гривень на рік за кожен легковий автомобіль, що підлягає оподаткуванню [6].

Система спрощеного оподаткування з 2016 р. зазнала законодавчих змін. Підвищені ставки податку для платників третьої групи; для четвертої групи - розмір ставок податку з одного гектара сільськогосподарських угідь та земель водного фонду залежить від категорії земель та їх розташування.

До місцевих зборів належать: збір за місця для паркування транспортних засобів та туристичний збір (ставка: від 0,5% до 1% вартості усього періоду проживання).

Відповідно до положень Податкового кодексу України місцеві ради обов'язково встановлюють єдиний податок та податок на майно. Також в межах повноважень місцеві ради вирішують питання щодо встановлення податку на майно та встановлення збору за місця для паркування транспортних засобів, туристичного збору. Забороняється встановлення місцевих податків та зборів, не передбачених податковим законодавством [5].

Реформи в податковій сфері вплинули на зростання частки місцевих податків і зборів. Питома вага місцевих податків і зборів у доходах місцевих бюджетів (без врахування міжбюджетних трансфертів) протягом 2012–2014 років коливалася в межах 5-8%. Так, у 2012 р. вона склала – 5,4%, у 2013 р. – 7,0%, і у 2014 р. – 8,0%. У 2015 році спостерігаємо зростання частки місцевих податків і зборів у доходах місцевих бюджетів до 22,5%, а у 2016 році 23,5%.

Для порівняння, у США за рахунок місцевих податків забезпечується 65% доходів місцевих бюджетів, у Франції – 60%, ФРН – 45%, Великобританії – 36%, Японії – 33%, в ЄС їх частка сягає 30% (зазвичай завдяки податку на нерухомість). Отже, саме місцеві податки і збори мають забезпечувати фінансові передумови самостійності місцевих бюджетів у частині формування їхніх доходів [2, с. 113].

Законодавчі ініціативи щодо розширення доходної бази місцевих бюджетів спрямовані на закріплення окремих податкових платежів та зборів за місцевими бюджетами. На місцевому рівні необхідно ефективно використовувати систему місцевих податків і зборів, що значно розширить фінансову спроможність територіальних громад [4].

Отже, місцеві податки і збори зазнали низку змін у зв'язку з реформуванням податкового законодавства з метою його модернізації та досягнення рівня розвинутих

країн Європейського Союзу. Для зростання питомої ваги місцевих податків і зборів у доходах місцевих бюджетів доцільно скористатися вдалим зарубіжним досвідом, зокрема, дозволити місцевим органам влади запроваджувати на своїй території власні податки і збори. Кінцевою метою фінансової децентралізації має бути якісне надання послуг будь-якому члену територіальної громади. Таким чином, роль місцевих податків і зборів у наповненні місцевих бюджетів повинна зростати і стати вагомим джерелом забезпечення потреб місцевого самоврядування.

Список використаних джерел:

1. Бикадорова Н.О. Місцеві податки і збори як чинник ефективної діяльності місцевого самоврядування /Н.О. Бикадорова // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. – 2010. – Вип. 154. – Ч. 3. – С. 33-39.
2. Кравченко В.І. Місцеві фінанси України : навч. посіб. / В.І. Кравченко. – К. : Т-во «Знання», КОО, 2000. – 487 с.
3. Кучерявенко Н.П. Основи податкового права. [навч. посіб.] / Кучерявенко Н.П. – Харків: Константа. – 2012. – 320 с.
4. Кушал І.М. Напрями реформування системи місцевого оподаткування України / І.М. Кушал, С.В. Присяжний // Наукові вісті Дніпровського університету : зб. наук. праць. – Луганськ, 2013. – № 10.
5. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] : офіц. текст : за станом на 01 лютого 2016 р. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
6. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році : Закон України від 24 грудня 2015 року № 909-VIII // Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/909-19>.
7. Шильникова О.М. Формування доходів місцевих бюджетів [навч. посіб.] / Шильникова О.М. – К.: Знання, 2010. – 457 с.

Кристина Монда, магістрант

ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород

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

ПРОБЛЕМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ МІЖБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

Міжбюджетні відносини є важливим засобом державного регулювання бюджетного процесу, який включає бюджетне регулювання, що забезпечується шляхом розмежування податків, зборів та інших обов'язкових платежів між Державним бюджетом України та місцевими бюджетами за рівнями бюджетної системи держави. Іншими словами суть питання бюджетного регулювання полягає в тому щоб загальну кількість видів бюджетних надходжень в законодавчому порядку на довготривалий період розподілити між Державним бюджетом України і місцевими бюджетами.

Головний недолік діючої системи міжбюджетних відносин полягає у відсутності чіткого розподілу функціональних повноважень між центральними і місцевими органами влади. Це породжує відсутність конкретної відповідальності за виконання покладених функцій і стимулів до ефективного використання бюджетних коштів [4].

Подальшого вдосконалення вимагає система бюджетного регулювання. Регулювання міжбюджетних відносин між державним та місцевими бюджетами здійснюється шляхом надання з державного бюджету дотацій вирівнювання і субвенцій, а також за рахунок закріплення за місцевими бюджетами загальнодержавних податків, зборів, надання бюджетних позик для покриття

тимчасових касових розривів. Однак, слід підкреслити, що однією із найважливіших проблем і, водночас, головною метою міжбюджетного регулювання, є вибір найбільш ефективної і оптимальної моделі міжбюджетних відносин в Україні, яка надасть кінцевим споживачам рівний доступ до бюджетних послуг [1, с. 118-119].

Для зміцнення засад місцевого самоврядування, фінансів місцевих органів влади, які є однією із умов успішного здійснення демократичних перетворень в Україні, необхідно використовувати певні принципи, які притаманні саме концепції субсидіарності, що охоплює чотири аспекти:

- влада більш високого рівня, зокрема державна, може втручатися у фінансові справи влади більш низького рівня лише в разі, якщо вона продемонструвала і довела свою нездатність вирішувати проблеми;
- державна влада зобов'язана надавати фінансову допомогу органам влади місцевого рівня, причому така допомога має сприяти фінансовій автономії місцевої влади та розширенню її повноважень;
- чіткий розподіл повноважень між різними рівнями влади в усіх сферах, включаючи і фінансову;
- співробітництво (партнерство) різних рівнів влади.

Отже, дві найголовніші проблеми сучасного стану організації і функціонування міжбюджетних відносин - це забезпечення їх прозорості та зацікавленість місцевих органів влади в наповненні своїх бюджетів [2, с.3-7].

Головним недоліком існуючої системи міжбюджетних відносин є також те, що вона не має ніякого відношення до вирівнювання території в економічному і соціальному плані, оскільки кошти, які виділяються спрямовуються лише на фінансове забезпечення мінімальних поточних видатків місцевих бюджетів.

Державна підтримка має бути додатковим, а не головним джерелом фінансових ресурсів на місцевому рівні. Тому, базовою передумовою реформування системи міжбюджетних відносин в Україні має бути виконання принципу самостійності, який, згідно з Бюджетним кодексом, забезпечується закріпленням за місцевими бюджетами відповідних джерел доходів і правом органів місцевого самоврядування визначити напрями використання бюджетних коштів [3, с. 155].

Забезпечення практичної реалізації цього принципу дозволить вирішити фундаментальну проблему міжбюджетних відносин в Україні - невідповідність між доходами і витратами.

Основними шляхами вдосконалення системи міжбюджетних відносин між державою і регіонами є наступні:

- розмежування витратних повноважень та відповідальності між органами влади;
- активізації економічної та господарської діяльності місцевих органів влади на підвладній території з метою збільшення частки власних та закріплених джерел доходів у місцевих бюджетах з метою зменшення частки трансфертів, а також збільшення загалом кількості регіонів, які не потребують трансфертів із державного бюджету,
- запровадження механізму стимулювання депресивних територій, використання механізму трансфертів у фінансуванні інноваційного розвитку регіонів з метою зменшення диспропорцій їх розвитку [5, с.34].

Таким чином, система міжбюджетних відносин, яка діє сьогодні в Україні, породжує значні проблеми в проведенні регіональної політики. І тому існує

необхідність в реформуванні системи міжбюджетних відносин та побудові сучасної моделі, яка дала б змогу максимально використовувати конкурентні переваги кожного регіону, спрямовувала міжбюджетні трансферти на фінансування інноваційного розвитку регіонів та сприяла гармонізації інтересів тих економічних суб'єктів, які користуються суспільними благами з тими, хто приймає рішення про їх надання.

Прагнення до побудови в нашій країні ефективної системи міжбюджетних відносин і необхідність уникнення економічно необґрунтованих рішень щодо використання бюджетних коштів спонукає до вивчення і використання як позитивного, так і негативного зарубіжного досвіду з метою пошуку найбільш раціональних ідей, підходів, методів бюджетного регулювання та виявлення можливостей їх застосування в нашій країні. Оцінка світового досвіду дає можливість не тільки прийняти до використання вже перевірений часом цінний досвід побудови механізму бюджетного регулювання, але й дозволить запобігти помилкам у даній сфері діяльності та уникнути негативних наслідків.

Список використаних джерел:

1. Бескид Й. Теоретичні засади бюджетної децентралізації: нормативна та позитивна теорія бюджетного федералізму / Й. Бескид. // Світ фінансів. - 2014. - № 4 – С. 116-121.
2. Вахненко Т. Реформування системи міжбюджетних відносин в Україні // Економіка. Фінанси. Право. - 2011. - № 9. - С. 3-9
3. Волохова І.С. Міжбюджетні відносини в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку: Монографія. / І.С. Волохова. - О.: ОДЕУ, 2014. - 234 с.
4. Гром В.А. Міжбюджетні відносини: сучасний стан та напрями удосконалення// Економічні науки. Серія: Облік і фінанси. - 2010. - Вип. 7 (25). – Частина 4. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/En_oif72010_7_4/13.pdf
5. Каун О.Б. Концептуальні засади формування механізму міжбюджетних відносин в Україні // Фінанси України. - 2001. - № 6. - С. 31 - 38.

Павло Москаленко, магістрант

Таврійський державний агротехнологічний університет, м. Мелітополь

Науковий керівник: Осипенко С.О., к.е.н.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО ВНУТРІШНЬОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ В УКРАЇНІ

У сучасних умовах реформування економіки України для забезпечення стійкого економічного зростання важливе значення має наявність моделі ефективного управління державними фінансовими ресурсами, що базується на інтегрованій інформаційно-аналітичній системі обліку та контролю. Дієвий фінансовий контроль у державному секторі забезпечує збільшення державних коштів, зменшення масштабів порушень і розкрадань фінансових ресурсів, сприяє поліпшенню загального економічного та соціального клімату в країні. Слід зауважити, що враховуючи сучасні тенденції у рамках посилення процесів децентралізації влади ключова роль в системі державного фінансового контролю належить саме реформуванню державного внутрішнього фінансового контролю. Адже дана складова державного фінансового контролю є важливим інструментом управління який сприяє підвищенню ефективності використання державних ресурсів, досягненню мети та завдань, що покладені на державні та комунальні підприємства, організації, установи.

З посиленням процесів децентралізації влади в країні значно зростає науковий інтерес до проблем реалізації державного внутрішнього фінансового контролю. Так, в своїх наукових працях даній проблематиці значну увагу приділяли такі вітчизняні науковці як О. І. Вацлавській, С. В. Диденко, Л. В. Лисак, О. П. Кириленко, К. В. Пивоваров та ін. Проте дана проблематика залишається і до сьогоднішнього дня актуальною та потребує додаткових наукових досліджень.

Ратифікувавши Угоду про асоціацію з Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами [3] Україна взяла на себе зобов'язання реформувати таку структурну ланку державного фінансового контролю як державний внутрішній фінансовий контроль. Першим кроком в даному напрямі було проведення реформування Державної фінансової інспекції в Державну аудиторську службу.

Так, до жовтня 2015 р. відповідальність щодо впровадження державного внутрішнього фінансового контролю покладалася на Державну фінансову інспекцію, яка в основному здійснювала подальший фінансовий контроль [2]. Крім того, особливістю здійснення Державною фінансовою інспекцією державного внутрішнього фінансового контролю було те, що майже вся діяльність даного органу була зосереджена на внутрішньому аудиті, який, в свою чергу, запроваджено у більшості центральних органів виконавчої влади та обласних державних адміністраціях. Проте, згідно з європейським досвідом забезпечити ефективність внутрішнього аудиту можна лише тоді, коли керівництво зосереджується не тільки на контрольній складовій системи фінансового управління та контролю (у вітчизняній термінології - внутрішній контроль), а несе повну відповідальність за управління наявними коштами. Цій другій складовій, що повинна базуватися на запровадженні управлінської підзвітності, державна фінансова інспекція приділяла недостатньо уваги [2].

Основною причиною такого повільного прогресу, вітчизняні експерти вбачають у тому, що розвитку внутрішнього аудиту та внутрішнього контролю був той факт, що центральний підрозділ гармонізації, який є третьою складовою розвитку державного внутрішнього фінансового контролю, підпорядковувався Державній аудиторській службі. Досвід показує, що розвиток внутрішнього аудиту та внутрішнього контролю контролюючим органом, який діє відповідно до усталеної практики проведення фінансового інспектування, є неефективним. Натомість він повинен здійснюватися органом державної влади, що виконує координаційну роль, таким як Міністерство фінансів України [2].

Слід зазначити, що на сьогоднішній день розвиток державного внутрішнього фінансового контролю в Україні ускладнюється через ряд факторів, а саме:

- центральний підрозділ гармонізації не виконує необхідних координаційних функцій у сфері фінансового управління та контролю у державному секторі, що передбачені концепцією державного внутрішнього фінансового контролю;
- внутрішній аудит у бюджетних установах не повною мірою виконує свої функції як інструмент із налагодження керівником ефективної системи внутрішнього контролю, спрямованої на запобіганням у бюджетному процесі, внаслідок недостатнього розуміння із сторони керівництва та неналежної професіоналізації внутрішніх аудиторів;



Рис. 1. Систематизація основних завдань реформування системи державного внутрішнього контролю в Україні, [2]

- керівники різних рівнів не повною мірою усвідомлюють свою відповідальність щодо забезпечення ефективного управління бюджетними коштами на всіх стадіях бюджетного процесу та не розуміють сутності державного внутрішнього фінансового контролю, зокрема внутрішнього контролю та внутрішнього аудиту [2].

Відповідно урядом України у 2017 р. було схвалено Стратегію реформування системи управління державними фінансами на 2017–2020 роки [2] в якій було визначено мету та завдання реформування системи державного внутрішнього фінансового контролю, що створить можливість подолати окреслені вище недоліки, а також наблизити систему державного фінансового контролю до європейських норм та стандартів (рис. 1).

Отже, реформування системи державного внутрішнього фінансового контролю, що відбувається протягом достатньо тривалого періоду в Україні, має на меті створити сучасний інструмент управління державними фінансовими ресурсами, який відповідав би європейським стандартам. Проте, не зважаючи на ряд заходів прийнятих відносно упровадження державного внутрішнього фінансового контролю в Україні все ж таки існують ризики, що можуть перешкодити ефективній реалізації реформи, а саме: неможливість реалізувати проект міжнародної технічної допомоги з імплементації кращих практик для налагодження роботи підрозділів внутрішнього аудиту та проведення тренінгів для державних службовців; низька спроможність керівників різних рівнів до впровадження та розвитку внутрішнього контролю.

Список використаних джерел:

1. Деякі питання реформування державного управління України. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 24.06.2016 р. №474-р // Верховна Рада України. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/474-2016-p/page>
2. Про схвалення Стратегії реформування системи управління державними фінансами на 2017–2020 роки. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 08.02.2017 р. №142-р // Верховна Рада України. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/142-2017-p/page>
3. Про ратифікацію Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони. Закон України від 16.09.2014 р. №1678-17 Верховна Рада України. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1678-18/paran2#n2>

Юлія Мостова, Владислав Крайник, студенти 5 курсу
Університет митної справи та фінансів, м. Дніпро
Науковий керівник: Піменова М.М. к.е.н.

ФОРМУВАННЯ НЕПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕНЬ У ДОХОДАХ БЮДЖЕТУ ДЕРЖАВИ

На сучасному етапі розвитку ринкових відносин, забезпечення стабільної динаміки економічних процесів на належному рівні прямо пов'язано з структурою формування доходів бюджету, який з одного боку, буде відповідати можливостям податкової системи щодо мобілізації необхідних надходжень, а з іншого боку, забезпечить виконання державою покладених на неї суспільно необхідних функцій.

В умовах обмеження фіскального простору органів державної влади, щорічно зменшується обсяг податкових надходжень, що пояснюється зниженням податкових ставок, збільшенням податкових пільг та спадом економічної активності. Тому

особливої актуальності набуває питання удосконалення формування неподаткових надходжень у системі доходів державного бюджету, як додаткових фінансових ресурсів [3].

В структурі бюджету неподаткові надходження займають значно меншу частку, ніж податкові надходження, а саме близько 20% доходів держави.

Згідно статей Бюджетного кодексу, неподаткові надходження групуються за такими класифікаційними ознаками: надходження бюджетних установ, надходження від НБУ, доходи державних підприємств, адміністративні збори і платежі, доходи від некомерційного й побічного продажу, інші неподаткові надходження [2].

Розглянемо обсяги неподаткових надходжень до бюджету України, які наведені у таблиці 1.

Таблиця 1

Динаміка неподаткових надходжень бюджетів України за 2012-2016 рр.

Показники	2012	2013	2014	2015	2016
До зведеного бюджету України:					
млн. грн.	80,9	85,0	80,6	140,1	125,4
% до доходів бюджету	18,7	19,8	18,2	21,5	16,0
До державного бюджету України:					
млн. грн.	68,3	72,9	68,4	120,0	103,6
% до доходів бюджету	15,8	17,0	15,4	18,4	13,2
До місцевих бюджетів України:					
млн. грн.	12,6	12,1	12,2	20,1	21,8
% до доходів бюджету	2,9	2,8	2,7	3,1	2,8

Наведена динаміка неподаткових надходжень свідчить про їх переважно стабільний характер за 2012-2014 рр., що не можна сказати про 2015р., де надходження до зведеного бюджету досягли максимального значення і становили 140,1 млн. грн., що майже на 42% більше ніж у 2014 році. Загалом, за період з 2012 р. по 2016 р. неподаткові надходження збільшилися на 44,5 млн. грн. і становили 125,4 млн. грн.. Їхня частка у доходах коливається від 16% до 21%.

Динаміка неподаткових надходжень до державного бюджету України протягом 2012-2016 рр. зросла на 35,3 млн. грн. та становила 13,2% доходів зведеного бюджету у 2016 р., а до місцевих бюджетів за цей період надійшло майже вдвічі більше неподаткових надходжень, а саме 21,8 млн. грн., що становить 2,8% доходів зведеного бюджету.

Розглянемо структуру неподаткових надходжень, що надходять до Державного бюджету України, за їх часткою у загальній сумі неподаткових доходів, що зображено на рисунку 1.

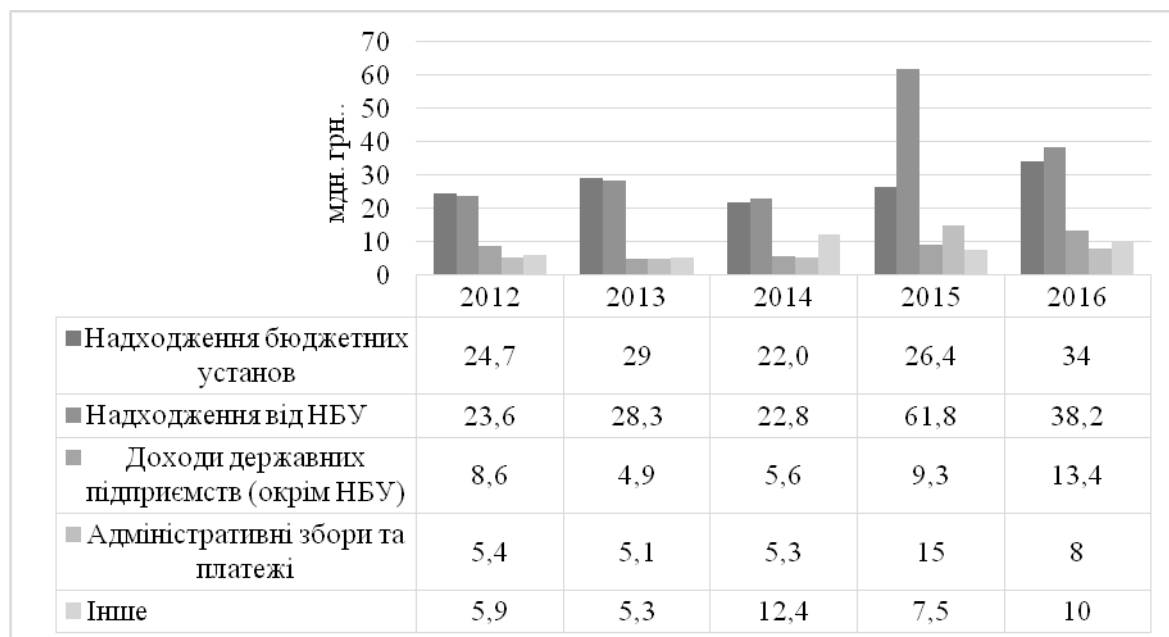


Рис. 1. Структура неподаткових надходжень державного бюджету України за 2012-2016 рр., млн. грн.

Отже, з рис. 1 бачимо, що найбільшу частку займають надходження від бюджетних установ, надходження від НБУ та доходи державних підприємств.

Аналіз структури неподаткових надходжень показує, що вона має переважно нестабільну динаміку протягом аналізованого періоду, окрім 2015 р., де спостерігається стрімке підвищення надходжень від НБУ, що відбулося за рахунок фіктивних перерахунків НБУ, які збільшилися майже втричі: з 23 млрд. грн. у 2014 році до 60 млрд. грн. за результатами 2015 року.

Особливу увагу при пошуку резервів збільшення дохідної частини бюджету потрібно звертати на стабілізацію надходжень від бюджетних установ, які є надійним джерелом доходів бюджету. Так за період з 2012 р. по 2016 р. надходження цього показника коливалися в діапазоні від 22 млн. грн. до 34 млн. грн., що говорить про їх дестабілізаційний характер. Тому бажано концентрувати зусилля на диверсифікації джерел даного виду доходів, їхній стабілізації та зростанні обсягів, особливо у частині плати за послуги.

Доходи державних підприємств також мають нестабільний характер і за аналізований період коливаються в діапазоні від 4 млн. грн. до 13 млн. грн., тому вони не можуть претендувати на надійне джерело надходжень. Спроби збільшити дану статтю доходів бюджету створило низку проблем для суб'єктів господарювання державного та комунального секторів, пов'язаних з вилученням до держбюджету значної частки прибутків цих суб'єктів, що суперечить завданням їх модернізації та підвищення конкурентоспроможності.

Адміністративні збори та платежі, доходи від некомерційного та побічного продажу в бюджеті представлені однією статтею, що носить назву «Плата за оренду майнових комплексів та іншого майна, що є в комунальній власності», яка протягом 2012-2016 рр. збільшилася лише на 3 млн. грн..

Отже, оцінюючи частку неподаткових надходжень у доходах бюджету України, яка становить на 2016 р. лише 16%, можна сказати, що вона не забезпечує належного рівня додаткових фінансових ресурсів для держави.

Відповідно, низький рівень неподаткових надходжень призводить до того, що держава цю нестачу намагається компенсувати шляхом або запровадження нових обов'язкових платежів або збільшення частки неподаткових надходжень за рахунок залучення до бюджету власних коштів бюджетних установ та організацій, а також коштів, отриманих від приватизації державного майна [5].

Узагальнюючи особливості механізму мобілізації неподаткових надходжень до бюджету доцільно акцентувати увагу на тому, що основною функцією цих надходжень є збалансування бюджету, заповнення недоотриманої частини доходів за рахунок податків та скорочення дефіциту.

Тому, пропонуються наступні заходи підвищення обсягу неподаткових надходжень та зменшення податкового тиску:

- отримання достовірної та об'єктивної інформації про зміни в законодавстві, які можуть бути, для обчислення неподаткових доходів;
- підвищення обґрунтування макроекономічних показників як бази планування неподаткових доходів бюджету;
- посилення ролі ринкових джерел в формуванні доходів бюджетів (надходження коштів від приватизації державного майна, продажу державних акцій, податків на власність та ін.);
- зміцнення фінансового становища суб'єктів господарювання;
- збільшення кількості платних послуг, які можуть надаватися державними органами та пошук нових видів таких послуг, потреба у яких виникає у певних ситуаціях;
- реструктуризація доходів бюджету, а саме оптимальне поєднання прямих та непрямих податків, податкових та неподаткових платежів, доходів бюджетів та цільових фондів.

Список використаних джерел:

1. Державний комітет статистики України: [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
2. Бюджетний кодекс України: від 08.07.2010 р. № 2456-VI (зі змінами та доповненнями) // Відомості Верховної Ради. – 2010. – № 50-51. – ст. 572. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
3. Кіт В.І. Неподаткові надходження у системі доходів місцевих бюджетів [Електронний ресурс] / В. І. Кіт // Наукові записки [Української академії друкарства]. – 2016. – № 1. – С. 178-184.
4. Собчук С.І. Формування неподаткових надходжень бюджету в системі бюджетного регулювання [Електронний ресурс] / С.І. Собчук // Інвестиції: практика та досвід. – 2017. – № 7. – С. 79-84.
5. Плотнікова К.О. Співвідношення податкових та неподаткових надходжень як джерела формування доходної частини бюджету [Електронний ресурс] / К.О. Плотнікова // Науково-інформаційний вісник Івано-Франківського університету права імені Короля Данила Галицького. Серія : Право. – 2016. – № 2. – С. 112-118.

*Світлана Музичин, магістрант
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород
Науковий керівник: Кампо Г.М., к.е.н., доцент*

ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМ БОРГОМ УКРАЇНИ

Державний борг України утворюється внаслідок здійснення державних запозичень. Державний борг України складається з державного внутрішнього боргу та державного зовнішнього боргу.

Внутрішній і зовнішній державний борг є суверенним боргом і являє собою абсолютне й безумовне зобов'язання держави. Держава несе повну майнову відповідальність згідно з умовами емісії державних цінних паперів, кредитних угод.

Усі зобов'язання, які складають внутрішній та зовнішній державний борг, однакові й рівні за статусом, незалежно від дати їхнього виникнення та юридичної форми. Визнання одних зобов'язань пріоритетними щодо інших забороняється [1].

Для оптимізації витрат, пов'язаних з фінансуванням дефіциту державного бюджету, держава здійснює управління державним боргом. Під управлінням державним боргом слід розуміти комплекс заходів, що приймаються державою в особі її уповноважених органів щодо визначення місць і умов розміщення і погашення державних позик, а також забезпечення гармонізації інтересів позичальників, інвесторів і кредиторів.

У процесі управління державним боргом необхідно враховувати економічну та політичну ситуацію в країні; рівень інфляції; ділову активність суб'єктів підприємницької діяльності; ступінь ризику країни щодо неповернення боргу.

Для ефективного управління державним боргом, розв'язання проблеми зниження боргового навантаження та ризику невиконання боргових зобов'язань держави використовують різноманітні методи. Одним із найпоширеніших є рефінансування державного боргу, тобто погашення основної заборгованості і процентів за рахунок засобів, отриманих від розміщення нових позик. Для успішного застосування механізму рефінансування необхідно, щоб держава мала високу репутацію держави-позичальника, її досягнення та підтримка являється важливим фактором для успішного управління державним боргом. На сьогодні репутація позичальників на світовому фінансовому ринку виражається в рейтингах, які присвоюються певній державі спеціальними агентствами відповідно до міжнародних правил рейтингування.

З позиції інвесторів, найбажанішим варіантом є повне, безумовне і своєчасне виконання державою своїх зобов'язань. Однак за умови неспроможності держави через певні причини забезпечити погашення позик і виплат за ними процентів, можуть прийматися рішення щодо новації, уніфікації, конверсії, консолідації, відстрочки погашення боргів або ж анулюванні державного боргу.

Слід мати на увазі, що застосування цих методів порушує перший принцип управління державним боргом — принцип безумовності.

Оптимізація державного боргу можлива декількома способами: (використання золотовалютних резервів, рефінансування, емісія), проте саме ефективний спосіб полягає у зменшенні бюджетних дефіцитів тобто збалансування дохідної і видаткової частини, що можливе шляхом скорочення видатків, накопичення заборгованості (прострочення платежів по боргах або за куплені товари), а також за рахунок детінізації економіки [2].

Для того щоб зменшити накопичення державного боргу, уряду необхідно провести низку заходів, а саме:

- перекрити 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 [3].

Зменшувати розміри державного боргу потрібно, а саме за допомогою балансування економіки, що сприяє економічному зростанню, адже саме економічне зростання є шляхом до стабілізації або ліквідації державного боргу, що знаходить відображення в зменшенні негативного впливу бюджетного дефіциту на його розміри. Проте, в умовах кризи, економічне зростання можливе тільки за допомогою прийняття урядом країни пакету стимуляційних заходів, що забезпечують підтримку важливих галузей економіки та фінансового сектору країни в умовах стагнації.

Отже, можна сказати, що основною причиною появи і збільшення державного боргу країни є циклічні бюджетні дефіцити, які виникають внаслідок розбалансування дохідної і видаткової частини бюджету, саме тривалі дефіцити бюджету призвели до загострення внутрішньої економічної безпеки. Одним із шляхів оптимізації державного боргу є зменшення бюджетного дефіциту в наслідок скорочення видатків, використання бюджету як засобу збалансування економіки.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>
2. Романенко О. Р., Фінанси. Навч.-метод. посібник для самостійного вивчення дисципліни / Огородник С. Я., Зязюн М. С., - Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrknighta.org.ua>.
3. Часник В. Державний борг та його роль у системі фінансів країни. — [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://opovidannya.kiev.ua/index.php>.

***Еліна Мулеса, магістрант**
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород
Науковий керівник: Варцаба В.І., к.е.н., доцент*

ПРОБЛЕМИ РЕАЛІЗАЦІЇ РЕФОРМИ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ В УКРАЇНІ

Одна із загальноприйнятих парадигм розвитку та становлення сучасної демократичної держави полягає в пошуку механізмів ефективності влади, насамперед через побудову оптимального балансу централізації і децентралізації влади.

Здається, на сьогоднішній день немає жодної країни, в якій би не велися дискусії, а то і боротьба між центром, регіонами та місцевими громадами. Більш того, практика

свідчить, що в тих країнах, де цей баланс в великій мірі досягнуто, людина, її права і свободи захищені більше, держава володіє ефективним інструментарієм публічно-владного управління, яке базується насамперед на довірі до нього людей, а самі люди готові і здатні ефективно брати участь у вирішенні місцевих і державних завдань. Як наслідок, саме такі суспільства і держави являються ефективними.

Сьогодні в нашій державі склалася ситуація «вікна можливості» для реалізації найбільш значного реформаторського проекту періоду новітньої незалежності України, що був викликаний, з одного боку, об'єктивними внутрішніми і зовнішніми факторами, які повинні політично мотивувати центральну владу, з іншого – повним вичерпанням місцевим самоврядуванням своїх внутрішніх ресурсів [3].

Прийняття повноцінної реформи розширення автономії місцевої влади передували два масштабних проекти, ініційовані після 2000 року, щоправда, нажалі обидва вони виявилися безуспішними.

Першою була так звана бюджетна реформа 2000-2001 років, головною метою якої було позбавити перспективи панувати голів обласних державних адміністрацій, які успішно завадили його реалізації на практиці, а процес фінансування місцевої влади в Україні, як зазначив у 2008 році Світовий банк, є і залишається неприступним «чорним ящиком» [1].

Друга, більш масштабна, спроба децентралізації проходила в період після завершення Помаранчевої революції (26 грудня 2004 року). «Реформа для народу» торкнулася виключно взаємовідносин у трикутнику президент-парламент-уряд, в той час як система місцевої влади залишилася практично без змін [4]. Враховуючи це, реформа 2004 року в законодавчу так і не трансформувалася.

Офіційно старт сьогоденній реформі місцевого самоврядування було надано 1 квітня 2014 року розпорядженням №333-р Концепцією реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади [2].

Вирішальним та найбільш відповідальним кроком реалізації реформи місцевого самоврядування стало створення об'єднаних територіальних громад, як суб'єктів реалізації процесу бюджетної децентралізації, що полягає в запровадженні наступних нововведень [2]:

- до бюджетів ОТГ, крім доходів, що зараховуються до сільських, селищних, міських міст районного значення бюджетів, також зараховуватиметься 60% ПДФО (раніше цей податок зараховувався до районного бюджету);
- із бюджетів ОТГ, крім видатків на здійснення самоврядних повноважень, фінансуються видатки, які делегуються державою їм на виконання, а саме: на утримання закладів бюджетної сфери – освіти, культури, охорони здоров'я, спорту, соціального захисту та соціального забезпечення;
- бюджети ОТГ беруть участь у горизонтальному вирівнюванні, що здійснюється за одним податком – ПДФО. Бюджетам ОТГ, що мають рівень надходжень нижче 0,9 середнього показника по Україні, надається базова дотація, якщо показник вище 1,1 – передається реверсна дотація;
- бюджетам ОТГ передбачаються такі міжбюджетні трансферти: базова дотація, освітня субвенція, медична субвенція, інші субвенції та дотації;
- ради ОТГ мають право здійснювати місцеві внутрішні запозичення та місцеві зовнішні запозичення (в тому числі шляхом отримання кредитів (позик) від міжнародних фінансових організацій).

Таким чином у новостворених ОТГ передбачена зміна підходів до фінансування, що, в першу чергу, дозволить місцевим громадам більш ефективно використовувати кошти. Саме тому, реформа децентралізації отримала найвищу підтримку громадськості та експертного середовища України у регіонах, що є лідерами у формуванні об'єднаних територіальних громад [5].

Підводячи підсумки, варто виділити ряд недоліків, що властиві сьогодишньому етапу реформування місцевого самоврядування в Україні (рис.1).

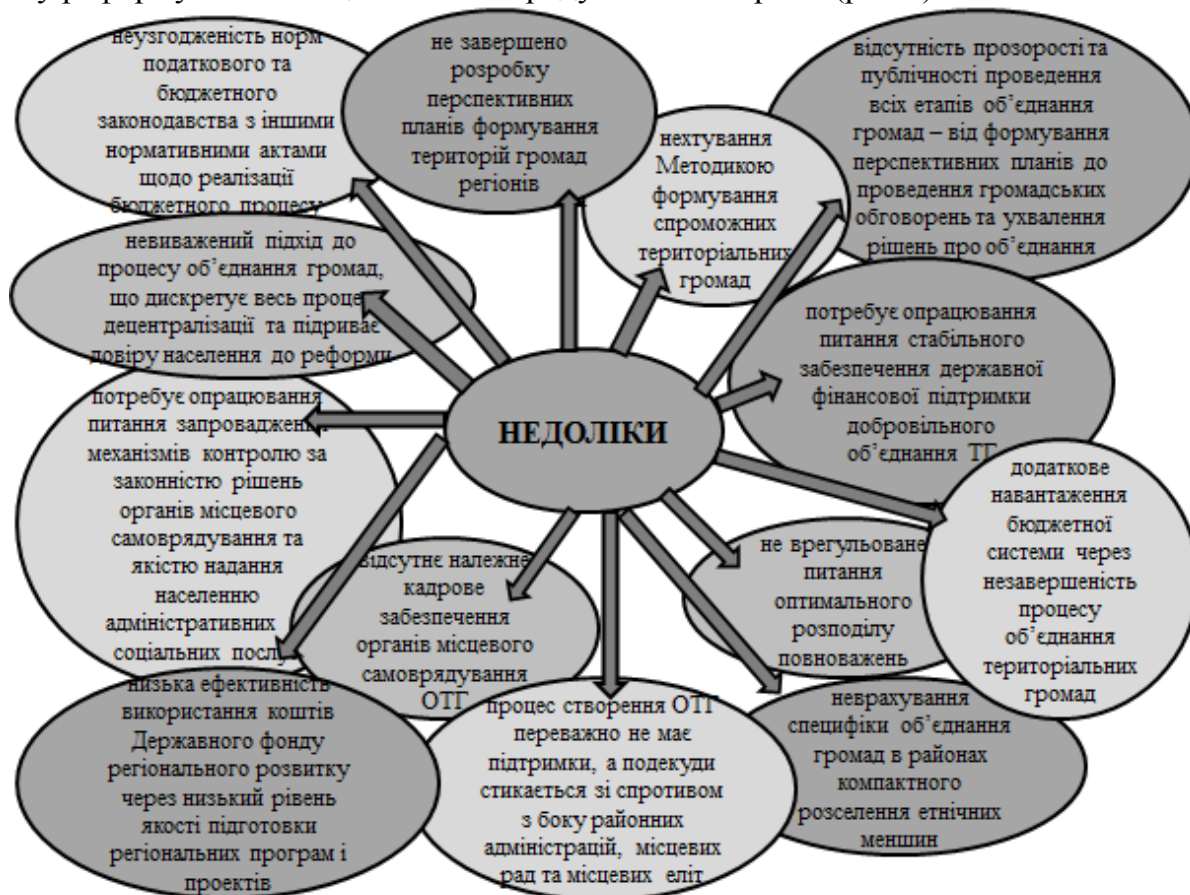


Рис. 1 Недоліки сьогодишнього етапу реформування місцевого самоврядування в Україні.

Крім зазначених вище проблем (рис.1), значною мірою на уповільнення процесу децентралізації впливають ризики, що пов'язані з недовірою з боку громадськості щодо окремих положень реформи:

- сприйняття необхідності об'єднання як «нав'язування згори»;
- сумніви у відкритості процесу підготовки та реалізації окремих положень реформи, зокрема стосовно визначення меж адміністративно-територіальних одиниць;
- негативні очікування щодо збереження самостійності місцевого самоврядування та невтручання органів державної влади у його здійснення;
- невпевненість у ефективності результатів реформи, у тому числі в галузі надання соціальних послуг населенню;
- побоювання щодо надмірних фінансових витрат на реалізацію реформи в умовах складної фінансової ситуації в країні;

- сумніви у перспективах повноцінного фінансового забезпечення реалізації розширених повноважень органів місцевого самоврядування.

Таким чином, як зазначав відомий борець за демократію Джордж Сорос: «демократія, перш за все, є відкритим суспільством - суспільством, в якому управляють самі громадяни». Сьогодні Україна йде по шляху побудови такого суспільства, в напрямку зміцнення демократії, місцевого самоврядування та розвитку громадянського суспільства. Проте, це тільки перші кроки, і для досягнення повноцінного демократичного суспільства зробити ще потрібно чимало.

Децентралізація, якою корисною в довгостроковій перспективі вона не була б, зараз виконує роль однієї з багатьох сходинок до побудови сильної об'єднаної влади, яка покаже, що здатна «відремонтувати» фізичний і інституційний фундамент країни, який довго перебував на межі колапсу, і таким чином отримати довіру українського народу.

Список використаних джерел:

1. Децентрализация власти в Украине: не то решение не той проблемы [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://argumentua.com/stati/detsentraliz>
2. Концепція реформи місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 01.04.2014 р. № 333-р // Відомості Верховної Ради України. – 2014. – № 333-р.
3. Проблеми проведення реформування місцевого самоврядування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://samoorg.com.ua/wp-content/uploads/2012/08/Analiz-problem-reformuvannya-na-mistsevomu-rivni-ta-zabezpechennya-demokratiyi-uchasti-.pdf>
4. Реформа местного самоуправления в контексте европейской интеграции Украины [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://soskin.info/newsfoto/file/Feodosiya/Filipenko.doc>
5. Формування об'єднаних територіальних громад: стан, проблемні питання та шляхи вирішення [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/terutor_gromad-86ead.pdf

*Михайло Пітюлич, д.е.н., професор
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород*

ФІНАНСОВІ СТИМУЛИ РОЗВИТКУ ДЕПРЕСИВНИХ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

Основною умовою здійснення адміністративно-територіальної реформи, що провадиться зараз у нашій державі, є створення нових самодостатніх об'єднаних територіальних громад з розширенням кола повноважень і функцій, які їм надаються. Проте така постановка завдання не може бути вирішена універсальними для всіх громад інструментами, оскільки кожна з них має власні ресурси для розвитку, кожна знаходиться в різних умовах господарювання, має різні рівні соціально-економічного розвитку. Особливої уваги потребують інструменти, спрямовані на розвиток саме депресивних, тобто відсталих територіальних громад, оскільки без виваженої фінансової політики їх стимулювання ці громади просто «вимруть» і не будуть здатні ефективно функціонувати в реаліях автономності. Враховуючи ситуацію, в якій сьогодні вони перебувають, а це відсутність будь-яких можливостей та інструментів для відтворення соціального, економічного та екологічного потенціалу, на нашу думку, основою створення цього механізму повинна стати політика в галузі фінансів, кредиту та податків.

В сучасних умовах держава при стимулюванні розвитку новостворених громад на депресивних територіях повинна кардинально змінити об'єкти інвестування, коли слід підтримувати не місцеві органи влади, а підприємства та населення, що тут проживає. Необхідно повністю усунути механізм посередників у разі розміщення бюджетних коштів. Державна регіональна та бюджетна політика через систему трансфертів не повинна "замикатися" на вирівнюванні соціально-економічного розвитку окремих територіальних громад, а має бути спрямована на підтримку їхніх "точок зростання", оскільки обмеження бюджетної спроможності державою може призвести лише до "вирівнювання всіх у бідності", тобто йдеться про створення сприятливого інвестиційного клімату на цих територіях. З іншого боку, дотації вирівнювання, на наш погляд, не можна вважати дієвим інструментом подолання депресивності окремих громад, оскільки вони спрямовані на подолання диспропорцій лише у фінансуванні поточних потреб. А ось цільові субвенції на виконання інвестиційних програм, а також субвенції на стимулювання розвитку регіонів можуть стати прямим і дійовим засобом поліпшення стану депресивних регіонів.

Фінансово-кредитний механізм сприяння підприємницькій діяльності насамперед повинен включати надання кредитів, у тому числі і на спеціальних пільгових умовах, для здійснення підприємницької діяльності та вдосконалення механізму податкових платежів.

На нашу думку, в системі податкових платежів найбільш дієвим механізмом стимулювання підприємницької діяльності має бути надання податкових пільг, або так званих «податкових канікул», які також можна розглядати як одну з форм непрямого субсидювання.

Значну увагу слід приділити сприянню розвитку підприємницької діяльності серед незайнятих громадян, зокрема розробленню і реалізації програм підтримки підприємництва у пріоритетних сферах економіки цих населених пунктів. Особливу увагу варто звернути на спеціальні програми для безробітних.

Не можна також забувати і той факт, що на сьогодні у рамках діючого законодавства створено необхідне поле для заснування та функціонування інвестиційних фондів, які мають за мету концентрувати ресурси для впровадження інвестиційних проектів. У той же час питання регіональної специфіки функціонування таких інституцій, особливості їх створення та діяльності в умовах окремих регіонів, участі місцевих органів влади не визначені у законодавстві. Це не дозволяє підвищити рівень ефективності застосування таких інституцій для цілей регіонального розвитку, зокрема як джерела фінансування регіональних програм. Тому варто виробляти окремі пропозиції в цьому напрямі. Проте численні розмови з представниками органів влади на місцях засвідчили, що місцева влада боїться брати на себе відповідальність щодо здійснення бізнес-проектів, оскільки одна справа неформально тиснути на предмет утворення таких інвестиційних фондів, інша – коли останні мають створюватись під егідою місцевих органів, де ті нести певну відповідальність за успіх інвестиційних проектів.

У разі, коли місцеві органи влади з певних причин не братимуть участь у функціонуванні таких інвестиційних фондів на регіональному рівні, потрібно створити так звані інвестиційно-гарантійні фонди, що могли б амортизувати певну частку ризику в діяльності підприємств, що функціонують на депресивних територіях, і за рахунок власних коштів виступати як гаранті при виділенні кредитів

підприємцям.

У сфері податкового регулювання, на нашу думку, необхідно створити на депресивних територіях так звані спеціальні економічні зони, де б діяли спеціальні податкові умови у вигляді стимулів, інструментів, важелів для регулювання притоку підприємницького і фінансового капіталу, які суттєво відрізняли б ці території від інших з точки зору доступніших умов для ведення підприємницької діяльності. Потрібно здійснити розмежування податкових пільг за галузевими напрямками вкладення капіталу і за термінами функціонування малого та мікропідприємництва у взаємозв'язку з чисельністю зайнятих на виробництві, тобто з розмірами виробництва. Для відсталих територіальних громад можна використовувати таку форму підтримки бізнесу, як податкові “канікули”, тобто звільнення від сплати податків на кілька років. Щоб уникнути посиленого податкового тиску на суб'єктів, які не мають пільг, на етапі прийняття рішень щодо пільгового оподаткування окремих видів економічної діяльності та суб'єктів економіки важливим є: обґрунтування їх доцільності з позицій держави, місцевих органів влади і платників податків, визначення часового періоду, на який доцільно давати пільги, оцінка результатів та наслідків їх дії на розвиток економіки окремо взятої території.

Іншою важливою проблемою щодо податкових платежів є їх зарахування до відповідних бюджетів. Мова про те, що на практиці часто спостерігається ситуація, коли місце реєстрації і ведення господарської діяльності знаходяться на значній відстані одне від одного. Проблема полягає в тому, що сплата єдиного податку здійснюється за місцем податкової адреси, тобто за місцем реєстрації фізичної особи-підприємця, а не за місцем його фактичної діяльності. На практиці склалася ситуація, коли через відсутність інвестиційних можливостей, потужного фінансового капіталу в місцевих підприємств, особливо що характерно для депресивних територіальних громад, їх місце займають «іногородні», тобто з інших міст, областей, особливо тих, де спостерігається більша концентрація фінансового капіталу і використовуючи наявні на цих територіях природно-кліматичні, рекреаційні, трудові, виробничі та інші ресурси, ці підприємці лише в поодиноких випадках здійснюють відрахування до бюджетів тих адміністративно-територіальних одиниць, де здійснюють свою діяльність. В основному всі податки ними сплачуються за місцем реєстрації – а це знову ж таки міста, де і так концентрація фінансового капіталу велика. Місцеві бюджети залишаються не лише з «діркою» в дохідній частині, а і з проблемами, пов'язаними з відсутністю фінансових можливостей для відновлення тих самих ресурсів, які необхідні для ведення підприємницької діяльності і які приваблюють сюди підприємців.

Враховуючи обмежені можливості державного та місцевих бюджетів, з метою реалізації політики сприяння розвитку підприємництва на депресивних територіях у фінансово-економічному напрямі, варто використовувати різноманітні джерела фінансування. Необхідно формувати сприятливий клімат для збільшення надходжень від вітчизняних та іноземних інвесторів, створити правову основу для ефективного використання вкладених коштів та ресурсів.

В умовах модернізації соціально-економічної системи, коли можливості мобілізації внутрішніх інвестиційних ресурсів є вкрай обмеженими, особливого значення набуває проблема залучення іноземного капіталу на депресивні території. Хоча попит на інвестиційні ресурси є досить значний, проте починаючи з 2009 року і по

сьогоднішній час в усіх без винятку депресивних районах областей зони Карпат сума інвестицій в основний капітал суттєво знизилася, а частка інвестицій в ці райони в загальній структурі інвестицій, спрямованих в Україну, є мізерною і з кожним роком скорочується. Проте на сьогоднішній момент проблема інвестицій нерозривно пов'язана з проблемами інноваційного характеру, а тому інвестиційно-інноваційній політиці у відсталих територіальних общинах слід приділяти особливу увагу.

Сьогодні, коли в державі йде здорожчання фінансових ресурсів, важливою формою фінансування, підтримки та стимулювання бізнесу на депресивних територіях, на нашу думку, повинен стати розвиток лізингових відносин у виробництві. Лізинг за своєю суттю є товарним кредитом в основні фонди, надані лізингоодержувачу у вигляді переданого у користування майна, а враховуючи, що у депресивних громадах майже відсутні високотехнологічні устаткування, то можливість автоматизації і спрощення виробничої діяльності за рахунок лізингу виглядає досить привабливо.

Впровадження комплексу розглянутих вище заходів фінансово-кредитного стимулювання розвитку депресивних територіальних громад сприятиме подоланню депресивності, поліпшенню умов життя людей, поліпшенню координації діяльності та посиленню взаємної відповідальності органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування та суб'єктів підприємницької діяльності.

Марина Полійчук, Владислава Махітько, студентки 4 курсу

Університет митної справи та фінансів, м. Дніпро

Науковий керівник: Александрюк Т.Ю., ст. викладач

АНАЛІЗ ПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕНЬ ДО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Фінансове забезпечення функціонування держави, її соціально-економічний розвиток значною мірою обумовлені податковими надходженнями, які справляються до бюджету. Податкові надходження займають найбільшу частку серед інших методів централізації бюджетних ресурсів, а також посідають провідне місце серед інструментів регулювання економіки державою. Вони найбільш адекватно та об'єктивно відображають стан національної економіки (економічне зростання або спад). А також, крім значної частки в структурі доходів бюджету, податки є основним джерелом фінансування освіти, охорони здоров'я, соціального захисту та соціального забезпечення.

Склад, структура та обсяги податкових надходжень держави не є сталими. Залежно від пріоритетів стратегії розвитку країни, стану національної економіки та інших чинників структура системи податкових надходжень протягом часу зазнавала суттєвих змін.

На рисунку 1 зображено динаміку податкових надходжень до Зведеного бюджету України за 2012-2016 роки.

За досліджуваний період спостерігається позитивна динаміка в обсягах податкових надходжень до Зведеного бюджету, оскільки вони зросли майже вдвічі, а саме на 290 214,461 млн. грн., або на 44,6%, але попри абсолютний приріст, їх частка у бюджеті є нестабільною, передусім за рахунок зростання рівня інфляції.

Основною складовою аналізу податкових надходжень бюджету є їх динаміка у розрізі статей, яка дає можливість проаналізувати зміну обсягу надходжень до бюджету за кожний період.

Збільшення податкових надходжень забезпечується за рахунок зростання суми податку на додану вартість, і за п'ять років вона досягла показника 235 506,030 млн. грн., що більше на 96 679,206 млн. грн. за цей показник у 2012 році.

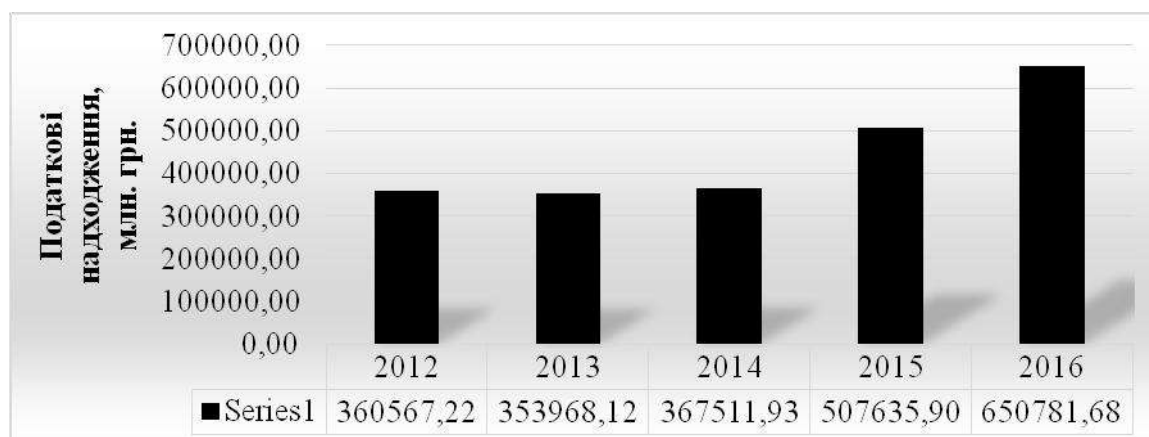


Рис. 1. Динаміка податкових надходжень до Зведеного бюджету України за 2012–2016 рр. [1; 2; 3]

Стосовно надходжень від акцизного податку, то його обсяги з кожним роком зростають. На збільшення впливає майже щорічне підвищення ставок податку на спирт, лікєро-горілочну продукцію, пиво, тютюнову продукцію, паливо. Саме ця продукція і приносить основну частину акцизного податку до бюджету.

Доходи від місцевих податків і зборів з 2012 року мають тенденцію до зростання, а саме у 2016 році вони зросли порівняно з 2012 роком на 36 804,653 млн. грн., або на 87,1%, а порівняно з 2015 роком — зросли на 15 220,223 млн. грн., або на 36%.

Щорічну частку податків у структурі податкових надходжень до Зведеного бюджету України в 2012-2016 рр. зображено на рисунку 2.

Обсяг надходжень від податку на прибуток та ПДФО залежить від рівня життя населення (доходів домогосподарств) та фінансових результатів діяльності підприємств. Тому в разі економічної кризи в країні податкова база зазначених податків має тенденцію до зменшення, що ми й спостерігаємо.

Обсяг надходжень від податку на додану вартість (ПДВ) та акцизного податку залежить від купівельної спроможності кінцевих споживачів, котрими здебільшого є фізичні особи (домогосподарства). У разі скорочення споживання всередині країни, зокрема під час економічних криз, зменшуються надходження до бюджету від цих податків.

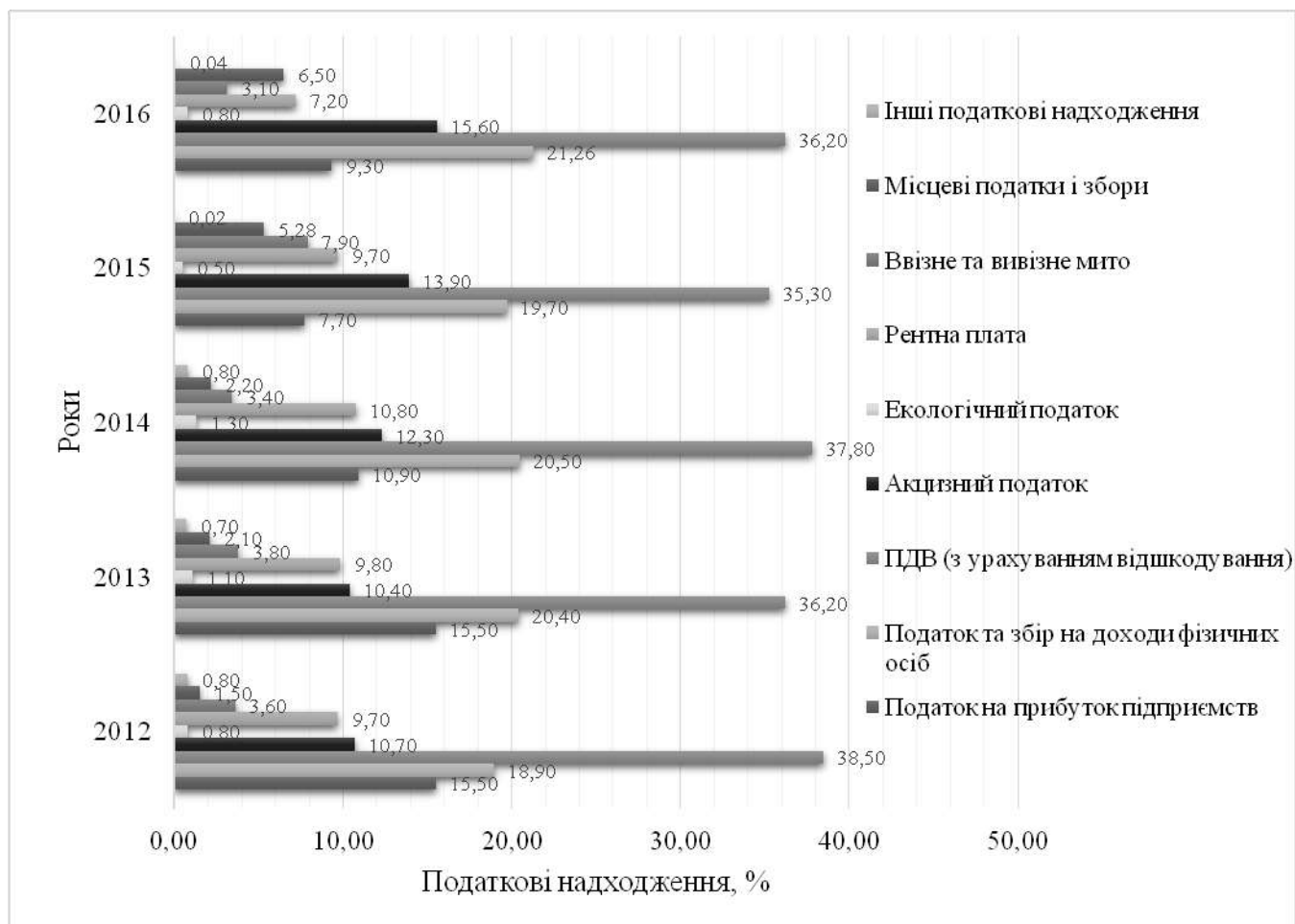


Рис. 2. Динаміка частки податків у структурі податкових надходжень до Зведеного бюджету України у 2012-2016 рр. [1; 2; 3]

Аналізуючи фіскальну політику України протягом останніх років, можна стверджувати, що вона була спрямована на стабілізацію соціально-економічних процесів, безумовне забезпечення виконання планових показників наповнення бюджетів держави, удосконалення адміністрування платежів та митних процедур, виявлення та руйнування схем мінімізації податкових зобов'язань, запобігання та виявлення кримінальних та інших правопорушень у сфері оподаткування, митній та бюджетній сферах, впровадження нових та забезпечення функціонування діючих електронних сервісів для суб'єктів господарювання тощо [4].

Станом на 01.01.2017 за даними Державної казначейської служби України органами ДФС забезпечено фактичних надходжень податків і зборів до Зведеного бюджету України у сумі 650 781,678 млн. грн., з них 503 879,433 млн. грн., або 77,4%, — до Державного бюджету та 146 902,245 млн. грн., або 22,6%, — до Місцевих бюджетів. Найбільшу питому вагу в загальній сумі податкових до Державного бюджету складають надходження з: податку на додану вартість (235 506,030 млн. грн.), податку на доходи фізичних осіб (138 781,787 млн. грн.), акцизного податку (101 750,662 млн. грн.) та податку на прибуток підприємств (60 223,231 млн. грн.) (рисунок 3).

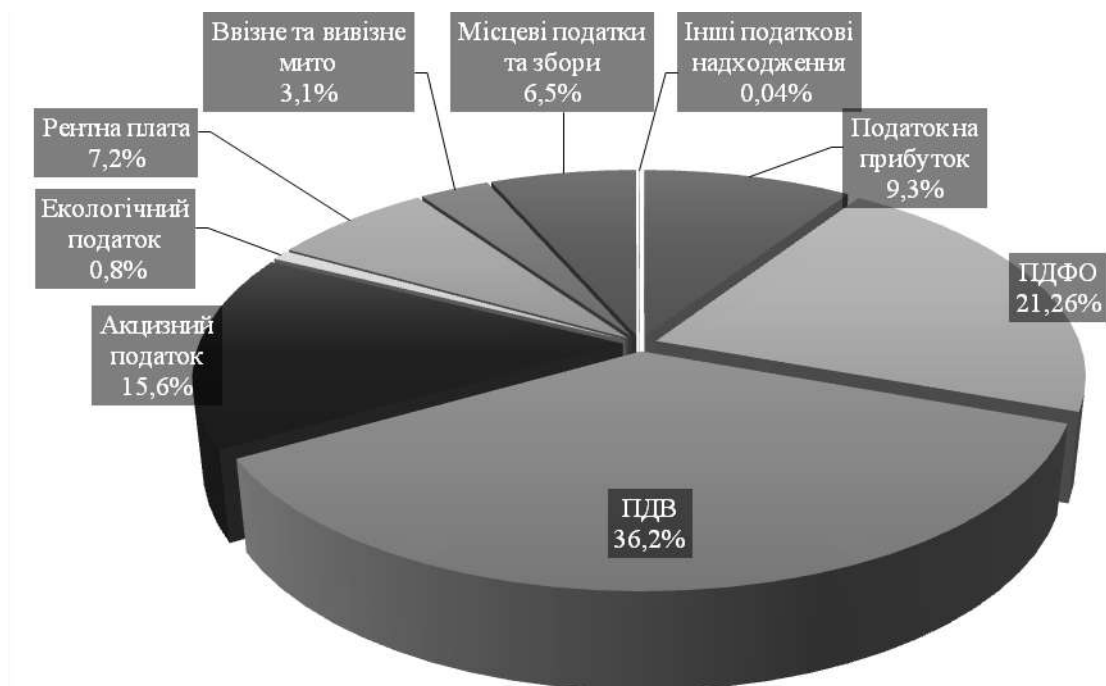


Рис. 3. Структура податкових надходжень до Зведеного бюджету України в 2016 році [3]

Аналіз формування дохідної частини бюджету України показав, що існує тенденція прирощення податкових доходів державного бюджету. Проте цей приріст не має твердого підґрунтя у зв'язку з тим, що в Україні протягом останніх років нестабільна економічна та політична ситуація. Основними недоліками залишаються: нерівномірність і несправедливість розподілу податкового навантаження, стимулювання ухилення від сплати податків і відтік капіталів за кордон; проблема подвійного оподаткування; недосконалість законодавчої бази, а саме: перелік нормативно-правових актів занадто великий, а самі акти досить складні в практичному застосуванні; законодавчі акти не завжди чітко та повністю описують норми права, що призводить до появи значної кількості підзаконних актів та прийняття численних доповнень.

Список використаних джерел:

1. Статистичний збірник Міністерства фінансів України: Бюджет України 2013. — К., 2014. — 244 с. / Офіційний веб-сайт Міністерства фінансів України. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>
2. Статистичний збірник Міністерства фінансів України: Бюджет України 2016. — К., 2017. — 316 с. / Офіційний веб-сайт Міністерства фінансів України. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>
3. Зведений бюджет України 2015/2016 рік / Офіційний веб-сайт Міністерства фінансів України. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>
4. Дулік Т.О. Вектори розвитку сучасної фіскальної політики України / Т.О. Дулік, Т.Ю. Александрюк // International scientific journal. — 2016. — № 2. — С. 107–115. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.inter-nauka.com/issues/2016/2/796>

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

ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ЯК ОДИН ІЗ ФАКТОРІВ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

У світовій науці напрацьовано значну кількість моделей економічного розвитку з урахуванням впливу децентралізації: К. Фукусакі і Л. де Мелло щодо впливу на макроекономічну стабільність; В. Оутс, Д. Ехдаї, Д. Джін щодо залежності фінансової децентралізації і розміру уряду; Х. Давуді, Х. Цзоу, С. Ілмаз, Л. Фелд, Н. Акаї, М. Саката, Р. Барро щодо впливу на економічне зростання [5, с.70].

Українські науковці досліджували сутність децентралізації, її призначення та механізм реалізації засобів впливу, очікувані результати. Вагомий внесок у розвиток теоретичних підходів зробили І.О. Луніна [7], І.С. Волохова [1], М.І. Деркач [4]; оцінювання рівня децентралізації опрацювали І.Я. Глуха, О.О. Бондаренко [3], Т. В. Сало [8], І.С. Волохова запропонувала методiku визначення залежності ступеня податкової децентралізації, деволюції і деконцентрації [3]; А.С. Гавриленко теоретично обґрунтував моделювання оптимальної структури дохідної частини місцевих бюджетів [2].

Термін "децентралізація" багатозначний, в класичному розумінні означає послаблення централізації; така система управління, за якої частина функцій центральної влади переходить до місцевих органів самоуправління; розширення прав низових органів управління. Науці відомі різні концепції децентралізації: економічна, політична, адміністративна, географічна, фінансова (бюджетна) тощо.

Сучасний стан економіки України та її регіонів обумовлений диспропорцією галузево-секторальної структури, яка є наслідком неефективних реформ, нестабільності та економічної кризи в державі. В регіонах простежується низка негативних явищ, зумовлених втратою виробничого потенціалу, низькою інтенсивністю структурних змін, недостатнім рівнем підприємницької активності, невідповідністю структури економіки регіонів потребам розбудови інноваційної моделі розвитку. Процеси євро інтеграції та децентралізації вимагають проведення ґлибинних економічних реформ, розв'язання проблем територіального розвитку. Регіональна політика орієнтована на розвинене місцеве самоврядування, на активні територіальні громади, що найбільше узгоджується зі світовим досвідом державного регулювання розвитку територій і відповідає сучасним запитам суспільства, соціальним потребам та ресурсним можливостям регіонів. Децентралізація пов'язана з певною організацією системи державного управління та сприяє налагодженню ефективних взаємовідносин між центральними та місцевими і регіональними органами управління шляхом розширення чи зміцнення прав та повноважень органів самоврядування щодо незалежного прийняття рішень і виконання делегованих державною владою повноважень. Проблеми децентралізації як системи засобів підвищення ефективності державного управління перебувають у полі зору вітчизняних науковців через необхідність інтенсифікації економічного розвитку країни на основі підвищення її конкурентоспроможності, цільового та ефективного використання фінансових ресурсів, що стане можливим при реалізації пріоритетних програм і проектів на регіональному рівні. [6, с.42-44].

Фінансова децентралізація розпочалася шляхом прийняття в 2015 році змін до Бюджетного і Податкового кодексів України та низки важливих законів, зокрема щодо передачі органам місцевого самоврядування додаткових бюджетних повноважень і стабільних джерел доходів для їх реалізації; стимулювання територіальних громад до об'єднання та переходу на прямі міжбюджетні відносини з державним бюджетом з відповідним ресурсним забезпеченням на рівні міст обласного значення, запровадження правових засад формування спроможних територіальних громад шляхом підвищення їх фінансової та економічної спроможності тощо. Зазначені законодавчі акти надали можливість органам місцевої влади розробити та схвалити в регіонах Перспективні плани формування спроможних територіальних громад відповідних областей та подати їх на затвердження Уряду [5, с.71-72].

Серед пріоритетних завдань, що забезпечать економічний розвиток регіону в процесі децентралізації слід зазначити:

1. Створення сприятливих умов для розвитку бізнесу, яке повинно реалізовуватись через:

- публічне обговорення регуляторних актів шляхом проведення громадських слухань, «круглих столів», на засіданнях консультативно-дорадчих органів при місцевих органах виконавчої влади;

- підвищення якості надання адміністративних послуг через центри надання адміністративних послуг;

- сприяння у створенні інтегрованих офісів об'єднаних територіальних громад та формуванні віддалених робочих місць (для старост);

- запровадження стимулюючих механізмів підтримки та розвитку суб'єктів підприємництва;

- проведення системних консультацій з бізнесом та його громадськими об'єднаннями для вирішення та врегулювання проблемних питань здійснення підприємницької діяльності;

- проведення інформаційної кампанії з метою заохочення суб'єктів підприємництва до участі в системі електронних державних закупівель.

2. Збільшення обсягу внутрішніх та зовнішніх інвестицій у розвиток економіки та соціальної сфери, а саме:

- розробка та поширення інвестиційних пропозицій проектів серед потенційних інвесторів та міжнародної спільноти для залучення інвестицій у “точки економічного зростання”;

- участь та представлення інвестиційного потенціалу регіону на інвестиційних форумах, виставках, конференціях, інших заходах міжнародного характеру, організація та проведення ділових зустрічей, семінарів, “круглих столів” за участю представників ділових кіл зарубіжних країн та підприємств регіону;

- інформаційна та практична допомога у залученні суб'єктами господарювання фінансування для реалізації інвестиційних проектів через їх участь у програмах міжнародної технічної допомоги, міжнародного співробітництва, співпраці з донорськими організаціями;

- організація та проведення економічних форумів, конференцій, семінарів, нарад, тренінгів щодо підготовки та реалізації інвестиційних проектів на теренах області.

3. Розвиток промислового виробництва, через:

- технологічне переоснащення промислового виробництва, впровадження сучасних ресурсо- та енергозберігаючих технологій і обладнання, введення в експлуатацію нових виробництв, створення нових робочих місць;

- підвищення науково-технічного та виробничого потенціалу підприємств регіону у рамках виконання державного оборонного замовлення та сприяння реалізації політики імпортозаміщення та внутрішньої регіональної кооперації;

- підвищення конкурентоспроможності промислового виробництва та нарощування експортного потенціалу підприємств;

- залучення промислових підприємств до участі у регіональних та міжнародних виставково-ярмаркових заходах, проведення презентацій продукції промислових підприємств з метою пошуку потенційних партнерів та освоєння нових ринків збуту.

4. Підвищення фінансової незалежності місцевих бюджетів та ефективності використання бюджетних коштів:

- активізація роботи з детінізації економіки, легалізації заробітної плати з метою виконання затверджених місцевими радами планових показників по доходах місцевих бюджетів та їх наповнюваності;

- вжиття заходів щодо оптимізації видатків бюджетних установ та дотримання жорсткої бюджетної дисципліни;

- застосування програмно-цільового методу бюджетування з метою підвищення прозорості та ефективності використання фінансових ресурсів;

- запровадження середньострокового бюджетного прогнозування на рівні місцевих бюджетів, що мають взаємовідносини з державним бюджетом;

- створення належних матеріальних, фінансових та організаційних умов для забезпечення розвитку територіальних громад;

- підвищення якості та ефективності витрат бюджету розвитку шляхом спрямування таких коштів на реалізацію пріоритетних інвестиційних програм (проектів) з урахуванням оцінки їх економічної ефективності, використання системи електронних державних закупівель;

- забезпечення надходжень податків, зборів та інших обов'язкових платежів до місцевих бюджетів не менше рівня визначених бюджетних призначень.

5. Збільшення доходів населення та соціальний захист населення, що повинно проявлятися через:

- підвищення рівня середньомісячної заробітної плати у високорентабельних галузях економіки;

- недопущення випадків виплати заробітної плати нижче законодавчо встановленого мінімуму на підприємствах, установах та організаціях регіону за умови повної зайнятості працівників;

- погашення заборгованості із виплати заробітної плати на підприємствах усіх форм власності;

- детінізація трудових відносин, зокрема через укладення трудових договорів між роботодавцями і найманими працівниками;

- забезпечення соціального захисту працюючих, зайнятих на роботах з шкідливими умовами праці на підприємствах, в установах та організаціях усіх форм власності шляхом контролю за якістю проведення атестації робочих місць за умовами праці;

- розвиток недержавного пенсійного страхування;

- надання соціальної допомоги, пільг та посилення соціальної справедливості при

наданні пільг населенню;

- надання соціальної допомоги внутрішньо переміщеним особам;
- створення додаткових робочих місць для працевлаштування осіб з обмеженими фізичними можливостями;
- співпраця із об'єднаними територіальними громадами щодо створення мережі закладів, установ, які надаватимуть соціальні послуги сім'ям, дітям та молоді, забезпечення фахівцями із соціальної роботи центрів в об'єднаних територіальних громадах.

6. Розвиток самодостатніх та фінансово-незалежних територіальних громад та їх об'єднань, а саме:

- проведення інформаційно-роз'яснювальної роботи з мешканцями громад, депутатами місцевих рад, органами місцевого самоврядування щодо процесів децентралізації влади, добровільного об'єднання територіальних громад;
- надання організаційної та методичної підтримки щодо утворення об'єднаних територіальних громад, їх виконавчих органів;
- стимулювання співробітництва та добровільного об'єднання територіальних громад, зокрема шляхом об'єднання їх ресурсів, розроблення планів розвитку і реалізації спільних проектів;
- сприяння досягненню оптимального розподілу повноважень між органами місцевого самоврядування та органами виконавчої влади шляхом передачі функцій виконавчої влади від місцевих адміністрацій виконавчим органам рад відповідного рівня;
- забезпечення отримання якісних публічних послуг жителями територіальних громад на місцевому рівні [9].

Отже, передумовами проведення успішної децентралізації, яка б призвела до економічного розвитку регіону є підвищення управлінської ефективності місцевих органів влади, залучення висококваліфікованих кадрів та співробітництво між місцевими і центральними органами влади.

Список використаних джерел:

1. Волохова І. С. Податкова децентралізація та методологія визначення її ступеня / І. С. Во- лохова // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2012. – Вип. 3(2). – С. 144–150.
2. Гавриленко А. С. Моделювання оптимальної структури доходів місцевих бюджетів в умовах бюджетної децентралізації / А. С. Гавриленко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 8. – С. 162–165.
3. Глуха Г. Я. Основні підходи щодо розрахунку рівня фіскальної децентралізації / Г. Я. Глуха, О. О. Бондаренко // Вісник Академії податкової служби України. Сер. Економіка. – 2011. – № 2. – С. 139–144.
4. Деркач М. І. Децентралізація фіскальних функцій держави у контексті забезпечення сталого розвитку України: монографія / М. І. Деркач. – Д. : Стиль, 2011. – 419 с.
5. Кваша Т. К. Фіскальна децентралізація: моделі її впливу на економічний розвиток / Т. К. Кваша // Технологический аудит и резервы производства. – 2015. – № 5. – С. 70–74.
6. Кузькін Є. Ю. Вплив децентралізації на розвиток регіонів// Наукові праці НДФІ • 2016 • № 3 (76). – С. 39-53.
7. Луніна І. О. Бюджетна децентралізація: цілі та напрями реформ/ І. О. Луніна // Економіка України. – 2014. – № 11. – С. 61–75.
8. Сало Т. В. Децентралізація фінансової системи: стан та оцінка рівня в Україні / Т. В. Сало // Ефективність державного управління. – 2013. – Вип. 35. – С. 324–330.
9. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://translate.google.com.ua/translate?hl=ru&sl=uk&u=http://km-oblrada.gov.ua/wp-content/uploads/2016/12/>

СЕКЦІЯ 3 СУЧАСНІ МЕХАНІЗМИ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМНИЦТВА

*Наталія Анікеєва, магістрант
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород
Науковий керівник: Пойда-Носик Н.Н., к.е.н., доцент*

ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ У ФІНАНСОВОМУ ПЛАНУВАННІ

В сучасних умовах «економіки знань» система управління підприємством стає важливим елементом його потенціалу та чинником конкурентоздатності в довгостроковій перспективі, який визначає результативність функціонування, що потребує постійного пошуку та вдосконалення методів та інструментів менеджменту, їх адаптації до особливостей внутрішнього і зовнішнього середовища. Важливе місце в системі управління традиційно відводиться фінансовому плануванню, роль якого посилюється в умовах нестабільності зовнішнього середовища, з огляду на те, що саме в перебігу останнього відбувається вибір найкращих форм та методів організації фінансово-господарської діяльності задля забезпечення збалансованого фінансового розвитку підприємства, зростання його цінності для усіх зацікавлених сторін.

Проблемою значення використання інформаційних технологій у фінансовому менеджменті займаються такі вчені, як А.Н. Романов, І.Я. Лукасевич, Г.А. Титоренко, П.Ю. Буряк [5;6]. У їх роботах розглядаються типи програмних продуктів, які сьогодні використовують при вирішенні задач фінансового менеджменту.

Побудова ефективної системи фінансового управління на підприємстві здійснюється у відповідності з поставленими цілями, організацією роботи фінансової служби, формами і способами надання інформації.

Базові вимоги стосовно рішення для автоматизації бюджетування такі: миттєва інтеграція даних; доступ до планових даних з різних місць; можливість моделювання різних сценаріїв; можливість створення версій планів; бюджетування "знизу-вгору" (автоматична агрегація інформації) і "зверху-вниз" (розподіл інформації); гнучка і точна система електронної звітності; інтеграція з інструментами стратегічного планування; контроль і аналіз виконання бюджету: план/факт, звітність; можливість інтеграції з обліковими системами тощо.

Ми вважаємо, що в Україні відсутній чіткий взаємозв'язок бюджетування як управлінської технології і програмного забезпечення щодо автоматизації фінансового планування. Так більшість консалтингових розробок і комп'ютерних додатків існують самі по собі, що викликано відсутністю єдиної концептуальної основи і, як наслідок, значно ускладнює постановку бюджетування і фінансового планування на підприємствах.

Еволюція інформаційних систем в управлінні підприємством пройшла декілька етапів: від простих систем опрацювання даних до інтегрованих систем, побудованих на сучасній апаратній та програмній базах. Становлення систем управління розпочалося з автоматизації окремих бізнес-процесів підприємства, таких як управління персоналом, бухгалтерією, торгівлею, складом та ін. Інформаційні

системи наступного покоління автоматизували всі або майже всі бізнес-процеси підприємства.

В управлінні діяльністю підприємства використовуються різні програмні продукти, які можна поділити на три групи [1]:

- 1) електронні таблиці (наприклад Microsoft Excel);
- 2) корпоративні системи управління;
- 3) спеціальні розробки на замовлення.

Як показує практика, електронні таблиці досить часто використовується в управлінні підприємством на малих підприємствах з нескладним технологічним процесом [2].

Корпоративні системи, як правило, є комплексними, які об'єднують всі структурні підрозділи підприємства в єдиний контур (замовлення клієнта – замовлення на виробництво – замовлення на закупівлю матеріалу – поставка матеріалу – виробництво готової продукції – поставка готової продукції клієнтові). Для підприємств, що вирішують завдання управління запасами та виробництвом, застосовуються системи класу ERP. До числа подібних систем відносять такі відомі продукти, як SAP/R3, Oracle E-Business Suite, Baan, Microsoft Business Solutions – Ахарт та інші.

Щодо інформаційних систем управління підприємством виробництва країн СНД (головним чином російські розробки) – за функціональністю більшість з них не можна відносити до класу ERP-систем. Системи класу ERP вважаються багатьма спеціалістами найкращим інформаційним інструментом для підвищення ефективності діяльності підприємства. Але, на жаль, мають суттєві недоліки, основним з яких вважається їх значна вартість, яка не дозволяє бути широко використовуваними, а також необхідність часом досить складного процесу налаштування під потреби певного підприємства.

Альтернативою готовій системі може виступати замовлена. Така система дозволяє врахувати всі особливості конкретного підприємства. Але при цьому підприємство отримує набір проблем, пов'язаних із власною розробкою: значні витрати часу та грошей; великий ризик неефективності, оскільки такі розробки, як правило, поступаються за якістю готовим рішенням; при розробці зовнішніми програмістами, підтримка буде пов'язана з постійними значними витратами; при створенні фахівцями власної служби автоматизації виникає залежність підприємства від невеликої групи своїх співробітників.

Віддати перевагу якійсь одній програмі дуже важко. Наприклад, програму «Project Expert» можна рекомендувати тим, хто працює в основному із західними інвесторами, для яких найбільш звичний тип документів, підготовлюваний даною програмою. Щодо пакета COMFAR можна сказати, що вона залишається певним загальновизнаним міжнародним еталоном, але ціна є дещо високою. Працюючи з програмним продуктом «Альт-Інвест», аналітик одержує набір стандартних форм фінансової звітності, а також показників і коефіцієнтів. Зокрема, модель формує такі фінансові документи, як звіт про прибуток, звіт про рух грошових коштів, баланс. Додатково розраховується набір фінансових коефіцієнтів (ліквідності, оборотності, прибутковості продажів і т.д.). Також детально дано опис операційної діяльності. Як ще один напрям організації фінансового планування підприємства можуть використовувати програмні продукти SAP, що дозволяють автоматизувати процеси

планування, прогнозування, бюджетування, нівелюючи ризики інформаційного та фінансово-економічного характеру [7].

Таблиця 1

Програмне забезпечення фінансового планування та бюджетування*

Назва програмного продукту	Переваги (функціональні можливості)	Недоліки
1	2	3
SAP R/3	інтеграція додатків, спільне зберігання, відкритість, міжнародний характер, придатність для будь-якої галузі	високі вимоги до апаратної частини, значна вартість технічної підтримки, важко адаптується до нюансів виробництва та мінливого законодавства
Oracle E-Business Suite	розширений модуль розрахунку ціни підтримує складні сценарії, охоплення практично всіх видів діяльності, побудова від ” потреб виробництва ”, проста взаємодія із покупцями та постачальниками	висока вартість ліцензій та технічної підтримки, складно або неможливо адаптувати під документообіг компанії і її специфічні бізнес-процеси, опір департаментів у наданні конфіденційної інформації зменшує ефективність системи
Галактика ERP /Галактика	реалізовані всі види бухгалтерського обліку для різних типів корпорацій: територіально розподілених, дочірніх, звичайних підприємств незалежно від галузевої приналежності і масштабів діяльності, аналіз фінансового стану підприємства за методикою Ковальова і ін. - дозволяє модифікувати вже підготовлені розробниками шаблони аналітичних таблиць і створювати власні	дозволяє забезпечити настройку лише на законодавчу базу держав СНД, не зовсім зручний графічний редактор; відносно висока вартість і складність системи
1С: Підприємство	вбудована об'єктивно орієнтована мова, спеціально розроблена компанією 1С; єдина технологічна платформа; комплексна оцінка фінансового стану; графічний ролик, порівняння підприємств за показниками і рядками балансу, пошукова система, будь-яка кількість валют; текстовий висновок за наслідками аналізу	складність освоєння даної програми; неможливість роботи з графікою і відсутність безкоштовної демонстраційної версії даної програми; немає стандарту розміщення кнопок управління вікном документа
програма ПАРУС	комплексність; готові рішення та гнучке налаштування; інтеграція з Microsoft Office; мультивалютність; можливість аналізу облікових даних, розмежування доступу і функцій; інформаційне забезпечення	зайва кількість вікон; нераціональна схема розбивки вікон на зони і порядок заповнення інформації по зонам; не враховується такі вимоги, як необхідність розбивки великих

	користувачів	груп інформації на більш дрібні
1	2	3
Project Expert	дозволяє створити бездоганний бізнес-план; розрахувати різні варіанти проекту та порівняти їх; спрогнозувати загальні показники ефективності для групи проектів, що фінансуються із загального бюджету; оцінити, як виконання проекту вплине на ефективність діяльності підприємства; в основу Project Expert покладена методика UNIDO за оцінкою інвестиційних проектів і методика фінансового аналізу, визначена міжнародними стандартами IAS, гнучко закладений блок податків	не завжди зрозуміло введення якої інформації обов'язково
COMFAR	пакет має міжнародну сертифікацію; оцінка комерційної ефективності проводиться на підставі імітації потоку реальних грошей; пакет містить блок оцінки економічної ефективності	невідповідність податкового блоку вітчизняним умовам оподаткування; прийнятий в системі річний крок розрахунку для нашого бізнесу дуже широкий; жорстке завдання переліку вихідних даних і обмеження їх кількості; неможливість модифікації користувачем формул; о вихідна інформація для проведення розрахунків не відповідає структурі калькуляції витрат і даних звітності на наших підприємствах.

**сформовано автором на основі [4;8]*

Отже, при побудові автоматизованої системи бюджетування на українських підприємствах необхідно враховувати методологію бюджетування, що базується на західних принципах фінансового менеджменту і адаптовані до українських умов; створення корпоративних баз даних, що засновані на зборі і обробці первинної документації, включаючи усю інформацію бухгалтерської звітності і в більше оперативному режимі, ніж для представлення затверджених форм бухгалтерській звітності в податкові органи; строга відповідність принципам конфіденційності.

Список використаних джерел:

1. Ванькович Д.В. Удосконалення системи управління фінансовими ресурсами промислових підприємств // Фінанси України. – 2002. – № 7. – С. 44-50;
2. Денисенко М.П. Інформаційне забезпечення ефективного управління підприємством / М.П. Денисенко // Економіка та держава. – 2006. – №7.;
3. Лукасевич И.Я. Финансовый менеджмент: учебник / И.Я. Лукасевич. М.: Эксмо, 2007. - 768 с.;
4. Пістунов І.М. Інформаційні системи в фінансово-кредитних установах: Навчальний посібник / І.М. Пістунов – К.: 2013. – 234с.
5. Романов А.Н. Про спільні програмні системи підтримки інвестиційних рішень / І.Я. Лукасевич, А.Н. Романов // Фінансовий менеджмент. - 2006. - №3/4.;

6. Титоренко Г.А. Информационные технологии управления: Учеб. Пособие для вузов /Под ред. проф. Г.А. Титоренко. –2-е изд., доп. –М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 439;
7. Ткачук І.В. Планування і бюджетування грошових потоків сільськогосподарських підприємств у програмних продуктах компанії SAP / І. В. Ткачук // Облік і фінанси АПК. – 2011. – № 4. – С.101 – 105.
8. Трофимова, В.В. Информационные системы и технологии в экономике и управлении / В.В. Трофимова. – М.: Юрайт, 2013. – 324 с.

Людмила Біланич, аспірант

ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород

Науковий керівник: Голубка О.Я., к.е.н., доцент

КОМЕРЦІЙНА СКЛАДОВА ДІЯЛЬНОСТІ СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Ефективним інструментом удосконалення державної соціальної політики, створення дієвого ринку соціальних послуг та розв'язання нагальних соціально-економічних проблем регіонів є розвиток інституту соціального підприємництва - соціально орієнтованої форми ведення бізнесу, головною місією якого є досягнення суспільно го добробуту. Соціальне підприємництво є рушійною силою в адаптації суспільства до кризових явищ у економіці. Поняття соціального підприємництва включає дві компоненти: виявлення та застосування бізнес-можливостей через привернення уваги до нових проблем, що ще не ідентифіковані або недостатньо вирішені традиційними підприємствами; створення соціальних цінностей для тих верств населення, які найбільше їх потребують, таких як безробітні, особи з інвалідністю тощо. В останні роки соціальне підприємництво в Україні динамічно розвивається.

За відсутності в Україні закону "Про соціальні підприємства" соціальними можна вважати підприємства, які здійснюють хоча б одну місію: працевлаштування вразливих груп населення (ветерани АТО, ВПО, люди з інвалідністю, мешканці сільської місцевості та ін); частина чи весь прибуток від діяльності спрямовується на підтримання статутної діяльності ГО, БО чи БФ; частина чи весь прибуток виділяється на фінансування окремих видів послуг для соціально вразливих груп населення / підтримки соціальних, культурних чи спортивних заходів, проектів [1, 2].

На рис.1 наведені темпи розвитку соціального підприємництва в Україні та основні джерела їх фінансування. З рис. 1 видно, що кількість новоутворених соціальних підприємств різко зросла в період початку військового конфлікту на сході України. Очевидно, це обумовлено потребою термінової адаптації багатьох категорій соціально вразливих груп населення в умовах кризової економіки. Більшість джерел фінансування соціальних підприємств України становлять кошти від власної комерційної діяльності, хоча значну частку цих джерел становлять гранти. Значна кількість соціальних підприємств отримує прибуток до 500 тис.грн. (рис.2.).



Рис.1. Динаміка кількості соціальних підприємств в Україні за 2008-2016 роки та джерела їх фінансування: 1 – власна комерційна діяльність, 2 – міжнародні гранти, 3 – кредити, 4 – спонсорські внески, 5 – інші джерела.

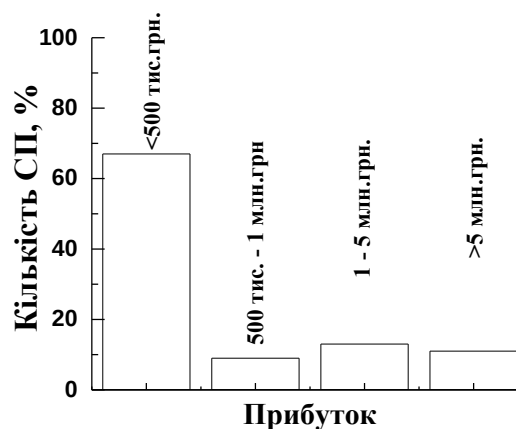


Рис.2. Прибуток соціальних підприємств в Україні за 2015 рік.

Як і в будь-якій діяльності, запорукою надходження коштів у соціальному підприємстві є бізнес-моделювання. Виділяють 7 моделей соціальних підприємств. Модель підтримки підприємців - надаються фінансові послуги цільовій аудиторії - "клієнтам" для відкриття власного бізнесу. Потім клієнти СП продають свої продукти чи послуги на відкритий ринок. Модель посередника ринку, яка передбачає, що компанія постачає свої послуги цільовій групі – клієнтам – дрібним виробникам з метою забезпечити їм доступ до ринків. Модель працевлаштування, згідно якої компанії надають можливість працевлаштування та професійного навчання своїй цільовій групі – клієнтам – людям з високим бар'єром входу на традиційний ринок праці, зокрема, людям з фізичними вадами, бездомним, соціально незахищеній молоді та ін. продаючи їхні товари чи послуги на відкритому ринку. Модель платних послуг, згідно якої на комерційній основі компанії надають послуги, які відповідають та забезпечують досягнення місії і одночасно складають соціальну програму підприємницької діяльності, яка забезпечує своїх клієнтів доступними для них послугами. Модель фінансування послуг, відповідно до якої організації продають товари та надають послуги зовнішньому ринку, а дохід, отриманий від продажу, використовують на фінансування своїх соціальних програм. Модель "зв'язковий ринку", в якій компанії сприяють торговельним відносинам між своїми клієнтами (дрібними виробниками, місцевими фірмами, кооперативами) та зовнішнім ринком. Модель підтримки організації, в рамках якої соціальне підприємство продає свою продукцію та послуги на зовнішній ринок.

В Закарпатті важливою віхою в розвитку соціального підприємництва стало засідання “круглого столу” “Соціальне підприємництво – нова філософія бізнесу” в

Ужгороді презентували проект “Центр підтримки соціального підприємництва”, яке відбулося 23 березня 2017 р. Ініціатором проекту стала громадська організація “Моє Закарпаття”, яка стала переможцем Другого конкурсу малих грантів та упродовж 6 місяців 2017 року буде реалізовувати проект “Центр підтримки соціального підприємництва”. Проект започатковується у місті Ужгороді за фінансової підтримки Європейського Союзу та адмініструється БО “Благодійний фонд “Центр громадських ініціатив”. Даний центр підтримки соціального підприємництва буде працювати як майданчик для об’єднання ініціатив молодих людей, ветеранів АТО, людей з обмеженими можливостями та підтримки розвитку їхніх “бізнес-проектів”.

Список використаних джерел:

1. Голубка О.Я., Біланич Л.В. Аналіз правової бази розвитку соціального підприємництва в Україні і Євросоюзі та її порівняння. //Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». Випуск 2(48). – Ужгород, 2016, с.66-74.
2. Біланич Л.В., Голубка О.Я. Моделі функціонування соціального підприємництва у Словаччині та встановлення можливостей їх адаптації в карпатському регіоні України. //Актуальні проблеми економіки №6, т.192, 2017 с.158-165.

Ксенія Вепренцова, студентка 4 курсу

Національний аерокосмічний університет ім. М. Є. Жуковського «ХАІ», м. Харків

Науковий керівник: Кракос Ю.Б., к.е.н., доцент

ОБҐРУНТУВАННЯ НЕОБХІДНОСТІ МОНІТОРИНГУ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ГАЛУЗІ

В умовах трансформації національної моделі фінансово-кредитних відносин та дестабілізації економіки, для вітчизняних підприємств є актуальним питанням забезпечення нормального функціонування та отримання стабільного прибутку.

Умовою життєздатності підприємства та основою його розвитку в конкурентному ринку є стабільність (стійкість) [5], тому для керівника промислового підприємства має пріоритетне значення використання раціональної системи моніторингу фінансової стійкості. Особливо це актуально для підприємств фармацевтичної галузі, оскільки на сьогоднішній день фармринок України перебуває в конкурентній напруженості [1].

Під моніторингом розуміємо систему безперервного спостереження за процесами розвитку підприємства, з метою своєчасного прийняття управлінського рішення. Фінансовий моніторинг складається з моніторингу процесу фінансової діяльності підприємства та моніторингу фінансового стану на поточний момент часу [4]. Більшістю підприємств проводиться перший, тобто моніторинг грошових потоків, використання залучених коштів, тощо. Стосовно другого в літературі існує багато модифікацій оцінки фінансового стану, більшість авторів пропонує свої методики обчислення з урахуванням тільки кількісних або кількісних та якісних критеріїв.

Вважаємо, необхідним виділити з загального аналізу оцінки фінансового стану фінансову стійкість, оскільки вона характеризує ступінь фінансової безпеки і гарантує платоспроможність підприємству.

З кожним роком збільшується кількість організацій, які приходять до банкрутства, а отже, втрачають свою фінансову стійкість. Офіційні дані свідчать про те, що 2073

підприємства в Україні знаходяться в процедурі банкрутства. За підсумками 2016 року 1524 компанії визнані банкрутами [7].

Виявлено, що на фінансову стійкість підприємства можуть впливати різні фактори, які зумовлюють виникнення кризових явищ, банкрутство і ліквідацію підприємства. За результатами аналізу [2, 3] автором було доповнено і складено табл.1.

Таблиця 1

Фактори, що впливають на фінансову стійкість підприємства

Зовнішні		Внутрішні
Державний сектор	Економічний сектор	
– політична стабільність; – правове середовище; – зовнішньоекономічна політика держави (співвідношення імпорту та експорту); – наявність «тіньового» сектора економіки; – ступінь розвитку інновацій.	– інфляція; – податкова, кредитна політика; – наявність аудиторських, консалтингових та ін. фірм гідних довіри; – купівельна спроможність населення; – інвестиційний клімат.	– ефективність фінансово-господарських операцій; – конкурентоспроможність продукції; – фінансова залежність від кредиторів; – наявність безнадійної дебіторської заборгованості; – ділова репутація підприємства; – політика управління грошовими потоками; – інвестиційна політика та рівень самофінансування; – політика управління оборотними коштами.

Особливу увагу при моніторингу варто присвятити внутрішньому потенціалу підприємства, тому що фактори внутрішнього середовища найбільше впливають на фінансову стійкість.



Рис. 1. Динаміка зміни власного капіталу, необоротних активів та їх вплив на наявність ВООК на прикладі підприємства ПАТ «Фармстандарт-Біолік» за період 2011 -2016 рр.

Суть фінансової стійкості визначається ефективним формуванням, розподілом і використанням фінансових ресурсів наявних на підприємстві. Простежимо у ретроспективі зміну обсягу власних оборотних коштів, які визначаються як різниця між власним капіталом та необоротними активами, – їх наявність є мінімальною умовою фінансової стійкості, на прикладі підприємства ПАТ «Фармстандарт-Біолік» [6]. Крім того, побудуємо для власного капіталу і власних оборотних коштів поліноміальну лінію тренда з прогнозом на два періоди, а для значень необоротних активів – експонентну лінію тренда. Близьке значення R-квадрата до одиниці свідчить про достовірність величини апроксимації.

Отже, на 31.12.2014 у підприємства існує брак власних оборотних коштів, що означає перевищення нормативу оборотних коштів над їх фактичною наявністю. Така ситуація виникла у результаті накопичених непокритих збитків, які зменшили суму власного капіталу та стрімким збільшенням необоротних активів. Підприємство у майбутньому періоді зможе поліпшити свою фінансову стійкість за умови своєчасного реагування та прийняття відповідних заходів.

Досягнення стійкого фінансового стану можливе за достатності власного капіталу, при ефективному використанні активів (зокрема запасів), достатньому рівні рентабельності з урахуванням операційного і фінансового ризиків, при достатній ліквідності, стабільних доходах і широких можливостях залучення позикових коштів. Для забезпечення фінансової стійкості у підприємства має бути гнучка структура капіталу, вміння організувати його рух у такий спосіб, щоб забезпечити постійне перевищення доходів над витратами з метою збереження платоспроможності і створення умов для самофінансування [2].

Таким чином, існує необхідність розробки системи моніторингу, яка буде охоплювати основні аспекти оцінки фінансової стійкості. Показники повинні оцінюватися як окремо, так і у взаємозв'язку. Для достовірності спостереження за фінансовою стійкістю підприємства в систему моніторингу слід впровадити фактори, які будуть враховувати специфіку галузі діяльності підприємства.

Вважаємо, що за результатами моніторингу можна буде зробити не тільки ретроспективний аналіз, але і прогноз на майбутні періоди, що дасть можливість розробити комплекс заходів щодо підвищення рівня фінансової стійкості на підприємстві.

Список використаних джерел:

1. Вепренцова К. А. Аналіз проблем інноваційно-інвестиційного розвитку фармацевтичної промисловості України / К. А. Вепренцова // Збірник матеріалів конференції «Інтегровані комп'ютерні технології в машинобудуванні». – 2017. – т.3. – С.79-80.
2. Борецька Н. П. Аналіз і прогнозування фінансової стійкості підприємства / Н. П. Борецька, К. В. Міщенко // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – №20. – С.63-66.
3. Приймак І. І. Стратегічний аналіз фінансової стійкості підприємства / І. І. Приймак // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2012. – №3(19). – С.55-68.
4. Сазонова Е. С. Мониторинг финансовой устойчивости как составляющая эффективного управления предприятия / Е. С. Сазонова, Д. М. Калимуллин // Economics&Law. – 2016. - №9(67). – С.77-80.
5. Ткаченко І. П. Оцінка фінансової стійкості підприємства та напрями її забезпечення / І. П. Ткаченко, І. А. Чувачалова, О. А. Чувачалов // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – 2012. – №3

6. Офіційний сайт Агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://smida.gov.ua>
7. Офіційний сайт Вищого господарського суду України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.arbitr.gov.ua/pages/157>

Тетяна Вітвінова, магістрант
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород
Науковий керівник: Кампо Г.М., к.е.н. доцент

ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ВАРТОСТІ БІЗНЕСУ

Сучасні економічні умови диктують необхідність оптимального управління підприємствами, корпораціями та їх ресурсами, в тому числі поліпшення якості їх фінансового менеджменту.

Визначення ринкової вартості компанії може сприяти її трансформації, вдосконаленню, підвищенню конкурентоспроможності на ринку, дає реалістичне уявлення про потенційні можливості та загрози, фінансовий стан, про перспективи зростання в майбутньому. Всі користувачі фінансової інформації зацікавлені в об'єктивній оцінці ринкової вартості компанії, незважаючи на те, що вони переслідують різні цілі: власники, керівники, працівники, споживачі, інвестори, держава, населення, фінансові інститути.

Оцінювання бізнесу і компанії є одним із важливих завдань корпоративного управління. Воно дає змогу визначити конкурентоспроможність і успішність компанії на ринку та є індикатором розвитку компанії [3, с.4].

З розвитком економічної системи, ускладненням міжнародних економічних зв'язків та відносин, з'являються нові сфери діяльності підприємств, а існуючі розглядаються під якісно новим кутом зору, наслідком чого є, зокрема, поява інституційної теорії. Відповідно, відбувається процес наповнення економічної науки новими концепціями, теоріями, підходами до трактування сутності вартості, обґрунтування нових видів вартості та встановлення їх взаємозв'язку з іншими категоріями та поняттями.

Еволюція вартості підприємства може розглядатись в двох аспектах:

- 1) історичний процес утворення вартості підприємства як наслідку суспільних відносин;
- 2) постійний процес утворення вартості підприємства як кількісно визначеної характеристики, що розглядається як окреме цілісне благо [4, с. 74-76].

На основі дослідження поглядів представників основних економічних шкіл щодо розуміння поняття "вартість" можна виділити такі основні підходи:

I. Вартість як інтегральний показник понесених у результаті минулих подій витрат. Вартість підприємства розглядається в світлі витратної концепції та визначається за адитивним способом. Основоположниками такого підходу є представники трудової теорії вартості (К. Маркс, В. Петі, А. Сміт, Д. Рікардо); представники витратної теорії (А. Сміт, Дж.Ст. Міль, Дж. Мак-Куллох); представники теорії вартості в умовах інформаційної економіки (К.К. Вальтх, П. Друкер, Б. Лев. Ф. Махлуп, Л.Г. Мельник, Т. Стоуньєр, П. Страссманн та ін).

II. Ціновий підхід як альтернатива вартості. До складу окремої групи можуть бути віднесені наукові течії, які розглядають безпосередньо ціну підприємства,

уникаючи при цьому використання терміну "вартість". Серед них представники теорії граничної корисності (Е. Бем-Баверк, Ф. фон Візер, К. Менгер), які намагались пояснити зв'язок ціни підприємства з його корисністю: представники неокласики (А. Маршал), кейнсіанства (Дж. М. Кейнс), що розглядали ціну підприємства не з точки зору виробництва (тобто понесених затрат), а з точки зору сфери обігу, як результат взаємодії контрагентів на ринку; представники теорії факторів виробництва (Ж.-Б. Сей, Дж. Кларк), які пов'язували вартість підприємства з результатами сукупного функціонування таких факторів, як праця, капітал і земля.

Завдяки дослідженням представників цінового підходу в економічній теорії з'явилися такі категорії як "економічне благо", "споживча вартість", "мінова вартість", "теорія граничної корисності", які на сьогодні використовуються в якості теоретичної основи для побудови теорії управління вартістю підприємства.

III. Розгляд вартості підприємства як цінності базується на розумінні факту, що будь-який товар – матеріальний, нематеріальний або фінансовий, має свою цінність. Оскільки підприємство розглядається в якості товару, воно теж має свою цінність, яка за Р.Н. Холтом визначається під впливом таких факторів: зростання доходів; зниження виробничого чи фінансового ризику; підвищення ефективності функціонування підприємства [17, с. 31-36].

Першим, хто звернув увагу на фактори, від яких залежить цінність підприємства, був А. Маршал, який основним фактором цінності окремої речі (у нашому випадку – підприємства) визначав її корисність, тобто вигоду, що є наслідком реалізації права володіння благом.

Критиком підходу щодо розгляду вартості як цінності був М.І. Туган-Барановський, який зауважував, що серед російських економістів (особливо серед марксистів) на початку XX ст. увійшло до звички застосування термінів "вартість" і "цінність" як тотожних понять. Однак, на думку автора, такий підхід був помилковим, оскільки англійське слово «value» (цінність) не може бути ототожнене з поняттям «cost» (вартість). Також слід відмітити, що поняття «cost» може перекладатись не тільки як вартість, але й як "виграти", внаслідок чого підхід автора можна віднести до представників першої групи [6, с. 59].

Основною перевагою розгляду вартості підприємства як цінності є можливість представлення підприємства як окремої системи, що впливає на визначення його властивостей як особливого товару, що продається на ринку. Той факт, що підприємство є особливим товаром, передбачає, що його неможливо порівнювати зі звичайними товарами і застосовувати для його оцінки методологію оцінки таких товарів. Методи оцінки традиційних товарів та послуг не дозволяють врахувати усі властивості підприємства як самостійної цілісної системи, що зумовлює необхідність розробки особливої методології оцінки вартості підприємства з урахуванням національної специфіки економічного розвитку.

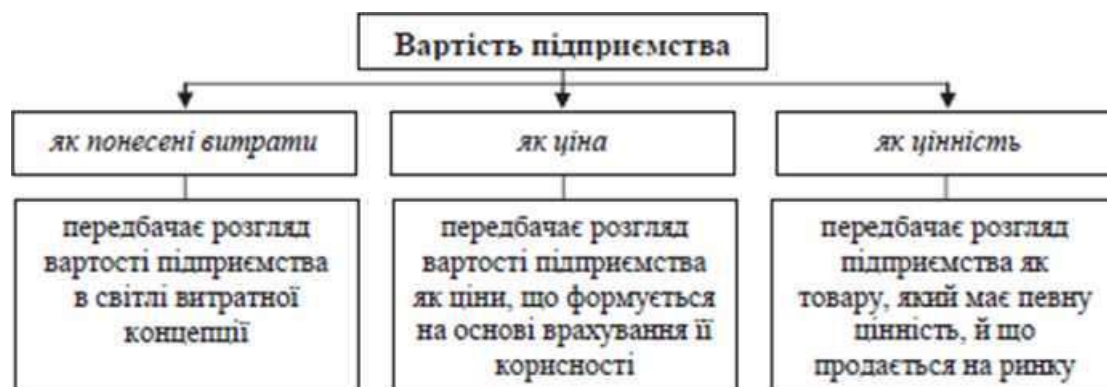


Рис. 1. Основні підходи щодо розуміння вартості підприємства як економічної категорії, [8, с. 98].

Таким чином, в результаті проведеного історичного аналізу поглядів дослідників в сфері економічної думки щодо розуміння вартості підприємства можна виділити три основних підходи (рис. 1).

Відповідно, на сьогодні серед економістів не сформовано єдиного підходу до розуміння вартості підприємства, який би міг бути покладений в основу концепції управління вартістю підприємства. Проблеми вартості підприємства детально розроблені в рамках досліджень окремих наукових економіко-теоретичних шкіл, однак вони недостатньо узгоджені між собою, чим створюють проблеми різночитання методології оцінки вартості.

Така ситуація створює труднощі при забезпеченні процесів формування та управління вартістю підприємства, що передбачає множинність варіантів такої системи – як понесених витрат, як ціни чи як цінності. З іншого боку, наявна множинність дозволяє обрати той альтернативний варіант, який найбільш адекватно забезпечує розвиток бухгалтерського обліку та його теоретико-методологічного інструментарію на основі конгломерату економічних теорій.

Одним з варіантів розвитку концепції управління вартістю підприємства є синтез існуючих підходів до розуміння вартості підприємства. Це дозволяє побудувати нову концепцію вартості, яка включатиме весь комплекс факторів впливу на її величину.

Існування альтернативних підходів до розуміння вартості створює широку предметну область досліджень в сфері облікового забезпечення управління вартістю підприємства.

Список використаних джерел:

1. Вівчар О. І. Особливості ідентифікації методів оцінки ринкової вартості бізнесу при діагностиці його економічної безпеки / О. І. Вівчар, В. П. Мартинюк // Вісник Наука молода – Випуск 18 – Тернопіль, ТНЕУ 2012 – С. 118–122.
2. Бачинская О.М. Подходы к определению стоимости предприятия / О.М. Бачинская // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2015. – № 4. – С. 99-102.
3. Брезницька О.В. Сучасні методичні підходи до оцінки вартості підприємства / О.В. Брезницька // Економіка, фінанси, право. – 2013. – № 1. – С. 3-8.
4. Делас В.А. Визначення вартості капіталу вітчизняних підприємств / В.А. Делас // Світові тенденції та перспективи розвитку фінансової системи України: зб. матер. X Міжнар. наук. практ. конференції, 29-30 жовтня 2015 р. / Київський національний університет імені Тараса Шевченка. – С. 74-76.
5. Єрофєєва Т. А. Підходи до оцінки вартості бізнесу: проблеми їх використання / Тетяна Андріївна Єрофєєва. // Наукові записки НаУКМА. – 2007. – С. 25–30.
6. Задерей В. Ю. Методи оцінки вартості компаній / В. Ю. Задерей // Агросвіт. – 2017. – № 5. – С. 48-54.

7. Карцев П.В. Обзор практики применения доходного подхода к оценке бизнеса / П.В. Карцев, А.А. Аканов // Вопросы оценки. – 2016. – № 2. – С. 2-19.
8. Комплексна оцінка вартості підприємства [Текст] : монограф. / Р. О. Костирко, Н. В. Тертична, В. О. Шевчук, Східноукр. нац. ун-т ім. В. Даля. – Луганськ, 2007. – 224 с.
9. Корягін М.В. Бухгалтерський облік у системі управління вартістю підприємства: теоретико-методологічні концепції [Текст] : монографія / М.В. Корягін. – Львів : ЛКА. – 2012. – 389 с.
10. Куприн А.А. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) : [учебно-метод. пособ.] / А.А. Куприн, А.В. Буга. – СПб. : Астерион, 2012. – 246 с.
11. Мамонтова Н.А. Управління вартістю компаній: теоретико-методологічні аспекти / Н.А. Мамонтова // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 8 (110). – С. 135-139.
12. Мамонтова Н.А. Побудова системи управління вартістю компаній / Н.А. Мамонтова // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 1 (103). – С. 21-26.
13. Носова, Є. А. Альтернативні методи оцінки вартості бізнесу [Текст] / Є. А. Носова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – №8 (135). – С. 86-90.
14. Пилипенко, Л. М. Баланс как информационный источник управления капиталом предприятия [Текст] / Л. Н. Пилипенко // Ученые записки ТНУ. Серия: Экономика и управление. – 2012. – Т. 25 (64), № 2. – С. 90-95.
15. Попович Д.В. Особливості застосування основних підходів до оцінювання бізнесу в період кризи / Д.В. Попович // Науковий вісник ЛНТУ України. – 2015. – Вип. 25-1. – С. 338-344.
16. Сендерович А. Й. Сучасні моделі оцінки вартості компаній / А. Й. Сендерович // Інвестиції: практика та досвід. – 2015. – № 1. – С. 99-106
17. Ткаченко, Е. А. Подходы к оценке эффективности модернизации промышленных предприятий и проблема нелинейности времени [Текст]/ Е. А. Ткаченко // Экономическое возрождение России. – 2013. – № 2 (36). – С. 31-36.
18. Шевчук, В. Теоретико-методологічні засади оцінки вартості підприємства [Текст] / В. Шевчук, М. Корягін // Економіст. – 2012. – №10. – С. 58-60.
19. Яременко Н. С. Сучасні моделі оцінки вартості банку і можливість їх використання в Україні / Н. Яременко, С. Хайлук. // Сучасні проблеми моделювання соціально- економічних систем: тези доповідей II міжнародної науково-практичної конференції 8-9 квітня 2010 р. – 2010. – С. 264.
20. Яшкіна Н. В. Оцінка бізнесу : навч. посіб. / Яшкіна Н. В. – К. : Алетра, 2010. – 440 с.

***Богдана Габрин, Віктор Канчій, Володимир Панькович, магістранти**
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород
Науковий керівник: Кушнір Ю.Б., к.е.н., доцент*

УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ПОСТАЧАЛЬНИЦЬКО-ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ (НА ПРИКЛАДІ ПП «КГМ – РЕЙН»)

Постачальницько-збутова політика підприємства визначається як невід'ємна частина органічно єдиного комплексу діяльності, спрямованої на задоволення потреб і потреб покупця продукції підприємства. Підлегле таким цілям виробництво, його постачання матеріально-технічними ресурсами і збут продукції є складовими частинами єдиної маркетингової політики підприємства.

Розробка антикризової маркетингової політики має ґрунтуватися на можливостях підприємства, що включають рівень розвитку таких компонентів маркетингу, як запуск народних чуток, створення різноманітних правил, формування одностайності та конвергенція медіазасобів і брендів. Якісний маркетинг: «Under promise, over deliver» («обіцяй менше, роби більше»).

Питанням дослідження шляхів виходу із кризи та способів реалізації методів, що дозволяють ефективно розвиватися бізнесу в кризових умовах, присвячені праці

багатьох вчених та експертів, серед яких: І. Манн, Д.Грант, С.Займан, Р.Бренсон, Г.Бондарчук, С.Горонович, А. Піддубний, С.Поліський, Т.Пономаренко.

Метою дослідження є дослідження можливостей виходу із кризових ситуацій на прикладі західних бізнесів, що демонструє концепція нового маркетингу – зі свіжими ідеями, новаторством та нешаблонним мисленням.

Зважаючи на кількість західних підприємств, які збанкрутіли (згідно з офіційними статистичними даними протягом 2015 року простежується тенденція до щорічного зниження даного показника за аналізований період) та кількість вітчизняних підприємств, що перебувають в процесі банкрутства (на фоні збільшення на 2,74% загальної кількості підприємств за 2010-2014 рр. сума збитків від звичайної діяльності за цей період збільшилася на 59,2%, а за 2013-2014 рр. – на 46,4%) обрана тема дослідження є вкрай актуальною. Політична та економічна дестабілізація, стрімке збільшення собівартості продукції, значне коливання валютного та фінансового ринків, значне знецінення національної валюти, згорання іноземних бізнесів та відплив іноземного капіталу з України, розгортання війни на Сході країни спричиняють потужний поштовх до пошуку інноваційних методів ведення бізнесу з метою розвитку національного господарства в довгостроковому стратегічному плані. Пошук шляхів виходу підприємства з дефолтного стану безпосередньо пов'язаний з виявленням і усуненням причин, що її зумовлюють. На першому місці серед причин виникнення кризових ситуацій є вплив людського чинника. На другому місці більшість дослідників відзначають недосконалість фінансової політики і як результат відсутність коштів для рефінансування заборгованості або покриття збитків. Оскільки всі причини взаємозв'язані, то часто дуже складно виділити серед них основну[5]. Неефективність обраної методики менеджменту бізнесом, неможливість вірно оцінити ризики та слабкі сторони діяльності, небажання реагувати на зовнішні фактори бізнес-середовища, гіпертрофовані відчуття власної самовпевненості та всезнання, ігнорування можливостей інноваційного розвитку власної справи – складність цих проблем можна вирішити, застосувавши методику нового маркетингу, що орієнтований на етику нового істеблішменту, нові ідеї та нові цілі.

Відомий маркетинголог Ігор Манн пропонує свій рецепт справжнього успіху, сформулювавши авторський девіз: «Пообіцяй більше, а роби ще більше». Все більше підприємств переходять на підприємницькі моделі менеджменту, які засновані на свободі і праві вибору[3]. Підтвердженням переходу до ери революційних змін у маркетингу є приклади ведення успішних бізнесів, що засновані на досягненні результатів за допомогою таких основних способів вирішення задач: запуск народних чуток, створення різноманітних правил, формування односторонніх та конвергенція медіазасобів и брендів. Сьогодні бренди (ідеї, набір цінностей, традицій) впливають на процес змін, безпосередньо вони стали рушійною силою цих змін (ближче до життя, більше індивідуальності!).

Новий маркетинг, маркетинг майбутнього - маркетинг, це процес творчості з домішкою авантюризму. Важливість цього методу полягає у генеруванні ідей, яскравим прикладом якого є сприйняття нових ідей Біллом Гейтсом. У Microsoft будь-якій ідеї, які пропонувалися Біллу Гейтсу, підлягали запеклому опору. Але це призводило лише до того, що дозволяло отримати максимум з пропонованих ідей.

У Соке маркетингологи створили свою систему маркетингу: щоб продавати, треба більше витратити на маркетинг. Більш конкретно це означає, що ваш бос перестане

урізати витрати на маркетинг, коли бізнес переживає важкі часи, а, навпаки, стане їх збільшувати.

Інший яскравий приклад - Nike. Ця марка домінувала на ринку спортивного взуття і одягу на початку і середині 1990-х рр. А потім її міць раптом вичерпалася. Щоб завойовувати голоси споживачів, їй потрібно було знову і знову гучно нагадувати, що робить її продукцію особливою або відмінною від інших (стиль, ціна, якість, досвід). Відповідь проста - якщо маркетинг не становить ядро вашого бізнесу, ви приречені [2].

Pizza Express залишається єдиним з британських підприємств швидкого харчування, якому вдалося встановити зі споживачами особливі, глибоко особисті зв'язки, завдяки унікальній ідеї. Кухню розташували прямо в залі, тому відвідувачі можуть переконатися, що піца дійсно готується вручну, а не розморожується.

Другий президентський термін Білла Клінтона залишається геніальним прикладом як вдалося президенту, який зіткнувся з загрозою імпічменту і збрехав в ефірі загальнонаціонального телебачення, домогтися найбільшої в ХХ столітті перемоги на виборах і переобрання на другий термін. Клінтон став сприйматися як реальна людина зі своїми достоїнствами і недоліками.

Лара Крофт - героїня дуже популярної комп'ютерної гри "Розкрадачка гробниць". Кіоко Дейт - віртуальна японська поп-зірка, яка існує тільки на своєму веб-сайті. Тамагочі - комп'ютерна іграшка, домашнє «тварина», яку годували і «виховували» мільйони людей. Всі ці герої і героїні сприяли встановленню більш близьких взаємин людей з новітніми технологіями.

Компанія Nu Skin не має власних торгових точок, не використовує такі традиційні інструменти маркетингу, як білборди і комерційні ролики на телебаченні, адже бренд, заснований на народній чутті.

Бренд Hilfiger – сучасна модна, стильна марка, яка активно розвивається та ідентифікується зі світом тусовок та репу, завдяки племіннику Томі Гілфігера, який використав для зйомок поп-відео і виходу на публіку одяг, створений Гілфігером.

Основа успіху цієї мережі Oddbins в тому, що її магазини орієнтовані на справжніх знавців і цінителів вина. Найбільше досягнення бренду - близькість до споживачів, індивідуальне обслуговування, вдалося сформуванати джазову культуру обслуговування, вельми майстерно використовує великі знижки. Бізнес-модель мережі нагадує масштабну безперервну розпродаж, спрямовану на те, щоб звільнити заповнені засіки,

Практики та гуру маркетингу поважають професіоналів в області хобі, адже, вони відображають важливу соціальну тенденцію: потрібно бути божевільним, щоб не помічати, що ваше хобі одночасно може приносити вам як задоволення, так і гроші, то є дві основні речі в житті людини, що займається бізнесом. Корпорацію Microsoft створили двоє молодих людей з Гарварда, що віддавали весь свій вільний час набиванні перфокарт для шкільного міні-комп'ютера. Винахід нових мікрокомп'ютерів справило на них таке сильне враження, що один з них (його звали Білл Гейтс) кинув коледж, щоб почати власну справу.

Бренд The Body Shop використовував для всіх своїх продуктів флакончики однакової форми, завдяки чому компанія не тільки істотно скоротила витрати, але і надала споживачам (дівчаткам-підліткам і матерям маленьких дітей) унікальну можливість стати флагманами феномена «зеленого» споживача[1].

Маркетингова товарна політика повинна розглядатися та розроблятися у взаємозв'язку і взаємообумовленості з інноваційною та інвестиційною політиками підприємства[4]. Специфіка організації постачальницько-збутової діяльності на підприємстві: маркетинг з нульовим бюджетом - це маркетинг, який має строго визначені обмежені витрати; без чого бізнес не може обійтися - це без маркетингу зміцнення, збільшення впізнаваності бренду; розширення клієнтської бази, партнерської мережі; сфокусуватися на PR - прес-релізах, статтях, історіях успіху, історіях про використання ваших рішень, інтерв'ю ваших керівників і фахівців; знаходиться у постійному пошуку нестандартних оригінальних рішень.

Загальні проблеми удосконалення організації постачальницько-збутової діяльності на підприємстві були досліджені багатьма вченими, однак більш детального розгляду потребують аспекти, пов'язані з дослідженням специфіки застосування європейського досвіду у вітчизняному економічному просторі.

Список використаних джерел:

1. Грант.Д. Маркетинг 21 століття [Електронний ресурс] / Д. Грант / Режим доступу: <http://flightcollege.com.ua/library/.pdf>
2. Займан С. Кінець маркетингу, яким ми його знаємо [Електронний ресурс] / С.Займан / Режим доступу: <http://flightcollege.com.ua/library/pdf>
3. Манн І. Маркетинг на 100% [Електронний ресурс] / І. Манн / Режим доступу: <https://bookinstei.com.ua/marketing-na-100?gclid=COLCiLCn1dYCFQ8W0wodxPAHSA>
4. Никипорець О.Г. Антикризовий маркетинг [Електронний ресурс]/О.Г.Никипорець/ Режим доступу: <http://ekhnuir.univer.kharkov.ua/bitstream/123456789/6735/2/Nikiporets.pdf>
5. Слободяник А.М. Зарубіжний досвід практичної реалізації антикризових інструментів управління підприємством [Електронний ресурс] / А.М. Слободяник / Режим доступу: <http://journals.urau.ua/index.php/wissn021/article/view/99717>

*Олександра Гайду, Володимир Качур, Віталій Сметана, магістранти
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород
Науковий керівник: Кушнір Ю.Б., к.е.н., доцент*

ОРГАНІЗАЦІЯ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОСТІ ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ (НА ПРИКЛАДІ ПП «КГМ – РЕЙН»)

В умовах розвитку інформаційної економіки, економічної та політичної нестабільності в Україні й підвищення конкуренції на міжнародному й вітчизняному ринках, особливої уваги у наукових дослідженнях вітчизняних і зарубіжних науковців приділяється актуальним питанням пошуку й впровадження в систему управління фінансово- господарською діяльністю на підприємствах таких концепцій і заходів, які розроблені на превентивних заходах ведення бізнесу та ефективному адмініструванні на основі аналізу передумов та ознак прояву кризових явищ логістичних систем.

Основою забезпечення стійкого функціонування підприємств та їх здатності до розвитку є забезпечення належного рівня конкурентоспроможності, прибутковості, платоспроможності, стійкості та, як наслідок, зростання ринкової вартості підприємства. Ці параметри залежать від ефективності управління ними як на рівні підприємства в цілому, так і від взаємоузгодженості дій усіх підрозділів та фахівців підприємства. Практичне розв'язання цього завдання має забезпечуватися формуванням системи економічного управління підприємством.

Деякі питання щодо формування концепції антикризового фінансового контролінгу в системі управління організацією розглядали: М. М. Аксентюк, Е. І. Альтман, І. І. Бажан, Н. О. Бабіна, Н. Д. Бабяк, В. О. Василенко, А. В. Гладілін, С. В. Грибан, І. Є. Давидович, М. І. Іванова, В. Д. Ковалєва, О. В. Коваленко, М. Х. Корецький, Г. Ю. Кюппер, О. П. Полтіна, Г. І. Просветов, М. С. Пушкар, О. М. Савицька, І. В. Семчук, М. В. Тупчій, О. О. Терещенко, І. І. Цигилик, С. Г. Фалько, Хілмар Й. Фолльмут, П. Хорват та інші вітчизняні й зарубіжні науковці, що надає можливість стверджувати про актуальність зазначеної проблематики дослідження.

Метою дослідження є визначити переваги впровадження концепції антикризового фінансового контролінгу на підприємстві, розробити пропозиції першочергових антикризових заходів для логістичних систем.

Вчені пропонують починати із формулювання стратегії та займатися розробкою та реалізацією заходів тактичного характеру в межах антикризових стратегій, не забуваючи про цілі та місію антикризового управління: в межах організаційних цілей забезпечити стабільну комунікацію між персоналом, формування гнучкої до кризи організаційної структури підприємства; в межах маркетингових цілей відродити збутову діяльність; в межах фінансових цілей максимізувати прибутковість та мінімізувати дефолтні стани; в межах виробничих цілей адаптувати обладнання до виробничих можливостей виробництва згідно сучасних вимог інноваційної активності; в межах кадрових цілей сформувати нормальний психологічний клімат у колективі. Раннє діагностування передкризового стану підприємства і застосування превентивних заходів щодо відновлення фінансової стійкості та стабільності підприємства, мінімізація наслідків неплатоспроможності; запобігання зниженню інвестиційної та інноваційної привабливості, регулярний моніторинг кадрової політики підприємства можуть вплинути на покращення якості антикризового фінансового управління. Організація передбачає формування оптимальної структури й обсягу використовуваних коштів, апарату управління і кадрів для ефективного використання трудових, матеріальних і фінансових ресурсів. Мотивація стимулює зацікавленість усього колективу і кожного працівника у зростанні ефективності діяльності підприємства з метою найшвидшого виходу з кризи за допомогою раціональної системи заохочень і санкцій. Контроль забезпечує прогнозування відхилень від намічених цілей для своєчасного оперативного внесення змін для підвищення ефективності антикризових заходів. Антикризове фінансове управління відповідно до програми ефективного антикризового менеджменту в бізнесі передбачає відновлення фінансової стабільності та стійкості підприємства. Плановим є вивчення необхідності зміни стратегії підприємства, можливості випуску нової та інноваційної продукції, виходу на нові ринки збуту та освоєння нової мережі дистрибуції товару, моніторингу внутрішніх та зовнішніх аспектів діяльності підприємства та дослідженні комплексної системи фінансових, організаційних, кадрових, маркетингових, виробничих зв'язків бізнесу. Завдяки ануляції неплатоспроможності, відновлення фінансової стабільності підприємства, в цілому зміни фінансової стратегії отримуємо прискорення економічного зростання бізнесу, що впливає на стабілізацію діяльності і вказує на ефективний фінансовий менеджмент. Моделювання фінансових процесів на підприємстві передбачає використання різноманітних методів фінансового управління та видів фінансових моделей: оперативний механізм фінансової стабільності - механізм базується на

принципі «відсікання зайвого», є захисною реакцією підприємства на несприятливий фінансовий розвиток і позбавлений наступальних управлінських рішень; тактичний механізм фінансової стабільності – механізм із використанням окремих захисних заходів, у цілому є наступальною тактикою, спрямованою на перелом несприятливих тенденцій фінансового розвитку, ґрунтується на використанні моделей фінансової рівноваги в довгостроковому періоді; стратегічний механізм фінансової стабілізації – це механізм винятково наступальної стратегії фінансового розвитку, що ставить за мету прискорення загального економічного розвитку підприємства, використовує моделі прискореного економічного зростання підприємства. Застосування маркетингових антикризових програм, як показує досвід провідних компаній світу, є обов'язковою частиною стратегічного й тактичного плану антикризового бізнес-плану. Необхідність впровадження стратегії просування інноваційних продуктів на ринки, захоплення нових сегментів ринку, диверсифікації бізнес-рішень продиктована провідною роллю бізнес-стратегії в рамках маркетингової політики. Як складова стратегічного планування інвестиційна політика передбачає такі основні напрями: управління ризиком, програмно-цільове управління і складання капітальних бюджетів, стратегічний аналіз, стратегічне управління, що охоплює основні три кити бізнесу: інвестиції, фінансування та виробничу діяльність [1].

У процесі дослідження ефективності антикризового управління можна виділити основні фактори, що визначають ефективність антикризового управління, а їх розуміння й диференціація допомагають успішно здійснювати й аналізувати цей процес: професіоналізм антикризового істеблїшменту та менеджменту; методологія розроблення ризикованих рішень; науковий аналіз обстановки, прогнозування тенденцій; оперативність і гнучкість управління; стратегія і якість антикризових програм; система моніторингу кризових ситуацій – спеціально організовані дії з визначення ймовірності й реальності початку кризи і необхідні для її своєчасного виявлення та ліквідації[2].

Розробка дієвих антикризових фінансових заходів передбачає можливість внесення корективів в управління підприємством, що дозволяє підвищити його життєздатність, зокрема відновити платоспроможність. Однак необхідно враховувати, що життєздатність підприємства змінюється у процесі здійснення господарської діяльності, адже змінюється склад і структура коштів, джерел їх формування, наявність і потреба у фінансових, виробничих ресурсах персоналі і тому саме за допомогою оперативного менеджменту можливо вчасно відновити платоспроможність. За допомогою дезінвестування відновлення платоспроможності відбувається за рахунок вилучення частки інвестованого капіталу шляхом продажу активів або недостатність інвестування основних засобів підприємства, що характеризується від'ємним значенням показника чистих інвестицій. Підвищити життєздатність бізнесу можливо за рахунок відновлення фінансової стійкості, тобто, такого стану фінансової діяльності підприємства, за якого потреба в прирості активів балансується з можливостями формування підприємством фінансових ресурсів за рахунок власних джерел. Менеджмент грошовими потоками у системі дієвих антикризових заходів передбачає розробку та реалізацію управлінських рішень щодо формування, розподілу та використання грошових коштів, організації їх обороту, що спрямовані на забезпечення фінансової рівноваги підприємства, що входить до

стратегічного механізму фінансової стабілізації на тривалий період. Етапи процесу антикризового фінансового управління підприємством:

Етап 1. Здійснення постійної діагностики фінансового стану підприємства з метою раннього виявлення симптомів фінансової кризи.

Етап 2. Розроблення системи профілактичних заходів щодо запобігання фінансовій кризі в ході здійснення діагностики фінансового стану підприємства.

Етап 3. Ідентифікація параметрів фінансової кризи у разі діагностування її настання.

Етап 4. Вибір механізмів фінансової стабілізації підприємства, адекватних масштабам його кризового фінансового стану.

Етап 5. Розроблення і реалізація комплексної програми виведення підприємства із фінансової кризи.

Етап 6. Контроль за реалізацією програми виведення підприємства із фінансової кризи.

Етап 7. Розроблення і реалізація заходів щодо усунення підприємством негативних наслідків фінансової кризи [3].

Результати дослідження мають теоретичне та практичне значення, а саме: набули подальшого розвитку теоретичні аспекти та практичні рекомендації при формуванні концепції антикризового управління та забезпечення стійкості логістичної системи на підприємстві, що на відміну від існуючих, визначають необхідність запровадження трансформаційних змін в систему антикризового управління на основі системного підходу та інтеграції організаційно-економічного й інформаційного забезпечення в контексті розвитку контролінгу на підприємстві. Зазначене надає змогу оперативно контролювати процес виконання поставлених цілей та допомагає підвищити ефективність його функціонування в умовах економічної та політичної нестабільності в країні і світі.

Список використаних джерел:

1. Савицька О. М., Скляр А. Ю. Організаційно-економічні особливості антикризового управління на промислових підприємствах / О. М. Савицька, А. Ю. Скляр // Сучасні підходи до управління підприємством : Збірник наукових праць VI Всеукраїнської наук.-практич. конф. з міжнародною участю, 23 квітня 2015 р. – Черкаси : видавець Чабаненко Ю. А., 2015. – С. 493 – 498.
2. Сопко В. В. Контролінг як засіб забезпечення системи економічної безпеки підприємства [Електронний ресурс] / В. В. Сопко, О. М. Ромашко. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ape_2012_2_21.pdf.
3. Грибан С. В. Система антикризового управління підприємством [Електронний ресурс] / С. В. Грибан. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2467>.

*Сергій Галас, Анастасія Костик, Андріана Собко, магістранти
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород
Науковий керівник: Молнар О.С., к.е.н., доцент*

УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ І ФІНАНСОВИМИ ПОТОКАМИ В ЛОГІСТИЧНІЙ СИСТЕМІ (НА ПРИКЛАДІ ПП «КГМ – РЕЙН»)

Центральним аспектом логістичної діяльності постає управління витратами та матеріальними потоками: цілеспрямованим рухом сировини, матеріалів, напівфабрикатів та готової продукції. Кожний матеріальний потік, що виникає у ході

закупівлі матеріалів або збуту продукції, транспортування або збереження товарів, супроводжується фінансовим потоком: вкладенням фінансів або компенсації за реалізацію товару. У підготовці та організації логістичних процесів крім планування матеріальних потоків необхідно обчислити і обґрунтувати схему руху фінансів. Фінансові потоки виконують ряд важливих функцій по забезпеченню, обліку і координації руху ресурсів у логістичних системах (ЛС). Фінансові параметри багато в чому визначають економічну життєво спроможність підприємства, стійкість на ринку, міцність зв'язків з постачальником та споживачами.

Значний внесок у розвиток теорії фінансових потоків зробили такі вітчизняні вчені, як: Г. Азаренкова, І. Алексєєв, О. Барановський, І. Бланк, В. Бочаров, О. Василик, В. Вишневський, І. Зятковський, Ю. Іванов, Л. Коваленко, В. Корнєєв, Л. Костирко, М. Крупка, О. Майборода, В. Опарін, А. Поддєрьогін, А. Пересада, Л. Руденко, В. Савчук і зарубіжні вчені: О. Абрамова, Г. Алмейда, У. Баумоль, В. Берне, А. Білоусов, Р. Брейлі, Є. Брігхем, Дж. Мадуро, С. Майєре, Л. Харріє, Д. Хан та ін.

Метою дослідження є визначення і обґрунтування принципу взаємопов'язаності витрат і фінансових потоків.

До основних шкіл управління можна віднести: школи в управлінні; процесний підхід; системний підхід; ситуаційний підхід. Треба зазначити, що перший напрям, який названий школою в управлінні, містить низку підходів, характерних для різних шкіл, а саме:

- підхід з погляду наукового управління – школа наукового управління (1885–1920);
- адміністративний підхід – класична або адміністративна школа в управлінні (1920–1950);
- підхід з погляду людських відносин – школа людських відносин (1930–1950);
- підхід з погляду поведінки – біхевіористична школа (1950 – донині);
- підхід з погляду кількісних методів – школа науки управління, або кількісний підхід (1950 – кінець 1960);
- підхід з погляду «чутливої» («responsive») адміністрації, поліцентризму, «плоских» структур.

У рамках теорії людських відносин набули розвитку й інші теорії мотивації. Вони можуть бути представлені двома групами: теорії вдоволення; процесуальні теорії.

До теорій вдоволення належать: теорія ієрархії потреб Маслоу, теорія ЖВЗ Алдерфера, Герцбергова теорія двох чинників, теорія трьох потреб. Теорії вдоволення зосереджуються на визначенні людських потреб, щоб прогнозувати мотиви праці. Вважається, що в разі забезпечення цих потреб люди матимуть більше стимулів.

Досягнення будь-якої мети, забезпечення кінцевого результату потребує витрат. І об'єктивність суспільного розвитку, і факт практичної діяльності, і закономірності сучасної дійсності, і логіка мислення показують, що спочатку мають місце втрати, а потім результат, пов'язані з цими витратами.

Основним мотивом діяльності будь-якого підприємства в ринкових умовах є максимізація прибутку. Отримання найбільшого ефекту з найменшими витратами, економія трудових, матеріальних і фінансових ресурсів залежать від того, як підприємство вирішує питання управління витратами, котре передбачає пошук способів їх зниження.

Однак слід мати на увазі, що зниження рівня втрат є важливим завданням, але не основною метою управління витратами підприємства. Процес тільки зниження рівня

витрат може супроводжуватися зниженням якості виготовленої продукції та сервісною обслуговування покупців, відмовою від виробництва іа реалізації видів продукції, які користуються попитом, але потребують здійснення значних витрат [5].

Цілеспрямоване формування витрат на підприємстві, тобто управління витратами, відбувається за їх видами, місцями та носіями. Управління витратами є однією з найважливіших складових частин процесу управління підприємством.

Витрати виробництва досліджували А.Сміт та Д.Рікардо. Сміт ввів поняття абсолютних витрат, Рікардо – автор теорії порівняльних витрат. Витрати – це середні суспільні витрати на одиницю продукції. Класики політекономії виходили з того, що витрати – це ціна виробництва з урахуванням рентних платежів. Марксистичні вважали, що витрати виробництва – це те, що коштує товар. В умовах товарного виробництва відправним пунктом є витрати капіталу та засоби виробництва та робочу силу. Вартість – це загальна сума уречевлена в товарі праці. Різниця між вартістю та витратами виробництва складає додану вартість. Нові концепції витрат виробництва знайшли відображення у працях Менгера Карла та Візера Фрідріха, Бен-Баверка Ейгена. Поняття витрат в маржинальній економічній теорії відноситься до окремого підприємства та доходи, якого розглядаються як функції від масштабів виробництва. Неокласична концепція витрат виробництва розглядають як суму витрат на придбання факторів виробництва [4].

В умовах як формується, так і стабільно розвивається ринкової економіки підвищення ефективності руху товарних потоків досягається значною мірою за рахунок поліпшення їх фінансового обслуговування, що, в свою чергу, обумовлює необхідність виділення і вивчення логістичних фінансових потоків, відповідних переміщенню товарно-матеріальних і товарно- нематеріальних цінностей. Слід зазначити, що товарно-матеріальні цінності включають в себе всі види матеріальних товарів, у тому числі і такий їх специфічний вид, як нерухомість, а до товарно-нематеріальним цінностям в даний час відносяться послуги, капітал та нематеріальні активи. У процесі переміщення від одного господарюючого суб'єкта до іншого сукупність певних товарно-матеріальних чи товарно-нематеріальних цінностей може розглядатися в якості відповідного товарного потоку, рух якого зумовлене виконанням цілого ряду логістичних операцій.

Механізм фінансового обслуговування товарних потоків є в даний час найменш вивченою областю логістики: частина питань, що стосуються його змісту, взагалі не розглядається у спеціальній літературі, в іншій частині питань існують значно розрізняються точки зору. Відмінності спостерігаються вже при визначенні сутності фінансових потоків. Можна виділити два підходи до вивчення даної проблеми:

- 1) під фінансовим потоком розуміється будь-яке переміщення фінансових коштів в макро- або мікроекономічній середовищі;
- 2) під фінансовим потоком розуміється рух фінансових коштів тільки в логістичних системах або між ними.

Таким чином, під фінансовим потоком в логістиці ми розуміємо спрямований рух фінансових коштів, циркулюючих в логістичній системі, а також між логістичною системою і зовнішнім середовищем, необхідних для забезпечення ефективного руху певного товарного потоку.

Розглядаються особливі управління ресурсами і характер дії на фінансові потоки на окремих стадіях логістичного процесу. На всіх стадіях управління фінансовими і

матеріальними потоками здійснюється при підтримці інформаційних технологій і систем. До функцій інформаційних потоків у ЛС відносять забезпечення комунікаційної взаємодії учасників логістичних відношень і супровід внутрішньо організаційних зв'язків у логістичних процесах [2].

Використання властивостей корекції фінансових, матеріальних та інформаційних потоків на практиці можливо шляхом узгодженого управління ресурсопотоками у місцях їх накладення. Визначається вузол як місце перетину ресурсопотоків і в подальшому припускається, що саме дія у вузлах являється найбільш ефективною на усіх етапах логістичної діяльності. Доцільністю та ефективністю управляючих дій на ресурсопотоки у вузлах являються основоположними принципами концепції вузлових дій. Для практичного втілення даного принципу при управлінні ресурсами у логістичних процесах необхідно для кожного конкретного підприємства (або зв'язаних об'єднань і груп підприємств) розробити систему вузлових дій, яка дозволить узгоджувати плани споживання і використання ресурсів, організовувати фінансування логістичних процесів, контролювати якість ресурсного забезпечення. Сутність концепції вузлових дій полягає у максимальному використанні властивостей різних вхідних до вузла потоків для досягнення цілей і задач управління [1].

Основними ресурсопотоками, що створюють вузол, являються фінансові, інформаційні та матеріальні потоки, які схильні до впливу зовнішнього та внутрішнього середовища, а також цілеспрямованим управляючим діям. Наведено приклад класифікації вузлів. У вузлі можливо виходячи із цілей управління властивостей ресурсопотоків і самого вузла набирати необхідний набір інструментів і застосовувати його для дії на потрібні параметри фінансових та інших потоків. На вибір необхідних інструментів і методів управління фінансовими потоками впливає ряд факторів, які характеризуються за їх сутністю до цілеспрямованої зміни стану, структури, характеристик або місця розташування вузла до вирішення задач по управлінню фінансовими та пов'язаними з ними ресурсопотоками в ЛС. Наведені та обґрунтовані основні етапи процесу реалізації управляючих дій на вузлі перетину ресурсопотоків у ЛС.

Наведена технологія, що дозволяє зменшити логістичні витрати шляхом перерозподілу фінансових ресурсів – механізм виявлення резервів ресурсів і спрямування їх на покриття дефіциту. Сферою застосування системи управління ресурсами являється уся область руху фінансових, матеріальних та інформаційних потоків у логістичному середовищі. Система вузлових дій являє собою сукупність механізмів знаходження і створення вузлів, визначення їх структури і властивостей, вибір інструментів дії на фінансові потоки. Її застосування надає ряд можливостей щодо управління ресурсопотоками в ЛС.

Розробка механізмів управління витратами та фінансовими потоками буде сприяти підвищенню ефективності логістичної діяльності, зростанню якості продукції і послуг, надходжень інвестицій у сферу логістики на досліджуваному підприємстві.

Список використаних джерел:

1. Сергеев В.И. Менеджмент в бизнесе-логистике. – М.: ФИЛИНЪ, 1997.-758с.
2. Крикавський Є.В. Логістичне управління: Підручник. – Львів: Видав. Нац. ун-т «Львівська політехніка», 2005. – 684с.
3. Панков В. А., Макогон Ю. В., Пашко Е. А., Бабенко А. В. Механизм управления финансовыми потоками промышленного предприятия в условиях глобализации / В.А.Панков, Ю. В. Макогон, Е. А. Пашко, А. В. Бабенко. - Донецк: Донецкий национальный университет, 2005. -188 с.

4. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства: [навч. посіб.] / Г. В. Савицька. – К.: Знання, 2007. – 668с.
5. Черевко В. О. Методологія формування та управління фінансовими потоками регіону: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.10.01 «Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка» / В.О. Черевко. - К, 2006. - 22 с.

Степан Гричак, магістрант
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород
Науковий керівник: Пойда-Носик Н.Н., к.е.н., доцент

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ КАТЕГОРІЇ «ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВА», ЙОГО РОЛЬ ТА ФУНКЦІЇ

Головною метою створення та подальшого розвитку будь-якого суб'єкту господарської діяльності, не залежно від виду його діяльності чи форми власності, є отримання кінцевого фінансового результату, тобто прибутку.

Основу ринкового механізму саморегуляції формують економічні показники, необхідні для планування та об'єктивної оцінки виробничо-господарської діяльності підприємства, утворення та використання спеціальних фондів, порівняння витрат і результатів на окремих стадіях відтворювального процесу. Головну роль у системі економічних показників відіграє прибуток, як головний результат підприємницької діяльності.

Фінансовий результат є узагальнюючим показником, який характеризує ефективність діяльності суб'єкта господарювання. Фінансовим результатом діяльності підприємства у звітному періоді може бути прибуток або збиток. Більшу частину прибутку становить прибуток від реалізації продукції, одержаний у вигляді різниці між виручкою від реалізації продукції і витратами на її виробництво і збут. На величину прибутку можуть також впливати фінансові результати, одержані від інвестиційної та фінансової діяльності підприємства, а також одержані внаслідок надзвичайних подій.

Прибуток є основним фінансовим джерелом розвитку підприємства, науково-технічного вдосконалення його матеріальної бази і продукції, всіх форм інвестування. Він слугує джерелом сплати податків. З урахуванням значення прибутку вся діяльність підприємства спрямована на його зростання. Тобто прибуток як економічна категорія відбиває дохід, який створений в процесі матеріального виробництва в процесі підприємницької діяльності [1, с.2].

У положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 3 “Звіт про фінансові результати” надані наступні визначення прибутку та збитку:

- прибуток - це сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати;
- збиток - це перевищення суми витрат над сумою доходу, для отримання якого були здійснені ці витрати.

Розглядаючи фінансові результати як об'єкт аналізу, потрібно звернути увагу на те, що вони є узагальнюючим кінцевим результатом роботи. Щоб отримати його, підприємство повинно мати доходи та витрати. Оскільки в сучасному

бухгалтерському обліку порівняння саме цих об'єктів дає змогу визначити фінансовий результат, то доцільно його розглядати як систему взаємопов'язаних об'єктів [2, с.145].



Рис. 1. Взаємозв'язок виручки від реалізації і чистого прибутку підприємства [4]

До таких об'єктів можна віднести наступні:

- чистий дохід (виручку) від реалізації продукції (товарів, послуг);
- валовий прибуток;
- фінансові результати від операційної діяльності;
- фінансові результати від звичайної діяльності;
- фінансові результати від надзвичайної діяльності;
- чистий прибуток (збиток)

На рисунку 1 відображено взаємозв'язок виручки від реалізації до чистого прибутку. Як видно з рисунка перехід від виручки до чистого прибутку підприємства здійснюється у декілька етапів. Деякі з них можуть бути укрупнені, залежно від того чи потрібно детально розраховувати проміжні результати.

За умов ринкової економіки отримання максимально можливої суми прибутку є метою будь-якого виробництва, таке бажання максимізації прибутку визначається його роллю в системі економічних відносин [1, с.5]:

1. Прибуток є основною метою підприємницької діяльності і мірилом її ефективності.

2. Прибуток є основним джерелом формування фінансових ресурсів підприємства, що забезпечують його розвиток.

3. Прибуток є носієм захисної функції підприємства від загрози банкрутства та головною передумовою зростання ринкової вартості господарюючого суб'єкта.

4. У прибутковій роботі підприємства зацікавлене суспільство, бо прибуток підприємства є фундаментом економічного розвитку країни, джерелом задоволення соціальних потреб в зв'язку з тим, саме отримання прибутку забезпечує надходження до бюджету податків і платежів.

Прибутку притаманні функції [1, с.5]:

- оцінювальна – полягає в тому, що прибуток використовується як основний критерій ефективності виробництва і використання ресурсів;
- стимулююча - полягає в тому, що його розмір впливає на виробниче і особисте споживання, є джерелом сплати податків;
- госпрозрахункова – полягає в тому, що госпрозрахунок передбачає обов'язкове отримання прибутку, інакше виробництво не має сенсу.

Прибуток як кінцевий фінансовий результат діяльності підприємства складає різницю між загальною сумою доходів і витратами на виробництво й реалізацію продукції. Аналізуючи показники фінансових результатів, оцінюють якість прибутку. Якість прибутку – поняття комплексне і деякою мірою абстрактне. Методика оцінки в кількісному плані не є чітко вираженою і включає ряд критеріїв, які можуть бути визначені експертним шляхом, тобто в суб'єктивному порядку. При аналізі беруться до уваги такі критерії [2, с.144]:

- стабільна позитивна динаміка прибутку фірми;
- стабільність співвідношення структури фінансового результату до оподаткування;
- частка прибутку від основної операційної діяльності у заробленому прибутку;
- наявність або відсутність негативних факторів формування валового прибутку;
- динаміка показників котирування цінних паперів цього підприємства на фондовому ринку;
- ділова репутація керівництва фірми та прогнози щодо кадрових змін у її керівному складі.

Прибуток підприємства є головною метою діяльності будь якого підприємства і є найважливішою його економічною категорією. Від розміру отриманого прибутку залежить поповнення фондів, матеріальне заохочення працівників, сплата податків. За рахунок відрахувань від прибутку до бюджету формується основна частина фінансових ресурсів держави, регіональних і місцевих органів влади, і від їх збільшення значною мірою залежать темпи економічного розвитку країни, окремих регіонів, примноження суспільного багатства і в остаточному підсумку підвищення життєвого рівня населення.

Список використаних джерел:

1. Патарідзе–Вишинська М. В. Прибуток підприємств: види, роль та функції [Електронний ресурс] / М. В. Патарідзе–Вишинська. // Економіка. Управління. Інновації. - 2010. - № 1. - Режим доступу до журн.: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2010_1_19.
2. Потриваєва Н. В. Формування фінансових результатів підприємств [Електронний ресурс] / Н. В. Потриваєва, М. В. Похилук // Економічний форум. - 2013. - № 4. - С. 143-147. - Режим доступу до журн.: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfor_2013_4_25.
3. Скрипник М. І. Соціально-економічна сутність категорії "прибуток підприємства" [Електронний ресурс] / М. І. Скрипник, Н. С. Кострубіцька // Збірник наукових праць Державного економіко-

технологічного університету транспорту. Сер. : Економіка і управління. - 2013. - Вип. 25. - С. 287-296. - Режим доступу до журн.: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpdetut_eiu_2013_25_40.

4. Ярошевич Н.Б. Фінанси підприємств: Навч. посіб. [Електронний ресурс] / Ярошевич Н.Б. – К., 2012. – 341 с. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/1367061244807/finansy/finansy_pidpriyemst

*Наталія Гудзь, студентка 4 курсу
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці
Науковий керівник: Долга Г.В., к.е.н., доцент*

КРОС-КУЛЬТУРНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ТА ЙОГО ОСОБЛИВОСТІ

Будь-яка міжнародна компанія так чи інакше залучена до міжнародного крос-культурного середовища. Знання специфіки ділової культури інших народів набуває колосального значення, адже діяльність компаній в умовах глобалізації виходить далеко за національні межі, тим самим залучаючи до своєї сфери все більшу кількість людей з різними культурними світоглядами. в результаті культурні відмінності починають відігравати в компанії зростаючу роль і безпосередньо впливати на ефективність її діяльності. Актуальною стає проблема вивчення культурних особливостей, менталітету окремих національностей [1, с.13].

Крос-культурний менеджмент – це сучасний управлінський інструмент, що ґрунтується на глибокому вивченні специфічних культурних аспектів різних країн та реалізації можливостей налагодження стійких ділових зв'язків з партнерами – представниками різних культур, наслідком чого є формування (підвищення) в організації крос-культурної компетентності та створення сприятливої для результативної взаємодії атмосфери в міжнаціональному колективі [2, с.132].

За словами професора Годвіна Вонга, - «крос-культурні» знання потрібні сучасним менеджерам для багатьох завдань – вони мають не лише керувати багатонаціональним та полікультурним персоналом, але й розбудовувати бізнес в нових країнах, вести переговори тощо. Власне, у міжнародних переговорах знання менталітету протилежної сторони – запорука успіху [1].

Взагалі, крос-культурний менеджмент має, більшою мірою, не приділяти увагу окремо відмінностям різних країн, а будувати на цих розбіжностях спільну роботу. Тобто, необхідно ефективно використовувати культурно обумовлені знання для побудови механізму крос-культурного менеджменту, як спільної мультинаціональної діяльності:

- комбінація різних знань за допомогою інтерактивної трансляції (ІТ)– інтеграції учасників у процесі роботи в мультикультурних групах для розроблення спільного підходу до розуміння та вирішення проблеми. ІТ сприяє перенесенню знань, цінностей та досвіду та їх інтеграції у виробничий процес;

- процесуальна компетентність – дозволяє дотримуватись рівності у вивченні спільних проблем і допомагає спільному використанню знань, передавання досвіду, стимулювання групового навчання;

- сприяння формування ефективних крос-культурних технологій – спільні бізнес мова і комунікативні мережі;

- створення і підтримка партнерської взаємодії.

Успішне використання вище зазначених завдань крос-культурного менеджменту дозволяє досягнути синергичного ефекту, коли інтелектуальний потенціал колективу більший за суму потенціалів його окремих членів [3, с.134].

Таким чином, у системі управління людськими ресурсами культурні особливості тієї чи іншої нації стають одним з резервів розвитку організації, що об'єктивно викликає необхідність розглядати дане коло проблем не тільки на прикладному, але і на теоретичному рівні [4, с.38].

Отже, в умовах глобалізації, природного пересічення культур, методів та способів ведення бізнесу, та коли географічні кордони діють тільки на карті, а в діяльності транснаціональних компаній вони «відсутні», знання крос-культурного менеджменту є важливим, актуальним і характерним для застосування до компаній будь-якого розміру і масштабу діяльності.

Транснаціональні компанії, розширюючи національні та географічні масштаби своєї діяльності та реалізуючи численні проекти в різних куточках світу, зіштовхуються з різноманітними національними культурами та потребують врахування їх особливостей. Основними бар'єрами на шляху управління крос-культурним менеджментом є розбіжності між історично сформованими цінностями компаній та процесами розпізнавання нових культур, під впливом глобальної економічної інтеграції та міжнародного залучення фахівців.

Тому, крос-культурний менеджмент, як сукупність знань та навичок різних країн, відіграє надзвичайне значення в економіці та в успішності діяльності окремих підприємств та об'єднань. Не прийняття до уваги фірмами особливостей різних народів, ставить під загрозу прибутковість свого бізнесу.

Список використаних джерел:

1. Попова С. Культурные особенности ведения бизнеса / журнал «Реальный бизнес: стратегия и тактика успеха». № 2, 2008.
2. Приятельчук, О.А. Еволюція та теоретико-методологічне становлення крос-культурного менеджменту / Приятельчук О.А. // Зовнішня торгівля: право та економіка. - 2006. - № 4. - С. 131-134.
3. Годвінг Вонг Три запоруки успішного крос-культурного менеджменту // сайт бізнес-школи МІМ Київ, 2009. – Режим доступу: <http://www.mim.kiev.ua/press/news/2009/1593/>
4. Райхлен М. Влияет ли национальная культура на стиль управления? / Райхлен М. // Экономические стратегии. – 2001. – № 4. – С. 35–41.

Глорія Данко, магістрант

ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород

Науковий керівник: Пойда-Носик Н.Н., к.е.н., доцент

ВИКОРИСТАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ ЕФЕКТИВНИХ МЕХАНІЗМІВ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ

У сучасних умовах господарювання управління розподілом і використанням прибутку підприємства набуває важливого значення, оскільки від ефективності даного процесу залежить результативність господарської діяльності підприємства, його фінансова самостійність, що, безумовно, має вплив на вартість капіталу та ринкову вартість підприємства.

Управління прибутком підприємства має базуватися на певному механізмі, який є складовою частиною системи управління. Перш ніж розглядати механізм управління прибутком підприємства необхідно розкрити зміст терміну «механізм». Термін «механізм» походить з грецької мови, що в перекладі означає знаряддя, машина [2]. У наукових економічних працях цей термін набув широкого вжитку з середини 60-х рр. XX ст., коли науковці почали досліджувати питання функціонування «механізму економічної системи»[5]. В економічній літературі зустрічаються різноманітні трактування терміна «механізм». З урахуванням багатоваріантності визначень даного терміна «механізм» можна трактувати як:

- знаряддя для реалізації певних рішень;
- систему (набір взаємопов'язаних елементів);
- процес (послідовність певних перетворень).

До основних завдань управління розподілом та використанням прибутку підприємства можна віднести:

1. Забезпечення виплат податкових зобов'язань підприємства.
2. Забезпечення оптимального розподілу та використання чистого прибутку підприємства.
3. Забезпечення виплат необхідного рівня доходу на інвестований капітал власникам підприємства.
4. Забезпечення формування достатнього обсягу фінансових ресурсів за рахунок прибутку відповідно до стратегії розвитку підприємства тощо.

Головною метою управління прибутком є визначення шляхів найбільш ефективного його формування та оптимального розподілу, що спрямовані на забезпечення розвитку діяльності підприємства та зростання його ринкової вартості. Ефективне управління прибутком підприємства можливе при дієвій та правильно сформованій системі управління прибутком підприємства.

Для підприємств сьогодні актуальним є показник рентабельності. Проблема полягає в тому, що ресурси підприємства обмежені, а отже, виникає питання, як понісни найменші витрати, отримати найбільший прибуток.

Міру прибутковості функціонування підприємства найбільш точно визначають показники рентабельності, які характеризують рівень віддачі витрат або міру використання наявних ресурсів. Збільшення показників рентабельності підприємства значною мірою залежить від зростання чистого прибутку, який залишається в розпорядженні підприємства після сплати податків. Тому для підвищення рентабельності підприємства потрібно збільшувати прибуток і цього можна досягти наступними методами:

- 1) нарощувати обсяги виробництва та реалізації товарів, робіт, послуг;
- 2) зменшувати витрати на виробництво (реалізацію) продукції, тобто знижувати її собівартість;
- 3) з максимальною віддачею використовувати потенціал, що є в розпорядженні підприємства, в тому числі і фінансові ресурси;
- 4) вміти найдодільніше розміщувати (вкладати) одержаний раніше прибуток з точки зору досягнення оптимального ефекту [4].

Наприклад, ефект фінансового важеля показує, на скільки відсотків підвищується рентабельність власного капіталу підприємства за рахунок залучення в господарський оборот позикового капіталу, незважаючи на його платний характер. Нарощення

фінансової рентабельності (тобто рентабельності власного капіталу) може мати місце лише у випадку, коли економічна рентабельність використання всього інвестованого капіталу більша від середнього рівня фінансових витрат, пов'язаних із залученням позикових коштів. Що ж, розрахуємо ефект фінансового важеля для ПАТ «Укрнафта» при 25% та 50% частки позикових коштів у структурі капіталу або ж їх відсутності (Таблиця 1).

Таблиця 1

Розрахунок ефекту фінансового важеля та сили дії фінансового важеля для ПАТ «Укрнафта», тис. грн.

Показники	Частка позикових коштів у структурі капіталу, %			
	0	25	50	За даними 2016 р.
Власний капітал	33249809	24937357	16624904,5	2749583
Позиковий капітал	0	8312452	16624904,5	30500226
Всього капіталу	33249809	33249809	33249809	33249809
Вартість позикового капіталу, %		15	20	25
Річні фінансові витрати	-	997494,24	3324980,9	7625056,5
Прибуток від опер. діяльності	6973745	6973745	6973745	6973745
Прибуток до оподаткування	6973745	5976250,76	3648764,1	-651311,5
Податок з прибутку (18 %)	1255274,1	1075725,2	656777,5	-117236
Чистий прибуток	3765822,3	3227175,6	1970332,5	-351708
Рентабельність активів	11,3	12,9	11,8	-12,8
Ефект фінансового важеля	0	3,49	9,67	-116,42
Сила дії фінансового важеля	1	1,16	1,91	-10,7
Збільшення чистого прибутку при збільшенні операційного прибутку на 10%	10	10,16	10,91	-100,7

$$ЕФВ = (1 - ПП) * КРА * ПК / ВК,$$

де ЕФВ – ефект фінансового важеля;

ПП – ставка податку на прибуток;

КРА – коефіцієнт рентабельності активів;

ПК – позиковий капітал;

ВК – власний капітал.

Ефект фінансового важеля при 25 % позикових коштів в структурі капіталу:
 $ЕФВ = (1 - 0,18) * 12,9 * 0,33 = 3,49\%$.

Ефект фінансового важеля при 50 % позикових коштів в структурі капіталу:
 $ЕФВ = (1 - 0,18) * 11,8 * 1 = 9,67\%$.

Отже, чим більша частка позикових коштів у структурі капіталу підприємства, тим більший ефект фінансового важеля і рентабельність власного капіталу. У цьому випадку ефект фінансового важеля буде мати позитивне значення доти, доки рівень фінансових витрат не перевищить рівень економічної рентабельності. Зі збільшенням частки позикового капіталу відбувається збільшення сили дії фінансового важеля, що призводить до підвищення ризику неповернення коштів, зменшення дивідендів та падіння курсу акцій для інвесторів [3].

За даними 2016 року ефект фінансового важеля ПАТ «Укрнафта» показує:

$$ЕФВ = (1 - 0,18) * (-12,8) * 11,09 = -116,4\%.$$

Це означає, що рентабельність власного капіталу підприємства знизилася на 116,4% при залученні 30 500 226 грн. позикових коштів.

Підприємству ПАТ «Укрнафта» потрібно змінювати політику та обов'язково враховувати коефіцієнт фінансового ризику, слідкувати щоб він не був надто високим - щоб підприємство у будь який час мало змогу розрахуватися за своїми обов'язками. Найважливіше завдання для будь-якого підприємства - це усунення неплатоспроможності, бо коли підприємство може своєчасно погасити свої борги перед кредиторами, це свідчить про встановлення системи розрахунків і попереджує виникнення процедури банкрутства.

Одним з ефективних механізмів управління прибутком, у тому числі для ПАТ «Укрнафта», є механізм управління прибутком підприємства на основі центрів відповідальності, який передбачає реалізацію таких етапів [1]:

- дослідження особливостей функціонування окремих структурних підрозділів з позиції їх впливу на окремі аспекти формування, розподілу й використання прибутку;
- визначення основних типів центрів відповідальності в розрізі структурних підрозділів підприємства;
- формування системи прав, обов'язків та ступеня відповідальності керівників таких центрів;
- розробка та доведення центрам відповідальності планових (нормативних) завдань в формі поточних або капітальних бюджетів;
- забезпечення контролю за виконанням поставлених завдань центрами відповідальності шляхом отримання відповідної інформації, її аналізу та визначення причин відхилень від запланованих значень показників.

Залежно від сфери впливу керівника структурного підрозділу розрізняють три види центрів відповідальності:

1. Центр витрат - це підрозділ, керівник якого контролює витрати центру, однак не контролює доходи та інвестиції.
2. Центр прибутку - це підрозділ, керівник якого контролює витрати та доходи центру, але не контролює інвестиції у власні активи.
3. Центр інвестицій - це структурний підрозділ, керівник якого одночасно контролює витрати, доходи й інвестиції.

Список використаних джерел:

1. Бланк И.А. Управление прибылью / И.А. Бланк – К. : НИКА-Центр, 2007. – 768 с.
2. Бусел В.Т. Великий тлумачний словник сучасної української мови / Уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел. – К. : Ірпінь: ВТФ «Перун», – 2003. – 1440 с.
3. Короткевич О.В. Рентабельність господарської діяльності підприємств / О.В. Короткевич // Економіка і прогнозування. – 2008. – №3. – с. 61-69.
4. Павловська О.В. Удосконалення методів аналізу фінансового стану підприємств / О.В. Павловська // Фінанси України. – 2013. – №11. – с. 54-60.
5. Фінашина Г. В. Поняття та складові механізму кооперації / Г. Фінашина // Матер. підсумк. наук. конф. проф.-викл. складу, аспір. і здобув. ХНАУ 20- 6 квітня 2010 р. – Х. : ХНАУ. – 2010. - С. 223.

***Наталія Добрянська, д.е.н., професор**
Одеський національний політехнічний університет, м. Одеса*

МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ ЯК СКЛADOVA МЕХАНІЗМУ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Залучення маркетингового інструментарію до всіх сфер економічного життя зумовлює теоретичний і практичний інтерес до алгоритмізації планування діяльності за різними напрямками маркетингу в туризмі. Пріоритетне значення серед подібних алгоритмів планування, поза сумнівом, належить розробці обґрунтованої діяльності з проведення маркетингових досліджень.

Маркетинг послуг у своїх працях розглядали вітчизняні та зарубіжні науковці та практики: Ф. Котлер [1], Т. О. Примак [2], А. М. Костюченко [2], Е. В. Новаторов [3] та ін. Перші вітчизняні публікації, присвячені безпосередньо маркетингу туризму, з'явилися на початку 90-х рр. XX ст. Серед науковців, які досліджували маркетингові аспекти сфери туристичної діяльності, слід згадати таких, як Н. Є. Кудла [4], Ю. М. Правик [5], І. М. Школа [6] та інші.

У сучасних умовах глобалізації людство набирає все більші оберти розвитку, прагне нових відкриттів не тільки на світовому та державному рівні, а й в межах кожної окремої особистості. Інтеграційні процеси та всебічний розвиток мінімізують обмеження і сприяють створенню пропозиції все більшого різномаяття товарів і послуг на міжнародному ринку. Все це веде за собою стрімкий розвиток туристичного бізнесу у більшості країн світу, серед яких і Україна. Для задоволення потреб і побажань споживачів туристичні фірми регулярно розширюють асортимент своїх послуг і тому на сьогоднішній день є актуальним питання аналізу та класифікації видів туризму для вирішення проблеми недостатньої інформованості та обізнаності споживачів у даній сфері.

Маркетингові дослідження в туризмі – це функція, що пов'язує за допомогою інформації туристичне підприємство з ринками, споживачами, конкурентами й іншими елементами середовища його функціонування. Передумовою будь-якого такого дослідження можна назвати управлінське рішення, для ухвалення якого необхідна відповідна інформація [2].

Мета маркетингового дослідження полягає у створенні інформаційно-аналітичної бази для ухвалення маркетингових рішень і зменшення ступеня невизначеності, пов'язаної з ними.

Досліджуючи форми і методи реалізації послуг туристичних підприємств, доцільним є здійснення класифікації видів туризму за кількома найпоширенішими класифікаційними ознаками:

- за часовими характеристиками: короткостроковий; середньостроковий; довгостроковий;
- за туристичними цілями: рекреаційний; лікувально-оздоровчий; пізнавальний; діловий; спортивний; етнічний; релігійний; транзитний; освітній і т.д.;
- за використовуваними транспортними засобами: залізничний; авіаційний; теплохідний або водний (морський, річковий); автомобільний; автобусний; велосипедний;
- за інтенсивністю попиту: постійний; сезонний;
- за віковою категорією туристів: дитячий; молодіжний; туризм осіб середнього віку (35 – 50 років) ; туризм осіб «третього віку» (старші за 50 років);
- за способом організації: організований; неорганізований;
- за національною приналежністю: внутрішній; зовнішній (в'їзний, виїзний);
- за джерелами фінансування: соціальний; комерційний [3].

Усі розглянуті види туризму є характерними для асортименту послуг туристичних фірм. Проте, якщо йдеться про внутрішній туризм, то люди зазвичай віддають перевагу самостійній організації подорожі, а до туристичних послуг агенцій звертаються у випадку зовнішнього туризму, оскільки він включає більш складні аспекти організації подорожі. Тому доцільним є моніторинг динаміки виїзних туристичних потоків України [4].

За офіційними даними Державної служби статистики України за 2015 рік, виїзд громадян України за кордон здійснювався з метою службової поїздки (0,8%), організованого туризму (0,89%) та приватної поїздки (98,31%). У динаміці за 2011 – 2015 роки потік службових поїздок знизився на 79%, організованого туризму – на 13%, а приватні поїздки зросли на 32% [7].

За статистичними даними видно, що туристи віддають перевагу приватним поїздкам, тобто неорганізованому туризму. Для того, щоб змінити дане становище, туристичним фірмам необхідно привернути увагу потенційних клієнтів. Цього можна досягти за допомогою комунікацій, а саме розширити масштаби своїх рекламних кампаній. Найчастіше турагентства використовують зовнішню рекламу та рекламу на радіохвилях. Проте, на сьогодні найбільш ефективними є рекламні повідомлення по телебаченню та у інтернет-мережі.

Дані по країнам-донорам найбільшого туристичного потоку в Одеську область, представлено на рис.1.

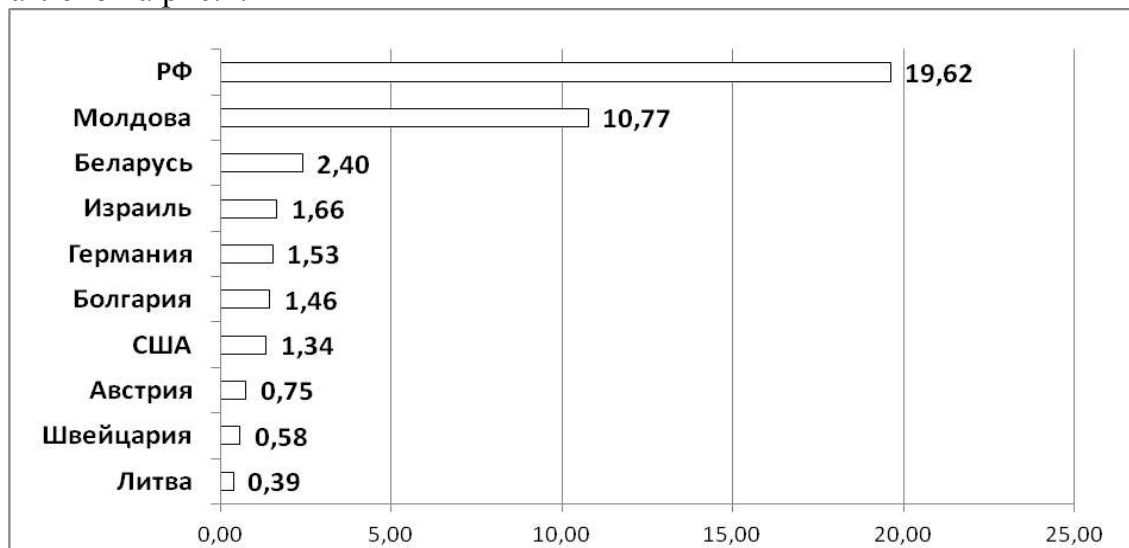


Рис. 1. ТОП-10 країн - донорів найбільшого туристичного потоку в Одеську область за 2016р., % [7]

Туризм в Україні потрібно розвивати навіть в умовах воєнної агресії з боку Російської Федерації, а трендом може стати велотуризм.

Під час війни суперечливою є робота над розвитком туристичної привабливості, а з іншого боку - ця сфера може давати значні прибутки державі. В державному бюджеті України на 2015 рік не було передбачено фінансування туристичної галузі і просування держави у світі, також Україна не була представлена на Міжнародній туристичній виставці, яка відбулася в Мадриді (Іспанія). В 2015 році надходження туристичного збору до місцевих бюджетів в Україні зменшилися майже вдвічі порівняно з 2013 роком - до 24,8 млн. грн. Тоді як видатки українців, які

подорожують за кордоном, змінилися не суттєво. В 2016 році українським містам краще працювати над залученням як туристів співвітчизників і близьких сусідів, наприклад, білорусів, відійти від фестивального туризму, більше орієнтуватися на конференц-туризм, рекреаційний, релігійний і т.п.

Негативно впливає на розвиток туристичної сфери в Україні тотальна дезінформація, яку ведуть російські ЗМІ, створення ілюзії повномасштабної війни. Однак дається взнаки й неояльність українського законодавства у видачі віз, низька якість сервісу для іноземців. Крім того, вимагає вдосконалення законодавча база, також необхідне створення єдиного державного органу, який займався б питаннями цієї сфери.

Таким чином, маркетинг і, зокрема, маркетингові дослідження спроможні суттєво впливати на підвищення конкурентоспроможності туристичного підприємства. Використання результатів цих досліджень здатне забезпечити до 80 % ринкового успіху в туризмі, однак не саме по собі, а за умови, що рішення, які визначають господарську діяльність, здійснюються на їх основі. Саме професійне і грамотне проведення маркетингових досліджень дозволяє туристичному підприємству об'єктивно оцінити свої ринкові можливості і вибрати ті напрямки діяльності, в яких досягнення поставлених цілей стає можливим з мінімальним ризиком і максимальною визначеністю. Використання науковообґрунтованих методів та інструментарію проведення маркетингових досліджень дає можливість підприємству швидше адаптуватися до динамічних змін ринкової ситуації, а також розробляти чіткі стратегічні перспективи діяльності.

Список використаних джерел:

1. Котлер Ф. Маркетинг - менеджмент / Ф. Котлер, К. Л. Келлер. – 12-е изд. – СПб. : Питер, 2006. – 816 с.
2. Примак Т. О. Маркетингові аспекти просування послуг [Електронний ресурс] / Т. О. Примак, А. М. Костюченко. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Logistyka/2008_633/84.pdf.
3. Новаторов Э. В. Сравнительный анализ теорий маркетинга услуг / Э. В. Новаторов // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия «Менеджмент». – 2008. – № 2. – С. 36–45.
4. Кудла Н. Є. Маркетинг туристичних послуг / Н. Є. Кудла. – К. : Знання, 2011. – 351 с.
5. Правик Ю. М. Маркетинг туризму : підручник / Ю. М. Правик. – К. : Знання, 2008. – 303 с.
6. Школа І. М. Менеджмент туристичної індустрії / І. М. Школа. – Чернівці : Книги ХХІ, 2003. – 595с.
7. Офіційний сайт Всесвітньої туристської організації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.unwto.org/index_r.php.
8. Карягін Ю. О. Маркетинг турпродукту / Ю. О. Карягін, З. І. Тимошенко, Т. О. Демура, Г. Б. Мунін. – К. : Кондор, 2009. – 394 с.

Олексій Єрмоленко, к.е.н., доцент

ДВНЗ «Український державний університет залізничного транспорту», м. Харків

ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ КРІ НА ПІДПРИЄМСТВІ: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ

Системою Key Performance Indicators на Заході користуються близько 50 років, а в Україні та країнах СНД близько 15 років. В таких країнах як США, Німеччина, Японія, Малайзія, Корея, Сінгапур, Гонконг система Key Performance Indicators

виступає не просто концепцією а є національною ідеєю і основою роботи основної частини компаній цих країн. Це стало фактором зростання економік цих країн. Це може бути і фактором зростання і українських компаній, якщо переросте до рівня національної ідеї.

По суті KPI являє собою систему показників, при використанні якої керівники можуть оцінити ефективність діяльності співробітників, і при цьому KPI повинні бути прив'язані до загальних індикаторів бізнесу таких як, рентабельність, капіталізація, рівень доходності, тощо.

Цілі KPI різні, але головна з них – створення ситуацію на підприємстві, в якій співробітники з різних підрозділів могли б діяти спільно, без суперечностей, не заважаючи один одному. Діяльність одного співробітника не повинна заважати роботі іншого або сповільнювати її, та всі співробітники повинні прагнути до єдиної мети і ефективно працювати, отримуючи за це бонуси.

Система показників KPI є схожою на систему BSC (Balanced Scorecard - Збалансованою системою показників), яка була розроблена Робертом Капланом і Девідом Нортон, але відмінністю є те що вони не застосовували саме термін KPI. Але використовували поняття «заходи», «вимірювач», або «міра» [1].

Незважаючи на вищезазначене KPI і BSC побічно пов'язані між собою, тому що система BSC наділена перспективою бізнес-процесів, де присутні пов'язані з ними цілі. Щоб виміряти, наскільки ці цілі досягнуті, фахівці користуються показниками бізнес-процесів а саме KPI.

При правильному наборі показників та їх ефективному застосуванні система KPI надає підприємству сукупність переваг. Однією з основних переваг виступає мотивація співробітників і якщо, якщо в організації діє система KPI, ефективність роботи персоналу збільшується в середньому на 20-30% [2].

Наступною з переваг можна вважати трансляцію пріоритетів і завдань підприємства своїм співробітникам. Це пов'язано з тим що часто висококваліфіковані фахівці з великим досвідом не усвідомлюють, які конкретно дії слід виконувати, щоб досягти поставлених цілей. А в умовах KPI, всі співробітники точно знатимуть, що їм потрібно робити і які завдання є пріоритетними для підприємства на даний час.

Ще однією з переваг можна вважати постійний моніторинг ефективності роботи підприємства і в умовах правильної системи KPI стає просто постійно контролювати всі процеси, та відслідковувати збої та вирішувати проблеми, що виникають.

Також до переваг впровадження KPI можна віднести залучення і утримання професійних фахівців. Якщо на підприємстві введені KPI, це виступає вагомим фактором соціальної справедливості при розрахунку заробітної плати. Фахівці, що працюють більш старанно і ефективно, отримують більше. Як результат утримуються цінні кадри, що є для підприємства добрим знаком. Стандартна мотиваційна формула заробітної плати складається з фіксованої частини, тобто окладу та змінної частини. Як наслідок оптимальне використання фонду оплати праці. Якщо в основі системи оплати лежить KPI, організація може переводити істотний відсоток виплат співробітникам в змінну частину заробітної плати, яка залежить від результатів діяльності. І таким чином фонд оплати праці стає лише джерелом витрат, а стає засобом підвищення ефективності діяльності і мотивації персоналу.

Якщо система KPI підприємства вибудована грамотно, то всі фахівці розуміють, як взаємопов'язані між собою їх особисті обов'язки та стратегічні цілі фірми.

Крім переваг, які може отримати підприємство від впровадження KPI, цій системи присутній і ряд недоліків, основним із яких є коректність інтерпретація підсумків оцінки ефективності. Однак некоректної інтерпретації можна уникнути, якщо на самому початку при розробці системи уважно сформулювати критерії, за якими в подальшому буде вестися оцінка KPI та провадження перегляду або коригування показників через певний проміжок часу

Ще до недоліків KPI, можна віднести велику витратність, в плані, часу, фінансових і трудових ресурсів, тому що цього вимагає детальне опрацювання всіх показників системи. Це пов'язано з необхідністю донесення до всіх співробітників інформації про нові завдання, зміну умов роботи, оцінку KPI персоналу. Не кожна підприємство готове до нововведень і має в своєму розпорядженні достатню кількість часу на їх вивчення.

Крім того не має сенсу вводити KPI, на початку розвитку підприємства, коли ще немає сформованої системи управління.

До незначних недоліків KPI можна вважати вибірковість показників в межах організаційної структури, це пов'язано з тим що не слід впроваджувати KPI в відділах, в яких система може уповільнювати діяльність інших підрозділів. Наприклад, в IT-підрозділу будь-якої підприємства. Тобто, якщо раніше працівнику IT потрібно було хвилин п'ять для вирішення технічної проблеми, то при системі KPI це може займати більше часу. Це пов'язано з тим що, якщо на підприємстві діє система KPI, то кожен вид робіт, що проводяться обов'язково слід фіксувати для аналізу ефективності виконання і результатів діяльності. І те, що робота інших відділів на підприємстві призупиниться, співробітника IT-підрозділу не хвилює, адже він зацікавлений лише в якісному виконанні заявок.

Помилкою при створенні KPI, є те що досить часто систему KPI розробляють безпосередньо заради процесу створення, а не для того, щоб краще управляти компанією. Тоді для кожного відділу, служби або підрозділу готують власні індикатори. У підсумку створюють комплекс коефіцієнтів, які не взаємопов'язаних між собою, виключно для статистики, хто що робить в організації. У сфері IT існує цілий клас систем - BI (Business Intelligence) - покликаних контролювати показники. Суть в тому, що різні експерти для різних цілей відбирають певні індикатори з існуючого набору - стандарту. Але виникає заковика: одна вибірка показує, що справи в організації йдуть добре, а інша - що погано. Крім того, цілісна картина відсутня, що призводить до явних невідповідностей між KPI різних відділів [3].

Ще однією найпоширенішою помилкою є те, що при наявності показників немає за них відповідальних осіб, або вони чітко не визначені. Наприклад, система фінансових заохочень не передбачає виплату преміальних або скорочення їх розміру керівникам відділів за досягнення або недосягнення тих чи інших результатів. І в даному випадку першочерговим стає тема повноважень керівництва, а саме те, які санкції начальники можуть застосовувати до персоналу. Якщо керівник не може вплинути на підлеглих, отже, і відповідати за результати їх діяльності він не здатний.

У бізнес-сфері інтереси співробітників і підприємства дуже часто не збігаються, але тут керівництво повинно впливати на персонал. В умовах KPI управлінську систему показників слід інтегрувати і з системою показників стимулювання фахівців.

При побудові системи KPI не потрібно концентруватися виключно на матеріальних показниках ефективності. Дохід, маржинальний прибуток, рівень продажів - все це

спочатку підсумкові KPI, але для перетворення кожного індикатору в управлінський інструмент, а не тільки в дані для статистичного звіту, всі KPI потрібно привести до ключових показників нефінансового характеру, тобто, попереджувальних KPI.

При цьому якщо підприємство усвідомлює, від яких нефінансових факторів залежить отримання бажаного KPI, то керівництво може стимулювати ними своїх співробітників. При цьому лише керівники відділів повинні орієнтуватися на фінансові результати. В умовах коли керівництво зацікавлена лише в підвищенні доходів, потрібен системний підхід до вирішення завдання по збільшенню прибутку і лише це допоможе зрозуміти, які чинники здатні поліпшити бізнес.

Ще однією найпоширенішою помилкою є те що фахівці розробляють показники ефективності, але не пов'язують їх із загальною обліковою системою і плануванням в компанії. При розробці KPI в обов'язковому порядку слід продумувати, звідки взяти той чи інший індикатор. Місцем їх розташування можуть бути CRM, системи оперативного або виробничого обліку. Також слід враховувати зв'язок цих показників з системою фінансового управління. І, звичайно, не слід користуватися KPI, якщо ви не знаєте, звідки береться той чи інший індикатор ефективності та існуючі для його розрахунку формули,.

Розуміння позитивних та негативних моментів впровадження KPI на підприємстві, може виступати запорукою успішного впровадження інструментів KPI та українських підприємствах та привести до зростання національної економіки.

Список використаних джерел:

1. Kaplan R. S. The Balanced Scorecard – Measures then drive Performance / Kaplan R. S., Norton D. P. // Harvard Business Review, - 1992-V. 70.-N 1.-P. 71-79.
2. Клочков А. К. KPI и мотивация персонала. Полный сборник практических инструментов / А. К. Клочков. – М.: Эксмо, 2010. – 160 с.
3. Williams S. The Profit Impact of Business Intelligence / Steve Williams. – 2010. – Morgan Kaufmann – 240 pages

Вікторія Жадан, магістрант

Таврійського державного агротехнологічного університету, м. Мелітополь

Науковий керівник: Захарова Н.Ю., к.е.н., доцент

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

В сучасних економічних умовах більшість підприємств мають дуже складне фінансове становище, значна частина прибутку носить інфляційний характер, не поліпшується положення і з платоспроможністю. Такий стан економіки вимагає від підприємств підвищення ефективності виробництва, конкурентоспроможності продукції та послуг на основі впровадження досягнень науково-технічного прогресу, ефективних форм господарювання і управління виробництвом, подолання безгосподарності, активізації підприємництва, ініціативи і т.д. Для стабільного розвитку необхідне досягнення стійкості високого порядку - динамічної стійкості або стійкого розвитку [4].

Однією з характеристик стабільного стану підприємства є його фінансова стійкість. Вона відображає такий стан фінансових ресурсів, при якому підприємство, вільно маневруючи коштами, здатне шляхом ефективного їх використання забезпечити

безперебійний процес виробництва і реалізації продукції, а також витрат по його розширенню і відтворенню [4].

Фінансова стійкість характеризує ступінь фінансової незалежності підприємства щодо володіння своїм майном і доцільності його використання. Ступінь фінансової незалежності підприємства можна оцінити за такими критеріями:

- рівень покриття матеріальних запасів стабільними джерелами фінансування;
- частка власних джерел у структурі сукупних джерел фінансування;
- платоспроможність підприємства [3].

Управління фінансовою стійкістю підприємства входить до системи управління доходами і витратами, рухом активів, капіталу та грошових потоків, управління структурою капіталу. Тому управління фінансовою стійкістю підприємства являю собою систему принципів та методів розробки і реалізації управлінських рішень, пов'язаних із забезпеченням такого стану фінансових ресурсів і активів, їх формування та розподілу, яка б дозволила господарюючому суб'єкту розвиватися на основі зростання прибутку та капіталу при збереженні платоспроможності і кредитоспроможності та забезпечення й підтримання його фінансової рівноваги [4].

На сьогоднішній день провідну роль у формуванні ВВП країни відіграє сільське господарство. Зростання продуктивності та виробництва в сільському господарстві посилили його роль в українській економіці. Частка сільського господарства у ВВП зросла з 7,8% у 2012 році до 11,7% в 2016 році. Важливим також є те, що сільське господарство не тільки має значну частку у ВВП, створенні валової доданої вартості, платіжному та зовнішньоторговельному балансі і на ринку праці, але й є активним споживачем товарів та послуг інших галузей, опосередковано створює в них робочі місця. Отже, воно може суттєво впливати на розвиток інших галузей та макроекономічну стабільність держави [2].

Розвиток підприємств аграрного сектору економіки обумовлено в першу чергу наявністю достатнього розміру фінансових ресурсів, які можуть бути отримані із різних джерел. Серед конкретних їх видів, що перебувають у розпорядженні підприємств слід виділити: прибуток, амортизаційні відрахування, оборотні кошти, бюджетні асигнування, надходження з цільових фондів, кредити. Проведені розрахунки свідчать про підвищення рівня залежності сільськогосподарських підприємств від зовнішніх джерел фінансування. Так, у загальній сумі капіталу сільськогосподарських підприємств питома вага власного капіталу на кінець 2015 р. склала 40,1%, що на 13,5 відсоткові пункти більше ніж у 2012 році. При цьому частка поточних зобов'язань відповідно збільшилася з 33,7 % на кінець 2012 р. до 49,9 % у 2015 році [1].

Виходи з цих даних, коефіцієнт фінансової незалежності (автономії), який показує частку майна підприємств, що фінансується за рахунок власних коштів зменшився з 0,54 до 0,41 відповідно. Зазначимо, що нормативне значення за цим показником становить 0,5, тобто у загальній структурі власний капітал повинен займати більше 50%. В іншому випадку підвищуються фінансові ризики підприємства і виникає істотна загроза його платоспроможності. Для порівняння по промисловості частка власного капіталу зменшилася до критичної межі, а саме з 38,8% на кінець 2012 року до 20,3% у 2015 році. При цьому частка поточних зобов'язань збільшилася до 54,9%, а довгострокових – до 24,8% [1].

Отже, на фінансову стійкість підприємства значний вплив мають кошти, що додатково мобілізуються на ринку позичкового капіталу. Збільшення позикового капіталу, з одного боку, приводить до зростання прибутковості власного капіталу, а з другого - надмірне зростання частки позикового капіталу призводить до зниження фінансової стійкості підприємства, зростання ризику втрати платоспроможності та фінансової незалежності. Отже, у цьому зв'язку особливо важливим є чинник умілого використання ефекту фінансового левериджу і забезпечення оптимізації структури капіталу підприємства. Залучення додаткових джерел фінансування призводить до структурних змін у складі джерел фінансування активів, а отже, відповідно впливає на ступінь фінансової стійкості підприємства [3].

Для вдосконалення управління фінансовою стійкістю підприємства необхідно використовувати наступні заходи :

- проводити ефективне управління оборотними активами, не допускати понаднормативних залишків;
- забезпечити раціональну структуру капіталу;
- здійснити правильний вибір тактики і стратегії управління фінансовими ресурсами;
- періодично здійснювати моніторинг фінансових показників, з метою їх виправлення;
- здійснювати фінансове прогнозування, тобто дослідження та розробку можливих шляхів розвитку фінансів підприємств в перспективі.

Дотримуючись запропонованих заходів можна суттєво покращити рівень фінансової стійкості на підприємстві.

Отже, можна зробити висновок, що фінансова стійкість розглядається як залежність підприємства від ефективної політики управління фінансовими ресурсами та визначається оптимальною структурою активів, співвідношенням власних і позикових коштів, активів та джерел їх фінансування. Процес управління фінансовою стійкістю підприємства має бути націлений на мінімізацію негативного впливу зовнішніх та внутрішніх факторів на діяльність підприємства.

Список використаних джерел:

1. Державна служба статистики України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Єдина комплексна стратегія розвитку сільського господарства та сільських територій на 2015 – 2020рр.// [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/system/files>
3. Крамаренко Г. О. Фінансовий менеджмент: Підручник. / Г.О. Крамаренко, О.Є. Чорна. – Київ: Центр навчальної літератури, 2006. – 520 с.
4. Сутність та зміст поняття управління фінансовою стійкістю підприємства / Н. О. Супрун // Управління розвитком. - 2013. - № 16. - С. 69-72.

*Ярослава Завадяк, аспірант
Христина Сідун, Владислав Шанта, магістранти
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород
Науковий керівник: Завадяк Р.І., к.е.н., доцент*

МОТИВАЦІЯ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РОБОТИ ПЕРСОНАЛУ

Ефективність виробничо-господарських та управлінських процесів визначається передусім людьми, які втілюють у життя цілі соціально-економічні системи, виконують прийняті рішення. Керівників завжди цікавили мотиви, які спонукають людину до праці за чужим завданням. Актуальність цієї проблеми наростала з розширенням особистих свобод, перетворенням працівника в часткового підприємця, внаслідок чого традиційні заходи стримування і пригнічення перестали спрацьовувати.

В умовах, що склалися в Україні на нинішньому етапі її розвитку, проблема мотивації особистості набула важливого значення, оскільки вирішення задач, які стоять перед суспільством, можливе лише за умови створення належної мотиваційної основи, здатної спонукати персонал підприємств до ефективної діяльності. Мова йде про застосування таких форм і методів стимулювання особистості, які б сприяли високій результативності її роботи.

Мотивація — це вид управлінської діяльності, який забезпечує процес спонукання себе та інших працівників до діяльності, спрямованої на досягнення особистих цілей і цілей організації [1, с.196]. Мотивація необхідна для ефективного виконання прийнятих рішень і запланованих завдань.

Кожний менеджер для успішного керівництва людьми повинен представляти, чого бажають або не бажають його підлегли, які мотиви їх поведінки, як на них можна впливати і яких результатів від них слід очікувати. Виходячи з цього керівник повинен формувати певну мотиваційну структуру поведінки підлеглих, розвивати у них бажані мотиви і послаблювати небажані.

На протязі багатьох століть керівники застосовували різні засоби зацікавленості людини до праці. Належну увагу цій проблемі приділяли вчені, які постійно досліджували природу мотивації людини до праці. Засновником руху за розвиток людських відносин називають Елтона Мейо, який вивчав вплив умов праці на мотивацію працівників. Найвизначніший внесок у творчий розвиток доктрини людських відносин Мейо вніс Абрахам Маслоу, який у 1943 році опублікував теорію ієрархії людських потреб, що стала надійним фундаментом практично для усіх подальших моделей мотивації праці [2, с.210]. Виділивши п'ять категорій потреб людини, він розташував їх у вигляді піраміди. Відповідно до теорії Маслоу, поведінку людей визначає безліч мотивів, що перебувають між собою у певному співвідношенні. Про потреби вищого порядку мова може йти тільки тоді, коли базові (нижчого порядку) потреби більш-менш задоволені [3, с.163]. Найважливіше, що може подати теорія Маслоу, - це більш глибоке розуміння механізмів мотивації поведінки людини, що створює суттєві передумови для успішного управління людьми.

Концепція Маслоу істотно вплинула на розвиток теорії і практики управління. Однак вона має слабкі місця. Оскільки потреби по-різному виявляються залежно від багатьох чинників, у тому числі і від індивідуальних рис людини, то не завжди існує жорстка послідовність в ієрархії потреб, як це подано в „піраміді Маслоу”.

У 70-ті роки XX ст. Альдерфер модифікував теорію Маслоу. Він виділив три групи потреб:

- потреби існування
- потреби зв'язків, спрямованих на підтримання контактів, визнання, самоствердження, підтримки, групової безпеки;

- потреби особистісного зростання, які виявляються в прагненні людини до визнання і самоствердження.

Як і Маслоу, Альдерфер розглядає потреби в межах ієрархії, але вважає можливим їх перехід від одного рівня до іншого. Процес просування вгору за рівнями потреб Альдерфер називає процесом задоволення потреб, а вниз — процесом фрустрації, тобто поразки у прагненні задовольнити потребу. Отже, за неможливості задовольнити потреби вищого рівня працівник знову повертається до нижчого й активізує свою діяльність тут.

За нових економічних умов, що сьогодні мають місце на Україні набуває реального значення застосування зарубіжного досвіду мотивації персоналу, який донедавна мав для нас суто інформаційний, пізнавальний характер. Це пояснюється тим, що досвід роботи в нашій країні ще не є достатньо багатий фактами побудови струнких мотиваційних систем.

Розвиток мотивації у західних країнах передбачає: створення широкого спектра моральних стимулів, додаткових виплат і пільг; більш раціональні підходи до побудови тарифної системи, вибору форм і систем заробітної плати; прогресивні норми трудових затрат, поліпшення організації та умов праці; вироблення філософії компанії; пільговий продаж акцій; участь у прибутках і в прийнятті важливих для організацій управлінських рішень; більш повне і якісне використання особистісного потенціалу персоналу. При цьому західний практичний менеджмент відзначається тим, що всі ці фактори використовуються системно [4, с. 9].

Список використаних джерел:

1. Кузьмін О.Є., Мельник О.Г. Основи менеджменту/ О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник //Підручник. Вид. 2-ге, випр., доп. – К.: Академвидав, 2007. – 464с.
2. Туленков М.В. Сучасні теорії менеджменту / М.В. Туленков // Навч. посіб. – К.: Каравела, 2007. – 304 с.
3. Кредісов А.І. Історія вчень менеджменту/ А.І. Кредісов // Підручник для вищих навч. заклад. – К.: Знання України, 2001. – 300 с.
4. Колот А. Зарубіжний досвід матеріального стимулювання персоналу // Україна: аспекти праці. — 1998.— №1. – С. 8-11.

Георгіна Кампо, к.е.н., доцент

ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород

Наталія Дочинець, к.е.н., доцент

ДВНЗ «Закарпатська академія мистецтв», м. Ужгород,

Олеся Гаврилець, к.е.н.

ДВНЗ «Мукачівський державний університет», м. Мукачево

ПОДАТКОВІ РИЗИКИ ЯК ФАКТОР ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Одним з основних напрямів підвищення рівня фінансової безпеки підприємства є визначення та аналіз можливих податкових ризиків та зменшення їхнього негативного впливу на господарську діяльність.

Існує багато підходів до трактування, сутності та природи податкового ризику. Так, Козенкова Т.А. пов'язує податкові ризики зі змінами в податковій політиці країни,

введенням нових податкових платежів, збільшенням ставок оподаткування, змінами в податковому законодавстві щодо умов та строків сплати податків тощо [3].

Філін С.В. вважає за необхідне враховувати такий фактор, як можливі податкові помилки: “податковий ризик – це ймовірність втрат суб’єкта господарювання через несприятливі зміни податкового законодавства в процесі фінансової діяльності або внаслідок допущених податкових помилок при обчисленні сум податкових платежів” [7].

Колектив науковців під керівництвом С.М. Фролова трактує податковий ризик як економічну категорію, яка відображає певну невизначеність, що присутня в діяльності суб’єкта господарювання або держави стосовно стабільності податкової політики, а також можливість відхилень від запланованих податкових надходжень до державного та місцевих бюджетів унаслідок ухилення від сплати податків чи порушення податкового законодавства [6, с. 152].

Мисник Т.Г., Безкровний О.В., Романченко Ю.О. вважають, що під податковими ризиками варто розуміти ймовірність виникнення негативних наслідків для податкової системи через неефективність її побудови і функціонування, дії існуючих загроз та впливу на неї зовнішніх і внутрішніх чинників [4].

Дзецько Я.Ю. та Мельничук Г.С. визначають сутність категорії «податковий ризик» для суб’єктів господарювання можна визначити як імовірність витрат, спричинених невизначеністю і конфліктністю податкової сфери, та можливість виникнення негативних наслідків у процесі прийняття управлінських рішень [2, с.207].

Також у методичних рекомендаціях ДФС існує наступне визначення: „Податковий ризик – це вірогідна можливість порушення податкового законодавства, в результаті чого можливі втрати бюджету”[5].

До основних видів податкових ризиків можна віднести:

- 1) ризик несплати податків, який може призвести до застосування штрафів, пені;
- 2) ризик податкового контролю, що може викликати втрати та санкції через невиконання платниками податків законодавчих податкових актів;
- 3) ризик податкової мінімізації, який пов’язаний з ймовірністю понесення фінансових втрат в результаті дій платника податків щодо мінімізації податкових платежів;
- 4) ризик посилення податкового навантаження – залежить від виду господарської діяльності платника та від податкових ставок, пільг, обсягу створюваної доданої вартості;
- 5) ризик відповідальності податкового характеру, що може призводити або до істотних фінансових утрат платника податків, або до позбавлення волі платника податків за здійснення податкових правопорушень, передбачених чинним законодавством України [8].

Для платників податків найбільш значущими є такі види податкових ризиків: ризик збільшення податкового навантаження; ризик податкового контролю та ризик відповідальності податкового характеру. Ризик збільшення податкового навантаження може бути спричинений скасуванням певних податкових пільг; збільшенням ставки податку чи сплатою нових для платника податків. Даний вид ризику може спричиняти появу ризику податкової мінімізації. Ризик податкового контролю включає можливість нових податкових перевірок; нарахування фінансових

санкцій; анулювання дозвільних документів. Ризик відповідальності може призвести до значних фінансових витрат платника навіть за умови, що судове рішення буде на користь платника.

Податкова політика підприємства, яка є механізмом захисту від податкових ризиків, включає такі складники:

- вибір відповідної системи оподаткування з позицій мінімізації податкових платежів, визначення рівня податкового навантаження на підприємство;
- пошук оптимального співвідношення сплачуваних податків та доходів, складання податкового календаря, оцінка можливостей застосування податкових пільг;
- пошук можливостей відстрочення податкових платежів законним шляхом на максимально тривалий термін;
- дотримання податкової дисципліни: контроль над правильністю і своєчасністю нарахування та сплатою податків у визначений термін;
- достовірний облік, аналіз, контроль фінансової діяльності;
- доступність податкових нормативно-правових актів;
- моніторинг та усунення податкових ризиків [1, с. 73];
- диверсифікація податкових угод, схем та контрагентів;
- підвищення кваліфікації працівників, які задіяні в процесі податкового планування.

Система ефективного управління податковими ризиками повинна включати постійний моніторинг, аналіз та ідентифікацію не лише джерел ризику, а й його виду та шляхів мінімізації.

Постійні зміни та суперечливість податкового законодавства, високий рівень податкового навантаження призводить до як до свідомих, так і ненавмисних порушень податкового законодавства платниками податків. Однак платникам доцільно, перш за все, намагатися законними шляхами зменшувати податкове навантаження, використовуючи існуючі податкові пільги та впровадивши систему податкового планування.

Список використаних джерел:

1. Гуцалюк О.І., Левковець Н.П. Вплив податків на фінансову безпеку підприємств / О.І. Гуцалюк, Н.П. Левковець // Управління проектами, системний аналіз і логістика. Серія «Економічні науки». – 2015. – № 15. – Ч. 2. – С. 70–76.
2. Дзецько Я.Ю. Податкові ризики та їх вплив на стан економічної безпеки підприємства / Я.Ю. Дзецько, Г.С. Мельничук // Вісник Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського. – 2007. – Випуск 15. С. 206-210
3. Козенкова Т.А. Налоговое планирование на предприятии. – М.: А и Н, 2005. – 562 с.
4. Мисник Т.Г. Податкові ризики: характеристика та шляхи мінімізації / Т.Г. Мисник, О.В. Безкровний, Ю.О. Романченко // Актуальні проблеми економіки. – 2016. – №6 (180). – С.158-166
5. Наказ ДПА України «Про затвердження Методичних рекомендацій з моніторингу податкових ризиків» від 23.10.2001 р. № 428. Електронний ресурс. Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/GDPI7866.html
6. Управління фінансовою безпекою економічних суб'єктів: [навч. посіб.] / С.М. Фролов, О.В. Козьменко, А.О. Бойко [та ін.]; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. С.М. Фролова. – Суми: УАБС НБУ, 2015. – 332 с.
7. Филин С.А. Финансовый риск и его составляющие для обеспечения процесса оценки и эффективного управления финансовыми рисками при принятии финансовых управленческих решений // Финансы и кредит. – 2002. – №3. – С. 21–31.

8. Цимбалюк І.О. Податкова безпека в системі фінансової безпеки держави / І.О. Цимбалюк // Стратегічне управління національним економічним розвитком: [монографія]: у 2-х т.; за заг. ред. О.В. Кендюхова. – Донецьк: ДонНТ, 2013. – Т. 2. – С. 13–23.

*Поліна Коновалова, Анна Шарапова, студентки 4 курсу
Університет митної справи та фінансів, м. Дніпро
Науковий керівник: Фоміних В.І., ст. викладач*

РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ ЯК ОСНОВНИЙ ПОКАЗНИК ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Ринкова економіка визначає конкретні вимоги до системи управління підприємствами. Необхідне швидке реагування на зміну господарській ситуації з метою підтримки стійкого фінансового стану і постійного удосконалення виробництва відповідно до зміни кон'юнктури ринку. [1]

Актуальність роботи полягає в тому що, як відомо, безпосереднім результатом комерційної діяльності підприємства служить прибуток, але він приблизно відображає ефективність підприємницької діяльності. Точнішу оцінку функціонування організацій дає рентабельність.

Метою є необхідність розглянути економічну сутність рентабельності підприємства та її значимість.

Рентабельність – показник економічної ефективності виробництва на підприємствах. Комплексно відображає використання матеріальних, трудових і грошових ресурсів. [4]

Рентабельність не просто статистичний, розрахунковий параметр, а складний комплексний соціально-економічний критерій. На відміну від прибутку, він характеризує ефективність фінансової діяльності будь-якого конкретного економічного суб'єкта, щодо всіх інших (індивідуальних підприємців, організацій, регіонів, окремих країн і миру в цілому), незалежно від розмірів і характеру економічної діяльності. Дана якість додає рентабельності, з одного боку, форму економічної категорії, що виражає економічні відносини між економічними суб'єктами з приводу результативності використання чинників капіталу, а з іншого – характер об'єкту і інструменту фінансового менеджменту. Узагальнюючим показником економічної ефективності виробництва є показник рентабельності. [2]

В даний час в Україні в умовах кризи спостерігається тенденція до значного зниження рівня рентабельності виробництва, що означає збитковість багатьох господарств. Тому коли підприємство досягає точки нульового прибутку (точки беззбиткової), йому слід переглянути свою стратегію в напрямку появи можливості отримання прибутку і досягнення рентабельності підприємства.

Проблема ефективності займає одне з центральних місць серед сукупності проблем, що стоять перед суспільством. Вона хвилює економічну науку і

господарську практику впродовж багатьох сторіч. Особливо актуальною ця проблема стає на сучасному етапі розвитку економіки у зв'язку із зростанням дефіциту сировинних ресурсів, посилюванням конкуренції, глобалізацією бізнесу, збільшенням підприємницьких ризиків. Основні показники рентабельності: рентабельність продукції, рентабельність реалізації, рентабельність активів, рентабельність поточних активів, рентабельність власного акціонерного капіталу. Рентабельність безпосередньо пов'язана з величиною прибутку. Проте її не можна ототожнювати з абсолютною сумою одержаного прибутку. Рентабельність – це ступінь прибутковості, вигідності, дохідності.[3] Вона вимірюється за допомогою цілої системи відносних показників, що характеризують ефективність роботи підприємства в цілому, прибутковість різних напрямів діяльності (виробничою, комерційною, інвестиційною і т. д.), вигідність виробництва окремих видів продукції (робіт, послуг). Роль і значення показника рентабельності полягатимуть в наступному:

- підвищення рентабельності характеризує мету підприємства будь-якої галузі в ринковій економіці;
- збільшення рентабельності забезпечує перемогу підприємства в конкурентній боротьбі і сприяє виживанню підприємства в ринковій економіці;
- рентабельність має важливе значення для власників (акціонерів і засновників), оскільки при її збільшенні зростає інтерес до даного підприємства, росте ціна акції;
- кредиторів і позичальників грошових коштів рівень рентабельності цікавить з погляду реальності отримання відсотків за зобов'язаннями, зниження ризику неповернення позикових засобів, платоспроможності підприємства;
- для підприємців показник рентабельності характеризує привабливість бізнесу в даній сфері.

Аналіз рентабельності підприємства дозволяє визначити ефективність вкладення коштів у нього та раціональність їх використання. Для успішного розвитку економіки будь-якого підприємства необхідно вивчати співвідношення об'єму виробництва (реалізації) продукції з витратами і прибутком. Це співвідношення аналізується для дослідження комплексу причинно-наслідкових взаємозв'язків найважливіших показників кінцевих результатів діяльності підприємства, наукового обґрунтування управлінських рішень.[1]

Резюмуючи все вищесказане, рентабельність можна визначити як показник ефективності підприємства, що виражає відносну величину прибутку і що характеризує ступінь віддачі засобів, використовуваних у виробництві.

Список використаних джерел:

1. Гречко А. В. Оцінка ефективності виробничої діяльності підприємства/ А. В. Гречко// Економічні науки № 17/2016 - С. 30-35.
2. Лохман Н. В. Рентабельність як показник ефективності функціонування підприємства/ Н. В. Лохман // Економічні науки/Економіка підприємства – 2016. – № 10. – С. 40-43
3. Руда Р. В. Аналіз ефективної діяльності підприємства: Необхідність та методика/ Р. В. Руда// Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу № 4/2015 С. 109-111.
4. Шляга О.В Прибуток та рентабельність як показники ефективності виробництва/ О.В Шляга // Вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2017. - № 1.

*Ірина Коротчук, студентка 3 курсу
ВНЗ «Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ», м. Вінниця*

Науковий керівник: Недбалюк О.П. к.е.н., доцент

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РИЗИКАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Ризиками постійно супроводжується господарська діяльність підприємства в умовах ринкової економіки. Для підприємства, що не застосовує відповідні механізми управління ризиками та опинилося у критичному становищі, необхідний ефективний механізм управління ключовим елементом якого є передбачення й управління ризиками. Здійснення цих заходів відбувається в процесі управління ризиками на підприємстві, де необхідним є точне прогнозування ступеня ризику, поєднаного з діяльністю підприємства в цілому й окремими його сферами. Ефективне управління ризиками дає змогу зменшити небезпеку погіршення фінансового стану підприємства та досягти бажаних результатів його діяльності.

Дослідження проблем та перспектив управління фінансовими ризиками цікавили завжди багатьох дослідників. Вчені-економісти О.Землячова і Л.Савочка пояснювали об'єктивну основу фінансового ризику невизначеністю зовнішнього середовища, до якого підприємство має адаптуватись систематично. У свою чергу невизначеність формується під впливом непередбачуваності поведінки елементів зовнішнього середовища, а ймовірність їх дій оцінити точно досить важко. На основі наявних альтернатив вибору можливого результату під впливом особистісних критеріїв та компетенцій людиною формується суб'єктивна основа фінансового ризику [3, с. 52].

Фінансовий ризик – це ймовірність виникнення непередбачених фінансових втрат у ситуації невизначеності умов фінансової діяльності підприємства. Саме фінансовий ризик є результатом вибору його власниками або менеджерами певного альтернативного фінансового рішення, який спрямовано на досягнення бажаного цільового результату фінансової діяльності при вірогідності настання економічного збитку (фінансових втрат) через невизначеність умов його реалізації [3, с. 53].

Науковець І. О. Бланк визначає фінансовий ризик як ймовірність виникнення, у формі втрати доходу чи капіталу, негативних фінансових наслідків в ситуації невизначеності умов здійснення його фінансової діяльності, а сама модель управління ризиками передбачає формування адекватної системи виявлення, ідентифікації, оцінювання та нейтралізації відповідних ризиків у фінансово-господарській діяльності підприємства. [2, с. 71].

У системі методів управління фінансовими ризиками підприємства основна роль належить внутрішнім механізмам та їх нейтралізації. Внутрішні механізми нейтралізації фінансових ризиків – це система методів мінімізації всіх негативних наслідків, які обираються і здійснюються у межах підприємства. Перевагою у використанні внутрішніх механізмів нейтралізації фінансових ризиків є високий ступінь у прийнятті альтернативних управлінських рішень, що не залежать від інших суб'єктів господарювання. Вони виходять з конкретних умов здійснення фінансових можливостей і фінансової діяльності підприємства в цілому, а також дозволяють у найбільшій мірі врахувати вплив внутрішніх факторів на рівень фінансових ризиків у процесі нейтралізації їх негативних наслідків [4].

Система внутрішніх механізмів нейтралізації фінансових ризиків передбачає використання таких основних методів: уникнення ризику; лімітування концентрації

ризик; хеджування; диверсифікація; трансферт ризику; самострахування; інші методи [1, с. 314].

Перспективи розвитку у даному напрямку вбачаються у подальшому дослідженні основних механізмів управління фінансовими ризиками і визначенні особливостей їх використання на конкретному підприємстві. Наслідки фінансового ризику характеризуються як негативними, так і позитивними результатами фінансової діяльності. У теорії й практиці господарської діяльності підприємств рівень фінансового ризику оцінюється розмірами можливого економічного збитку. У фінансовій практиці в грошовому вимірюванні завжди оцінюється економічний збиток. При цьому рівень фінансового ризику, який виникає при здійсненні певних фінансових операцій або при певному виді фінансової діяльності підприємства, змінюється під впливом фактору часу.

Отже, щоб ефективно управляти не лише фінансовими ризиками, а й ризиками взагалі, необхідно спиратися на певні наукові розробки, вміло комбінувати й застосовувати у щоденній роботі відомі методи. Головне, щоб система управління фінансовими ризиками підприємства була прозорою, простою, практичною і відповідала стратегічним цілям підприємства.

Список використаних джерел:

1. Барановський О. І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення) / О. І. Барановський. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2004. – 759 с.
2. Бланк И. А. Управление финансовыми рисками / И. А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 2005. – 600 с.
3. Землячова О. А., Савочка Л. С. Класифікація фінансових ризиків та методи їх зниження. / О. А. Землячова, Л. С. Савочка // Науковий вісник: фінанси, банки, інвестиції. – 2012. – № 3. – С. 50–57.
4. Вахович І. М., Янгієва Я. К. Механізм управління фінансовими ризиками підприємства [Електронний ресурс] / І. М. Вахович – Режим доступу до ресурсу: <http://naukajournal.org/index.php/naukajournal/article/view/27/19>.

Ольга Кравченко, д.э.н., доцент

Государственный университет инфраструктуры и технологий, г. Киев

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В УКРАИНЕ

В странах с рыночной экономикой малому бизнесу отводится системообразующая роль, что связано, прежде всего, с историческими аспектами развития производительных сил и производственных отношений, а именно мелкотоварного производства как первоначальной формой организации. Малые и средние предприятия называют «позвоночником» развитых стран. Так, в странах ЕС доминирующим является принцип «think small first», что закреплено в «The Small Business Act for Europe». Согласно этого принципа, при разработке законодательных актов и мероприятий для регулирования экономической среды необходимо учитывать их возможное влияние на малое предпринимательство, а также устанавливать баланс между интересами малых предприятий и государства. В рамках ЕС осуществляется комплексная программа поддержки развития малого и среднего бизнеса, включающая в себя не только государственную финансовую поддержку, упрощение административных процедур при создании и функционировании малых предприятий и стимулирование повышения их конкурентоспособности, но и содействие в

инновационной сфере и культивирование в обществе духа свободного предпринимательства.

Следствием этого стало стремительное развитие предпринимательства. Так, в странах ЕС к малому и среднему бизнесу относят более 90% всех предприятий, которые обеспечивают почти 65 млн. рабочих мест: в Германии в этой сфере работают более 68% работников, подлежащих социальному страхованию. Доля малого и среднего бизнеса в ВВП многих европейских стран превышает 50%: в Италии – 70%, в Германии – 60%, Франции – 52%. Кроме этого, на малых и средних предприятиях занято большая часть трудоспособного населения развитых стран: в США и странах ЕС – около 50 %, в Японии – более 70 % [1].

В странах бывшего СССР доля этого сектора экономики остаётся незначительной (например, в Белоруссии – 23%, России – 22%). В Украине в 2016 г. на предприятия малого бизнеса приходилось 18,9 % от общего объёма реализации продукции, произведенной всеми отечественными предприятиями; доля наёмных работников составляла 26,3 % [по данным 3].

Несмотря на преимущества малого бизнеса и явную «выгоду» для национальных экономик, оно [малое предпринимательство] считается очень рискованной деятельностью, неустойчивой и подверженной негативному влиянию внешней среды (прежде всего к колебаниям курса национальной валюты, росту инфляции, изменениям в налоговом законодательстве и др.), с более низкой эффективностью производства, а также более высокими трудовым затратам по сравнению с крупными предприятиями. Следствием этого является достаточно большое количество банкротств в сфере малого бизнеса: согласно статистическим данным в США в течение первого года функционирования прекращают свою деятельность около 20% предприятий, а в периоды экономического кризиса вероятность банкротства для малых предприятий выше по сравнению с крупными в 2–2,5 раза.

В Украине вследствие социально-экономической нестабильности, высокой неопределённости условий функционирования не только в долгосрочной перспективе, но и в ближайшем будущем ситуация с устойчивостью предприятий малого бизнеса ещё более негативная. Так, в Украине малому бизнесу присущи характерные особенности, которые существенно отличают его от предпринимательства в развитых странах, а именно: (1) низкий уровень технической вооружённости производственных процессов; (2) преимущественная ориентация на многопродуктовую модель хозяйствования; (3) недостаточное внимание изучению рыночной конъюнктуры из-за отсутствия соответствующих институтов; (4) фактическое отсутствие законодательной и финансово-кредитной поддержки развития малого предпринимательства; (5) отсутствие доступа к иностранным финансовым ресурсам.

Такое положение оказывает существенное тормозящее воздействие на экономику Украины, поскольку именно малый бизнес является фактором, который позволяет гармонично развиваться любой экономике. Малые предприятия являются проводниками эффективных инноваций в массовое производство, поскольку для их внедрения требуются значительно меньшие финансовые ресурсы и временные затраты для изменения технологического процесса по сравнению с крупными. Кроме этого, в условиях экономического кризиса малый бизнес при минимальной государственной поддержке сохраняет способность к развитию, созданию новых

рабочих мест, осуществлению достаточно высоких бюджетных отчислений в виде налогов и обязательных платежей, а также внедрению новых видов продукции и услуг, тем самым, способствуя снижению социально-экономической напряжённости в стране. Поэтому является актуальной проблема формирования стратегии и реализации финансового обеспечения развития малого предпринимательства, основными целями которого будет стимулирование устойчивого развития национальной экономики, гарантирование финансово-экономической безопасности предпринимательства, повышение уровня благосостояния населения.

Недостаточное финансовое обеспечение инновационного развития малого бизнеса в Украине стало результатом действия комплекса внешних и внутренних факторов. Опрос, проведенный среди представителей малого бизнеса, показал, что наиболее «влиятельными» среди внешних факторов, препятствующих развитию этого сектора национальной экономики, являются большая налоговая нагрузка (47 %), высокий уровень коррупции (46 %), сложности привлечения дополнительного капитала для реализации инвестиционных и инновационных проектов, а также создания нового производства (25 %) [2]. К внутренним факторам, влияющим на уровень финансового обеспечения развития предприятий малого бизнеса, можно отнести дефицит доступных финансовых активов для удовлетворения операционных, инвестиционных и финансовых потребностей, низкую эффективность финансового менеджмента.

Наиболее существенное влияние на инновационное развитие малого предпринимательства имеют недостаточная финансовая и правовая поддержка со стороны государства и фактическая недоступность кредитных ресурсов. Эти факторы являются взаимосвязанными. Государственная поддержка является обязательным условием развития малого бизнеса, что связано с его повышенной рискованностью, поэтому государство вынуждено брать на себя финансовые обязательства: в США может предоставляться кредит до 1,79 млн. евро, в Канаде – до 223 тыс. евро, в Британии – до 286 тыс. грн., в Японии – верхняя граница размера кредита не установлена. Кроме этого, в США и странах ЕС более 90 % кредитных ресурсов для инновационного развития выдаются под государственные гарантии. В Украине государство участия в кредитовании малых и средних предприятий не принимает. Это, в свою очередь, влияет на их привлекательность для коммерческих банков и стоимость кредитных ресурсов (в Украине ставка по кредитам составляет 19–25 %, в Японии – 0,1 %, в США – 2,75 %, в Канаде и Великобритании – 2%).

В Украине разработана Стратегия развития малого и среднего бизнеса до 2020 года, которая предусматривает наращивание объёмов их производства, повышение прибыльности, а также увеличение доли в структуре ВВП. При этом государство фактически устранилось от решения проблем финансового обеспечения инновационного развития, что, в свою очередь, привело к их частичному уходу «в тень» для сохранения существующей ресурсной базы.

Определённые надежды возлагаются на международные программы поддержки малого предпринимательства. Так, в Украине реализуется программа Евросоюза по финансированию бизнеса COSME (в период с марта 2016 г. по июль 2017 г. финансирование составило 117 млн. евро), программа Европейской комиссии Horizon 2020 (финансирование получили всего 4 компании), программы от Немецкого банка развития и Немецко-Украинского фонда (кредит на 6 лет под 17 % годовых могут получить 250 физических или юридических лиц при выполнении определённых

умовий). Об'єми міжнародної допомоги являються недостаточними не тільки для стимулювання інноваційного розвитку малих підприємств, але й підтримання їх функціонування, тому основною повинна стати державна фінансова підтримка, яка включає (1) визначення стратегічних напрямків розвитку малого і середнього бізнесу з урахуванням збільшення їх експортного потенціалу; (2) організацію державного фонду підтримки малого бізнесу для накопичення коштів Державного і місцевих бюджетів; (3) стимулювання банківського кредитування інноваційного розвитку малих підприємств за рахунок відновлення практики надання державних гарантій по кредитним зобов'язанням; (4) реалізацію інфраструктурних проєктів (створення мережі консультаційних центрів і др.), спрямованих на спрощення функціонування малого підприємництва в Україні.

Список использованной литературы:

1. Бабич С. Роль малого бизнеса за рубежом / С. Бабич // Консультант директора. – 2009. – № 15. – С. 65–70.
2. Берстембаева Р.К. Проблемы финансового обеспечения малого среднего бизнеса в Казахстане / Р.К. Берстембаева // G-Global – диалоговый центр между G20 и развивающимися странами [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://group-global.org/ru/publication/48074-problemy-finansovogo-obespecheniya-malogo-srednego-biznesa-v-kazahstane>.
3. Основні структурні показники діяльності підприємств за їх розмірами. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/sze.htm.

Олег Кузьмак, д.е.н., доцент

ПВНЗ «Європейський університет», Рівненська філія, м. Рівне

ФІНАНСУВАННЯ РОЗВИТКУ КОМУНАЛЬНОГО СЕРВІСНО-ВИРОБНИЧОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ (ЕЛЕМЕНТИ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА)

Ситуація, що склалася в Україні у сфері комунального сервісно-виробничого обслуговування промислових підприємств, можна охарактеризувати як дуже складну. Головними причинами такого положення є постійне зростання вартості енергоресурсів, низька конкурентоспроможність більшої частини послуг, що надаються, значний знос основних засобів. Більшість промислових підприємств, а також і підприємств комунального сервісно-виробничого обслуговування знаходяться в незадовільному фінансовому стані. В результаті підприємства не в змозі не лише проводити осмислену і ефективну інвестиційну політику, але навіть фінансувати поточні заходи з підтримки технічного стану інженерних мереж і споруд. Стабілізація і подальший розвиток галузі багато в чому визначаються об'ємом фінансових ресурсів і раціональністю їх використання. Актуальними на даний момент в Україні є завдання залучення позабюджетних джерел і створення ринкового середовища у галузі комунального сервісно-виробничого обслуговування промислових підприємств.

Проте, варто констатувати, що в останній час спостерігається нестача власних і бюджетних фінансових ресурсів. Вагомим чинником недостатнього фінансування підприємств галузі комунальних послуг є відсутність співпраці з приватними

інвесторами, міжнародними фінансовими установами та донорськими організаціями [1, с. 122].

В сучасних умовах розвитку економічних відносин, панує думка, збільшення обсягів бюджетного фінансування підприємств комунального сервісно-виробничого обслуговування – це єдине можливе рішення проблеми збереження існуючих тарифів на комунальні послуги в умовах постійного зростання цін на імпортовані первинні енергоресурси. Але високий рівень бюджетної підтримки не може бути забезпечений без підвищення податкового навантаження, що на сьогодні є небажаним через високий рівень інфляції та економічну кризу, в якій знаходиться Україна. У свою чергу, збільшення податкового навантаження, яке й без того досить високе для України, негативно позначиться на темпах економічного зростання, що обмежуватиме можливості бюджету як стосовно підтримки соціальної сфери, так і щодо стимулювання розвитку реального сектора економіки.

На нашу думку, бюджетна підтримка має бути чітко визначена в часі та стимулювати залучення інвестицій (як і з боку міжнародних фінансових установ, так і з боку інших приватних інвесторів) у пріоритетні напрями для розвитку сфери комунального сервісно-виробничого обслуговування.

Досвід розвитку більшості країн з ринковою економікою вказує, що перспективним у сфері формування системи забезпечення комунального сервісно-виробничого обслуговування промислових підприємств та формування механізму фінансування галузі є розвиток та підтримка державно-приватного партнерства (ДПП). Державно-приватне партнерство зводиться до того, що не держава приєднується до проектів бізнесу, а, навпаки, держава запрошує бізнес взяти участь у реалізації проектів, щодо розвитку сфери комунального сервісно-виробничого обслуговування.

Важливим є те, що держава та приватні інвестори об'єднують свої зусилля та фінансові ресурси для модернізації об'єктів комунального господарства і відновлення комунальних мереж, розподіливши між собою не лише прибутки, які планується отримати від надання комунальних послуг, а і ризики, пов'язані з діяльністю у цій сфері [2].

У матеріалах представництва ООН в Україні з питань розвитку державно-приватного партнерства в комунальній сфері економіки надана така класифікація форм державно-приватного партнерства [3]:

- 1) контракти на послуги (державні контракти);
- 2) контракти на управління (O&M, OM&M);
- 3) лізингові угоди (BLT, BLTM, LROT);
- 4) змішані типи контрактів, серед яких: контракти типу BOT – “будівництво-управління-передача”; контракти типу DBOT (“проектування-будівництво-управління-передача”); контракти типу ROT (“відновлення - управління – передача”);
- 5) контракти типу DBFO (“проектування-будівництво-фінансування-управління”);
- 6) концесії;
- 7) спільна діяльність держави та бізнесу, що передбачає часткове передавання об'єкта у власність представнику приватного сектора.

Кожна із цих форм має свої переваги та недоліки й може бути застосована для вирішення проблем сервісного забезпечення розвитку промислових підприємств.

В процесі розвитку державно-приватного партнерства в галузі комунального обслуговування, важливе значення для формування ринкової фінансово-економічної

системи має формування механізму фінансової модернізації в частині зміни співвідношення між основними джерелами – платежами споживачів послуг і асигнуваннями з бюджету. При цьому повинен бути встановлений суворий контроль за скороченням бюджетного фінансування в міру наближення ставок і тарифів на послуги до економічно обґрунтованого рівня.

Окрім того, слід пам'ятати, що інноваційна модель розвитку комунального сервісно-виробничого обслуговування потребує стійких джерел фінансування у якості таких можуть виступати:

- створення цільових фондів енергозбереження на підприємствах за рахунок спрямування до них частини коштів отриманих від інноваційних розробок економії паливно-енергетичних ресурсів;
- введення механізмів залучення й повернення інвестицій які базуються на процедурі нагромадження коштів отриманих шляхом реалізації заходів енергозбереження;
- створення в містах комунальних спеціалізованих небанківських інноваційних фінансово-кредитних установ комунальних фондів кредитування інноваційного розвитку підприємств.

Важливою умовою застосування механізму державно-приватного партнерства на місцевому рівні повинен стати договір соціального партнерства з метою забезпечення ефективності співпраці органів влади, органів місцевого самоврядування, приватного сектору для фінансування проектів розвитку комунальної інфраструктури.

Пріоритетними напрямками застосування державно-приватного партнерства у сфері комунального обслуговування є:

- у сфері теплопостачання – розробка та реалізація програм ефективного використання енергії, впровадження заходів з енергозбереження, сучасних систем автоматизованого управління теплопостачання, підвищення енергоефективності виробництва та транспортування теплової енергії;
- у сфері водопостачання та водовідведення – обстеження джерел нецентралізованого водопостачання, реалізація енергозберігаючих проектів, розробка новітніх перспективних технологій оснащення підприємств для надання якісних послуг з водовідведення та водопостачання;
- у сфері поводження з побутовими відходами, санітарної очистки, розробка та впровадження місцевих інвестиційних програм щодо удосконалення систем роздільного збору, заготівлі та утилізації твердих побутових відходів як вторинної сировини.

Переваги використання механізмів державно-приватного партнерства для розвитку промислових підприємств в контексті комунального сервісно-виробничого обслуговування спостерігатимуться шляхом: залучення бюджетних коштів до проекту; доступу до раніше закритих сфер комунального господарства; розширення можливостей отримання пільгових кредитів під державні гарантії від міжнародних та вітчизняних фінансових установ на довгий термін; оптимізація розподілів ризиків проекту (рис.).

Проте, ефективне впровадження механізмів державно-приватного партнерства в Україні потребує відповідної інституціоналізації, у тому числі: організації спеціалізованого органу управління розвитком ДПП у сфері сервісного забезпечення

розвитку промислових підприємств; обґрунтування й декларування перспективних напрямів розвитку такого партнерства; формування сучасного методичного інструментарію прийняття рішень в підготовці техніко-економічного обґрунтування і вибору оптимальних форм реалізації проектів ДПП; організації моніторингу дотримання зобов'язань учасниками державно-приватного партнерства; реалізації регіональних і місцевих програм сприяння розвитку державно-приватного партнерства у сфері сервісного забезпечення розвитку промислових підприємств тощо.



Рис. 1. Інноваційні підходи до вдосконалення інфраструктури комунального сектору економіки в компетенції якого підпадають промислові підприємства

В цілому, застосування механізмів державно-приватного партнерства для фінансування сфери комунального сервісного забезпечення розвитку промислових підприємств сприятиме адаптації господарства України до ринкових умов, залученню приватного сектора до ведення комунального господарства, реалізації інвестиційних проектів щодо модернізації підприємств, підвищенню якості комунальних послуг.

Список використаних джерел:

1. Лукашенко В.М. Основні шляхи реформування житлово-комунального господарства / В.М. Лукашенко // Економіка будівництва і міського господарства. – 2013. – Том 9. – С. 121-125.
2. Про схвалення Концепції розвитку державно-приватного партнерства у житлово-комунальному господарстві: Розпорядження Кабінету Міністрів України № 1184-р. від 16 вересня 2009 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1184-2009-%D1%80>
3. World Bank Infrastructure Governance Roundtable, UK. PPP Forum [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ppppartnership.blogspot.com/>

Наталія Лисьонкова, к.е.н., доцент

ДВНЗ «Український державний університет залізничного транспорту», м. Харків

**ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМ БЮДЖЕТУВАННЯ
НА УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ**

Бюджетування – відносно новий фінансовий інструмент для українських підприємств, але при цьому варто зазначити, що складання бюджету для підприємства зовсім не те ж саме, що і бюджетування [1]. І поняття бюджету та бюджетування є суперечливими за своєю суттю і потребують більш детального розгляду. Так в класичному вигляді бюджет чітко розділяється на дві частини, одна з яких прибуткова, а інша витратна. При цьому завданням складання бюджету полягає в наступному:

- прогноз фінансового стану компанії;
- порівняння виконання план і реально отриманий результат;
- проведення оцінки і корегування майбутнього бюджету.

Головна мета складання бюджету – безперервне спостереження за знаходженням витрат підприємства в межах його доходів. При цьому при зменшенні доходів відбувається пропорційне зменшення витрат. А в ситуації надлишку бюджету, вивільненні кошти направляються на модернізацію або розширення окремих організаційних структур підприємства. Однією з пріоритетних цілей при цьому виступає зростання цільових показників, таких як віддача на вкладений капітал, прибутковість активів підприємства і продуктивність праці, і якщо відбувається зростання цих показників, то роботу осіб, відповідальних за бюджет можна вважати задовільною.

На відміну від складання бюджетів впровадження бюджетування на підприємстві передбачає інакшу структуру даного процесу. Особливими відмінностями будуть виступати наступні моменти. По-перше рішення з побудови бюджету приймаються колегіально керівником підприємства та керівниками департаментів і підрозділів. По-друге бюджет деталізується не по статтям надходжень і витрат, а по бізнес-процесам

підприємства, тобто, по конкретним запитам, які надходять від контрагентів і вимагають обробки. Наприклад, заявка від клієнта, яку потрібно довести до завершення тобто надання послуги або поставки продукції.

Крім того до характерних рис бюджетування можна віднести наступне:

- делегування бюджетної відповідальності, коли конкретна людина за відповідає кожен напрям;
- значна увага до стратегії підприємства та приведення видаткової і дохідної частин бюджету відповідно до бюджетної стратегії;
- мотивація персоналу і добре розуміння співробітниками поставлених цілей і завдань та наслідків прийнятих рішень.
- всебічна взаємодія між різними підрозділами підприємства;
- пошук альтернатив стандартним рішенням.

Все це пов'язано з тим, що в цілому, бюджетування сильно інтегровано з управлінською системою підприємства і найчастіше реалізується на її базі. В умовах коли керівництво має можливість відстежити, які стадії проходить бізнес-процес бюджетування, у нього з'являється можливість зрозуміти, де виникають труднощі і що потрібно поліпшити, щоби підвищити ефективність співробітників і підприємства в цілому.

Впровадження системи бюджетування допомагає отримати той же результат, що і при стандартному підході, але з меншими витратами. А в деяких випадках бюджетування допомагає вивести підприємство на інший рівень, вирішити проблеми із заборгованостями та інші проблеми. Але все це здійснюється завдяки виробленню стратегії, збільшенню прозорості роботи з бюджетом і мотивацією персоналу.

Всі проблеми підприємства при впровадженні системи бюджетування можна розділити безпосередньо на проблеми впровадження, проблему вибору і проблеми використання.

Так до проблем впровадження системи бюджетування на підприємстві можна віднести такі проблеми:

- звикання співробітників до нового формату роботи, що пов'язана з психологією людини і побоюванням всього нового.
- подолання проміжного періоду між колишнім і новим підходом по управлінню бюджетом, коли вважається, що нові принципи не працюють, але через нетривалий час їх ефективність вже можна буде оцінити.
- встановлення програмного забезпечення, що допомагає координувати всі процеси та навчання співробітників користуватися ним.
- забезпечення стабільної роботи системи управління бюджетуванням.

Як показує практика, що в умовах коли підприємство вирішило перейти на нові принципи і щоб процес впровадження бюджетування пройшов успішно необхідно вибрати вдале програмне забезпечення і почати ним користуватися.

Головною проблемою вибору є вибір якісного програмного забезпечення за допомогою якого керівництво могло в режимі реального часу відслідковувати кожен бізнес-процес, пов'язаний з отриманням або втратою фінансів.

До найпоширеніших проблем використання при системі управління бюджетуванням можна віднести наступні ситуації:

- ситуація, коли система занадто громізка і ледве вбудовується в діяльність компанії та потребує корегування цієї діяльності під систему;

– ситуація, коли система досить складна, і у значної частини співробітників бракує навичок в користуванні нею. І таким чином при неповному охопленні ефективність впровадження бюджетування значно менша, і не можливо вибудувати цілісний бюджет;

– ситуація, коли система досить дорога, пов'язана з тим, що у вартість річного обслуговування, налаштування та налагодження може перевищувати закупівельну вартість системи.

– ситуація, коли підприємство потрапляє в залежність від компанії-розробника, так як не може самостійно внести ніяких змін. Це підштовхує розробника до того, щоб підвищувати ціни і нав'язувати більше послуг.

Таким чином все вищезазначене допоможе обрати найкращий варіант для тих, хто вперше підходить до бюджетування за новими принципами і не готовий інвестувати значні кошти в ІТ-систему. Допоможе знизити вартість впровадження системи бюджетування і заощадити на обслуговуванні, завдяки вибору системи з можливостями доопрацювання на рівні моделі, і при цьому залучаючи програмістів тільки для створення специфічної частини бізнес-логіки.

Список використаних джерел:

1. Хорнгрен Ч. Управленческий учет, 10-е изд. /Ч. Хорнгрен, Дж. Фостер, Ш. Датар; пер. с англ. – СПб.: Питер, 2007. – 1008 с.

Габрієла Мазютинець, аспірант

ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород

Наукові керівники: Головач Й.І., д.т.н., професор

Пойда-Носик Н.Н., к.е.н., доцент

ВИКОРИСТАННЯ ШТУЧНИХ НЕЙРОННИХ МЕРЕЖ ДЛЯ ПРОГНОЗУВАННЯ РІВНЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ КОМПАНІЇ

У сучасних економічних умовах діяльність компаній, незалежно від форми власності та організаційно-правової форми господарювання, схильна до постійного ризику та загроз, що пов'язані з посиленням впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища на їх функціонування. Постійне підвищення ризиковості господарської діяльності може спричинити значне зниження рівня фінансового стану компанії, а в майбутньому призвести до банкрутства, і потребує від кожного суб'єкта господарювання розробки та реалізації системи фінансово-економічної безпеки.

У науковій літературі категорія «фінансова безпека підприємства» визначається лише як складова економічної безпеки, хоча, фінансова безпека має і самостійне значення, тобто так само, як відносяться між собою економіка і фінанси, без яких перша не може функціонувати.

Питання, пов'язані з використанням у практиці господарювання прогностичних методів в системі управління, стали об'єктом досліджень таких вітчизняних вчених-економістів: І. Іванова [1], А.І. Іванової [2], Т. Клебанової [4] та ін. На основі аналізу наукової літератури зроблено висновок, що для вирішення пріоритетних завдань у межах функції планування використовуються такі інструменти: розробка стратегічних планів розвитку, застосування новітніх технологій, використання сучасних методів дослідження та аналізу показників фінансово-господарської

діяльності компанії та ін. Вказані інструменти не завжди вирішують проблеми планування діяльності на підприємстві, тому для їх вирішення часто доводиться звертатися до математичного апарату. З огляду на вищевикладене, метою статті є визначення необхідності застосування штучних нейронних мереж для прогнозування рівня фінансової безпеки.

Фінансова безпека підприємства – це такий його фінансовий стан, який характеризується, по-перше, збалансованістю і якістю сукупності фінансових інструментів, технологій і послуг, що використовуються підприємством; по-друге, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх загроз; по-третє, здатністю фінансової системи підприємства забезпечувати реалізацію його фінансових інтересів, місії і завдань достатніми обсягами фінансових ресурсів; по-четверте, забезпечувати ефективний і сталий розвиток цієї фінансової системи.

Останнім часом увага вчених все більше зосереджується саме на проблемі забезпечення фінансової безпеки компанії. Це, передусім, зумовлено тим, що саме компанії здійснюють безпосередній вплив на формування більшої частини валового внутрішнього продукту держави, а також створюють матеріальне підґрунтя для її розвитку, забезпечуючи формування доходної частини бюджетів через податкову систему. Фінансова безпека компанії є інтегральною характеристикою здатності підприємства протистояти існуючим і виникаючим внутрішнім й зовнішнім небезпекам і загрозам, спроможності системи управління забезпечувати й підтримувати фінансову рівновагу, стійкість, платоспроможність та ліквідність в поточному і перспективному періодах. Більшість традиційних інструментів роботи із статистичними даними надають незадовільні результати. Вирішенням цієї проблеми буде використання нелінійних математичних методів, а саме штучних нейронних мереж. Нейронні мережі виникли із досліджень у галузі штучного інтелекту, а саме зі спроб відтворити здатність біологічних нервових систем навчатися й виправляти помилки, моделюючи низькорівневу структуру мозку. Графічно нейронну мережу для прогнозування рівня фінансової безпеки компанії можна зобразити наступним чином (рис. 1).

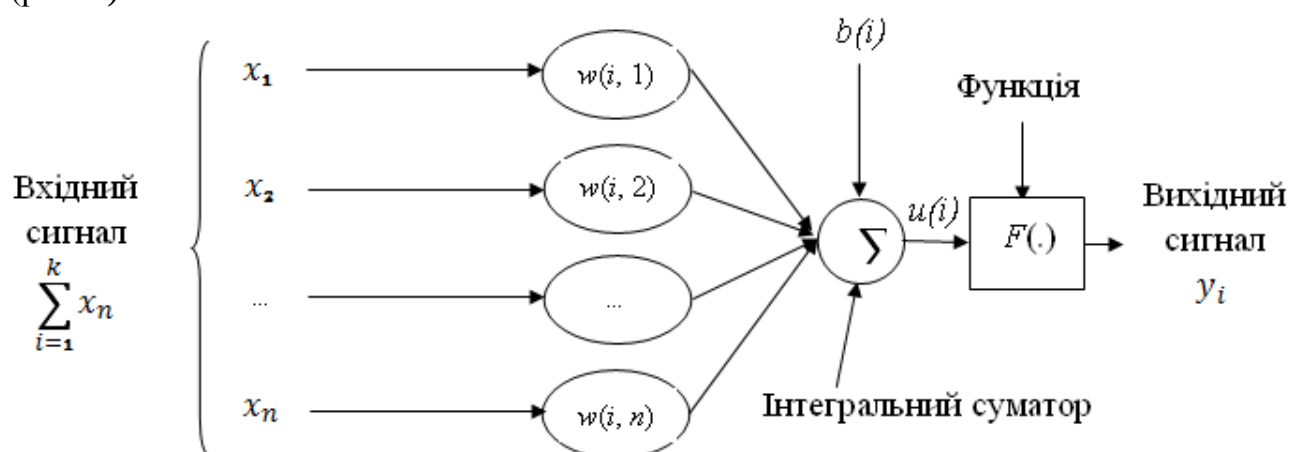


Рис. 1. Графічне зображення нейронної мережі

$$\sum_{i=1}^k x_n$$

Як видно з рис. 1, до нейронної мережі надходять вхідні сигнали x_n , що являють собою індикатори стану фінансової безпеки компанії, які помножуються на вагу $w(i)$ (кожний показник має власну вагу для кожного нейрона-показника); після чого сума ваги усіх показників підсумовується й додається порогове значення активації нейрона – $b(i)$, результат перетворюється у функції активації і подається на вихід з мережі.

У нейронній мережі прогнозування рівня фінансової безпеки в якості вхідних даних слугуватимуть індикатори. Індикатори або показники стану фінансової безпеки – це кількісні характеристики стану фінансової діяльності, відібрані для характеристики стану фінансової безпеки підприємства. Для останньої важливе значення мають як самі індикатори, що характеризують фінансовий стан, так і їхні порогові значення. Під пороговими значеннями індикаторів фінансової безпеки доцільно розуміти граничні величини, недотримання яких призводить до переходу фінансової безпеки з безпечного стану до небезпечного. Слід підкреслити, що за межами граничних значень індикаторів фінансової безпеки фінансова система підприємства втрачає спроможність до динамічного розвитку, стає об'єктом, який втрачає свою ліквідність, тому їй загрожує банкрутство [4, ст.176].

Усі показники є кількісними і вимірюються або в натуральних, або у відсоткових величинах. Отже, такі дані є прийнятними для їх використання у штучних нейронних мережах.

У залежності від складності, кількості шарів та інших характеристик штучної нейронної мережі виділяють багатошаровий персептрон, радіальну базисну функцію, імовірнісну, узагальнено-регресійну, лінійну нейронну мережу і мережу Кохонена. Слід зазначити, що найважливішою характеристикою будь-якої штучної нейронної мережі, яка відрізняє її від інших методів аналізу даних, є її здатність до навчання.

Навчання нейронної мережі – це підбір відповідних параметрів з метою адаптуватися до взаємодії із зовнішнім середовищем. Навчання може протікати двома способами – із вчителем, який надає вибірки даних з відомими вже результатами, та без вчителя, коли мережа намагається навчатися самостійно.

Вирішення задач прогнозування рівня фінансової безпеки компанії за допомогою нейронних мереж складається з наступних етапів: пошук даних для навчання; підготовка і нормалізація даних; вибір типу нейронної мережі; експериментальний підбір характеристик мережі; експериментальний підбір параметрів навчання; навчання штучної нейронної мережі; перевірка адекватності навчання; корегування параметрів; кінцеве навчання; вербалізація нейронної мережі для її подальшого використання.

Як можна побачити, штучні нейронні мережі принципово відрізняються від традиційних методів аналізу статистичних даних.

Метою нейронної мережі для прогнозування рівня фінансової безпеки компанії є попередження настання загрозливого для господарського суб'єкта стану, й у випадку його настання – вибір найбільш ефективного плану його ліквідації. Легко побачити, що для виконання цих дій ідеально підходять методи класифікації та регресії штучних нейронних мереж.

Під час здійснення прогнозування рівня фінансової безпеки найбільша проблема виникає при виборі методів аналізу статистичних даних. Причина цього полягає в тому, що часто дані не мають певної лінійної залежності або є неповними. Тому в таких випадках слід використовувати штучні нейронні мережі. Їх використання є абсолютно прийнятним. До задач, що виконують нейронні мережі, належать задачі класифікації та регресії. Отже, прогнозування за допомогою штучних нейронних мереж зможе класифікувати нагальний стан рівня фінансової безпеки компанії і попередити про його настання в майбутньому за допомогою регресивних методів аналізу.

Список використаних джерел:

1. Іванов І.О. Теоретичні аспекти формування та розвитку виробничого потенціалу промислового підприємства // Управління розвитком.– 2013.– №12. – С. 148–150.
2. Іванова А.І. Планування та оцінка діяльності суб'єктів господарювання сфери послуг: проблеми і шляхи вирішення // Економіка и Финансы.– 2013.– №11. – С. 138–146.
3. Картузов Є.П. Визначення фінансової безпеки підприємства: поняття, зміст, значення і функціональні аспекти // Актуальні проблеми економіки.– 2012.– №8(134). – С. 172–181.
4. Клебанова Т.С., Рудаченко О.О. Прогнозування показників фінансової діяльності підприємства житлово-комунального господарства за допомогою адаптивних моделей // Бізнес Інформ.– 2015.– №1. – С. 143–148.
5. Нейронные сети. STATISTICA Neural Networks: Методология и технологии современного анализа данных / [под редакцией В. П. Боровикова]. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Горячая линия – Телеком, 2008. – 392 с.

*Наталія Миронова, студентка 6 курсу
Університет державної фіскальної служби України, м. Ірпінь
Науковий керівник: Лісовий А.В., д.е.н., професор*

**ПОДАТКОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ:
ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ**

Розкриття можливих шляхів вирішення проблем і недоліків вітчизняної системи податкового менеджменту сприятиме стимулюванню підприємницької виробничої діяльності, підвищенню ділової та інвестиційної активності господарюючого суб'єкта, а також стимулюванню науково-технічного прогресу, технологічного оновлення виробництва і, як наслідок, виходу вітчизняного товаровиробника на світовий ринок високотехнологічної продукції.

Різними аспектами проблем та перспектив розвитку податкового менеджменту присвячені роботи відомих вітчизняних фахівців-науковців і практиків таких як: Мельник В.М., Онишко С.В., Сторожук О.О., Іванов Ю.Б..

При написанні статті було поставлено наступні завдання:

- опираючись на інтелектуальні та поняттєві ресурси сучасної науки, розкрити мету та особливості податкового менеджменту;
- висвітлити проблеми податкового менеджменту та показати шляхи вирішення цих проблем, вказати на перспективу розвитку в подальшому.

Податковий менеджмент є складовою всієї податкової політики як на рівні держави, так і регіону, галузі, підприємства, громадянина. Податковий менеджмент являє собою систему принципів і методів розробки та реалізації управлінських

рішень, пов'язаних з вибором податкової системи, розрахунком податкових платежів, постійним контролем за їх здійсненням.

Податковий менеджмент охоплює три рівні податкової політики.

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

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

Як і будь-який менеджмент, податковий передбачає обов'язкові складові, свої особливі елементи. До головних з них належать суб'єкт та об'єкт оподаткування.

Суб'єкт оподаткування – це всі платники податків.

Об'єкт оподаткування – другий важливий елемент податкового менеджменту. Об'єктом оподаткування виступає переважно або майно, або дохід, або приріст вартості виробу, або вид діяльності [3].

У ситуації, яка склалася в Україні, велике значення мають статистичне спостереження за соціально-економічними процесами, дослідження різних альтернативних показників з незалежних джерел отримання інформації, у тому числі й з неофіційних. Таке розширення джерел отримання інформації дає можливість точніше та зваженіше приймати рішення щодо розробки економічної та податкової стратегії й визначення податкової політики.

Особливого значення показники соціально-економічного розвитку держави набувають у період економічного спаду, зниження промислового виробництва та скорочення валового суспільного продукту. У цій ситуації розмір податкового потенціалу залежить від доходів підприємств і громадян.

Отже, податковий потенціал є важливою складовою податкового менеджменту як на макроекономічному, так і на мікроекономічному рівні. Його розмір залежить від різних чинників, які можна об'єднати в такі групи:

1. Речові чинники виробництва – основні виробничі фонди (у першу чергу їх активна частина), фонди виробничої інфраструктури (пасивна частина), виробничі запаси.

2. Трудові чинники виробництва – робоча сила в кількісному та якісному вираженні, заробітна плата, доходи робітників тощо.

3. Сукупність управлінських дій щодо всіх його складових елементів – статистичний та бухгалтерський облік, ті, хто приймає управлінські рішення, та ін [3].

Це головні елементи внутрішнього податкового середовища. Крім того, треба взяти до уваги й чинники зовнішнього середовища, насамперед інформацію, банківську та кредитну політику тощо.

Однією із проблем сучасного податкового менеджменту в Україні є автоматичне перенесення зарубіжних способів і прийомів у вітчизняну практику оподаткування підприємств без наукового обґрунтування внаслідок порівняно недовгого періоду існування податкової системи держави. Це, в свою чергу, не сприяє підвищенню його ефективності [6].

Крім того, податкові реалії, які склалися, не сприяють стабільності підприємницької діяльності, оскільки нормативно-правова база оподаткування в Україні є складною, неоднорідною та нестабільною (відбувається часте її коригування), а окремі податкові законодавчі норми – недостатньо узгодженими, інколи й суперечливими. В цілому, спостерігається відсутність координації між окремими спеціальними законами про податки, а також між податковими законами загальної дії та законами, які регулюють окремі види діяльності.

Таким чином, відсутність або недостатня кількість спеціалістів з питань оподаткування, недосконалість організаційно-управлінської структури підприємства, недостатня увага керівництва суб'єкта господарювання щодо питань функціонування корпоративного податкового менеджменту або ж нерозуміння його суті та значення унеможливорює розширення або диверсифікацію виробництва з метою зменшення податкового тягаря і призводить, як правило, до зниження ефективності показників діяльності підприємства в цілому та його фінансово-господарського стану [6].

На нашу думку, забезпечити ефективність податкового менеджменту в сучасних умовах господарювання можливо, насамперед, шляхом запровадження чіткої системи забезпечення платника податків необхідною інформацією з метою підвищення ефективності прийняття ним відповідних управлінських рішень. Дана система повинна відповідати таким вимогам як корисність, цілісність (інформація повинна в повному обсязі характеризувати різні аспекти діяльності підприємства), фактичність, динамізм та ефективність. Також, необхідною умовою у здійсненні управління оподаткуванням на підприємстві має бути підвищення ділової культури платника, оскільки її відсутність обумовлює протиріччя вітчизняного податкового менеджменту (з однієї сторони, метою діяльності підприємства є отримання прибутку, а з іншої, зниження його частки з метою мінімізації податкових витрат).

У підсумку необхідно зазначити, що результати функціонування податкового менеджменту виходять за межі цілей, які досягаються удосконаленням податкової системи, що забезпечує профіцит бюджету. Використовуючи арсенал непрямих податкових пільг, можна нейтралізувати вплив стагнуючих факторів на економіку. Такими інструментами податкової системи є пільги прямих і непрямих податків: прискорена амортизація, зменшення оподатковуваного прибутку, зменшення податку, повне звільнення від податку, використання методу залишку, що зменшується, і методу рівномірних списань вартості різних категорій основних фондів, податкові знижки на виснаження надр, надання платникам податків інвестиційного кредиту.

Таким чином, вирішення обумовлених вище проблем і недоліків вітчизняної системи податкового менеджменту сприятиме стимулюванню підприємницької виробничої діяльності, підвищенню ділової та інвестиційної активності господарюючого суб'єкта, а також стимулюванню науково-технічного прогресу, технологічного оновлення виробництва і, як наслідок, виходу вітчизняного товаровиробника на світовий ринок високотехнологічної продукції.

Список використаних джерел:

1. Загородній А. Г. Податкове планування в системі фінансового менеджменту підприємства / А. Г. Загородній, А. В. Єлісєєв // *Фінанси України*. – 2011. – № 8. – С. 25-31
2. Крисоватий А.І. Теоретико-організаційні домінанти та практика реалізації податкової політики в Україні : монографія. – Тернопіль : Карт-бланш, 2013. – 356 с.
3. Суторміна В.М. Держава – податки – бізнес (з світового досвіду фіскального регулювання ринкової економіки) / В. М. Суторміна, В. М. Федосов. – Київ : Либідь. – 2014. – 408 с.

*Ярослав Місяйло, Мілан Жиган, Михайло Шипович, магістранти
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород
Науковий керівник: Молнар О.С., к.е.н., доцент*

ПРОБЛЕМИ І ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА (НА ПРИКЛАДІ ОП «УЖГОРОДСЬКИЙ КОНЬЯЧНИЙ ЗАВОД»)

За умов переходу економіки України до ринкових відносин, суттєвого розширення прав підприємств у галузі фінансово-економічної діяльності значно зростає роль своєчасного та якісного аналізу фінансових результатів діяльності підприємства та його стану, оцінки його ліквідності, платоспроможності і фінансової стійкості та пошуку шляхів підвищення і зміцнення фінансової стабільності.

За сучасних умов розвитку економіки України, суттєвого розширення прав підприємств у галузі фінансово-економічної діяльності значно зростає роль ефективної діяльності підприємства, своєчасного та якісного аналізу фінансового стану підприємств, оцінки їхньої ліквідності, платоспроможності і фінансової стійкості та пошуку шляхів підвищення і зміцнення фінансової стабільності. Особливого значення набуває своєчасна та об'єктивна оцінка фінансового стану підприємств та результатів його діяльності в умовах плюралізму форм власності, оскільки жодний власник не повинен нехтувати потенційними можливостями збільшення прибутку (доходу) фірми, які можна виявити тільки на підставі своєчасного й об'єктивного аналізу фінансового стану підприємств. Систематичний аналіз фінансових результатів діяльності підприємства, його платоспроможності, ліквідності та фінансової стійкості необхідний ще й тому, що дохідність будь-якого підприємства, розмір його прибутку багато в чому залежать від його платоспроможності. Ураховують фінансовий стан підприємства і банки, розглядаючи режим його кредитування та диференціацію відсоткових ставок.

Діагностика фінансово - економічного стану є суттєвим елементом як фінансового менеджменту, так і аудиту. Практично всі користувачі фінансових звітів підприємств, фірм, компаній застосовують методи фінансового аналізу для прийняття рішень, насамперед, з метою підвищення дохідності капіталу, забезпечення стабільності положення фірм. Наприклад, кредитори та інвестори аналізують фінансові звіти, щоб мінімізувати свої ризики по позиках та вкладах. Якість рішень, що приймаються, значною мірою залежить від якості їх аналітичного обґрунтування.

Слід звернути увагу і на той факт, що на сучасному етапі розвитку фінансового аналізу сформувалось декілька підходів щодо структуризації комплексних аналітичних процедур по відношенню до суб'єктів господарювання або до об'єктів аналізу. Одним з найбільш доцільних є підхід, пов'язаний з розподілом фінансового аналізу на зовнішній і внутрішній, тому комплексний аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства базується на зовнішньому фінансовому аналізі, а для проведення внутрішнього аналізу вона доповнюється аналітичними процедурами, заснованими на даних бухгалтерського обліку.

З допомогою аналізу фінансових результатів діяльності підприємства виробляється та вдосконалюється стратегія й тактика розвитку підприємства, улаштовуються плани

й управлінські рішення, здійснюється контроль за їхнім виконанням, оцінюються результати діяльності підприємства, його підрозділів і працівників. Велика роль приділяється аналізу в справі визначення й використання резервів підвищення ефективності виробництва. Він сприяє ощадливому використанню ресурсів, виявленню і впровадженню передового досвіду, наукової організації праці, нової техніки й технології виробництва, попередженню зайвих витрат, різних недоліків у роботі. У результаті цього зміцнюється економіка підприємства, підвищується ефективність виробництва.

Дослідженням питань ефективності діяльності та аналізу фінансових результатів діяльності підприємства займалися ряд науковців, зокрема, Гетьман О.О., Шаповал В.М. [13], Бандурка А. [8], Бланк І.А. [9], Савицька Г.В. [44], Коробов М.Я. [28] та інші.

Основними завданнями аналізу фінансових результатів діяльності підприємства є визначення якості фінансового стану, вивчення причин його поліпшення або погіршення за певний період, підготовка рекомендацій для підвищення фінансової стійкості і платоспроможності підприємства. Ці завдання вирішуються на основі дослідження динаміки абсолютних та відносних фінансових показників і розподіляються на такі аналітичні блоки, як:

- оцінка становища суб'єкта господарювання на фінансовому ринку та кількісна оцінка його конкурентоспроможності;
- дослідження рентабельності та фінансової стійкості підприємства;
- об'єктивна оцінка динаміки та стану ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості підприємства;
- дослідження ефективності використання майна (капіталу) підприємства, забезпечення підприємства власними оборотними коштами;
- визначення ефективності використання фінансових ресурсів.

Аналіз фінансових результатів діяльності підприємства є необхідним етапом для розробки планів і прогнозів фінансового оздоровлення підприємств.

Основними джерелами аналізу фінансового стану підприємства є :

- баланс (форма №1);
- звіт про фінансові результати (форма №2);
- звіт про рух грошових коштів (форма №3);
- звіт про власний капітал (форма №4);
- примітки до річної фінансової звітності (форма №5);
- інша внутрішня звітність підприємства.

Дані фінансової звітності є підставою не тільки для оцінки результатів звітного періоду, а й для їх прогнозування. Так, інформація щодо фінансового стану та результатів діяльності часто використовується як підстава для прогнозування майбутнього фінансового стану.

ОП «Ужгородський кон'ячний завод» має довгу та багату досвідом історію функціонування. Розвиток кон'ячного виробництва в Закарпатській області бере свій початок з 1959р, коли в цеху спиртокурки Ужгородського вин радгоспу було викурено і закладено на витримку в дубові бочки першу партію кон'ячного спирту власного виробництва.

Слід відмітити, що на ОП «Ужгородський кон'ячний завод» значну увагу приділяють вивченню конкурентного середовища. Під яким розуміють вивчення

сильних і слабких сторін сьогоднішніх або потенційних конкурентів. Конкурентами ОП «Ужгородський коньячний завод» є ті, чия діяльність направлена на задоволення схожих потреб, тобто заводи, які виготовляють коньячні вироби, а саме:

- Одеський коньячний завод
- с/з «Таврія» (Херсонська обл.)

Ці конкуренти виробляють приблизно аналогічний асортимент коньяків по схожій ціні. Але найвищим попитом користується продукція ОП «Ужгородський коньячний завод» за рахунок вищої якості коньячних виробів.

Переваги ОП «Ужгородський коньячний завод» серед конкурентів:

- висока якість;
- помірні ціни;
- прогресивний маркетинг та система збуту;
- посилення стимулювання збуту через рекламу;
- позитивний імідж та репутація;

Щоб перемогти в конкурентній боротьбі завод працює над зменшенням виробничих витрат та збільшенням ефективності виробництва. Завдяки прогресивному менеджменту та маркетингу збільшуються продуктивність та рівні виробництва і збуту, що і є основною перевагою підприємства серед конкурентів.

Оскільки фінансово-економічний стан підприємства прямо залежить від результатів його діяльності, тобто прибутку (збитку), обсягів продаж, рівня операційних витрат і т.д., то проаналізуємо фінансові результати ОП «УКЗ» за 2011-2015 рр.

Як показують дані таблиці, найбільшу виручку від реалізації продукції – 290020 тис. грн. підприємство отримало в 2015 році, відповідно в 2014р. цей показник склав 179798 тис. грн., у 2013р. – 186786 тис. грн. у 2012р. – 191160 тис.грн., а у 2011р. – 222671 тис.грн. По 2014 рік спостерігалось зменшення виручки від реалізації продукції, а у 2015 році цей показник зріс на 110222 тис. грн. (61,3%) в порівнянні з попереднім роком, а в цілому за всі роки виручка збільшилась на 67349,0 тис. грн., тобто 30,2%.

Аналізуючи фінансові результати підприємства, особливу увагу слід приділяти собівартості реалізованої продукції. Так, у 2011р. цей показник склав 129655 тис. грн., у 2012р. зменшився на 26,3% (95583 тис. грн.), а у 2013 р. – зменшилась на 22291 тис. грн. або 23,3% в порівнянні з 2012р. У 2014р. зменшився на 5230 тис.грн. (7,1%), а в 2015р. цей показник зріс на 68618 тис. грн. (100,8%) в порівнянні з попереднім роком. В цілому за всі роки собівартість реалізованої продукції збільшилась на 5,4% або 7025 тис. грн.

Проаналізуємо, яку частку займає собівартість у виручці підприємства: у 2011 р. цей показник склав 58,2 %; у 2012р. – 50%; у 2013р. – 39,2%, у 2014р. – 37,9%, а у 2015р. – 47,1%. Такі дані ще раз засвідчують той факт, що підприємство є досить матеріаломістким, а у 2012-2014 роках відмічалася позитивна тенденція до зменшення цього показника, оскільки вона призводить до збільшення валового прибутку.

Найбільший обсяг валового прибутку ОП «УКЗ» в розмірі 153340 тис. грн. отримало у 2015р. Щодо 2014 та 2013 років, то значення показника становило відповідно 111736 тис. грн. та 113494 тис. грн. У 2012р. – 95577 тис.грн., а у 2011р. –

93016 тис.грн. В цілому за всі роки валовий прибуток збільшився на 41604 тис. грн., або 64,9%.

Так, проаналізувавши майновий стан підприємства, можна зробити висновок, що ситуація на підприємстві є стабільною, оскільки майно підприємства примножується, підприємство використовує не лише власні кошти для виробництва і не обмежує себе від позитивів застосування зовнішніх фінансових ресурсів.

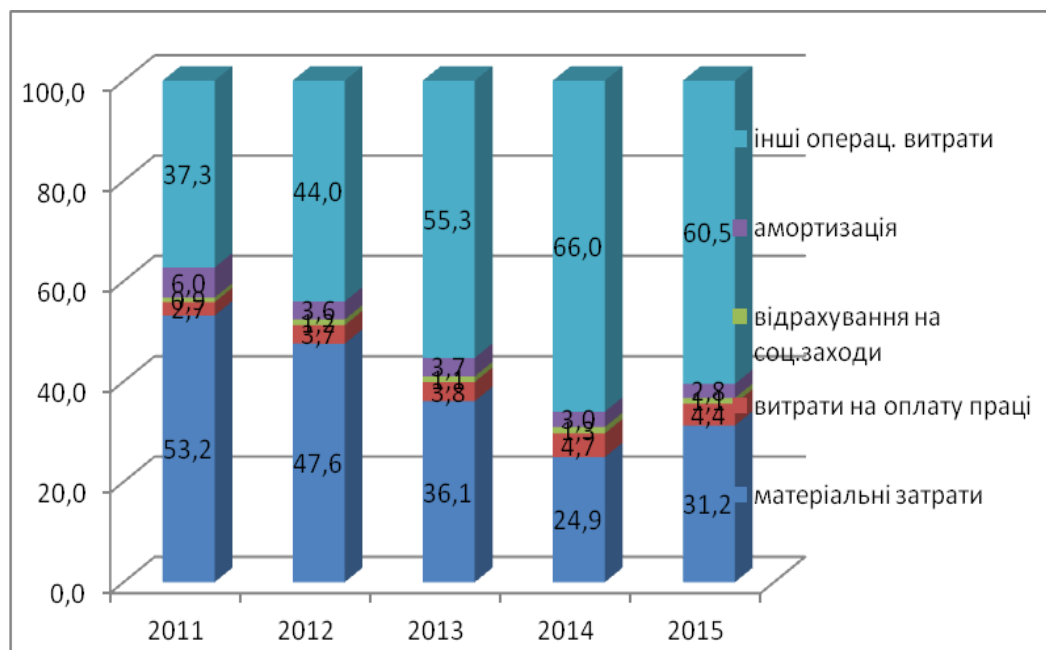


Рис 1. Структура операційних витрат ОП «УКЗ» у 2011-2015 роках

Розглянемо більш детально динаміку та структуру операційних витрат за їх елементами (рис.1).

Як видно з рис. 2.3, за весь аналізований період досить значну питому вагу у структурі операційних витрат займали матеріальні затрати – 53,2% у 2011р., 47,6% - 2012р., 36,1% - у 2013р., 24,9% у 2014р., та 31,2% у 2015р. Найбільшу питому вагу витрати на оплату праці займали у 2014р. – 4,7%, у 2011 та 2012р. цей показник склав відповідно 2,7% та 3,7%, а у 2015р. – 4,4%.

Частка амортизації за весь період аналізу суттєво не змінилася і знаходилася в межах від 2,8% до 6%. Відрахування на соціальні заходи за весь період склали біля 1%, зокрема, у 2011р. їх частка склала 0,9% всіх операційних витрат, а у 2015р. – 1,1%.

Питома вага інших операційних витрат у 2011р. становила 37,3%, у 2012р. – 44%, у 2013р. – 55,27%, у 2014р. - зросла до 66%, а у 2015р. склала 60,5%.

Отже, проаналізувавши звіти про фінансові результати підприємства за п'ять років, можна зробити висновок, що діяльність ОП «УКЗ» в принципі покращується, але існує ціла низка недоліків у його діяльності, наприклад, висока частка операційних витрат у виручці підприємства і. т. д.

Список використаних джерел:

1. Бандурка А. М. Черв'яков І.М., Посилкіна О.В. Фінансово-економічний аналіз. - Харків , 1999. - 394 с.
2. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. Т.2. - К.: Ника-Центр, Эльга, 1999.-512 с.
3. Гетьман О.О., Шаповал В.М. Економічна діагностика: Навч. посібник для студентів вищих

- навчальних закладів. - К.: Центр навч. Літератури, 2008. - 307 с.
4. Коробов М.Я Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств: Навчальний посібник. - 3-тє вид., перероб. і доп. - К.: Знання, КОО, 2002. - 294 с.
 5. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: Навчальний посібник. - К.: Знання, 2005. - 654 с.

*Юлія Остапенко, Владислав Темченко, студенти 4 курсу
Університет митної справи та фінансів, м. Дніпро
Науковий керівник: Фоміних В. І., ст. викладач*

ФІНАНSOVA СТРАТЕГІЯ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ПЕРЕДУМОВА ЙОГО СТАБІЛЬНОГО РОЗВИТКУ

У сучасних ринкових умовах в Україні розроблення фінансової стратегії вже не є особливістю окремих компаній. Вона є необхідністю для всіх учасників бізнесу, які бачать своє завдання в поступальному розвитку і збереженні стійкого становища на ринку. Одночасно фінансова стратегія є одним з найбільш важливих елементів конкурентної стратегії, оскільки реалізація останньої вимагає раціонального розподілення наявних фінансових ресурсів і можливостей.

Стратегія – комплексний план управління, спрямований на досягнення стратегічних цілей реалізації місії підприємства, що має стійку схему дій з координації і розподілу ресурсів, спрямовану на зростання прибутку, ефективності й стійкості розвитку [1].

Фінансова стратегія – це визначення основних довгострокових фінансових цілей та завдань підприємства й утримання курсу дій, розподілу ресурсів, необхідних для досягнення цих цілей.

Стратегія фінансового розвитку – комплексний план управління, що має стійку схему дій з координації і розподілу ресурсів, спрямований на досягнення найбільш ефективних способів і шляхів досягнення цілей, орієнтованих на підвищення вартості підприємства, за рахунок підвищення ефективності функціонування. Стратегія фінансового зростання підприємства тісно пов'язана з фінансовою політикою і фінансовим плануванням на підприємстві. Вона показує шлях розвитку підприємства в майбутньому, є основою для вибору альтернативи, яка зумовлює планування організації фінансових відносин [2].

Розробка фінансової стратегії підприємства на сучасному етапі базується на методологічних засадах концепції управління – «стратегічного управління», яка активно впроваджується з початку 70-х років в корпораціях США і більшості країн Західної Європи. Концепція стратегічного управління відображає чітке стратегічне позиціонування підприємства (включаючи і фінансову його позицію), представлене в системі принципів і цілей його функціонування, механізмі взаємодії між елементами господарської та організаційної структури і формах їх адаптації до мінливих умов зовнішнього середовища.

Фінансова стратегія підприємства має обов'язково базуватися на результатах всебічного економічного аналізу виробничо-господарської діяльності та фінансового стану. Розробляючи фінансову стратегію, необхідно враховувати наступні критерії:

- фінансову рентабельність;
- структуру майна підприємства;
- фінансову стійкість;
- загальну платоспроможність;
- сукупну вартість капіталу.
- ризик неплатежів,
- коливання інфляції та інші непередбачені обставин.

Загалом фінансова стратегія підприємства охоплює всі основні аспекти управління фінансовими ресурсами підприємства та розвитку його фінансових відносин з партнерами; забезпечує коригування джерел формування, напрямів розміщення та використання фінансових ресурсів залежно від змін чинників внутрішнього фінансового середовища підприємства; сприяє швидкій адаптації до змін, які відбуваються у зовнішньому фінансовому середовищі підприємства; обґрунтовує стратегічні орієнтири фінансової діяльності підприємства; є основною для прийняття стратегічних рішень щодо підвищення ефективності управління фінансовими ресурсами підприємств.

У системі розробки фінансової стратегії одне з важливих місць посідає фінансове планування, що реалізується шляхом планування виробництва і реалізації, а також контролю за витратами коштів. Фінансове планування забезпечує необхідний контроль за залученням і використанням матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, створює необхідні умови для покращення фінансового стану підприємства. Воно безпосередньо пов'язане з плануванням господарської діяльності і будується на основі інших показників плану (обсягу виробництва і реалізації, кошторисі витрат на виробництво, плану капітальних вкладень тощо).

Однак, розробка фінансового плану не є простим арифметичним перерахуванням показників виробництва у фінансові показники. У процесі розробки проекту фінансового плану необхідно застосовувати творчий підхід до показників виробничого плану, виявляти і використовувати не враховані внутрішньогосподарські резерви, знаходити методи більш ефективного використання виробничого потенціалу підприємства, більш раціональної витрати матеріальних і фінансових ресурсів, підвищення споживчих властивостей продукції, що випускається тощо.

Розрізняють генеральну фінансову стратегію, оперативну фінансову стратегію і стратегію виконання окремих стратегічних завдань, іншими словами - досягнення приватних стратегічних цілей [3].

Генеральна фінансова стратегія визначає діяльність підприємства, його взаємовідносини з бюджетом, створення та використання доходів малого, джерела фінансування оборотних активів на плановий період. В умовах економічної нестабільності фінансову стратегію малого підприємства розроблюють на квартал, а в разі необхідності – і на коротші терміни.

Оперативна фінансова стратегія, на відміну від генеральної, включає всі напрями, спрямовані на формування валових доходів і надходження грошових коштів на поточний рахунок і в касу малого підприємства, організацію розрахунків з покупцями за відвантажену продукцію, надходження коштів за кредитними операціями, надходження дебіторської заборгованості, усі валові витрати (платежі

постачальникам, виплата заробітної плати, погашення короткострокових зобов'язань та інші платежі).

У процесі розробки проекту фінансового плану доцільно використовувати наступні методи: економічного аналізу і синтезу; екстраполяції; прямого рахунку; нормативний; багатоваріантності; балансовий.

Процедура планування включає: план продажу; план відвантаження; узгодження плану випуску з можливостями виробництва; коректування надходжень за планом випуску; розрахунок витрат по постачанню, енергетиці та інших; зведення фінансових даних у документах по фінансових потоках і оборотному капіталу; коректування планів при незадовільному результаті; прийняття плану [4].

Отже, фінансова стратегія підприємства являє собою один з найважливіших видів функціональної стратегії, що забезпечує всі основні напрями розвитку його фінансової діяльності та фінансових відносин шляхом формування довгострокових фінансових цілей, вибору найбільш ефективних шляхів їх досягнення, адекватної коригування напрямків формування та використання фінансових ресурсів при зміні умов зовнішнього середовища.

Сутність фінансового планування проявляється в тому, що одночасно плануються прибутки і рух капіталу, особливо грошових коштів.

Список використаних джерел:

1. Фінансова стратегія в контексті життєвого циклу підприємства [Електронний ресурс] / Г. О. Алексін // Науковий вісник Національної академії статистики, обліку та аудиту.- 2016. - № 4. - С. 66-73. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvhasat_2016_4_11
2. Формування поняття стратегія розвитку підприємства [Електронний ресурс] / О. В. Тур // Інтелект XXI. - 2015. - № 4. - С. 38-45. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/int_XXI_2015_4_7
3. Фінансова стратегія в контексті побудови конкурентної стратегії підприємства в умовах сучасного ринку [Електронний ресурс] / В. М. Маховка, В. О. Зуйков, А. О. Очнев // Економіка і регіон. - 2016. - № 3. - С. 127-131. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econrig_2016_3_19
4. Формування фінансової стратегії в системі управління підприємством [Електронний ресурс] / І.Г. Ткачук // Вісник ЖДТУ №2 (44) – 2014 – С. 45-51 – Режим доступу: <http://ven.ztu.edu.ua/article/viewFile/95547/91892>

*Катерина Пеня, Олександр Звеков, студенти 4 курсу
Університет митної справи та фінансів, м. Дніпро
Науковий керівник: Фоміних В.І, ст. викладач*

БАНКРУТСТВО ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ: ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ ТА ЗАХОДИ ЗАПОБІГАННЯ

На сьогоднішній день успішність економічної політики держави в цілому полягає у забезпеченні фінансової незалежності та платоспроможності економіки як в цілому, так і окремих підприємств різних її галузей та форм власності. Імовірність банкрутства є досить важливою проблемою для багатьох Українських підприємств. Це пов'язане з тим, що вони функціонують в умовах як світової, так і глибокої внутрішньодержавної економічної кризи.

Фактори внутрішнього впливу на підприємства:

- несвоєчасна реакція на зміни в ринковому середовищі;
- недоліки у економічній політиці підприємства;

- недосконалість системи стратегічного планування і розвитку підприємства;
- низький техніко-технологічний рівень виробництва;
- значні прорахунки в організації праці;
- збільшення різних видів заборгованостей;
- необґрунтованість вибору інвестиційних проектів на фоні недостатності джерел фінансування;
- недостатність або нерегулярність застосування на підприємстві доступних засобів діагностики ймовірності банкрутства. [3]

Всі ці фактори призводять до збільшення кількості неплатоспроможних підприємств, які стоять на межі банкрутства. Така тенденція, на жаль, в Україні є дуже поширеною. Кожного року кількість заяв поданих до суду про збудження справи про банкрутство збільшується. Наслідком цього є ліквідація підприємств, зменшення ВВП країни та підвищення рівня безробіття.

Таблиця 1

Кількість компаній в стані банкрутства на 06.02.2017 за областями [1]

Область	Кількість
Київська обл.	572
Дніпропетровська обл.	189
Одеська обл.	140
Донецька обл.	129
АР Крим	121
Харківська обл.	97
Миколаївська обл.	85
Луганська обл.	75
Запорізька обл.	70
Сумська обл.	67
Всього	1545

За даними таблиці 1 ми бачимо, що станом на 06.02.2017 в Україні 1545 компанії були визнані банкрутами, а в процедурі банкрутства знаходиться 2073 підприємства. Перше місце займає Київська область, на її території збанкрутілих компаній налічується 572. Друге місце зі значно меншим показником займає Дніпропетровська область – 189 компаній-банкрутів. Це досить великі показники.

Проте така кількість компаній-банкрутів не завжди є наслідком поганого стану економіки. В Україні власники підприємств після процедури банкрутства, навпаки, стають багатшими – позбуваються зобов'язань перед кредиторами та виводять цінні активи. Через фіктивні банкрутства держава за останні роки втратила десятки мільярдів гривень. Сума збитків постійно зростає і ситуація не змінюється. [2]

В 2017 році за даними рейтингу легкості ведення бізнесу (Doing business), який щороку публікує Світовий банк, Україна займає у загальному заліку 80 місце, піднявшись на 3 пункти, порівняно з минулим роком. Кожний крок вгору в цьому рейтингу відзначається не просто відміткою про гарні досягнення України, але і про додаткові іноземні інвестиції в економіку та створення робочих місць.

Один з 10 показників, за якими вимірюється рейтинг - «врегулювання неплатоспроможності». Цей показник є дуже важливим саме для інвестора, який не

хоче втратити свої інвестиції в Україні з причини банкрутства підприємства. За цим показником Україна протягом останніх п'яти років посідає 142 місце.

Позиція у розділі «Врегулювання неплатоспроможності» рейтингу Doing business вираховується за декількома ключовими параметрами, найбільш важливими з яких вважаються: тривалість процедури банкрутства, затрати на процедуру та скільки центів на долар заявленої заборгованості одержать кредитори. [4]

В Україні інвестори одержують 8,6 центів на кожен вкладений долар в разі банкрутства об'єкту інвестицій. Для порівняння, в Східній Європі та Центральній Азії цей показник - 37,7, а в розвинутих країнах - 71,9.

Банкрутство підприємства є фінальним етапом кризового стану підприємства. Характерною рисою банкрутства є фіксація негативних результатів фінансово-господарської діяльності. Її наслідком є спочатку поступова, а вже потім стабільна загальна неможливість підприємства виконувати свої зобов'язання. Саме тому важливим є розпізнавання ранніх симптомів кризового стану підприємства та своєчасне застосування відповідних заходів.

Основними заходами запобігання банкрутства підприємств є в першу чергу відновлення платоспроможності платників податків, які знаходяться на межі банкрутства, запобігання ліквідації суб'єкта підприємницької діяльності, зокрема субсидування з боку держави, надання пільгових кредитів та тимчасове звільнення від оподаткування. Завдяки цим заходам забезпечується фінансове оздоровлення підприємств, збереження та навіть створення нових робочих місць, підвищення виробничого потенціалу підприємства.

Список використаних джерел:

1. OpenDataBot сповіщатиме підприємців про банкрутство контрагентів. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://opendatabot.com/blog/31-bankruptcy>
2. Економічна правда: Мистецтво банкрутства. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/publications/2017/07/24/627239/>
3. Єпіфанова І.М. Банкрутство підприємств: спектр невирішених проблем / І.М. Єпіфанова // Економіка: реалії часу. – 2017. – №1. – С. 55–63.
4. Украина и Doing Business 2017: что нового? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ifrs.ligazakon.ua/magazine_article/FZ001052

Марина Полійчук, Владислава Махітько, студентки 4 курсу

Університет митної справи та фінансів, м. Дніпро

Науковий керівник: Фоміних В. І., ст. викладач

СИСТЕМА ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА В УКРАЇНІ

Сучасний етап розвитку фінансової системи України характеризується низкою невирішених проблем. В умовах фінансової кризи у більшості вітчизняних підприємств спостерігається дефіцит фінансових ресурсів, відсутність дешевих зовнішніх джерел їх формування, нераціональний розподіл капіталу між сферами виробництва та обігу. Проблема оцінки рівня забезпеченості підприємств фінансовими ресурсами, пошук джерел їх формування, визначення ефективності використання та якісного планування дуже складна й актуальна з позиції прийняття

трансформаційних змін та стратегічних управлінських рішень на кожному підприємстві.

Фінансові ресурси підприємства – це кошти, які знаходяться у розпорядженні підприємства, до яких належать грошові фонди й та частина грошових коштів, яка використовується в нефондовій формі. Основними джерелами формування фінансових ресурсів підприємств є власні та залучені кошти. До власних належать: статутний капітал, амортизаційні відрахування, валовий дохід та прибуток. До залучених – отримані субсидії, кредити, пайові та інші внески, кошти, мобілізовані на фінансовому ринку [3, с. 54].

При мобілізації фінансових ресурсів підприємства найчастіше використовують такі способи їх залучення:

- використання власних коштів для розширення своєї ринкової бази;
- об'єднання фінансових ресурсів фірм для реалізації певних проектів;
- залучення всіх можливих джерел фінансування для формування та реалізації інноваційних програм підприємств;
- залучення донорських коштів великих фірм;
- перехресне фінансування [4, с. 128].

На формування та використання фінансових ресурсів підприємств впливають різноманітні чинники, які у відношенні до суб'єктів підприємницької діяльності, доцільно поділяти на внутрішні та зовнішні (рисунк 1).

Фактори, які впливають на формування та використання фінансових ресурсів	
Внутрішні	Зовнішні
– рівень досконалості фінансової структури підприємства; – якість організації управління фінансовими ресурсами; – налагодження роботи з посередницькими організаціями; – забезпечення зв'язку збутової стратегії із виробничою; – моніторинг існуючого ринку продукції; – якість фінансового, управлінського та податкового обліку; – здійснення цінової політики, виходячи із затрат на виробництво, пошук шляхів їх зниження, аналіз цін конкурентів; – загальна оцінка ефективності функціонування виробництва та узгодження її із фінансовим планом підприємства.	– інфляція; – зростання цін на ресурси; – зміна політичного курсу влади; – рівень розвитку фінансового ринку; – стан економіки в цілому.

Рис. 1. Фактори впливу на формування та використання фінансових ресурсів підприємств

Джерело: розроблено авторами за даними [1]

Успішне формування та використання фінансових ресурсів підприємства часто пов'язують з ефективним управлінням ними. Управління використанням фінансових ресурсів підприємств може бути спрямоване на досягнення таких цілей [4, с. 128]:

- створення конкурентоспроможної бази підприємства;
- лідерство серед конкурентних фірм;
- уникнення банкрутства;
- зростання обсягів виробництва та реалізації;
- збільшення прибутку;
- збільшення ринкової вартості фірми.

Аби покращити ситуацію діяльності вітчизняних підприємств, необхідно застосовувати раціональне управління фінансовими ресурсами підприємств, яке включає такі етапи:

- виявлення та формулювання проблеми чи задачі управління фінансовими ресурсами підприємств, що повинна бути вирішена на базі використання минулого досвіду та наявних даних;
- прийняття управлінського рішення щодо використання фінансових ресурсів та його реалізація;
- аналіз результатів прийнятого рішення з погляду можливих способів його модифікації чи зміни, а також врахування його результатів у процесі нагромадження досвіду, який може бути використаний у майбутньому [2, с. 71].

Проблеми джерел фінансування господарської діяльності мають місце на кожному підприємстві. Підприємство, яке використовує тільки власні фінансові ресурси, має максимальну фінансову стійкість, але обмежує темпи свого розвитку в майбутньому, відмовляючись від додаткових джерел фінансування. Тому оптимальність співвідношення позикових і власних джерел фінансування залежить від конкретних умов господарювання, фінансової політики, обертання капіталу, галузевих особливостей тощо. Обсяг власних фінансових ресурсів вважається достатнім, якщо він дає змогу зберегти або покращити структуру капіталу підприємства. При погіршенні фінансової стійкості підприємства потрібно шукати нові джерела формування власних фінансових ресурсів. Управління формуванням власних фінансових ресурсів передбачає пошук та мобілізацію найбільш дешевих джерел поповнення власного капіталу.

В Україні на підприємствах спостерігається тенденція зростання позичкових коштів та зменшення власних коштів. Особливо різка зміна почалася з економічної кризи у 2008 році, тоді склалася ситуація, коли підприємства мали від'ємний фінансовий результат діяльності та потребували залучення додаткових позичкових коштів для ведення своєї діяльності. Велика частка позичкових грошей – це не негативне явище. Якщо підприємство отримує прибутки, воно з легкістю може залучати додаткові кошти для впровадження інноваційно-інвестиційних заходів задля закріплення конкурентоспроможного положення на ринку [1, с. 134].

Для досягнення максимальних результатів ведення фінансово-господарської діяльності необхідно обрати оптимальну структуру фінансових результатів (структуру власного і позичкового капіталів), це є одним із головних завдань сучасного фінансового менеджера. Але цього недостатньо, також необхідно проводити постійний моніторинг за використанням фінансових ресурсів, швидко реагувати на зміни, знаходити раціональні відповіді на питання: скільки коштів необхідно, для чого необхідні кошти, куди краще направити кошти.

Список використаних джерел:

1. Домбровська С. Тенденції системи формування фінансових ресурсів підприємств України та шляхи її вдосконалення / С. Домбровська, І. С. Лапіна // Вісник Хмельницького національного університету. – 2016. – Т. 2. – № 4. – С. 131–137. <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2017/01/60-1.pdf>
2. Нестеренко Н. В. Шляхи вдосконалення управління фінансовими ресурсами підприємства / Н. В. Нестеренко, Д. М. Ребріна // «Вісник». – 2016. – № 3(16). – С. 69-72.
3. Поддєрьогін А. М. Фінанси підприємств: навчальний посібник / А. М. Поддєрьогін, М. Д. Білик, Л. Д. Буряк та ін. – К.: Вид-во КНЕУ, 2008. – 7-ме вид., (без змін). – 552 с.
4. Шевченко В. О. Напрямки використання фінансових ресурсів підприємств / В. О. Шевченко // Європейські перспективи. – 2015. – №5 – С. 126-133.

*Анастасія Полякова, студентка 3 курсу
ДВНЗ «Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ», м. Вінниця
Науковий керівник: Недбалюк О.П., к.е.н., доцент*

ВИБІР СТРАТЕГІЇ ЗНИЖЕННЯ ВИТРАТ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

В сучасних умовах господарювання успішним буде те підприємство, продукція якого є конкурентоспроможною, тобто позитивно вирізняється із поміж товарів-аналогів. Одним із головних факторів конкурентоспроможності продукції є його ціна. Тому задля забезпечення прибутковості продажів та конкурентних переваг товару ціна на нього повинна задовольняти покупця, бути нижчою за товари-аналоги за однакової якості. Це забезпечується підприємством зниженням витрат на виробництво і реалізацію продукції.

Дослідженню проблем витрат виробництва в коротко- та довгостроковому періодах присвячено праці багатьох відомих науковців: П.С. Березівського, В.І. Бойка, Р.Л. Бойко, В.Н. Зимовця, М.П. Коржинського, Ю.М. Макаренка, В.Я. Месель-Веселяка, П.Т. Саблука, О.В. Шкільова, О.М. Шпичака та ін. Однак окремі аспекти обрахування витрат виробництва в сучасних умовах до цих пір залишаються малодослідженими і потребують подальших розробок.

Метою даного дослідження є визначення методичних основ зниження витрат виробництва в коротко- та довгостроковому періодах.

Діяльність будь-якого підприємства спрямована на фінансовий результат, який є основним, а саме на отримання прибутку. Підвищувати її можна поступово збільшуючи обсяг виробництва або ж ціни, на продукцію, їм випускається. Але перераховані вище заходи не завжди доцільні і можливі. Для того щоб збільшити обсяги виробництва, потрібні додаткові джерела фінансування. А якщо підвищити ціни, то значно знижується попит на конкретну продукцію, внаслідок чого конкуренти захоплюють наявну частку ринку. Саме тому необхідно спрямувати всі зусилля на те, щоб знайти шляхи зниження витрат виробництва. Це дуже дієвий прийом, яким користуються різні підприємства для того, щоб відновити свій фінансовий стан. Перш ніж визначити, як провести зниження витрат виробництва, необхідно провести розрахунок витрат виробництва. Це нелегке завдання, що вимагає певних знань і умінь [3, с. 130].

У першу чергу, необхідно збирати й аналізувати дані про всі його витрати. На даному етапі відбувається збір інформації про стан витрат. Крім того, потрібно ще й дослідити, як змінювалися витрати в часі.

Другий шлях - визначити перспективні напрями з питання зниження витрат на виробництво. Потрібно зробити аналіз того, як на результативності діяльності компанії відіб'ється зменшення величини всіх витрат.

Третій етап - необхідно розробити заходи з питання скорочення витрат. Отже, найбільш перспективні напрями зниження всіх витрат визначені, тепер потрібно ретельно вивчити, як же взагалі відбувається формування витрат по кожному з цих напрямків, яким чином протікають різні бізнес-процеси, а також необхідно обов'язково зрозуміти, що зробити, щоб знизити витрати.

Шляхи зниження витрат виробництва представлені складанням плану заходів, які спрямовані на управління витратами. Отже, в нього увійдуть такі пункти:

1. Необхідно проаналізувати можливості передачі на аутсорсинг різних дорогих процесів.

2. Потрібно оптимізувати технологічні процеси.

3. Крім того, важливо скорочувати витрати на оплату праці.

4. Необхідно також зменшувати витрати на побутові витрати.

5. Важливо знижувати витрати на рекламу.

6. Потрібна вертикальна і горизонтальна інтеграція. Перша передбачає тісну роботу з різними постачальниками тільки ключових найменувань матеріалів та сировини. Друга ж інтеграція передбачає пошук можливостей для здійснення закупівель разом з іншим покупцем [4, с. 93].

П'ятий шлях зниження витрат - потрібно сформувати бюджет підприємства, враховуючи вибрані заходи.

Шостий шлях - необхідно завжди детально опрацьовувати заходи як інвестиційні проекти.

Основними факторами зниження витрат виробництва, які залежать від підприємства, є такі:

1) скорочення затрат на сировину, матеріали, паливо, електроенергію;

2) зниження амортизаційних відрахувань шляхом інтенсивнішого використання техніки та підвищення коефіцієнта змінності;

3) поліпшення якості машин, обладнання, зменшення пасивної частини основних фондів;

4) запровадження у виробництво дешевих видів ресурсів, скорочення відходів виробництва;

5) поліпшення організації виробництва і підвищення продуктивності праці;

6) скорочення затрат на управління;

7) велике підприємство має можливості для організації випуску побічної продукції на основі використання відходів [1].

Проблема пошуку шляхів зниження витрат виробництва на різних підприємствах в даний час відноситься до надзвичайно складного питання сучасної економіки. Але основним шляхом зниження витрат все ж є складання чіткого плану заходів, які спрямовані на управління усіма витратами. Важливо точно знати на що саме витрачаються кошти, тоді вдасться взяти під контроль витрати підприємства.

У міжнародній практиці набули значною поширення такі підходи до зниження витрат: таргеткостинг (target costing); кайзен («kaizen» перекладається як «покращення, вдосконалення» (від «кай» - «зміна» и «зен» - «добре»).

Управління витратами за концепцією «target costing» використовується в основному на стадії проектування нової продукції і передбачає виконання таких кроків: визначення ціни нової продукції, за якою її готові придбати покупці; визначення цільових значень прибутку та витрат на виробництво; розрахунок фактичних витрат на виробництво; порівняння фактичних витрат на виробництво з цільовими; розроблення заходів, які дозволяють знизити фактичні витрати до заданого рівня [2, с. 65].

Основна відмінність управління витратами за методом кайзен полягає в тому, що зниження витрат відбувається за видами продукції, що вже виробляються підприємством, завдяки підвищенню ефективності бізнес-процесів. Визначають, на скільки повинні бути знижені витрати на виробництво продукції, і повноваження після досягнення поставлених цільових значень витрат передаються безпосередньо виробничим підрозділам.

Таким чином, основа забезпечення можливості зниження витрат, на нашу думку, - це виявлення факторів, чинників і резервів зниження витрат виробництва. Однак слід зазначити, що зниження собівартості не завжди є доцільним. Будь-яке зниження собівартості, що призводить до погіршення якості продукції, не є економічно виправданим. Так, зменшення витрат на придбання якісних матеріалів та заміна дешевшими може призвести до зниження якості кінцевого продукту, а це може негативно позначитися на обсягах реалізації продукції та її конкурентоспроможності. Тому зниження ціни продукції має відбуватися не за рахунок погіршення її якості, а завдяки використанню інших виявлених резервів зниження витрат.

Список використаних джерел:

1. Гаврилишин Н.М. Вплив витрат виробництва на діяльність підприємства [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.rusnauka.com>.
2. Грисенко М.В. Витрати підприємства навч. посіб. / М.В. Грисенко. – К.: Либідь, 2014. – 720 с.
3. Краснова І.В. Витрати виробництва в сучасних умовах господарювання/ І.В. Краснова // Проблеми економіки. – 2014. - №1. – С. 129-134.
4. Садова У. Витрати виробництва: аналіз та прогноз: наукове видання / У. Садова, Л. Семів. – Львів: ДПА Друк, 2010. – 264 с.

*Олександр Рудковський, д.е.н., доцент
Хмельницький економічний університет, м. Хмельницький*

ЕВОЛЮЦІЯ ТЕОРІЙ УПРАВЛІННЯ КОРПОРАТИВНОЮ БЕЗПЕКОЮ

Корпоративна організація є домінуючою формою ведення бізнесу в країнах з розвиненою промисловістю і одним з найбільш вагомих явищ в економіці. На сьогодні корпорації розповсюджені у різних сферах суспільного життя: вони ведуть господарство у сферах видобутку, розподілу та споживання виробничих ресурсів, вироблення корисних благ та задоволення суспільних потреб і запитів, а тому вважаються активними учасниками ринкових відносин.

На можливе погіршення фінансово-економічного стану корпорацій впливають такі фактори як нераціональна система управління та відсутність ринково орієнтованої системи формування капіталу. Це свідчить про низький рівень корпоративної безпеки підприємств, що неодмінно пов'язано із ефективністю корпоративного управління.

Корпоративне управління є складною економіко-правовою системою, яка поєднує в собі організаційно-економічні механізми, функції управління та відповідно до вимог ринку і зовнішнього середовища визначає модель управління корпорацією з метою ефективного здійснення господарської діяльності та забезпечення корпоративної безпеки підприємства, з одночасним захистом та узгодженням інтересів всіх суб'єктів безпеки і суспільства загалом [1, с. 10]. Тому вважаємо доцільним розглянути корпоративне управління як невід'ємну складову загального процесу забезпечення корпоративної безпеки підприємства.

Відповідно до запропонованої класифікації, до загроз на оперативному рівні управління відносяться ті, які вимагають швидкого реагування на їх негативний вплив. Це, як правило, загрози, що мають короткотерміновий горизонт для прийняття необхідних управлінських рішень. До таких внутрішніх загроз пропонуємо віднести: зростання собівартості продукції, неконкурентна цінова політика, недоліки в організації збереження фінансових цінностей, недосконала система розрахунків з персоналом та постачальниками; недостатній рівень кваліфікації персоналу, висока плинність кадрів, зниження продуктивності праці; низька завантаженість виробничих потужностей, втрати від браку; неефективне використання обладнання, порушення технічних вимог щодо виробництва продукції; розголошення працівниками конфіденційної інформації, застарілі технології захисту інформації, збої в роботі інформаційного обладнання; недотримання контрактів і договірних зобов'язань, незадовільні умови збереження матеріальних ресурсів; низький рівень дисципліни, некоректні дії невдоволених працівників, недотримання комерційної таємниці.

Загрози на тактичному рівні управління представляють собою ті небезпеки, вплив яких підприємство може відчувати у середньостроковому періоді. Зокрема, до таких загроз, які виникають всередині підприємства, можна віднести: зниження платоспроможності, ліквідності, фінансові втрати, недоліки в організації виробничого процесу; відсутність ефективної системи мотивації персоналу, системи підвищення кваліфікації працівників; зношеність та моральна непридатність основних засобів, незадовільний техніко-технологічний рівень виробництва; відсутність документації, що регламентує рівень обмеженого доступу до інформації працівників підприємства; нездатність забезпечити належну сервісну підтримку, неефективне управління запасами; існуючі конфлікти працівників між собою та з керівництвом підприємства. Під впливом зовнішнього середовища на цьому рівні можуть виникнути чимало інших небезпек, зокрема: обмежений доступ до фінансових ресурсів, жорсткі умови надання кредитів, зростання цін на активи, високі темпи зростання рівня оплати праці, висока вартість нового устаткування та сучасних технологій, висока вартість та недосконалість програмного забезпечення та багато інших.

Загрози на стратегічному рівні управління полягають у негативному впливі щодо забезпечення майнових прав власників бізнесу, а також ділових інтересів суб'єкта господарювання. Ця група стосується перспективних загроз ефективному функціонуванню, зокрема до внутрішніх пропонується відносити: відсутність інвестиційної привабливості, втрата фінансової незалежності, банкрутство; відсутність ефективної системи управління персоналом; відсутність можливості оновлення продукції та здійснення інновацій; відсутність на підприємстві системи захисту інформації; відсутність логістичної місії на підприємстві; відсутність корпоративної культури, відсутність служби безпеки на підприємстві. Не менш

«руйнівний» характер мають зовнішні загрози на стратегічному рівні управління: несприятливі макроекономічні умови, нестабільність податкової, кредитної і валютної політики; низький рівень освіченості потенційних працівників в питаннях забезпечення безпеки; недостатня державна підтримка здійснення інвестиційної та інноваційної діяльності; відсутність на ринку достатньої кількості сертифікованих засобів захисту інформації; наявність деструктивних впливів логістичної системи; корпоративні конфлікти між суб'єктами безпеки на макrorівні.

Таким чином, запропонована класифікація дозволяє розподілити загрози корпоративній безпеці за оперативним, тактичним та стратегічним рівнем управління, що забезпечить прийняття найбільш обґрунтованих управлінських рішень щодо запобігання негативного впливу загроз. В свою чергу, це потребує детального розгляду сутності та основних підходів до управління корпоративною безпекою підприємства.

Особливо актуальне це питання для нашої країни в умовах розвитку та становлення ринкових відносин. Головними чинниками розвитку корпоративного управління є налагодження функціонування ринків капіталу (що допоможе більш вільно залучати інвестиції); дієвий захист прав та інтересів акціонерів, а також зацікавлених осіб. Предметом дослідження науки «корпоративне управління» є принципи побудови та реалізації влади в організації, тобто питання розподілу влади і протиріч між принципалом та агентом [2; 3, с. 19].

У класичному розумінні принципали – власники (акціонери), а агенти – наймані управлінці (безпосередні виконавчі органи). Однак, за сучасних умов у процесі взаємодії щодо прийняття управлінських рішень також беруть участь держава, інвестори (зокрема і потенційні), а також кредитори. Отже, вони також є принципалами.

Акціонери, в свою чергу, можуть брати самостійно участь у прийнятті рішень (управлінні акціонерним товариством) чи делегувати свої права. У такому випадку їх інтереси представляють наглядові ради (органи управління акціонерним товариством). Кожна із зацікавлених сторін, беручи участь у прийнятті управлінських рішень, переслідує свої інтереси та пріоритети, тобто мотивація кожної із сторін (принципала та агента) визначає її «поведінку» та будує систему корпоративного управління акціонерними товариствами.

Важливо відмітити, що на формування системи корпоративного управління впливає метод збалансування інтересів всіх учасників, якості партнерських стосунків держави та корпорацій. Як результат, товариства діють з метою задоволення інтересів акціонерів і одним із способів реалізації публічної влади. «Незалежно від місії організації: одержання господарського прибутку, благодійність чи захист прав власника та особистості або захист навколишнього середовища, оздоровлення і спорт, кожна з них діє на засадах солідарності та співробітництва. Оскільки всі вони співпрацюють на засадах стабільності прибутку, збереження стійкого соціального і політичного клімату, підтримки свого позитивного іміджу, для захисту своїх господарських, політичних, соціальних та ідеологічних інтересів» [4, с. 16-17].

Діяльність принципала спрямована на збільшення капіталізації акціонерного товариства, тобто на підвищення ринкової вартості акцій.

Отже, побудова ефективних правил відносин органів управління з акціонерами, а також іншими регулюючими органами – головне завдання корпоративного

управління. Для цього використовуються різноманітні методи, наприклад: врегулювання та збалансування інтересів керівників виконавчих органів акціонерного товариства та інтересів самих акціонерів, створення ефективної системи органів управління, винагороди керівникам виконавчих органів.

Перелік питань, які досліджує наука «корпоративне управління», досить широкий: збільшення вартості акціонерних товариств (що є вигідним для принципала) та розвиток фондових ринків, формування органів управління та принципів мотивації керівників, збалансування інтересів акціонерів і керівників виконавчих органів. В Україні ці аспекти корпоративного управління потребують вдосконалення, оскільки характеристики інституційного середовища в країні (ліквідність ринку цінних паперів, активність інвесторів, рівень концентрації акціонерного капіталу, захищеність прав акціонерів) досить низькі. Про це свідчить також зростання кількості корпоративних конфліктів і скандальних захоплень монополістами більш дрібних компаній.

Отже, враховуючи досвід розвинутих країн, а також економічні, соціальні та історичні особливості нашої держави, в Україні необхідно визначити проблеми та розробити дієву систему корпоративного управління.

Список використаних джерел:

1. Домашенко М. Д. Економічна безпека зовнішньоекономічної діяльності машинобудівних підприємств : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / М. Д. Домашенко. – Суми, 2012. – 200 с.
2. Бороненкова С. А. Управленческий анализ / С. А. Бороненкова. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 384 с.
3. Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення [Текст] : монографія / Т. Г. Васильців, В. І. Волошин, О. Р. Бойкевич, В. В. Каркавчук ; за ред. Т. Г. Васильціва. – Львів : Ліга-Прес, 2012. – 386 с.
4. Основы философии науки : учеб. пособ. для аспирантов / В. П. Кохановский [и др.]. – Изд. 2-е. – Ростов н/Д : Феникс, 2005. – С. 185.

Volodymyr Saienko, dr. hab., professor

Grygorii Saienko, dr. hab., professor

Higher School of Management and Administration in Opole, Poland

ПЕРЕОРИЕНТАЦИЯ РАСЧЕТОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ СРЕДЫ СЕРВИСНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА СИНТЕТИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

Постиндустриальному обществу, в которое на условиях глобализации и конкуренции вошла экономика Украины, свойствен характерный процесс бурного развития и приумножения деятельности с сервисным содержанием работ и предназначения действий. Это требует выявления новых подходов к финансированию ее видов, отраслей и только начавших становление разновидностей в соответствии с абсолютно новой классификацией продукта производимых товаров и услуг. Те же классификации, какими пользуется современная нормативная среда, есть, их описание представлено в ряде источников, например [2], но они имеют научный характер и полной ясности в процессы финансирования по государственным программам и проектам не вносят. В основном используется подход оптимизации расходов, за которым кроется тотальное и повсеместное сокращение средств. Такие же показатели, какими являются взаимодействие, комплементарность,

кумулятивність, синергетичність, системність, фрактальність, ефективність и управляемость отношений и связей, не включаются в расчеты как оценочные характеристики, не обращая внимание даже на то обстоятельство, что они по своей структуре, смыслу и содержанию отвечают требованиям синтетических и являются носителями качества и количества. Складывается впечатление, что государство повсеместно руководствуется режимом экономии, но в действительности регистрируется повсеместно вынужденное оперативное вмешательство ручного управления финансовым обеспечением. Такое наблюдается и в сфере спортивного бизнеса, который имеет все признаки сервисной деятельности и только начал набирать обороты и потенциал развития в государстве.

Классификация продукта спортивного бизнеса может осуществляться по многим критериям. Например, по конъюнктурному отражению признака новшества, по комплементарности изделия, по ролевой принадлежности к группе, удовлетворяющей потребность, и т.д. Перечень признаков, свойств и критериев товаров и услуг можно продолжить. Исследуем процесс классификации спортивного продукта относительно проявления критерия производительной силы труда, которой наделяется человек, что развивается физически. Этот процесс основывается на дифференциации условий получения добавочного продукта посредством развития новых полезностей, перепрофилирования или поддержания на нормативном требовании качеств человека. Согласно такой схемы, к действию можно формировать группы продукта исследуемого бизнеса, соотносящегося с основной, организационной, обслуживающей, обеспечивающей и торгово-коммерческой деятельностью. Общий смысл вводимых в обращение групп классификации следующий.

1. «Основная» группа деятельности наполняется вариативно спортивным бизнесом, основывающимся на усилиях живого труда, который преобразовывает произведенное изделие, впитывает его или наделяет его дополнительным рядом вновь созданных полезных свойств, что позволяет вести разговор о добавленной стоимости. В работе таким «изделием» выступает физическая способность человека, получаемая в связи с развитием в нем знаний, навыков и умений общей и специальной направленности на основе многократного повторения упражнения, репетирования движения или тренировки мышц тела и нервной системы;

2. «Организационная» группа деятельности отражает условия проекта для взаимодействия, изготовления сопутствующего продукта и оказания услуг в местах спортивных соревнований, турниров, оздоровительно-физкультурных мероприятий и рекреационного отдыха;

3. В «обслуживающую» группу деятельности включаются в основном подготовительные и монтажные услуги по подготовке и обслуживанию спортивного сооружения, спортивной площадки, стадиона или эстакады к моменту спортивного события, т. е. соревновательного мероприятия;

4. «Обеспечивающая» группа деятельности формируется по качествам, в которых сосредотачивается труд по сохранности спортивных оборудования и сооружений, восстановлению функций спортивных инвентаря, ремонту и тестированию оснастки, приспособлений и устройств.

5. Группа, что представляет собой деятельность по перемещению и организации транспортировки в местность более совершенного спортивного изделия, питания или товара. Она названа в исследовании как «торгово-коммерческая», и в ее задачи

входит мониторинг потребности территории в товарах и услугах, движении их в места временного массового скопления и расположения потребителей. Это – последняя, но по функциональному значению находящаяся после основной группы на втором месте.

Содержание и организационное предназначение избираемых сведений целевое, что позволяет формулировать далее ряд заключений относительно выхода человека на очередной уровень развития. Так, в группе основной деятельности сосредотачиваются условия развития «бизнеса, производящего физическую способность физически здорового и мыслящего человека». Потенциальными потребителями услуги выступают жители территории всех возрастов, у которых сохраняется стойкий интерес к развитию общей физической способности и к выработке таких физических качеств человека как выносливость, гибкость, сила, скорость, стойкость и др. Перечень физических качеств человека пополняется с возрастом и коррелирует с антропологическими характеристиками, что меняются постоянно, и поэтапно выдвигаемыми целями подготовки. Бизнесмен, чтобы получить доход, должен рассчитывать свой проект на совпадение ряда обстоятельств. Этот ряд выстраивается по сложности следующим образом: *от уровня родительской заботы о здоровье детей, составляющего первый уровень, существует переход к уровню начального образования ребенка, составляющего второй уровень, а далее – к уровню системного физического развития человека, составляющего третий уровень, и, наконец, переход к уровню здорового образа жизни, т.е. четвертый, и последний, уровень.*

Каждая из названных классификационных групп деятельности располагает собственным наполнением структуры, описание чего приведено в источниках [1, 3-5]. Однако в исследовании обращается внимание не столько на содержание и наполнение структуры, сколько на объемное изменение роли государства в финансировании комплекса исполнительских работ. Возникает закономерный вопрос – Что это означает для реальности жизни? Разъяснение дается для первого уровня, на котором укрепление и развитие общего физического здоровья человека начинается с действий в дошкольном возрасте. В тот период условия вступления в физкультурную, оздоровительную и лечебно-профилактическую среду окружения определяются человеку родителями с подачи воспитателей, врачей, педагогов и психологов, и рекомендации врачей имеют решающее значение при принятии решения. Эта забота обращает их внимание на среду физического воспитания, начального развития и исправления физических дефектов в детских группах физической подготовки и оздоровления, что находятся в зоне доступности от расположения жилья. Схема движения следующая: родителями обращается внимание на спортивные группы и секции, что организованы в ближайших школе, учебном заведении, дворце культуры и финансируются они в основном из фондов общественных и производственных организаций. Если такие услуги не удовлетворяют запросы населения, то ведется поиск уже услуги в среде бизнеса – в физиотерапевтических лечебницах, курортно-санаторных учреждениях, спортивных клубах, частных школах, образованиях и фитнес центрах.

По аналогии можно провести исследование содержания и в других уровнях становления человека, что указаны выше. Закономерностью выступает участие в финансировании процессов физического развития человека *государства*, с одной стороны, а с другой – *семьи, производственных коллективов и спонсоров.* Это

означає, що розрахунок зводиться до оціночного співвідношення і контролю вилучення коштів двома сторонами.

Таким чином, фінансування більшості сервісних робіт державою повинно бути зваженим і ставитися в залежність від структурного вмісту порівняльного розвитку людини. Оціночне співвідношення, що ґрунтується на параметрах взаємодії, комплементарності, кумулятивності, синергетичності, системності, фрактальності, ефективності і управляємості, виконувалося за даними експертних оцінок шестнадцяти спеціалістів, в розпорядження яких була надана можливість оцінювати частковий внесок держави в фінансуванні процесів фізичного розвитку людини за авторською методикою. Отримані наступні результати: фінансовий внесок держави на першому рівні оцінюється в 8 %, на другому – в 11 %, на третьому – в 22 % і на четвертому рівні – в 56 % від загальних потреб.

Список використаних джерел:

1. Бритченко І. Г. Організаційні основи взаємодії спортивного бізнесу: постановка і послідовне рух до інноваційного управління в Україні / І. Г. Бритченко, В. Г. Саєнко // *e-Journal VFU*. – Варна : ВСУ "Чорноризець Храбр", 2016. – № 9. – С. 1 – 32.
2. Бурменко Т. Д. Сфера послуг : навч. посібник / Т. Д. Бурменко, Н. Н. Даниленко, Т. А. Туренко. – М. : КНОРУС, 2007. – 328 с.
3. Саєнко В. Г. Кумулятивна ефективність спортивного бізнесу і її заповнення – експериментальна основа інновації / В. Г. Саєнко // *Інвестиції : практика та досвід*. – 2017. – № 2. – С. 8 – 15.
4. Butenko H. Physical condition of primary school children in school year dynamics / H. Butenko, N. Goncharova, V. Saienko, H. Tolchieva, I. Vako // *Journal of Physical Education and Sport*. – 2017. – Vol. 17, Issue 2, Art. 82. – pp. 543 – 549.
5. Saienko V. G. Marketing and management in the field of sports business / V. G. Saienko // *Proceedings of academic science – 2016 : XI Internat. scientific-practical conf.* – United Kingdom : Science and Education Ltd, 2016. – pp. 29 – 35.

*Олена Соболєва-Терещенко, к.е.н., доцент
Яна Пархоменко, студентка 6 курсу
Київський університет ім. Б. Грінченка, м. Київ*

«ХМАРНІ ТЕХНОЛОГІЇ» ТА «ХМАРНА БУХГАЛТЕРІЯ» В СУЧАСНОМУ МЕХАНІЗМІ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Важливою складовою сучасного механізму фінансового менеджменту є система інформаційного забезпечення, а саме: система безперервного та цілеспрямованого збору та оцінки інформаційних показників, здійснення планових, звітних, аналітичних розрахунків, необхідних для розробки, прийняття та реалізації фінансових рішень окремого суб'єкта підприємництва.

Інформаційне забезпечення створює основу для здійснення функцій фінансового менеджменту, є необхідною умовою підготовки фінансових рішень, їх оцінки та прийняття, при цьому головну роль відіграє внутрішня інформаційна база системи інформаційного забезпечення.

Сучасні вимоги до формування та використання інформаційної бази, здійснення комунікаційних зв'язків, інформаційних потоків, моделювання, прогнозування,

бюджетування фінансових розрахунків можуть бути виконані лише за умов наявності сучасних технічних засобів, інноваційних програмних продуктів та мереж.

Останнім часом в системі сучасного інформаційного забезпечення набувають так звані «хмарні технології», «програмне забезпечення у хмарах», «хмарні сервіси». «Хмара» або «хмарне сховище даних» являє собою своєрідну модель он-лайн-сховища, дані якого зберігаються на численних розподілених у мережі серверах; WEB - сервіси, послуги яких надаються третіми особами на ІТ інфраструктурі, що їм належить та є доступними у будь-якому місці та з будь якого пристрою [6].

На сьогодні ринок хмарних технологій є досить розвинутим в світі, так, за прогнозами дослідницької компанії Gartner, очікується, що до 2020 р. рівень поширення хмарних технологій у світі сягатиме 60%, а за прогнозами аналітичної групи Forrester Research світовий рівень хмарних обчислень зросте у 2020 р. до 241 млрд. дол. США, порівняно з 35 млрд. дол. США у 2011 р.

В Україні даний сегмент ще є досить малим, але таким, що постійно розвивається. Станом на кінець 2017 року український ринок хмарних послуг був представлений кількома десятками вітчизняних і зарубіжних компаній. На сьогодні загальний обсяг сегмента знаходиться в межах \$ 11-14 млн. дол. США, хоча і зростає рік від року [8]. Динаміка доходів ринку хмарних послуг з останні три роки за оцінкою групи «Е & С» представлено на рис 1.

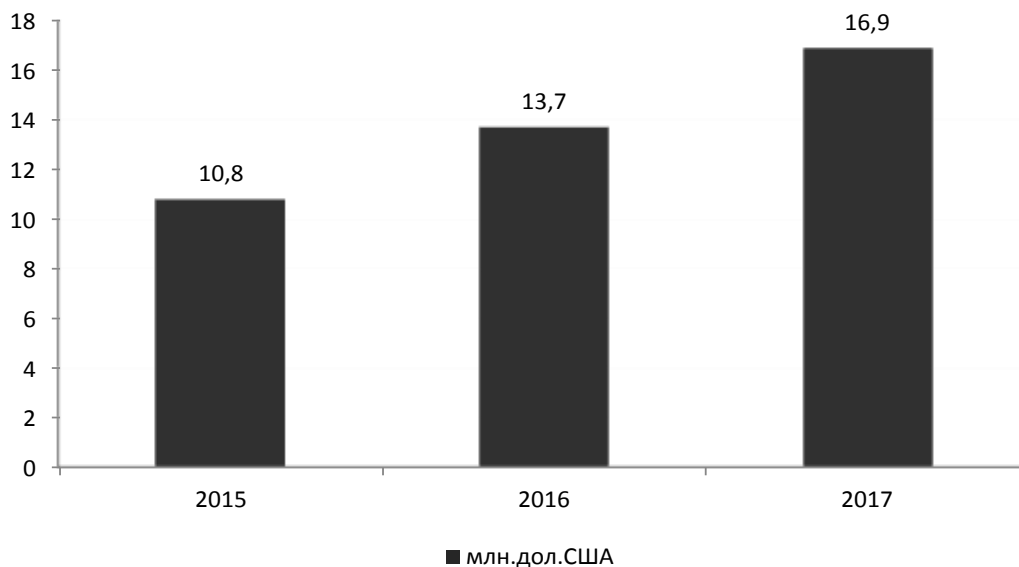


Рис. 1. Динаміка доходів ринку хмарних послуг в Україні 2015 -2017 рр., млн. дол. США (на основі даних [8])

Отже, хмарні технології з кожним днем поступово здобувають довіру в сфері бізнесу та підприємництва, оскільки допомагають не лише зберігати потрібну інформацію та дані господарських операцій, а й обчислювати їх та систематизувати належним їм чином. Оренда програм для обліку в бізнесі та підприємстві дає можливість заощадити певні ресурси компанії та витратити їх на розвиток своєї діяльності.

Головна відмінність між хмарними та локальними сервісами полягає в тому, що завдяки хмарному сервісу можна зберігати файли в Інтернеті, працювати з он-лайн-аналогами деяких програм в браузері [8]. Для безпечної роботи у цих програмах, а також для засвідчення і шифрування електронних звітностей для їх подачі до органів ДФС, органів статистики, Пенсійного фонду підприємці використовують ключі електронного цифрового підпису (ключі ЕЦП). Дані ключі ЕЦП можна отримати безкоштовно в інформаційно-довідниковому департаменті при податковій інспекції або за певну плату в акредитованих центрах сертифікації ключів АЦСКК [1].

Загальний рейтинг бухгалтерських програм України за даними різних Інтернет видань подано у табл. 1.

Таблиця 1

Рейтинги бухгалтерських програми
[складено авторами за джерелами 4, 5, 7]

№	Рейтинг livebusiness	Рейтинг clouderp	Рейтинг ain
1	<u>1С:Бухгалтерия</u>	<u>Моё дело</u>	<u>iFin</u>
2	<u>iFin</u>	<u>Контур.Бухгалтерия</u>	<u>FLP</u>
3	<u>ТАКСЕР</u>	<u>Service Cloud</u>	<u>HomeMoney</u>
4	<u>Деловод</u>	<u>Небо</u>	<u>ТАКСЕР</u>
5	<u>Смарт</u>	<u>Фингуру</u>	<u>Где Деньги</u>
6	<u>1С Приватбанк</u>	<u>Эльба</u>	
7	<u>1С-24</u>	<u>1С:Бухгалтерия</u>	
8	<u>БухОнлайн24</u>	<u>1С-БухОбслуживание</u>	
9	<u>Дебет Плюс</u>	<u>Инфин. Online</u>	
10	<u>GrossBee</u>	<u>ЛАЙВ!</u>	

Таким чином, найпопулярнішими хмарними сервісами з бухгалтерського обліку є ТАКСЕР, iFin, 1с он-лайн від Приват 24. Як працює хмарна бухгалтерія та які її можливості в роботі розглянемо на прикладах цих програм.

Навесні 2017 року 1с: Бухгалтерія під санкції в Україні відповідно до Указу президента України №133/2017 Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 28 квітня 2017 року «Про застосування персональних спеціальних економічних та інших обмежувальних заходів (санкцій)». Потрібно відмітити, що дане обмеження на використання 1С стосується лише державних структур, комерційним організаціям дозволяється її використовувати, - про це повідомив представник СБУ Юлія Лапутіна.

Разом з цим відмітимо, що 1С он-лайн від Приват 24 - це ліцензійна програма 1С з доступом через Інтернет, яка містить актуальну регламентовану звітність і оновлюється автоматично. За можливостями і функціями он-лайн версія схожа на класичну "коробку" 1С, але в сервіс інтегрований так званий «Модуль обміну Приват24-1С», який дозволяє:

- здійснювати обмін платіжними документами з банком (імпорт вхідних платежів із банку та надсилання вихідних платежів; завантаження виписок за всіма рахунками або за конкретним рахунком; проведення завантажених документів; вибіркове надсилання документів «Платіжне доручення вихідне», у тому числі щойно проведених);
- автоматично формувати та друкувати реєстри отриманих і надісланих платежів;
- відкривати Зарплатний проект (отримання списку відкритих банківських карток за обраним Зарплатним проектом із Приват24; звіряння з відомістю в «1С:Підприємство»; додавання карток у облікову систему; надсилання зарплатної відомості з «1С:Підприємство» в Приват24; отримання зарахованої зарплатної відомості; вибір і перевірка пакета зарахувань);
- реєструвати податкові накладні в Єдиному державному реєстрі податкових накладних;
- формувати та надсилати «Електронні звіти» до держорганів через Інтернет;
- завантажувати документи, створені в програмі 1С, у сервіс електронного документообігу, підписувати документи за допомогою ключів ЕЦП та відправляти їх контрагенту-одержувачу;
- завантажувати інші вхідні документи, створені в інших програмах у свою систему 1С [3].

Наступний сервіс хмарної бухгалтерії ТАКСЕР – сервіс, що призначений для користування фізичними особами підприємцями для полегшення ведення власного бізнесу, автоматичного формування звітності, генерації первинних документів. Отже, ТАКСЕР – WEB- сервіс, який надає і бухгалтерську і юридичну підтримку. Її користувачі можуть не вникати в особливості і тонкощі податкової політики держави, так як сам інтерфейс є простим та зрозумілим. Потрібно відмітити, що даним WEB - сервісом можливо користуватися лише фізичним особам-підприємцям, які обрали спрощену систему оподаткування, для бухгалтерського обслуговування юридичних осіб вона не призначена.

Серед своїх можливостей ТАКСЕР свої користувачам дозволяє:

- підписуватися на податковий календар та отримувати автоматичні нагадування про закінчення термінів здачі звітів і оплати всіх необхідних податків і зборів;
- формувати готові до друку і здачі бланки податкових декларацій, договорів, заяв;
- відправляти електронну звітність в органи ДФС, Пенсійний Фонд, органи статистики при необхідності;
- формувати рахунки на оплату єдиного податку і єдиного соціального внеску, користуватися постійно оновлюваним довідником реквізитів для сплати податків і зборів;
- формувати до друку первинні документи: рахунки-фактури, акти, чеки, видаткові накладні.

Працювати у даному WEB - сервісі можна як у платному режимі, так і безкоштовному, але, звичайно, що більшість важливих і необхідних функцій працюють лише у випадку платної версії. Серед них можна виділити наступні: автоматичне заповнення звітів, перевірка правильності заповнених даних у звіті, майстер формування первинних документів (рахунки-фактури, акти, видаткові накладні, тощо), використання Інтернет - банкінгу для сплати податків і зборів,

моніторинг заборгованості по сплаті податків, індивідуальні юридичні і бухгалтерські консультації тощо. Вартість такої підписки ТАКСЕР складає 450 грн. на рік [6].

Наступна бухгалтерська програма, що дозволяє працювати «у хмарі» - iFin – сервер для ведення бізнесу без глибоких знань у сфері бухгалтерії, що дозволяє своїм користувачам автоматично створювати звіти і швидко та зручно їх здавати через Інтернет в податкову інспекцію, Пенсійний фонд, статистику. На відміну від ТАКСЕР, в iFin мають можливість працювати не лише фізичні особи підприємці, а й юридичні особи на будь-якій системі оподаткування.

Створений даний сервіс в 2011 році, нині він займає одну з перших позицій серед он-лайн програм, його послугами користуються понад 700 тисяч клієнтів в різних галузях. Для роботи в iFin також потрібно мати діючі ключі ЕЦП, при цьому даний сервіс дозволяє:

- вести декілька підприємств одночасно;
- отримати доступ до власного кабінету необмеженій кількості співробітників компанії;
- ввести облік доходів і витрат; ввести облік контрагентів; облік заробітної плати (автоматичне зарахування заробітної плати, утримань, нарахувань по кожному із співробітників, автоматичне нарахування лікарняних та відпускних);
- мати доступний довідник постійно обновлюваних бланків для подачі звітності;
- автоматично формувати звіти (як для юридичних осіб, так і для фізичних осіб підприємців); автоматично перевіряти правильність складання звітів;
- відправляти звіти в органи державної фіскальної служби, Пенсійний фонд, органи статистики; використовувати послуги електронного документообігу;
- здійснювати імпорту/експорту звітів по необхідності; створювати/імпортувати/експортувати податкові накладні та при необхідності розрахунки коригувань до даних накладних;
- отримувати вхідні податкові накладні; завантажувати реєстри на власний комп'ютер.

Вартість використання сервісом iFin для юридичних осіб складає 849 грн. на рік, а фізичних осіб – 280 грн./рік. При цьому користувачі мають доступ до всіх можливостей даного сервісу (усі звіти до органів ДФС, усі звіти до ПФУ та органи статистики, реєстрація податкових накладних, обмін податковими накладними з контрагентами, камеральна перевірка документів, консультація експертів тощо) [2].

Отже, «хмарна бухгалтерія» - це сучасний напрям розвитку інформаційних технологій, що забезпечує автоматизацію бухгалтерського обліку та виступає важливою складовою сучасного механізму фінансового менеджменту підприємництва. З кожним днем «хмарні технології» удосконалюються та здобувають все більшої довіри серед різних користувачів. Основна перевага використання таких Інтернет - сервісів – дистанційне вирішення облікових проблем клієнтів у будь-якому місці та в будь-який час, що в кінцевому підсумку значно спрощує систему інформаційного забезпечення фінансового менеджменту. Тож з впевненістю можна зробити висновок, що перехід бізнесу та підприємництва на «хмарні сервіси» - це лише питання часу.

Таким чином, впровадження «хмарних технологій» та «хмарної бухгалтерії» в систему фінансового менеджменту підприємництва має в подальшому широкі

перспективи і потребує постійної уваги фахівців та науковців з метою закріплення фінансової стабільності економіки в цілому.

Список використаних джерел:

1. Про електронний цифровий підпис // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 36 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/852-15>. – Заголовок з екрану. – (Закон України).
2. iFin – Облік без знань бухгалтерії, автоматичне створення звітів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.ifin.ua/>.
3. 1С он-лайн від ПриватБанку [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://privatbank.ua/business/1s-onlajn-dl-a-vashej-kompanii>.
4. 5 сервисов для ведения домашней и предпринимательской бухгалтерии в Украине [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://ain.ua/2013/01/25/5-servisov-dlya-vedeniya-domashnej-i-predprinimatelskoj-buxgalterii-v-ukraine>
5. Рейтинг бухгалтерських програм для України [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.livebusiness.com.ua/tools/accounting>
6. ТАКСЕР - електронна звітність для бухгалтерів та підприємців [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://taxer.ua/uk>.
7. Топ 10 он-лайн программ для ведения бухгалтерии [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.clouderp.ru/tools/accounting/>
8. феномен онлайн-бухгалтерії [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.elzvit.org.ua/news/svejie-glavnye-novosti-sobytiya-nalogovoy-služby-ukrainy/облачный-феномен-онлайн-бухгалтерии>.

Катерина Сочка, ст. викладач

ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород

ПІДПРИЄМНИЦТВО В ТУРИСТИЧНО-РЕКРЕАЦІЙНОЇ СФЕРІ – РИЗИКИ ТА ПРОСТОРОВІ ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ

Підприємництво в сучасних умовах є найбільш активним рушієм соціально-економічних процесів, забезпечує ефективне використання наявних матеріальних, фінансових та людських ресурсів, сприяє впровадженню інноваційних технологій та продукції, насичення ринку товарами та послугами.

Законодавче визначення підприємництва дано Господарським кодексом України [1, ст. 42] - «підприємництво – це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку». Підприємці мають право без обмежень самостійно здійснювати будь-яку підприємницьку діяльність, не заборонену законом. Перелік видів господарської діяльності, що підлягають ліцензуванню, та перелік видів діяльності, підприємництво в яких забороняється, встановлюються виключно законом.

Найбільш активним та мобільним сегментом підприємництва є малий та мікро бізнес. До переваг мікро підприємств [2] відносять здатність швидко й ефективно реагувати на кон'юнктуру ринку, мобілізувати виробничі ресурси населення, істотно впливати на формування конкурентного середовища, швидко організовувати і реорганізовувати свою діяльність, забезпечувати створення додаткових робочих місць, зменшення соціальної напруги, насичення ринку товарами та послугами за відсутності великих стартових капіталів, швидко відшкодовувати витрати.

З урахуванням результатів сучасного стану туристично-рекреаційної сфери Закарпатської області та основних напрямків її розвитку [3; 4], суттєвого посилення значення мікропідприємництва в усіх результативних індикаторах досліджуваної сфери, більшої вразливості мікробізнесу до впливу негативних зовнішніх та внутрішніх чинників в силу об'єктивних причин (нижчий рівень кваліфікації, важчий доступ до фінансових ресурсів, вища чутливість до зовнішніх коливань кон'юнктури), вважаємо вартим уваги детальніше дослідити фактори впливу на прибутковість мікробізнесу туристично-рекреаційної сфери та можливостей її зростання.

Характерною особливістю Закарпатської області є чітко виражена вертикальна просторова зональність, що суттєво впливає на організацію та ведення підприємницької діяльності закладів туристично-рекреаційної сфери. Зокрема, це проявляється у суттєвій диференціації часової активності та просторової локалізації підприємницької діяльності, значимості у формуванні окремих результативних показників діяльності та їх динаміки для закладів досліджуваної сфери різних природно-економічних зон.

Кореляційно-регресивний аналіз залежності обсягу одержаного прибутку закладами розміщення мікро підприємництва туристично-рекреаційної сфери Закарпаття від впливу окремих факторів (відповідно, кількість відвідувачів, тривалість перебування, відрахування до місцевих бюджетів) проведено на основі даних [5] і описується наступними лінійними рівняннями регресії:

$$Y = -5235,9 + 29,67X_1 + 2044,8X_2 + 0,512X_3$$

Множинний коефіцієнт кореляції складає 0,8257, що підтверджує сильний зв'язок між досліджуваними змінними, коефіцієнт детермінації становить 0,6819 і засвідчує про те, що формування прибутку закладів туристично-рекреаційної сфери на 68,19% визначається досліджуваними показниками.

З врахуванням просторової специфіки організації діяльності туристично-рекреаційної сфери вважаємо необхідним дослідити вплив досліджуваних змінних на показник прибутковості у розрізі природно-економічних зон.

Факторний аналіз засвідчив про суттєву диференціацію впливу досліджуваних ознак на показник прибутку у розрізі природно-економічних зон регіону; при цьому максимальний вплив досліджуваних ознак кількості відвідувачів, тривалості перебування та відрахувань до місцевих бюджетів на прибуток (коефіцієнт детермінації 97,23%) зафіксовано для закладів низинної зони, для закладів передгірської зони – коефіцієнт детермінації становить 74,85%, закладів гірської природно-економічної зони коефіцієнт детермінації склав тільки 25,4%, що вимагає ідентифікації додаткових факторів впливу на прибутковість закладів цієї зони.

Як зазначалося вище, туристично-рекреаційний ринок є комплексною сферою і ефективний результат може бути забезпечений тільки спільними скоординованими діями різних учасників – органів влади, суб'єктів підприємництва, професійних організацій та інших суб'єктів ринку.

З цієї позиції завданнями органів місцевої влади, професійних організацій та спілок сфери є забезпечення стимулювання внутрішнього та в'їзних потоків через популяризацію та просування туристично-рекреаційних можливостей регіону, розвиток поза сезонних форм відпочинку, покращення обізнаності відвідувачів з потенційно цікавими DESTINATIONAMI регіону.

Для суб'єктів підприємництва туристично-рекреаційної сфери для залучення більшої кількості відвідувачів пропонується стимулювати використання гнучкої цінової політики для різних категорій відвідувачів, запроваджувати інноваційних форм бронювання та надання туристично-рекреаційних послуг, розширення асортименту послуг, розвиток поза сезонних форм відпочинку та обслуговування. Для збільшення тривалості перебування доцільно розширювати асортимент та підвищувати якість туристично-рекреаційних та супутніх послуг, покращувати взаємне співробітництво з іншими учасниками туристично-рекреаційного ринку для розширення асортименту послуг та задоволення попиту.

Злагоджена діяльність різних учасників туристично-рекреаційної сфери дозволяє мінімізувати існуючі ризики зовнішнього середовища та зменшити негативні впливи галузевих особливостей організації діяльності закладів сфери, що впливають на формування їх фінансових результатів.

Список використаних джерел:

1. Господарський кодекс України [Електронний ресурс] // [Закон України: №436-15]. Верховна Рада України – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15/page2>
2. Навчальний посібник «Підприємництво та менеджмент у малому бізнесі»/ заг. редакція В.П. Мікловда, К. Калантарідіс. Ужгород, вид-во УжНУ «Говерла», 2011,
3. Сочка К.А. Регіональні особливості функціонування туристично-рекреаційної сфери Закарпатської області в умовах соціально-економічних трансформацій / / К.А. Сочка // Миколаївський національний університет ім. В. О. Сухомлинського. Глобальні та національні проблеми економіки. [Електронний ресурс] – червень 2017. - № 17, ст. 520 – 524
4. Сочка К.А. Основні тенденції розвитку малого підприємництва туристично-рекреаційної сфери в умовах подолання наслідків фінансово-економічної кризи / К. Сочка // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія Економічні науки. Випуск 9-1. Ч. 3. 2014, с. 152-156.
5. Оперативний моніторинг Управління туризму та курортів Департаменту економічного розвитку та торгівлі Закарпатської ОДА за 2004 – 2015 роки [текст]

Наталія Стрижиченко, к.е.н., доцент

Тетяна Лисицина, ст. викладач

Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля, м. Северодонецьк

ЦІЛІ І ЗАДАЧІ ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ В СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА

Основна мета діяльності будь-якого комерційного підприємства - прибуток, отримання якого виступає основним мотивом підприємця і власника. Прибуток може бути стратегічною метою підприємства. Його розмір використовується при розрахунках ціни на продукцію та обґрунтуванні ефективності інвестиційних проектів. Проте необхідно постійно знати розмір прибутку. Більше того, необхідно знати можливість його збільшення, факти позитивного і негативного впливу на нього. І в цьому важливу роль відіграє фінансовий аналіз.

Фінансовий аналіз спочатку був сформульован в рамках бухгалтерського обліку. Адже тепер він є функцією і складовою частиною системи фінансового менеджменту. Його виконавцями є бухгалтери, фінансові аналітики та менеджери, аудитори, а основними користувачами - будь-які юридичні та фізичні особи, зацікавлені в діяльності даного підприємства [3].

Отже, фінансовий аналіз – це невід'ємний елемент як фінансового менеджменту, так і економічних взаємин з партнерами та фінансово-кредитною системою.

Роль фінансового аналізу як елемента інформаційно-аналітичного забезпечення системи управління полягає в об'єктивній оцінці фінансового стану і фінансового потенціалу підприємства за допомогою систем фінансових індикаторів.

В сучасних кризових і одночасно високодинамічних умовах господарювання підприємства повинні приділяти більше уваги постійному моніторингу фінансового стану та фінансової ефективності з метою оперативного реагування на зміни і прийняття обґрунтованих рішень в рамках фінансових стратегій і програм. Тому знання теоретичних основ та володіння практичними навичками фінансового аналізу важливі для фахівців всіх економічних напрямів.

Основною метою фінансового аналізу підприємства є оцінка реального стану підприємства на дату складання звітності і його прогнози на перспективу.

Фінансовий аналіз визначає результативність діяльності підприємства, його здатність фінансувати свою діяльність. Тому головною метою фінансового аналізу є своєчасне встановлення і виправлення недоліків у фінансовій діяльності, а також виявлення резервів поліпшення фінансового стану підприємства.

Результати фінансового аналізу дають необхідну інформацію про стан об'єкта аналізу і служать основою для прийняття відповідних управлінських рішень.

Задачі фінансового аналізу:

- визначення поточного фінансового стану організації;
- виявлення і оцінка змін фінансового стану в просторово-часовому розрізі;
- виявлення і оцінка основних факторів, що викликають зміни фінансового стану;
- побудова прогнозу зміни фінансового стану організації в майбутньому.

Отже, фінансовий аналіз - це складова аналітичного економічного дослідження щодо вивчення рівня, змін і динаміки фінансових показників у їх взаємозв'язку і взаємозумовленості, з метою прийняття ефективних управлінських рішень для забезпечення внутрішньої і зовнішньої діяльності господарюючих систем, сталого економічного розвитку і стійкого фінансового стану [4].

Фінансовий аналіз забезпечує фахівцям в сфері побудови економічного механізму діяльності підприємства:

- чітке уявлення про взаємозв'язок системи показників діяльності господарюючих суб'єктів;
- усвідомлення необхідності при розробці проектів управлінських рішень обов'язково використовувати результати аналітичних досліджень;
- можливість проведення комплексного аналітичного дослідження економічної діяльності господарюючих суб'єктів;
- здатність знаходити для кожної ситуації найменш трудомісткі способи і методи аналізу.

Фінансовий аналіз на підприємстві здійснюється за допомогою різних методів – підходів до вивчення явищ. Всі вони мають свої слабкі і сильні сторони, у кожного з них є свій спектр вирішуваних завдань.

Список використаних джерел:

1. Бандурка О.М., Коробов М.Я. та ін. Фінансова діяльність підприємства – К.: ЛИБІДЬ, 1998.
2. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента – К.: НИКА-ЦЕНТР, 1999.

3. Гаврилова А.Н., Сысоева Е.Ф., Барабанова А.И. Финансовый менеджмент. Учебное пособие. М.: Кнорус, 2006.
4. Дранко О.И. Финансовый менеджмент: технологии управления финансами предприятия. Учебное пособие для вузов. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. - 351 с.

*Надія Сулима, студентка 4 курсу
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Чернівці
Науковий керівник: Пенюк В.О., асистент*

МОТИВАЦІЯ ПЕРСОНАЛУ ЯК СКЛАДОВА МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах економічної та політичної нестабільності в країні, перед кожним підприємством постає одне з найголовніших завдань – мотивація персоналу. Адже, неефективне використання людських ресурсів, може призвести до відсутності прибутку, зниження продуктивності праці, плинності кадрів тощо. Давно уже відомо, що мотивація є ключем до успіху, однак більшість менеджерів нехтують цим або використовують не вірні підходи для мотивації працівників. Так, сучасні менеджери користуються застарілими принципами мотивації, що не приносить вагомих результатів для організації. У зв'язку з цим, актуальним є дослідження сучасних принципів мотивації персоналу, які допоможуть сучасним підприємцям, налагодити взаємозв'язок із працівниками, встановити тісний зв'язок між оплатою праці працівника й ефективністю його діяльності, підвищення кваліфікаційних здібностей працівника тощо.

Дослідженням питанням мотивації займалися такі відомі вчені, як: Л. Вдовенко, О. Гніденко, М. Гунченко, М. Каразей, О. Клокар, І. Кошелупов, М. Степура, І. Стец, В. Ушкальов, Л. Червінська та ін. Однак, з розвитком суспільства потреби та бажання працівників змінюються і тому підхід до їх мотивації теж, а це спонукає до необхідності продовжувати дослідження принципів мотивації.

Термін «мотивація» використовується у всіх галузях психології, менеджменту, соціології, які досліджують причини і механізми цілеспрямованої поведінки людини [2]. Загалом, мотивація – це могутня рушійна сила, спрямована на активізацію участі людей у процесі трудової діяльності [4]. А отже, кожному успішному керівникові необхідно турбуватися не лише про власну посаду та збереження лідерських позицій, а й спрямовувати усі свої зусилля на благо підприємства та працевлаштованих людей. А зокрема мотивувати їх, адже, науковцями доведено, що мотивовані співробітники, завжди шукають «кращий» спосіб виконання завдання, орієнтуються більше на якість, працюють з більш високою продуктивністю та ефективністю праці. Таким чином мотивовані працівники, можуть забезпечити підприємству високу якість

роботи та конкурентоспроможність підприємства. Однак, при мотивуванні, сучасні менеджери стикаються з певними проблемами, а саме:

- велике різноманіття життєвих орієнтирів співробітників – те, що є привабливим для одних, не зацікавить інших;

- в окремих підприємствах існує проблема невідповідності професійного рівня управлінського персоналу вимогам, в інших - неефективна або взагалі відсутня система мотивації персоналу;

- на багатьох вітчизняних підприємствах України у працівників відсутня фундаментальна мотивація щодо здійснення ефективної діяльності, вони не хочуть брати на себе відповідальність за прийняття та реалізацію управлінських рішень, не розуміють об'єктивної необхідності досягнення єдності особистих інтересів та інтересів підприємства [1];

- у більшості випадків збільшення заробітної плати не стимулює працівників до виконання надмірної роботи. Працівник швидко звикає до існуючого рівня і ефект швидко втрачається [3].

Вважаємо що, для вирішення даних проблем сучасним управлінцям необхідно дотриматися низки принципів мотивації, а саме:

- Принцип участі. Один з найважливіших принципів мотивації персоналу. Ідея принципу полягає у тому, що працівників організації будуть примушувати брати участь у процесі прийняття рішень з питань, що стосується них. Так, участь передбачає консультування з підлеглими в питаннях, пов'язаних з їх роботою. Ця можливість дозволяє працівникам уважно виконувати рішення у досягненні цілей, оскільки вони самі були учасниками цього рішення. Участь в процесі прийняття рішень зацікавлює персонал підприємства та підвищує їх ентузіазм за роботу.

- Принцип комунікації. Працівники організації повинні бути проінформовані про питання, що стосуються результатів чи завдань на підприємстві, так чим більше працівник знатиме про мету його роботи тим більше буде в нього інтерес та переживання за результат. Зв'язок допомагає зробити роботу цілеспрямованою, надає їй сенс та робить працівників важливими в організації. Також, підприємство повинно надавати працівникам можливість повідомляти про свої скарги та невдоволення, так двостороннє спілкування – з низу в гору – буде більш значущим у мотивації робітників.

- Принцип визнання. Працівники будуть мотивовані працювати, якщо постійно визнавати їх зусилля. Якщо менеджер похвалить працівника за видатну продуктивність, кредит на ефективне обслуговування та багато іншого, то працівники будуть почувати себе задоволеними своєю роботою, і матимуть відчуття схвалення їх роботи. Таким чином, визнання прагне мотивувати людей працювати. А отже, керівництво повинно дотримуватися правила «хвалити на публіку та критикувати в приватних умовах».

- Принцип делегування повноважень. Працівникам в організації слід дозволити поділяти відповідальність за прийняття рішень, що впливають на цілі організації, делегування авторитету для досягнення результату. Надання працівника повноважень приймати власне рішення, дає їм зацікавленість у результатах, які вони досягають і вони відчують, що вони є частиною організації.

- Принцип індивідуальності. Працівники різні фізично і психологічно. Керівництво не повинно припускати, що всі люди в організації можуть бути

мотивовані такими ж потребами або бажаннями. Отже, керівництво повинне в першу чергу визначити потреби, бажання конкретного працівника, а вже тоді мотивувати його відштовхуючись від отриманої інформації. До працівників треба ставитися по-різному таким чином, щоб вони всі відчували себе важливими для організації.

- Принцип довіри. Керівництво повинно показувати впевненість у своїх підлеглих. Це спонукатиме довіру до них. Менеджери повинні показати, що вони впевнені у своїх працівниках, і що ті покажуть відмінні результати. Ця впевненість мотивує їх робити все можливе. Слід також зазначити, що керівництво повинне створювати відчуття приналежності, командного духу та групової згуртованості серед них, дотримуючись вищезазначених принципів.

Отже, мотивація працівників відіграє чи малу роль в житті підприємства. За допомогою мотивації можна підвищити продуктивність та ефективність праці, підвищити конкурентоспроможність підприємства. Однак, існує чи мало проблем, що пов'язані з проведенням мотиваційних заходів на підприємстві, їх підтримкою, а також проблеми з відсутністю професійного управління персоналом, що унеможливорює будь які мотиваційні заходи. Проте, вище зазначені проблеми можна вирішити за допомогою сучасних мотиваційних принципів. Так, мотивуючи працівників брати участь в прийнятті рішень організації, приймати індивідуальність кожного працівника, здійснювати публічні похвали, менеджер зможе отримати їхню довіру, ефективно співпрацювати з підлеглими. Адже коли лідери співпрацюють з працівниками, їх колективна робота є запорукою успіху компанії.

Список використаних джерел:

1. Капустянин К.О. Формування цілісної системи мотивації персоналу підприємства в контексті управління прибутком підприємства/ О. К. Капустянин //Економіка та підприємництво. – 2016. – №1 – С.159-164.
2. Мотивація праці. [Електронний ресурс]: - Режим доступу: <http://ua-referat.com>
3. Потьомкіна О.В. Системний підхід у мотивації працівників банківської сфери / О.В.Потьомкіна // Економічний форум – 2015. – №1. – С. 125.
4. Процес мотивації та його складові. [Електронний ресурс]: - Режим доступу: <http://buklib.net/books/27523/>

Анастасія Тищенко, магістрант

Таврійського державного агротехнологічного університету, м. Мелітополь

Науковий керівник: Захарова Н.Ю., к.е.н., доцент

ОСОБЛИВОСТІ ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ

У сучасних умовах аграрний сектор є однією із найважливіших складових економіки України. Його розвиток гарантує продовольчу безпеку держави, формує ефективний ресурс зовнішньоекономічної діяльності, створює надійне джерело бюджетних надходжень і потужний виробничо-економічний потенціал для розвитку сільських територій та економіки загалом.

Варто зазначити, що сільське господарство є провідною бюджетоутворюючою галуззю, за допомогою якої забезпечується зростання надходження валюти в країну та розміру ВВП. В загальній структурі валової доданої вартості у 2016 році сільське господарство становило 13,7%. Приріст сільського господарства в 2016 році склав 6%

до попереднього року. Упродовж 2016 року українські аграрії експортували продукції на 15,4 млрд. дол. США, що на 4,5% більше порівняно із попереднім. При цьому експорт сільськогосподарської продукції до країн Азії склав 7,1 млрд. дол. США, до Австралії та Океанії – 5,3 млрд. дол. США, до країн ЄС - 4,2 млрд. дол. США, до країн Африки - 2,4 млрд. дол. США. Забезпечується експортний потенціал завдяки зростанню обсягів виробництва продукції рослинництва [3].

У сільському господарстві використовується 3,3% основних засобів вітчизняної економіки, тоді як у промисловості – 37,6%. На кінець 2016 року у сільськогосподарських підприємствах налічувалося 132,7 тис. тракторів, 37,9 тис. комбайнів, 67,2 тис. сівалок, 49,3 тис. плугів. Проте за рівнем забезпеченості сільського господарства матеріально-технічними ресурсами Україна значно відстає від розвинутих країн світу. В середньому по Україні на 1 га сільськогосподарських угідь припадає у декілька разів менше основних засобів, ніж у сільськогосподарських підприємствах з оновленою матеріально-технічною базою. За даними дослідників Інституту аграрної економіки особливо низький рівень фондооснащеності спостерігається в господарствах населення, малих та середніх сільськогосподарських підприємствах з площею посівів до 250 га [2].

Ступінь зносу основних засобів у сільському господарстві становить близько 37%, що потребує використання дієвих підходів щодо оновлення спожитих процесі виробництва матеріально-речових засобів. Недотримання цієї умови може стати серйозною перешкодою для розширеного відтворення у галузі і вимагає вжиття заходів, спрямованих на формування ефективної системи її матеріально-технічного забезпечення, пошуку альтернативних джерел фінансування відтворення основних засобів, впровадження в практику інноваційних моделей розвитку АПК.

Для отримання у процесі відтворення основних засобів аналітичної оцінки використовують коефіцієнти вибуття та оновлення. Так, частка нововведених основних засобів у загальній їх вартості на кінець 2016 року становить 0,23, тоді як на кінець 2012 року вона становила 0,2. Фактичний рівень вибуття основних засобів у сільськогосподарських підприємствах склав у 2016 році 0,09, що на 0,03 вище ніж у 2012 році [3].

Загалом здійснення відтворення основних засобів повинно відбуватися за рахунок амортизаційних відрахувань та чистого прибутку підприємств аграрного сектору економіки. Варто відзначити, що амортизаційні відрахування є не фактичними грошовими потоками, а розрахунковими витратами, які повертаються підприємству у вигляді частини виручки від реалізації продукції і, таким чином, утворюють власні кошти підприємств для здійснення інвестицій. В той же час практика господарювання свідчить про нестачу цих джерел для оновлення матеріально-технічної бази через ряд зовнішніх і внутрішніх чинників. Особливо це стосується заниження розміру амортизаційних відрахувань, у зв'язку із заниженням реальної вартості основних засобів, що призводить до зменшення витрат виробництва. З одного боку це може позитивно впливати на зростання прибутку від реалізації продукції, з іншого – це сповільнює процес відтворення основних засобів. Тому варто зазначити, що амортизаційна політика в Україні потребує докорінної перебудови та має бути спрямована на поліпшення умов функціонування сільськогосподарських підприємств шляхом створення більш сприятливих умов формування їх матеріально-технічної бази та відтворення основних засобів.

Відновлення основних засобів підприємств аграрної сфери можливе на основі їх придбання як на умовах лізингу, так і на прийнятних кредитних умовах. Проте не кожне аграрне підприємство здатне купувати нові технічні засоби, навіть за умовами пільгових лізингових умов та кредитного забезпечення.

Кредит для аграріїв є одним із найважливіших зовнішніх джерел фінансування господарської діяльності. Із бюджету на компенсацію кредитних ставок у 2016 р., як і роком раніше, виділили лише 300 млн. грн. під програму підтримки агровиробників шляхом надання фермерам безпроцентних кредитів терміном на п'ять років, у тому числі і на покупку сільгосптехніки. Зокрема, на закупівлю техніки через НАК «Укراгролізинг» – на 54 млн. грн., надання кредитів фермерським господарствам – 25,6 млн. грн., фінансову підтримку заходів в агропромисловому комплексі – 300 млн. грн. Щоправда, тільки взяти ці кредити ніхто з вітчизняних сільгоспвиробників так і не зміг. У структурі залучених коштів найбільша частка (70%, або 7 млрд. грн.) припадала на короткострокові (до 12 місяців) кредити, а 30% становили середньострокові (до 36 місяців) – 1,4 млн. грн. та довгострокові (до 60 місяців) – 1,7 млрд. грн. [1].

Іншим реальним джерелом інвестицій у відтворення основних засобів є лізинг. Що стосується фінансового лізингу, то загальний обсяг укладених договорів у 2016 році становив 9,67 млрд. грн., що на 55% більше ніж у попередньому році. У загальному обсязі послуг фінансового лізингу на сільське господарство припадає 5,6 млрд. грн. Незважаючи на різноманітність об'єктів лізингу, вітчизняні аграрії віддають перевагу лізинговим операціям з оренди тракторів, ґрунтообробної й посівної техніки.

Слід відзначити, що загальний обсяг освоєних інвестицій у сільське господарство у 2016 році становить близько 50 млрд. грн., що складає 13,9% від їх загальної суми за всіма секторами економіки і на 69,4% більше ніж у попередньому році.

Таким чином, для забезпечення відтворення основних засобів та розвитку матеріально-технічної бази сільського господарства необхідним вбачається створення сприятливих умов для залучення інвестицій на зазначені цілі, удосконалення механізму державної підтримки відтворення матеріально-технічної бази сільського господарства, реформування амортизаційної системи тощо.

Список використаних джерел:

1. Батракова Т.І. Кредитування агропромислового комплексу України: проблеми і перспективи / Т.І.Батракова, К.А. Романюта, С.О.Сідельнікова // Економіка та суспільство. - 2016. - №7. – с. 711-715.
2. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року / За ред. Ю.О. Лупенка, В.Я. Месель-Веселяка. – К. : ІАЕ, 2012. – 145 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://agroua.net/docs/strateg.pdf>.
3. Україна у цифрах 2016. Статистичний збірник . [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ1_u.htm

Катерина Шеверя, Василь Маринець, Тарас Войтюк, магістранти
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород
Науковий керівник: Заславська О.І., к.е.н., доцент

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ШВЕЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Зовнішньоекономічна діяльність завжди була і залишається важливою складовою суспільного розвитку України, не зважаючи на зміни в політичній ситуації, економічній кон'юктурі та правовому середовищі країни. Новий етап входження у світове господарство вимагає істотних зусиль як від окремих підприємств, так і від держави в цілому, від яких, у кінцевому результаті, буде залежати не тільки динаміка зовнішньої торгівлі, а насамперед, можливість подальшого економічного розвитку держави як економічної підсистеми світової економіки.

Сьогодні акцент зовнішньоекономічної діяльності дедалі активніше зміщується в регіони, де накопичено значний виробничий та експортний потенціал.

Важливим фактором розвитку національної економіки є зовнішньоекономічні зв'язки. Для деяких країн зовнішньоекономічна діяльність - це єдина можливість отримати той чи інший товар, послугу, що відсутній в її межах. Але завдяки міжнародному поділу праці кожна країна може зосередитися на виробництві тих товарів, наданні і реалізації послуг, що вона може здійснювати ефективніше і дешевше у порівнянні з іншими країнами.

Економічні перетворення, які відбуваються в Україні, мають на меті поступову інтеграцію українських підприємств до системи міжнародних економічних зв'язків, з одного боку, і залучення іноземних підприємств до діяльності в Україні - з другого.

Відповідно до Закону України від 16 квітня 1991 року «Про зовнішньоекономічну діяльність», зовнішньоекономічна діяльність — діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами (п.8 ст. 1) [1]. Точніше, видається, визначення цієї діяльності, що міститься в Господарському кодексі України. Зовнішньоекономічною діяльністю суб'єктів господарювання, за Кодексом, є господарська діяльність, яка в процесі її здійснення потребує перетинання митного кордону України майном та (або) робочою силою (ст. 377).

За останні роки питання розвитку швейної промисловості, в т.ч. у Закарпатті, інтенсивно досліджувалися та висвітлювалося у ряді праць вітчизняних та зарубіжних науковців А.Лизанець [2], С.Слава [3-5], Р.Завадяк [3,5], К.Kalantaridis [4,5] та інших. Це пояснюється тим, що для Закарпаття легка промисловість є значним джерелом зайнятості та високої економічної віддачі. Впродовж перших років Незалежності України швейна промисловість, подібно до інших галузей, переживала економічний занепад. Незважаючи на спад виробництва з 1990 до 1995 рр., з 1996 р. спостерігаються тенденції стійкого нарощування обсягів швейного виробництва порівняно до попереднього року, а вже з 1999 р. за обсягами виробництва галузь перевищила показники 1990 р.

На ефективність роботи швейних підприємств регіону впливають макроекономічні фактори, в тому числі і світового рівня, оскільки такі підприємства сильно інтегровані у зовнішньоекономічну діяльність та залежні від ділової активності іноземних контрагентів.

Враховуючи те, що з давальницької сировини виробляється від 88 до 100 відсотків основних видів швейних виробів, значна увага приділена дослідженню впливу давальницьких схем виробництва та ефективність функціонування швейних підприємств. Встановлено, що основними причинами переходу на давальницькі схеми виробництва є: податковий тиск, високі процентні ставки за кредитами, ріст

цін на вітчизняну сировину, низька платоспроможність населення тощо. Робота на давальницькій сировині дозволила призупинити спад та збільшити обсяги виробництва та експорт товарів, частково розв'язати проблему зайнятості населення. Підприємства отримують позитивний досвід в сфері менеджменту (більш ефективні методи організації праці), позитивний досвід в підходах до управління якістю (усвідомлення значення якості для ефективного розвитку підприємства, використання сучасних методів контролю якості, мотивація працівників до випуску якісної продукції).

Разом з тим давальницька схема виробництва розглядається, як тимчасовий захід, оскільки вона розминається зі стратегічним курсом на інноваційний розвиток. Вона має певні недоліки: відсутні маркетингові дослідження західного ринку, в основному потреб та смаків споживачів; підприємства працюють на давальницькій сировині та готових викройках за замовленими обсягами, тому нема гострої необхідності самостійного вивчення західного ринку; відсутність навиків самостійного обслуговування західних ринків; низький процент сертифікованої продукції стандартами серії ISO; у випадку постачання готового розкрою одягу відбувається примітивізація виробничого процесу, втрата майстерності в моделюванні; не стимулює підприємства до активніших пошуків розширення ринків збуту продукції в Україні.

Кількісний аналіз діяльності підприємств швейної промисловості доповнено якісним аналізом на основі експертного опитування, що проводилося на 15 підприємствах регіону. За результатами моніторингу складові що гальмують розвиток підприємницької діяльності отримали такий ранг (в порядку його зниження) - недосконалість податкової системи – 60 %, низька купівельна спроможність населення, нестача власних коштів та відсутність кваліфікованих працівників – 53%. Бар'єрами на шляху залучення інвестицій за відповідями респондентів є нестабільна податкова політика – 73%, складна бюрократична процедура при реєстрації інвестицій (40%), несприятлива політична ситуація - 39 %.

У цілому найпроблемнішими чинниками визнано групу законодавчо – правових (87 % відповідей), політичні (33%), макроекономічні (27%), мікроекономічні та соціальні (20%) . Очевидно, що наявність високої питомої ваги респондентів, що вказали на недосконалість нормативно – правової бази регулювання підприємницької діяльності повинно розглядатися в якості центральної ланки виходу підприємств швейної промисловості з економічної кризи.

Список використаних джерел:

1. Закон України "Про зовнішньоекономічну діяльність" // Відомості ВРУ – 16 квітня 1991.
2. Лизанець А. Функціональний підхід до формування системи управління персоналом підприємства (на матеріалах легкої промисловості Закарпаття): Дисертація канд. ек. наук) 8.06.01. /А. Лизанець – Ужгород, 2004. – С. 138.
3. Слава С.С. Оцінка передумов стабільності та можливі стратегії розвитку швейної промисловості Закарпаття / С.С. Слава, Р.І. Завадяк // Вісник Ужгородського університету. Серія "Економіка". – 2004. - №15. – С. 106-113.
4. Слава С. Стратегії та механізми міжнародної економічної інтеграції в контексті сталого розвитку підприємств на прикладі швейної промисловості Закарпаття (Україна) та Пеонії (Греція) / С. Слава, К. Калантарідіс // Регіональна економіка. – 2003. - №4. – С. 163-176.
5. Kalantaridis C. Is globalization a tool for sustainable development? Comparison of sewing industry development in Zakarpattia, Ukraine and Peonia, Greece / Kalantaridis C., Slava S., Zavadiak R. // Social Economics. – 2003. - #1. - Pp. 345-362.

*Ніна Шевчук, к.е.н., доцент
ДВНЗ «Одеський національний економічний університет», м. Одеса*

АНАЛІТИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ УПРАВЛІННЯ РЕСУРСАМИ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ

Формування та удосконалення аналітичного інструментарію як складової наукового апарату управлінського та фінансового аналізу спрямовано на задоволення потреби менеджера у вимірюванні результатів окремих процесів або оцінки поточного стану забезпеченням та використанням ресурсів бізнес-процесів. Спираючись на сутність бізнес-процесу як сукупності різних видів діяльності, де на вході використовуються один або більше видів ресурсів і в результаті цієї діяльності на виході створюється продукт, що представляє цінність для споживача [3], ми бачимо бізнес-процеси як об'єкти управління з точки зору ресурсів, які в них використовуються для отримання результату. Досягнення підприємницьких цілей залежить від ресурсних можливостей зокрема: наявності первісного капіталу, бізнес-ідей, забезпеченості факторами виробництва. Дослідження процесів ресурсовикористання ракурсом їх ефективності базується на визначенні управління як процесу поєднання ресурсів для досягнення поставленої мети; свідомий вплив людини на різні об'єкти та процеси, що відбуваються в навколишньому середовищі, й осіб, які пов'язані з ними, що здійснюється з метою надання процесам визначеної спрямованості та отримання бажаних результатів [1, с.109].

Необхідно зазначити, які завдання вирішуються включенням тих чи інших аналітичних показників та можливості їх інформаційного забезпечення. Так, в процесі аналізу трудових витрат вивчаються наявність трудових ресурсів та досягнутий рівень продуктивності праці, раціональне використання робочого часу (ефективне використання трудових активів підприємства за розрахункову одиницю часу), визначається їх відповідність поставленої мети, галузевим показникам та вплив на них окремих факторів. Виявляються резерви зменшення собівартості за рахунок кращого використання трудових ресурсів (раціональний розподіл грошових активів, призначених на оплату праці). Завданнями аналізу стану та використання основних засобів є встановлення рівня забезпечення основними засобами, технічного та технологічного їх стану, ступеню використання основних засобів та факторів впливу на нього, резервів зниження собівартості за рахунок покращення використання обладнання. До завдань аналізу матеріально-технічного постачання та використання матеріальних ресурсів відносять дослідження забезпеченості матеріальними ресурсами та її вплив на досягнення цілей підприємства, стан та динаміку виробничих запасів, повноту використання матеріальних ресурсів, резерви покращення їх використання.

Аналітичну роботу в управлінні бізнес-процесами доцільно зосередити за такими напрямками: аналіз забезпеченості ресурсами (вхід процесу), аналіз використання ресурсів (безпосередньо процес), аналіз результатів діяльності (вихід процесу). Відповідно цьому і виникає потреба в ефективному аналітичному інструментарії на базі обраних критеріїв для сучасних умов функціонування бізнес-структур.

Наведемо приклади: 1) Вхід процесу: управління забезпеченістю матеріальними ресурсами передбачає постійний моніторинг показників динаміки матеріальних запасів, співвідношення темпів зростання матеріальних витрат із темпами зростання обсягів виробництва продукції (послуг). Використання вищезначених інструментів аналізу має супроводжуватись вартісною оцінкою всіх видів матеріальних ресурсів із урахуванням впливу інфляції; 2) Безпосередньо процес: управління використанням матеріальними ресурсами на стадії виготовлення продукції (надання послуг) на основі аналізу дії технологічних факторів, що обумовлюють зниження витрат та відходів матеріалів, аналізу рівня впровадження прогресивних ресурсозберігаючих технологій, інноваційного обладнання тощо. Передбачає постійний моніторинг показників дотримання норм споживання матеріалів, матеріаловіддачі (матеріаломісткості), оборотності запасів; 3) Вихід процесу: Управління ритмічністю виробництва продукції (надання послуг) передбачає моніторинг показників обсягу виробленої продукції та рівня стійкості зв'язків із замовниками (покупцями), управління конкурентоспроможністю продукції на основі аналізу показників економії ресурсів. Зауважимо, що до показників виходу процесу є необхідність дотримання певних вимог, оскільки саме вони мають бути найбільш узгоджені із стратегією бізнес-структури. Зокрема, конкретність (не допущення різних інтерпретацій та ясне розуміння всіма учасниками процесу, що вимірюється), вимірність (можливість кількісного виміру для оцінки дотримання норми або запланованої величини), досяжність (можливість досягти запланованого рівня), умістність (узгодженість із політикою та бізнес-планом організації), періодичність (конкретизація часового періоду використання показника).

Дослідники ефективності управління бізнес-процесами вважають, що кожен процес повинен мати тільки одного власника, наділеного необхідними ресурсами, правом приймати рішення й відповідати за його результат, оскільки це приводить до формування горизонтальної структури управління та підвищення оперативності прийняття й реалізації рішень [2]. Підтримуючи вищезначене можна вважати необхідним подальше дослідження спрямувати на створення системи базових індикаторів ефективності управління бізнес-процесом у розрізі: 1) дотримання стратегічної мети компанії; 2) конкретизації стратегічних завдань для управління фінансовим результатом; 3) оперативного регулювання операційної діяльності.

Список використаних джерел:

1. Мельник О.Г. Методичні положення з експрес-діагностики загрози банкрутства підприємства / О.Г. Мельник// Фінанси України. – 2010. – №6. – С. 108 – 116.
2. Пономаренко В. С. Теорія та практика моделювання бізнес-процесів: монографія / В.С.Пономаренко, С.В. Мінухін, С.В. Знахур. – Х.: Вид. ХНЕУ, 2013. – 244 с.
3. Хаммер М., Чампи Дж. Реінжиніринг корпорації: Манифест революції в бізнесі / М. Хаммер, Дж. Чампи Пер. с англ. – СПб: Издательство СПб университета, 1997. – 332 с.

Сергій Яцولا, Михайло Стець, магістранти
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород
Науковий керівник: Завадяк Р.І., к.е.н., доцент

ЯКІСТЬ ЯК ЕЛЕМЕНТ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ

Одним із основних напрямків як в сфері виробництва, так і в сфері обслуговування є саме якість. Дослідження показують, що визначальною умовою для довготривалого завоювання ринків збуту, не говорячи про доходи від продажу, акціонерний капітал і капіталовкладення, є більш висока відносна якість з врахуванням запитів споживачів, а не більш низькі ціни. Високоякісна продукція приносить приблизно на 40% більше прибутку на інвестований капітал, ніж низькоякісна.

Другим основним напрямком є управління покращенням якості, тобто управління розвитком підприємства враховуючи задоволення потреб споживачів, співробітників і суспільства.

Навіть, якщо достатньо оперативно здійснювати модернізацію виробництва, створити нові технології, виправдати витрати можна буде тільки за рахунок якісної, конкурентоздатної продукції чи послуг, яка користується попитом у споживача.

Функціонування активної системи контролю якості продукції вимагає створення відповідної нормативно-технічної, метрологічної бази і метрологічного забезпечення.

Сучасна ринкова економіка висуває принципово нові вимоги до якості продукції, що випускається. Пов'язано це з тим, що питання виживання будь-якої фірми, її стійке становище на ринку товарів і послуг визначається рівнем конкурентоспроможності. У свою чергу, конкурентоспроможність пов'язана з двома показниками – рівнем ціни та рівнем якості продукції. Причому другий фактор поступово виходить на перше місце.

Якість продукції є найважливішим показником діяльності підприємства. Підвищення якості продукції значною мірою визначає його виживання в умовах ринку, темпи науково-технічного прогресу, зростання ефективності виробництва, економію всіх видів ресурсів, що використовуються на підприємстві. Зростання якості продукції – характерна тенденція діяльності всіх провідних фірм світу. І якість продукції, що випускається, становить основну конкуренцію між ними.

Найважливішою складовою і головним результатом діяльності підприємства є якість продукції. Поняттю якості стали приділяти надзвичайну увагу з моменту розвитку ринкових відносин, використовуючи якість, як інструмент завоювання нових ринків (більшого числа споживачів).

Якість – комплексне поняття, що характеризує ефективність усіх сторін діяльності організації: розробка стратегії, організація виробництва, прийняття рішень, контроль за виробничо-технічним процесом, обізнаність працівників про політику фірми, маркетинг та багато інших.

Якість – це сукупність характеристик об'єкта, які стосуються його здатності задовольнити встановлені та передбачені потреби [1].

Якість – задоволення потреб споживачів не тільки для відповідності його очікуванням, але і для передбачення шляхів їх майбутніх змін [2].

Якість є найважливішим елементом конкурентоспроможності продукції. Під конкурентоспроможністю продукції розуміють сукупність її властивостей, що відбиває міру задоволення конкретної потреби проти репрезентованої на ринку аналогічної продукції. Вона визначає здатність витримувати конкуренцію на ринку, тобто мати якісь вагомі переваги над виробами інших товаровиробників.

Підвищення якості та конкурентоспроможності продукції:

- забезпечує:
- ліпше використання основних засобів;

- зростання ефективності інвестицій;
- економію сировини, матеріалів, палива, енергії.
- сприяє:
 - повнішому задоволенню різноманітного попиту споживачів;
 - виходу підприємства на світовий ринок, збільшенню експорту;
 - формуванню іміджу підприємства як економічно надійного партнера.
- впливає на:
 - структуру виробництва та функціональний розподіл потужностей;
 - зростання продуктивності суспільної праці;
 - темпи й ефективність науково-технічного прогресу.

Соціально-економічне значення підвищення рівня якості та конкурентоспроможності продукції, що виробляється підприємствами, полягає в тому, що:

- високоякісна й конкурентоспроможна продукція завжди повніше та краще задовольняє суспільно-соціальні потреби в ній;
- підвищення якості продукції є специфічною формою виявлення закону економії робочого часу, адже загальна сума витрат суспільної праці на виготовлення й використання продукції більш високої якості, навіть якщо її досягнення пов'язане з додатковими витратами, істотно зменшується;
- багатоаспектний вплив підвищення якості та, як наслідок, конкурентоспроможності продукції здійснюється не тільки на виробництво й ефективність господарювання, а також на імідж і конкурентоспроможність підприємства в цілому [3].

Покращенню якості продукції на підприємстві сприятимуть застосування таких основних положень:

- 1) забезпечення якості розуміється не як технічна функція, що реалізується якимсь одним підрозділом, а як систематичний процес, що пронизує всю організаційну систему підприємства;
- 2) питання якості актуальні не лише в рамках виробничого циклу, але й у процесі розробок, конструювання, маркетингу, післяпродажного обслуговування;
- 3) якість має бути орієнтована на задоволення потреб споживача, а не виробника;
- 4) підвищення якості продукції вимагає застосування нової технології виробництва, починаючи з автоматизації проектування й закінчуючи автоматизованим виміром у процесі контролю якості;
- 5) всеосяжне підвищення якості досягається лише зацікавленою участю всіх працівників підприємства тощо.

Список використаних джерел:

1. Економіка підприємства / За заг. ред. С.Ф. Покропивного//Підручник. – Вид. 2-ге, перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2001.
2. Деминг Э. Выход из кризиса/ Э.Деминг- М., 1995.
3. Кардаш В. Я. Маркетингова товарна політика/ В.Я.Кардаш// Підручник. – К., 2001.

СЕКЦІЯ 4 ДІЯЛЬНІСТЬ СУБ'ЄКТІВ ГРОШОВО-КРЕДИТНОГО РИНКУ В УМОВАХ ДИСБАЛАНСІВ

Лідія Анісімова, аспірант

Київський національний торговельно-економічний університет, м. Київ

Науковий керівник: Шульга Н.П., д.е.н., професор

ТРАНСПАРЕНТНІСТЬ СТРЕС-ТЕСТУВАННЯ РИЗИКІВ БАНКІВ УКРАЇНИ

Сучасні тенденції розвитку фінансового ринку вимагають від банків прозорості представлення результатів своєї діяльності, а тому до недавнього часу нове для вітчизняної науки поняття «транспарентність» все частіше стає об'єктом дослідження та предметом гострих наукових дискусій. За визначенням НБУ, транспарентність – це розкриття банком всім зацікавленим особам (кредиторам, інвесторам, громадськості) інформації щодо цілей діяльності, правових, інституційних і економічних основ, принципових рішень та їх обґрунтування, даних та інформації, прямо або опосередковано пов'язаних з діяльністю банку, а також умов підзвітності в повному обсязі, в доступній формі та на своєчасній основі [1].

Транспарентність стрес-тестування слід тлумачити як розкриття інформації щодо процедури проведення оцінки вразливості банківського сектору до ключових ризиків з метою об'єктивного аналізу зовнішніми суб'єктами (кредиторами, інвесторами, громадськістю) ефективності діяльності та стійкості як окремих банків, так і банківської системи загалом. Транспарентність проведення стрес-тестів банківських ризиків характеризується інформаційною відкритістю, гласністю, публічністю центрального банку та/або окремого банку щодо процедури стрес-тестування, враховуючи висвітлення методології, часових горизонтів, характеристики макрота/або мікроекономічних факторів, результатів проходження стрес-тестів тощо з метою подальшого прогнозування впливу ризиків на діяльність банківського сектору та/або окремого банку.

Розкриття інформації щодо проведення стрес-тестування повинно будуватися на таких вимогах, як відкритість; повнота; суттєвість; своєчасність; цілісність звітування.

Транспарентність стрес-тестування ризиків має значний вплив на діяльність банківської системи країни. Відкритість стрес-тестування забезпечує:

- підтримку стабільності банків, що проявляється у захисті інтересів їх вкладників та кредиторів;
- постійне удосконалення контролю за рівнем ризиків та якістю системи ризик-менеджменту;
- підвищення ефективності роботи банку та банківського обслуговування клієнтів.

Нині в Україні низький рівень транспарентності стрес-тестування. Банківська система України підлягала обов'язковому тестуванню чотири рази – у 2008 р., потім у 2010, 2012 та протягом 2014-2016 рр. Результати проведених стрес-тестів або зовсім не оприлюднювалися, або мали поверховий характер. НБУ досі не сформував регулярного звіту, де б повністю розкривалася інформація щодо стрес-тестування вітчизняної банківської системи на регулярній основі та з визначенням ключових ризиків, які підлягають обов'язковому стрес-тесту. Слід зазначити, що вітчизняний

регулятор не надає повного переліку банків, які витримали стрес-тестування, а лише зазначає тих, котрі визнані банкрутами у результаті моделювання. Це, в свою чергу, не дозволяє зовнішньому користувачеві інформації оцінити результати стрес-тестів по окремих банках. Ситуація ускладнюється ще й тим, що окремі вітчизняні банки у річних звітах недостатньо розкривають дані щодо процесу стрес-тестування ключових ризиків своєї діяльності.

Аналіз поточної ситуації щодо рівня транспарентності стрес-тестування у вітчизняних банках (на мікрорівні) був проведений на основі даних річної фінансової звітності протягом 2012-2016 рр. До фокус-групи було віднесено 20 банків: державні, найбільші банки іноземних банківських груп та окремі банки з приватним капіталом. Фінансова звітність банків фокус-групи досліджувалася на наявність інформації щодо проведення стрес-тестів ключових ризиків та відомостей стосовно їх результатів. Для розрахунку індексу транспарентності стрес-тестування ризиків банків України була використана методика Е. Ніра. Зокрема, наявність, часткове представлення або відсутність інформації в досліджуваних банках оцінювалась за шкалою: 1 – повне розкриття інформації; 0,5 – часткове розкриття; 0 – повна відсутність інформації. Максимальний бал транспарентності стрес-тестування ризиків банків складає 9 балів та розраховувався як сума балів по кожному виду інформації.

Дослідження транспарентності стрес-тестування вітчизняних банків дало невтішні результати. Окремі банки (Укрсоцбанк, УкрСиббанк, ОТП Банк) розкривають інформацію щодо комітетів та підрозділів, які приймають участь у процесі стрес-тестування. У примітках «Управління ризиками» наводиться лише загальна інформація щодо організаційної структури ризик-менеджменту та аналітичні дані у розрізі ключових ризиків банку. Досліджувані банки фокус-групи зазначають про використання методу стрес-тестування для оцінки лише валютного, процентного ризиків та ризику ліквідності. Методологічні аспекти стрес-тестів у межах ринкових ризиків висвітлюють тільки Укрсоцбанк та Райффайзен Банк Аваль. Результати проведених стрес-тестувань розкриваються лише в контексті аналізу чутливості до валютного та процентного ризиків, в той же час стосовно кредитного ризику вони відсутні.

Так, найбільш транспарентними з огляду стрес-тестування ризиків за результатами дослідження є Укрсоцбанк (4,5 бали з 9 можливих, або 50%), УкрСиббанк (4 бали, або 44,4%), Райффайзен Банк Аваль (3,5 бали, або 38,9%), ОТП Банк (3 бали, або 33,3%). Рівень транспарентності стрес-тестування ризиків оцінено у 2,5 бали (або 27,8%) у таких банках, як ВТБ, Альфа-Банк, Сбербанк, Таскомбанк, Укр.Банк реконструкції та розвитку, Банк Альянс. Решта банків фокус-групи, а саме державні Приватбанк, Укрексімбанк, Ощадбанк та Укргазбанк; Промінвестбанк, Кредобанк, Правекс-банк, А-Банк та ПУМБ протягом 2012-2016 років мають рівень транспарентності стрес-тестування ризиків 1,5 бали (або 16,7%), що є найнижчою оцінкою.

Важливо зауважити, що рівень транспарентності є вищим у банках іноземних банківських груп, порівняно з банками з державним чи приватним капіталами, що свідчить про посилені вимоги іноземних регуляторів у сфері стрес-тестування ризиків банків. Транспарентність стрес-тестування ризиків в банках з державною часткою, на жаль, є найнижчою (див.табл. 1).

Таблиця 1

Рівень транспарентності стрес-тестування ризиків банків України протягом 2012-2016 рр.*

Банки фокус-групи	Рівень транспарентності стрес-тестування ризиків, %				
	2012	2013	2014	2015	2016
Банки з державною часткою	16,70	16,70	16,70	20,40	20,40
Банки іноземних банківських груп	27,20	27,20	27,20	30,00	30,00
Банки з приватним капіталом	19,48	19,48	19,48	19,48	22,25

*розраховано автором на основі звітності банків фокус-групи

З метою підвищення транспарентності стрес-тестування ризиків банків України доцільно здійснити комплекс наступних заходів:

- зобов'язати банки як мінімум до щопіврічного стрес-тестування всіх ключових ризиків;
- розробити національні стандарти оприлюднення інформації з обов'язковим розділом щодо стрес-тестування ключових ризиків та забезпечити однаковий ступінь деталізації інформації у розрізі окремих банків;
- вимагати від банків висвітлювати результати стрес-тестування ключових ризиків;
- зобов'язати банки до розкриття у річних фінансових звітах не тільки кількісної оцінки ризиків, але й ризик-профілю своєї діяльності, рівня «апетиту» до ризиків та їх економічну значущість.

Результати стрес-тесту необхідно своєчасно розміщувати у відповідних звітах на веб-сайтах банків, що сприятиме збереженню корисності інформації для широкого кола користувачів.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт НБУ [Електронний ресурс] – Доступний з <https://bank.gov.ua/>

*Дар'я Безпалова, Анастасія Довгопола, студентки 4 курсу
Університет митної справи та фінансів, м. Дніпро
Науковий керівник: Ісхакова О.М., ст. викладач*

КРИПТОВАЛЮТА В УКРАЇНІ

Сьогодні світ перейшов на новий етап життя, де головну роль виконує інформація, а також економіка, що будується на ній. Це стало причиною глобального переходу від індустріальної економіки до цифрової, інформаційної. Під цифровою економікою розуміють виробництво, продажі і постачання продуктів через комп'ютерні мережі.

Криптовалюта - це цифрова (віртуальна) валюта, одиниця якої - монета, яка захищена від підробки. Криптовалюта емітується безпосередньо в мережі і ніяк не пов'язана з будь-якою валютою або державної валютної системою [2].

На даний момент в світі кількість видів криптовалюта вже наближається до тисячі і ринок продовжує рости. Біткоіни - це перша і найвідоміша з безлічі інших віртуальних електронних валют. Термін "біткоіни" запозичений з англійської мови (bitcoin) і утворився шляхом злиття двох слів: bit (мінімальна одиниця комп'ютерної

пам'яті) і coin (монета). Біткоіни кваліфікують як віртуальну валюту, електронну послугу, електронну інформацію, нематеріальну цінність, приватні гроші, віртуальний товар тощо. Всі інші криптовалюти при створенні використовували коди Bitcoin. Загальна капіталізація ринку Bitcoin оцінюється в 130 млрд дол. США, а сукупний обсяг торгів такими цифровими активами сягає 2,6 млрд дол. США [7].

Криптовалюти мають захист у вигляді криптографічного коду, що дозволяє емітувати їх будь-яким користувачем-оператором в обхід дій і позиції центробанку. Тобто, функціонує без жодного контролюючого органу або центрального банку; обробка транзакцій і емісія здійснюються колективно учасниками мережі, дозволяє проводити будь-які операції анонімно, без ідентифікації користувача. Криптовалюта має відкритий вихідний код; ніхто не володіє і не контролює, але всі можуть стати учасниками мережі. Мережа заснована на так званому "блокчейні" (ланцюжку блоків) і являє собою публічний реєстр, який зберігає дані про всі транзакції системи.

При здійсненні транзакції користувач додає до монети відкритий ключ адресата і підписує її своїм особистим закритим ключем. Щоб запобігти подвійному списанню однієї монети, всі транзакції транслуються іншим учасникам, а повний список транзакцій в анонімному вигляді зберігається в розподіленій мережі. При кожній новій транзакції ключі перевіряються за списком попередніх транзакцій [8].

З огляду на "незалежність" біткоіни від світових фінансових систем, ставлення до нього неоднозначне, а в багатьох країнах статус криптовалюта досі не визначений. Не дивлячись на швидке зростання ринку криптовалют за останні роки, механізми, що регулюють криптоекономіку ще не отримали належного розвитку. Існує значна потреба у створенні необхідних умов для створення правової основи для стимулювання криптовалют.

У квітні цього року уряд Японії офіційно визнало біткоіни платіжним засобом, яке виконує функцію валюти. У той же час, офіційною грошовою одиницею залишилася тільки ієна. Ще одна країна - Південна Корея - заявила про намір легалізувати криптовалюти.

Передбачається, що контроль над віртуальними валютами буде здійснювати Агентство фінансових сервісів (Financial Services Agency), а операції з криптовалютами будуть документуватися задля убезпечення від зловживань. Компанії-оператори ринку повинні мати не менше 100 тис. дол. США резервної валюти і сплатити одноразовий внесок при ліцензуванні у розмірі 300 тис. дол. США. При відмові у ліцензії гроші-внесок не повертаються.

В листі Європейського центрального банку (ЄЦБ) зауважується, що криптовалюти не містять загрози для фінансової стабільності внаслідок їх незначних обсягів в обігу і відсутності широкого визнання користувачами. Переваги криптовалют акцентуються в глобальному охопленні і високій швидкості транзакцій, низьких чи відсутніх комісійних. Недоліки зводяться до відсутності прозорості та анонімності угод, значна залежність від ІТ-інфраструктури [4].

При використанні усіх макроекономічних факторів стимулювання криптовалют в Україні призведе до інтенсивного зростання при оптимістичному прогнозі розвитку цифрової економіки.

Випуск і облік таких одиниць криптовалют є децентралізованим. Відсутність зовнішнього чи внутрішнього адміністратора процесу майнінга (від англ. "mining" - видобування) - є ключовою особливістю криптовалют. Відповідно криптовалюти не мають меж свого утворення і обігу (поширення).

Відповідно вищевказаної інформації постає важливе питання як для економіки, так і для суспільства, щодо регулювання та стимулювання розвитку цифрових валют, криптовалю, в Україні. Адже новітні технології, як у цьому випадку криптовалюти, створюють надходження додаткових фінансових інвестицій.

На початку серпня 2017 в НБУ заявили, що відсутність в світі єдиного підходу до визначення правового статусу найпоширенішою криптовалюта - біткоіни - ускладнює вирішення цієї проблеми в Україні.

Національний банк України (НБУ) до сих пір чітко не визначився, що ж робити з криптовалютою. Однак днями з'ясувалося, що в Україні криптовалюта не отримали визнання. Нацбанк не може визнати це платіжним засобом. Прямої законодавчої заборони на операції з використання криптовалюта в Україні не існує, саме тому ні роз'яснення НБУ, ні інші підзаконні нормативно-правові акти не можуть замінити закон, який би прямо врегулював або заборонив оборот криптовалюта [2].

Законодавчого визначення грошової одиниці криптовалюта не знайшла, адже згідно НБУ визначення грошової одиниці - законодавчо встановлений грошовий знак країни, головний елемент національної грошової системи, одиниця грошової лічби, за допомогою якої визначаються ціни, тарифи та інші вартісні показники. Розмір и назва грошової одиниці встановлюються в кожній країні законодавством [3].

Зрозуміло, що біткоіни, як і будь-яка інша криптовалюта законодавством як грошова одиниця не визначений і до жодної країни не прив'язаний. Отже це точно не грошова одиниця.

Не можна сказати, що це грошовий сурогат, адже визначення згідно законодавства - це будь-які документи у вигляді грошових знаків, що відрізняються від грошової одиниці України, випущені в обіг не Національним банком України і виготовлені з метою здійснення платежів в господарському обороті, крім валютних цінностей [1].

Звідси висновок: грошові сурогати можуть бути (згідно закону) тільки в натуральному вигляді, але ніяк не в безготівковому. І виходить, що біткоіни за законом не є грошовим сурогатом [6].

Ураховуючи зазначене вище Національний банк України розглядає "віртуальну валюту/криптовалюту" Bitcoin як грошовий сурогат, який не має забезпечення реальною вартістю і не може використовуватися фізичними та юридичними особами на території України як засіб платежу, оскільки це суперечить нормам українського законодавства (випуск і обіг інших грошових одиниць, і використання грошових сурогатів, як одного із способів платежів забороняється - частина 2 статті 32 Закону України «Про Національний банк України»).

Національний банк України офіційно розглядає «віртуальну валюту / криптовалюта» як грошовий сурогат, який не має забезпечення реальною вартістю. Звідси неможливість використання зазначеної одиниці фізичними та юридичними особами на території України як засобу платежу.

Бачачи явну зацікавленість в новій системі, Нацбанк, не змінюючи і не скасовуючи свою офіційну позицію, все ж висловив готовність до спільної роботи з Bitcoin Foundation над новим проектом. У Верховній Раді зареєстрований депутатський законопроект №7183 про легалізацію обороту криптовалюта в Україні. Як свідчать дані офіційного сайту парламенту, зараз документ перебуває в роботі в профільному комітеті [9] раніше НБУ відмовився визнавати Bitcoin валютою. Згідно з цим проектом криптовалюта знаходить своє визначення: фінансові активи - кошти,

криптовалюта, цінні папери, боргові зобов'язання та право вимоги боргу, що не віднесені до цінних паперів.

Також НБУ хвилює, що міжнародне поширення таких платежів робить цю категорію послуг привабливою для протиправних дій, у тому числі відмивання коштів, отриманих злочинним шляхом, або фінансування тероризму. Тому, у законопроекті доповнено ЗУ «Про запобігання та протидію легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення» стаття 5 «Система та суб'єкти фінансового моніторингу» фінансовими установами, що надають фінансові послуги на ринку криптовалют. Але пропонують ліцензувати ці установи. А стаття 15 «Фінансові операції, що підлягають обов'язковому фінансовому моніторингу» доповнена підпунктом : здійснення операцій з криптовалютами та деривативами на крипто валюту [5].

Застосування криптовалюти вплине на ряд позитивних змін, як для економіки країни так і для розвитку науково-технічного прогресу, а саме: створення та розвиток нового економічного сектору в Україні, створення робочих місць, збільшення об'єму надходження податків до бюджету.

Таким чином, зазначений законопроект дозволить залучити багатомільйонні міжнародні інвестиції в Україну для розвитку малого, середнього та великого бізнесу, що у свою чергу позитивно вплине на економічний клімат всередині держави, дозволить зміцнити національну валюту та збільшити ВВП.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про Національний банк України» : від 05.04.2001 № 2346-III [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/679-14>
2. Криптовалюта в Україні. Все, що треба знати [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nv.ua/techno/it-industry/kriptovaljuta-bitcoin-v-ukraine-vse-chto-nuzhno-znat-1918518.html>
3. Національний банк України [Електронний ресурс] / Офіційний портал. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123247.
4. Пояснювальна записка до проекту закону України від 10.10.2017 № 7183-1 [Електронний ресурс] / Правовий портал України. – Режим доступу: <http://search.ligazakon.ua>
5. Проект Закону України «Про стимулювання криптовалюти та їх похідних в Україні» від 10.10.2017 № 7183-1 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://search.ligazakon.ua>
6. Чи законні біткоіни в Україні [Електронний ресурс] / Мінфін. – Режим доступу: <https://minfin.com.ua/>
7. Що таке біткоін? [Електронний ресурс] . – Режим доступу: <http://invest-program.com.ua/>
8. [Електронний ресурс] . – Режим доступу: <https://glavcom.ua/tags/bitcoin.html>
9. [Електронний ресурс] . – Режим доступу: <https://www.segodnya.ua/>

Надія Білий, студентка 7 курсу

ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород

Науковий керівник: Сембер С.В., к.е.н., доцент

СПОЖИВЧЕ КРЕДИТУВАННЯ В УМОВАХ ПАДІННЯ КУПІВЕЛЬНОЇ СПРОМОЖНОСТІ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

Розвиток споживчого кредитування населення відіграє важливу роль у розвитку сучасних цивілізованих ринкових відносин на ринку фінансового забезпечення і споживання та виконує головну свою роль - підвищення купівельної спроможності населення та їх життєвого рівня. Актуальність споживчого кредитування зростає з

кожним роком, що пояснюється прагненням фізичних осіб до зростання рівня життя. Активізація споживчого кредитування є економічно важливою і вигідною не тільки для населення, а й для банківських та небанківських кредитних установ та для стабілізації й розвитку економіки держави загалом. Його роль сьогодні значно зростає і в Україні, незважаючи на фінансово-економічну нестабільність та погіршення макроекономічних показників. У макроекономічному плані споживчий кредит збільшує сукупний платоспроможний попит на предмети споживання і послуги, що стимулює розширення обсягів їх виробництва.

Дане дослідження має на меті дослідити споживче кредитування в умовах падіння купівельної спроможності населення України.

Аналізу проблем споживчого кредитування приділяється належна увага в економічній літературі. Теоретичну базу дослідження в Україні становлять праці провідних вітчизняних науковців: В. Лагутіна, А. Мороза, М. Пуховкіної, М. Савлука, С. Мочерного та ін.

Сьогодні в економічній літературі відсутній єдиний підхід до визначення сутності споживчого кредиту.

З огляду на підходи до визначення сутності споживчого кредиту, ми вважаємо, що під споживчим кредитом слід розуміти економічні відносини, що виникають між кредиторами (банками, небанківськими кредитними установами, торговельними організаціями і товаровиробниками) та споживачами (фізичними особами) на придбання споживчих товарів на засадах поверненості, платності, забезпеченості та строковості.

В економічній літературі також звертається увага на те, що кредиторами при споживчому кредитуванні можуть виступати як банки, так і небанківські кредитні установи, підприємства торгівлі, суб'єкти господарювання, фізичні особи і держава.[2,с.431] В Україні небанківськими кредитними установами, що надають споживчий кредит, є ломбарди, каси взаємодопомоги, кредитні кооперативи, пенсійні фонди, будівельні товариства та ін.. Водночас, як свідчать офіційні статистичні дані, рівень розвитку банківського споживчого кредитування в Україні значно вищий порівняно з небанківським.[1,с.608]

Кредитування домогосподарств активізується в умовах зростання заощаджень у значної частини населення (підвищення рівня мінімальної заробітної плати, зростання розмірів пенсій), застосування банками спрощених процедур оцінювання платоспроможності позичальників.

Розглянемо соціально-економічне становища домогосподарств табл. 1.

Отже ми бачимо що незважаючи на реалізацію певних заходів щодо підвищення доходів населення в Україні, його купівельна спроможність все ще залишається дуже низькою і перетворилася в один з головних чинників, які стримують розвиток внутрішнього споживчого ринку, виробництва, відтворення робочої сили, технологічне оновлення виробництва, низки інших соціальних проблем.

З метою оцінки ролі споживчого кредиту на вітчизняному кредитному ринку, сучасного стану його розвитку в Україні та виявлення впливу на розвиток вітчизняної економіки, проведемо аналіз обсягів споживчого кредитування, починаючи з 2012 р.

Таблиця 1

Доходи та витрати населення України у 2012-2016 рр.[4]

№	Показник	2012	2013	2014	2015	2016
1	Доходи, млн.грн.	1 407 197	1 478 073	1 516 768	1 743 979	2 002 383
2	Витрати та заощадження, млн.грн.	1 407 197	1 478 073	1 516 768	1 743 979	2 002 383
у тому числі						
	придбання товарів та послуг	1 179 071	1 221 841	1 347 853	1 566 001	1 824 849
	доходи від власності	28 017	31 437	28 950	23 174	20 350
	поточні податки на доходи, майно та інші сплачені поточні трансферти	95 549	100 225	132 447	148 604	175 584
	нагромадження нефінансових активів	18 525	26 102	2 958	3 183	-9138
	приріст фінансових активів	86 035	98 468	4560	3017	-9262
3	Середньомісячний наявний дохід у розрахунку на одну особу, грн	1 994	2 242	2 232	2 590	2967,5
4	Мінімальний розмір заробітної плати на кінець періоду, грн.	1 134	1 218	1 218	1 378	1600
5	Прожитковий мінімум на кінець періоду, грн.	1095	1176	1176	1330	1544

Серед банківських кредитів, наданих фізичним особам, за цільовим спрямуванням найбільшу частку займають споживчі кредити (табл. 2).

Таблиця 2

Кредити, надані банками домашнім господарствам, за цільовим спрямуванням у 2012-2016 рр. (млн.грн)[3]

Період	Усього	Споживчі кредити		На придбання, будівництво та реконструкцію нерухомості		Інші кредити	
		млн. грн	%	млн. грн	%	млн. грн	%
2012	187629	125011	66,6	58427	31,1	4191	2,3
2013	193529	137346	71,0	51447	26,6	4736	2,4
2014	211215	135094	64,0	71803	34,0	4318	2,0
2015	174869	104879	60,0	66169	37,8	3821	2,2
2016	163333	101528	62,2	58549	35,9	3255	1,9

Так у 2016 році питома вага споживчих кредитів становила 62,2 %, кредити на придбання, будівництво та реконструкцію нерухомості – 35,9 %, інші кредити – 2,0 %.

Дані табл. 3 свідчать, що серед кредитів, наданих депозитними корпораціями домашнім господарствам, за строками погашення переважають довгострокові кредити. Так у 2016 році 23,8 % кредитів було видано на термін до 1 року, а 72,6 % – на термін понад 1 рік, зокрема 19,4 % – від 1 року до 5 років, 56,8 % – більше 5 років.

Таблиця 3

Кредити, надані банками домашнім господарствам, за строками погашення, у 2012-2016 роках (млн.грн)[3]

Роки	Усього млн.грн	до 1 року		від 1 року до 5 років		більше 5 років	
		млн.грн	%	млн.грн	%	млн.грн	%
2012	187629	38571	20,6	47412	25,3	101645	54,1
2013	193529	55177	28,5	52997	27,4	85354	44,1
2014	211215	57020	27,0	46184	21,9	108011	51,1
2015	174869	40679	23,3	34616	19,8	99575	56,9
2016	163333	38879	26,3	31743	19,4	92711	56,8

У 2013 році спостерігалася позитивна тенденція зростання частки кредитів у національній валюті, наданих банківськими установами фізичним особам, з 54,7 % у 2012 році до 64,9 % у 2013 році, та відповідно зниження частки кредитів в іноземній валюті, з 45,3 % до 35,1 % (табл. 4). У 2014-2015 роках знову виникла негативна тенденція зниження частки кредитів у національній валюті, наданих банківськими установами фізичним особам, до 52,1 % у 2014 році та 45,8 % у 2015 році, та відповідно зростання частки кредитів в іноземній валюті, до 47,9 % та 54,2 %, що підвищило валютні та кредитні ризики для банків і позичальників.

Таблиця 4

Кредити, надані банками домашнім господарствам, у розрізі валют, у 2012-2016 роках (млн.грн)[3]

Роки	Усього млн.грн	В національній валюті		В іноземній валюті	
		млн.грн	%	млн.грн	%
2012	187629	102690	54,7	84939	45,3
2013	193529	125681	64,9	67848	35,1
2014	211215	110076	52,1	101139	47,9
2015	174869	80052	45,8	94817	54,2
2016	163333	76709	47,0	86624	53,0

У 2016 році частка кредитів у національній валюті в загальному обсязі наданих домашнім господарствам кредитів збільшилася до 47,0 %, а в іноземній валюті знизилася до 53,0 %.

В Україні обсяги споживчого кредитування зменшуються через негативний вплив фінансово-економічної та політичної кризи, яка зумовлює підвищення кредитних ризиків: зниження купівельної спроможності населення; зменшення довіри до банків та кредитних установ; зростання вартості придбання товарів у кредит.

Майбутній розвиток споживчого кредитування багато в чому залежить насамперед від стабільності національної грошової одиниці, покращення якості активів банківської системи, збільшення ресурсної бази та відновлення довіри населення.

Саме тому важливо створити всі необхідні умови задля швидкого фінансового оздоровлення та відродження інвестиційного клімату в країні.

Список використаних джерел:

1. Банківські операції : [підручник] / [А. Мороз, М. Савлук, М. Пуховкіна та ін.] ; за заг. ред. А. Мороза. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2008. – 608 с.
2. Банківська статистика : [навч. посіб.] / уклад. І. Белова. – Суми : Університетська книга, 2014. – 431 с.
3. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.bank.gov.ua.
4. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Віра Варцаба, д.е.н., доцент

ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород

БАНКІВСЬКА СИСТЕМА УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

Кризові явища, які спостерігаються сьогодні в Україні, значно вплинули як на реальний сектор економіки, так і закономірно знайшли своє відображення в банківській системі країни. В останні роки діяльність банківської системи України характеризувалась збитковістю, нестабільністю та втратою довіри населення. Внутрішня політична криза в Україні 2013-2014 рр., що спричинила глибоку економічну кризу, вплинула більше на банківську сферу в Україні, ніж навіть світова криза 2008 р. Кількість діючих банків за період 2009-2017 рр. скоротилася з 184 одиниць на початок 2009 р. до 93 одиниці на початок 2017 р., що у відносному вираженні склало – 49,45% (станом на 1. 10. 2017р. в Україні діє 88 банків, тобто за 9 місяців 2017р. ліквідовано ще 5 банків). При чому після кризового 2008 р. кількість банків в Україні зросла на 9 одиниць: з 175 одиниць на початок 2008 р. до 184 одиниць на початок 2009 р. (рис.1)

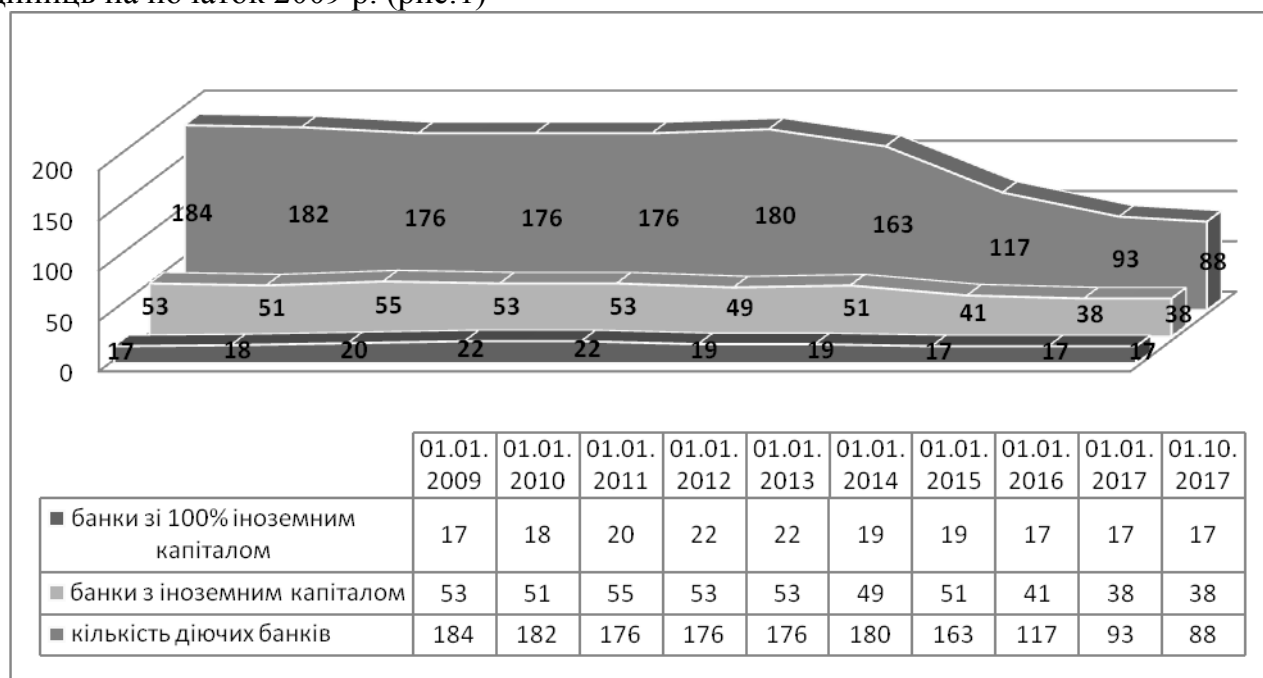


Рис. 1. Динаміка кількості банків на території України [1]

Більш стійкими до внутрішньої кризи виявилися банки з іноземним капіталом: їх кількість скоротилася на 15 одиниць (на 28,3%), однак, варто зауважити, що їх частка у структурі банків у період 2009-2017рр. навіть зросла: 28,8% у 2009 р. до 43,18% у 2017р.

Період з 01.01.2015 р. по 01.01.2017 р., характеризується негативними кризовими явищами в діяльності банківських установ України. Так, обсяг збитку банків збільшувався з 52966 млн грн. до 158773 млн грн. Аналіз банківської системи свідчить, що у 2017 р. активи зросли на 45,5% в порівнянні з 2009 роком і досягли рівня 128711 млн грн.

В структурі активів БСУ відбувались значні перегрупування. Станом на 01 січня 2017 року структура власності активів банківської системи України була представлена наступним чином: банки з приватним українським капіталом складають близько 13%, банки іноземних банківських груп – 35%, державні банки – 52% . Внаслідок переходу системного ПАТ «Приватбанк» у стовідсоткову власність держави частка державних банків в структурі активів БСУ значно зросла протягом IV кварталу 2016 року та станом на 01.01.2017 р. відповідала 52%.

За підсумками 2016 року чисті активи банківської системи України збільшились несуттєво. Їх обсяг станом на 01.01.2017 р. відповідав 1,256 млрд. грн. проти 1,254 млрд. грн. на початок 2016 р.

Одним з ключових чинників коливання обсягу активів банківської системи в досліджуваному періоді виступала динаміка курсу національної валюти, поряд із виведенням частини комерційних банків з ринку, рухом клієнтських коштів та скороченням кредитних портфелів.

Високий вплив коливання курсу національної валюти на обсяг активів БСУ пояснюється значною часткою активів в іноземній валюті в загальному обсязі (41,8% станом на початок 2017 року).

Нормативи банківської діяльності (нормативи капіталу та нормативи ліквідності) загалом по банківській системі впродовж 2011-2016 рр. постійно виконувались (табл. 1). Проте, не зважаючи на це, існувала чітка динаміка у періоді до зменшення нормативів капіталу. Окрім цього варто зауважити, що з 2015 р. не розраховується норматив співвідношення регулятивного капіталу до сукупних активів (Н3) та введений до розрахунку у 2014р. норматив співвідношення регулятивного капіталу до зобов'язань (Н 3-1). Така відміна пов'язана першочергово із значною зміною вартості активів та зобов'язань, що спричинена інфляційними та девальваційними процесами в економіці.

Показовою є динаміка значення нормативу мінімального розміру регулятивного капіталу (Н1), розмір регулятивного капіталу по банківській системі України до 1 січня 2015 р. мав тенденцію до зростання, проте в 2015 р. та 2016 р. різко та суттєво скоротився.

Така ситуація є небезпечною, зважаючи на непередбачувані структурні зміни в економіці України, нестабільність курсу національної валюти та її купівельну спроможність. До того ж Постановою Правління НБУ від 17 листопада 2014 року № 723 "Про затвердження Змін до Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні" збільшено нормативне значення мінімального розміру регулятивного капіталу банку (Н1) з 120 млн. грн. до 500 млн. грн. Тобто для всіх новостворених банків значення нормативу Н1 повинне бути не меншим за 500 млн. грн., а для банків, що розпочали діяльність до 11 липня 2014р., передбачено поступовий десятирічний

перехід до вказаного значення [2]. Відповідно для цієї групи банків нормативне значення Н1 у розмірі 120 млн. є дійсним до 10 липня 2017 р., а з 11 липня – його збільшення до 150 млн. грн. Таким чином, банкам України необхідно буде різко наростити розмір регулятивного капіталу, що, зважаючи на існуючу тенденцію, може бути непросто.

Таблиця 1

**Значення економічних нормативів по системі банків України за 2011-2016 рр.
(на1.01) [1]**

Норматив		2011	2012	2013	2014	2015	2016
Н1	Норматив мінімального розміру регулятивного капіталу (млн. грн.)	160,9	178,4	178,9	205	189	129
Н2	Норматив адекватності регулятивного капіталу /платоспроможності (не менше 10 відсотків)	20,83	18,9	18,06	18,26	15,6	12,31
Н3	Норматив (коефіцієнт) співвідношення регулятивного капіталу до сукупних активів (не менше 9 відсотків)	14,57	14,96	14,89	13,98	-	-
Н3-1	Норматив (коефіцієнт) співвідношення регулятивного капіталу до зобов'язань (не менше 10 %)	-	-	-	17,41	-	-
Н4	Норматив миттєвої ліквідності (не менше 20 відсотків)	58,8	58,48	69,26	56,99	57,13	78,73
Н5	Норматив поточної ліквідності (не менше 40 відсотків)	77,33	70,53	79,09	80,86	79,91	79,98
Н6	Норматив короткострокової ліквідності (не менше 60 відсотків)	91,19	94,73	90,28	89,11	86,14	92,87

Що стосується виконання нормативів ліквідності НБУ (табл. 1), важливо, що банки України володіють значним запасом ліквідності: норматив миттєвої ліквідності (Н4) перевиконувався у періоді в середньому на 43,23%; норматив поточної ліквідності (Н5) – на 37,95 %; норматив короткострокової ліквідності (Н6) – на 30,72 %. Наслідки таких запасів ліквідності по банківській системі є двоякими: з однієї сторони, вони свідчать про стійкість банківської системи до «стресів», зрушень, а, з іншого, - свідчить про зниження прибутковості банків.

Отже, банківська система України переживає важкі часи, реагуючи, як лакмус, на зміни в економічному та соціальному середовищі скороченням кількості банків, що у ній функціонують, скороченням обсягів їх регулятивного капіталу. Щорічне нарощення запасів ліквідності банками України, наслідком якого є зменшення доходності, із одночасним нарощенням витрат призвело до суттєвого зменшення прибутків і навіть до виникнення постійних збитків у банківській системі України.

Список використаних джерел:

1. Офіційне інтернет-представництво Національного Банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/>
2. Про затвердження Змін до Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні: Постанова правління Національного банку України від 17 листопада 2014 року №723 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/v0312500-15>

*Ганна Ворон, магістрант
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород
Науковий керівник: Варцаба В.І., д.е.н., доцент*

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ДЕПОЗИТНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНСЬКИХ БАНКІВ

Міжнародна банківська практика свідчить, що рівень досконалості системи депозитного менеджменту, насамперед, залежить від ефективної реалізації депозитної політики, спрямованої на оптимізацію ресурсної бази та підвищення прибутковості і фінансової стійкості банку. Необхідність і роль ефективного управління депозитною політикою банку визначається низкою основних положень. По-перше, ефективно організована депозитна політика є вагомим фактором фінансового стану банку, його стабільності, передумовою досягнення платоспроможності і надійності. По-друге, ефективне управління залученими коштами забезпечує ліквідність та фінансову рівновагу банку у процесі його стратегічного розвитку. Темпи цього розвитку та фінансова стійкість значною мірою визначаються тим, наскільки різні види депозитів є синхронізованими між собою за обсягами і часом. Високий рівень синхронізації забезпечує суттєве прискорення реалізації стратегічних цілей розвитку банку. По-третє, комплексний аналіз депозитної політики є інформаційною передумовою для прийняття рішень, а також аналітичним забезпеченням для узагальнення та оцінки результатів депозитної діяльності банку [1].

На шляху досягнення відповідності банківської системи України міжнародним стандартам щодо ресурсного забезпечення стоїть чимало перешкод, серед яких основними є нестабільність економіки держави та недосконалість системи банківського управління. Наразі діяльність українських банків характеризується високим рівнем ризику, що є наслідком відсутності ефективної стратегії розвитку, довгострокових планів та прогнозів через складну економічну та політичну ситуацію у країні. Серед основних системних ризиків, які негативно впливають на діяльність банків, слід виділити такі: геополітичні ризики, пов'язані з анексією Криму та воєнними діями на сході України; девальвацію національної валюти та високий рівень інфляції; збиткову діяльність багатьох підприємств; погіршення платоспроможності клієнтів банків через зменшення доходів населення і, відповідно, зменшення ресурсної бази банків через значний вплив депозитів і вкладів.

Втім, на думку експертів, наразі банківська система України починає адаптуватися до нових умов: найбільші банки вже провели переоцінку активів, залучили додатковий капітал, сформували резерви під активні операції і розпочали перегляд своїх стратегій та бізнес-моделей. У 2015–2016 роках відбулося очищення банківського сектору від проблемних і недобросовісних банків. Національний банк відкликав ліцензії на здійснення банківської діяльності та ініціював процедуру ліквідації 92 банків, і станом на 01.10.2017 р. кількість діючих банків в Україні становила 90 установ. Результати дій з очищення банківської системи засвідчили реалізацію кількісних та якісних змін і у структурі ресурсної бази банків. Зокрема, має місце тенденція зростання частки депозитів у зобов'язаннях банківського сектору [4].

У табл. 1 наведено дані щодо обсягів депозитної бази українських банків протягом 2013–2017 років.

Таблиця 1

**Структура депозитної бази банківської системи України
у 2013–2017 роках (на кінець періоду)***

Показники	2013		2014		2015		2016		2017 (01.10)	
	сума, млрд. грн.	частка, %	сума, млрд. грн.	частка, %	сума, млрд. грн.	частка, %	сума, млрд. грн.	частка, %	сума, млрд. грн.	частка, %
Кошти суб'єктів господарювання	234,9	35,1	261,4	38,6	317,6	44,9	369,9	45,8	365,6	45,6
Кошти фізичних осіб	433,8	64,9	416,4	61,4	389,1	55,1	437,2	54,2	435,7	54,4
Усього депозитів	668,7	100	677,8	100	706,7	100	807,1	100	801,3	100

*Джерело: складено на основі [4].

Наведені у табл. 1 дані щодо обсягів депозитів вітчизняних банків свідчать, що за період 2013–2017 рр. загальна сума депозитів збільшилась із 668,7 млрд. грн. у 2013 році до 801,3 млрд. грн. у 2017 році, тобто всього на 16,5 %. Це значною мірою пояснюється зниженням довіри фізичних і юридичних осіб до банківської системи внаслідок політичної та економічної нестабільності у державі, а також наслідками банківської кризи. Динаміка залучених коштів фізичних осіб протягом 2014–2015 рр. була негативною, їх обсяг у порівнянні із 2013 роком скоротився на 44,7 млрд. грн. (10,3 %). Незважаючи на те, що з 2016 року спостерігалася позитивна динаміка банківських вкладів населення (станом на 01.10.2017 р. кошти фізичних осіб у зобов'язаннях банків склали 435,7 млрд. грн.), темпи відновлення банківських депозитів сьогодні не відповідають потребам банків у ресурсах для помітної активізації кредитування.

Загалом, кошти клієнтів продовжують домінувати серед зобов'язань і становлять 74,3 %, а кошти фізичних осіб у середньому складають 39,3 %. За строковим характером у клієнтському портфелі банків переважають короткострокові депозитні вклади строком до 1 року. Яскраво виражена тенденція щодо зменшення обсягу строкового ресурсу існує з початку 2014 року. Станом на 01.01.2017 р. обсяг вкладів на вимогу становив 411,6 млрд. грн., що складає 50,1 % сукупного клієнтського портфелю. Протягом 2016–2017 рр. частка довгострокових депозитів скоротилася до 18,6 % обсягу депозитних ресурсів українських банків [4].

За таких умов, важливим методологічним і прикладним інструментом, що дозволить українським банкам підвищити свою конкурентоспроможність, стійкість до ризиків та прибутковість, є ефективна депозитна політика, основними принципами якої є такі: відповідність банківській і кредитній політиці; диверсифікація депозитних ресурсів із метою мінімізації ризику; сегментування депозитного портфелю за клієнтами, послугами, ринками; орієнтованість на клієнта, активний маркетинг; гнучкість і диференційованість; забезпечення стійкості ресурсної бази та рівня ліквідності банку; максимізація прибутку [2].

Важливим аспектом підвищення ефективності депозитної політики є визначення ризиків, що впливають на формування депозитних ресурсів банку. Ефективне управління депозитним ризиком вимагає визначення його ролі у системі ресурсних ризиків та механізмі їх причинно-наслідкового взаємозв'язку. Формування оптимальної депозитної бази банку передбачає створення дієвої системи ризик-менеджменту, яка забезпечить ідентифікацію, аналіз, оцінку та методи мінімізації ризиків, що супроводжують діяльність банку на ринку депозитних послуг [5].

Посилення конкуренції на банківському ринку, загострення проблеми формування ресурсної бази банків призвели до активізації маркетингового забезпечення формування депозитних ресурсів, яке представляє собою комплексну систему заходів, що включає дослідження, аналіз та сегментацію клієнтів депозитного ринку і використовує інноваційні інструменти маркетингу для розробки гнучких депозитних послуг, їх ефективного просування з метою залучення значної кількості клієнтів та отримання прибутку [3].

Проведене дослідження дозволило дійти висновку, що стабілізація діяльності банківської системи України у сучасних умовах потребує від банків розроблення та використання методів ведення економного банківського бізнесу, які базуються на швидкому впровадженні новітніх інформаційних технологій та розширенні мережі інноваційних банківських продуктів і послуг. За чинного механізму формування депозитної політики українських банків, навіть з урахуванням високого професіоналізму менеджерів і застосування сучасних рекомендацій щодо здійснення банківської діяльності, все ще залишається значний ступінь ризику. Тому, на думку вчених, із метою підвищення ефективності депозитної політики вітчизняна банківська система потребує здійснення таких заходів [2]:

- підготовку науковців та практиків, спроможних впроваджувати новітні технології з урахуванням національних особливостей банківського бізнесу;
- створення центрів, які зможуть координувати у масштабах держави роботу, пов'язану з формуванням ресурсного потенціалу банків;
- активізацію роботи щодо дистанційного обслуговування клієнтів із використанням інформаційних технологій та інноваційних видів депозитних продуктів;
- застосування прийомів інноваційного маркетингу для підвищення конкурентоспроможності банківських депозитних продуктів;
- забезпечення надійної системи комунікації банків із громадськістю;
- підвищення рівня фінансової грамотності населення, змістовного рівня спеціальних і науково-популярних публікацій.

Список використаних джерел:

1. Аврамчук Л. А. Роль депозитної політики комерційних банків у структурі механізму банківського менеджменту / Л. А. Аврамчук // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. – 2010. – Вип. 154. Ч.3. – С. 11–18.
2. Довгань Ж. М. Удосконалення депозитної політики банківських установ / Ж. М. Довгань // Наука молода. Збірник наукових праць молодих вчених Тернопільського національного економічного університету. – 2015. – № 23. – С. 46–53.
3. Князь С. В. Проблеми маркетингового забезпечення формування депозитних ресурсів банку / С. В. Князь, М. В. Горун // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2013. – № 3 (18). – С. 128–133.
4. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
5. Управління ризиками банків: монографія / ред. проф. А. Єпіфанова, проф. Т. Васильєвої. – Суми: УАБС НБУ, 2012. – Т.1. – 283 с.

Тетяна Дубей, студентка 7 курсу
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород
Науковий керівник: Огородник В.О., к.е.н., доцент

КОМПАРАТИВНИЙ АНАЛІЗ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ ПАТ КБ «ПРИВАТБАНК» ТА ІНШИХ ДЕРЖАВНИХ БАНКІВ

Однією з найважливіших сторін маркетингової діяльності банку є вибір його цінової політики. Цінова політика банку – це встановлення цін на різні банківські продукти та їх зміна відповідно до зміни ринкової кон'юнктури. Об'єктами цінової політики банку є процентні ставки, тарифи, комісійні, премії, знижки, мінімальний розмір внеску.

Для компаративного аналізу було обрано два банки, які є близькими за розмірами активів до розмірів активів ПАТ КБ «Приватбанк». Найближчими банками за розмірами активів є державний банк АТ «Ощадбанк» та АТ «Укресімбанк». Вихідною інформацією для аналізу та порівняння є інформація отримана з офіційних сайтів відповідних банків.

Оскільки єдиного методу компаративного аналізу цінової політики банків не існує, пропонуємо проаналізувати основні банківські послуги в наступному порядку: приватні клієнти: депозити та кредити; бізнес: депозити, кредити і послуги.

Отже, порівняємо цінову політику Приватбанку та обраних конкурентів щодо депозитних послуг (подібних за умовами) для фізичних осіб (табл. 1).

Таблиця 1

Аналіз цінової політики щодо стандартного депозиту фізичних осіб станом на 01.10.2017р. [1; 2; 3]

Показник	ПАТ КБ «ПриватБанк»			АТ «Ощадбанк»			АТ «Укресімбанк»		
	₹	\$	€	₹	\$	€	₹	\$	€
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Назва стандартного депозиту	Стандарт			Мій депозит			Класичний		
Розмір відсотка для вкладу за рік, % ¹	10-12	1-3	1-1,6	13-14	2,5-3,25	1,25-2,25	10,6-12,8	0,5-3,3	0,09-2,8
Мінімальна сума вкладу	1000	100	100	1000	100	100	10000	500	500

Порівнявши основні умови депозитів трьох банків, можна стверджувати, що цінова політика Приватбанку зовсім трохи відрізняється від інших двох державних банків. Окрім того, ПАТ КБ «Приватбанк» надає послугу, що має назву «Бонус Плюс», яка дає змогу при депозиті додатково 1% зараховувати на рахунок «Бонус Плюс»².

¹ Розмір відсоткової ставки залежить від строку вкладу

² «Бонус Плюс» – це загальнонаціональна програма лояльності для торгових точок, що приймають до оплати пластикові картки. Оплачуючи картками ПриватБанку, повертається частина вартості покупки як грошові бонуси на спеціальний рахунок «Бонус Плюс» картки. Накопичені бонуси можна витратити в будь-якому магазині, що бере участь у програмі.

Компаративний аналіз цінової політики ПАТ КБ «Приватбанк» та інших лідируючих банків по відношенню до кредитів (подібних за умовами), що надаються фізичним особам наведено в табл. 2.

Таблиця 2

**Аналіз цінової політики щодо кредитів фізичних осіб станом на 01.10.2017 р.
[1; 2; 3]**

Показник	ПАТ КБ «ПРИВАТ БАНК»	АТ «Ощадбанк»	АТ «Укресімбанк»
Кредит на авто			
Мінімальний розмір відсотка по кредиту в гривні за рік, % ¹	18	13,99	17,5
Мінімальна авансовий внесок, %	0	10	15
Комісія	0	2,99% від суми (одноразово)	1,8% від суми (одноразово)
Кредит на житло			
Мінімальний розмір відсотка по кредиту в гривні за рік, % ¹	17,9	20,49	17,5
Мінімальна авансовий внесок, %	25	30	30
Комісія	0	1,5% від суми (одноразово)	1,2% від суми (одноразово)

Аналіз табл. 2. показує, що цінова політика ПАТ КБ «Приватбанк» щодо фізичних осіб поступається політиці, яку проводять АТ «Ощадбанк» та АТ «Укресімбанк».

Що стосується кредитних операцій, то цінова політика банків майже однакова. В той же час, слід зазначити, що Приватбанк в подарунок до кредиту на авто здійснює оформленням документів самостійно та за свій рахунок, а також дарує систему GPS-моніторингу.

Окрім того, ПриватБанк один з перших, хто почав співпрацювати з Державною іпотечною установою, що дозволило значно знизити процентну ставку за іпотечними кредитами. Пільгові умови діють під час купівлі в кредит нерухомості вартістю понад 1000000 грн., яка представлена на сайті www.planetestate.com.ua.

Асортимент продукції ПАТ КБ «Приватбанк» для бізнесу свідчить про велику кількість послуг (майже 40), які надає банк своїм клієнтам. Для компаративного аналізу зупинимось лише на деяких з них.

Проаналізувавши умови використання тимчасово вільних коштів бізнесу та їх розміщення на депозитних рахунках можна дійти висновку, що:

- всі проаналізовані банки пропонують юридичним особам та фізичним особам-підприємцям ефективне використання тимчасово вільних коштів — їх розміщення на депозитних рахунках із різним строком дії.
- проценти сплачуються в АТ «Ощадбанк» за вибором клієнта: щомісячно, щоквартально, разом із поверненням депозиту або приєднуються до депозиту. В АТ «Укресімбанк» здійснюється щомісячна сплата відсотків, а в ПАТ КБ «Приватбанк» - виходячи з виду депозитного вкладу.

- лише Приватбанк пропонує різні види депозитних вкладів, а саме: депозити для юридичних осіб (строковий депозит та поточний депозит); депозити для підприємців (стандарт та Приват-вклад).
- цікавою є ситуація щодо надання інформації про ціни та умови даного виду банківського продукту. Лише Приватбанк надає повну, розгорнуту та доступну для всіх інформацію про процентні ставки та умови депозитних вкладів для юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців. В той же час, ці особи мають вирішувати дане питання в індивідуальному порядку з АТ «Ощадбанк» та АТ «Укрексімбанк»

Як правило, кредитування бізнесу банками здійснюється за допомогою кредитів та кредитної лінії. Найпоширенішими кредитами малому та середньому бізнесу є: овердрафт; поповнення обігових коштів; придбання нових транспортних засобів та/або сільгосптехніки; будь-які цілі під заставу депозиту.

Компаративний аналіз цінової політики ПАТ КБ «Приватбанк» та інших лідируючих банків по відношенню до кредитів (подібних за умовами), що надаються юридичним особам та фізичних особам-підприємцям наведено в табл. 3.

Таблиця 3

Аналіз відсоткових ставок щодо кредитів юридичним особам та фізичних особам-підприємцям станом на 01.10.2017р., %. [1; 2; 3]

Показник		ПАТ КБ «ПриватБанк»	АТ «Ощадбанк»	АТ «Укрексімбанк»
Овердрафт	1-3 днів	19	17,5	від 18
	4-7 днів	19,5		
	8-15 днів	20	19,5	
	16-30 днів	20,5	21,5	
	більше 30 днів	52	23,5	
Поповнення обігових коштів		-	19	17,5
Кредит під заставу депозиту		2	16	17,5
Кредит на транспортні засоби		10	19	17,5

Як бачимо, цінова політика ПАТ КБ «Приватбанк» щодо кредитів юридичним особам та фізичних особам-підприємцям не поступається політиці, яку проводять АТ «Ощадбанк» та АТ «Укрексімбанк».

Проаналізуємо цінову політику з обслуговування юридичних осіб ПАТ КБ «Приватбанк» у порівнянні з державним банком АТ «Укрексімбанк» у зв'язку зі схожістю пропонованих послуг (табл. 4).

Таблиця 4

**Порівняння цін на послуги з обслуговування юридичних осіб
АТ «Укрексімбанк» та ПАТ КБ «ПРИВАТБАНК» станом на 01.10.2017 р. [2, 3]**

Показник	ПАТ КБ «ПРИВАТБАНК»	АТ «Укрексімбанк»
Авалювання векселів, комісія, %	1-5	1
Ставка за стандартними кредитами, %	18	17,5
Платіж по інкасо, грн.	0,1	0,08
Відкриття акредитиву, %	0,2	0,15

Дослідження довели, що проаналізовані послуги є подібними, на відміну від інших, що дуже різняться і не піддаються порівняльному аналізу.

Таким чином, ПАТ КБ «Приватбанк» проводить диференційовану маркетингову цінову політику по відношенню до груп клієнтів. Банк повністю поступається у позиції щодо цінової політики по відношенню до юридичних осіб, але щодо цінової політики по відношенню до фізичних осіб, аналізований банк є більш лояльнішим і в результаті має найкращу конкурентну перевагу по наданню послуг населенню серед інших банків. Але ситуація щодо надання інформації про ціни на банківські продукти є кардинально іншою: фізичні та юридичні особи мають змогу чітко визначити вартість тої чи іншої послуги, в той час як в інших банках клієнт має вирішувати дане питання в індивідуальному порядку.

Збільшення кількості клієнтів, і тим самим забезпечення приросту прибутку, ПАТ КБ «Приватбанк» може досягти за рахунок спрямування цінової політики на задоволення потреб юридичних осіб у межах прийнятних цінових меж по відношенню до конкурентів, а особливо лідируючих банків.

Список використаних джерел:

1. АТ «Ощадбанк»: Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oschadnybank.com>
2. АТ «Укрексімбанк»: Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eximb.com/ukr/personal/>
3. ПАТ КБ «Приватбанк»: Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://privatbank.ua/>

***Вікторія Жадан**, студентка 1 курсу магістратури
Таврійський Державний агротехнологічний університет, м. Мелітополь
Науковий керівник: Радченко Н.Г., к.е.н., доцент*

НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ РЕФОРМУВАННЯ

На сьогоднішній день у фінансовому секторі проходить масштабне впровадження реформ та змін. Особливо це стосується банківського сектору, який зазнає найбільшого впливу як внутрішніх, так і зовнішніх факторів. Звичайно, зовнішні умови все ще залишаються несприятливими, кількість загальносвітових ризиків лише збільшується, але при цьому економічні показники і тенденції у банківській системі мають позитивну динаміку.

Банківська система виступає центральною ланкою економічної системи будь-якої країни світу. Від її стану залежить, у першу чергу, рівень забезпечення кредитними ресурсами необхідними для розвитку суб'єктів господарювання та фізичних осіб. Слід зазначити, що останні роки у зв'язку з економічною та фінансовою кризою рівень забезпечення суб'єктів господарювання кредитними ресурсами знизився, зросла вартість кредитних ресурсів. Зменшення економічної активності суб'єктів привело до погіршення кредитоспроможності клієнтів банків, до росту простроченої заборгованості. Останнє мало негативний вплив на фінансові результати діяльності банків у цілому. Тому, у зв'язку з цим був прийнятий Закон України «Про фінансову реструктуризацію», який визначає умови та порядок проведення процедури добровільної фінансової реструктуризації боржника із вжиттям заходів, передбачених цим Законом. Метою цього закону є сприяння відновленню господарської діяльності боржників, які перебувають у критичному фінансовому стані, шляхом реструктуризації їхніх грошових зобов'язань та/або їхньої господарської діяльності; підтримки стабільності фінансової системи; забезпечення доступу боржників до

фінансування для відновлення їх господарської діяльності. Процедура фінансової реструктуризації застосовується до реструктуризації господарської діяльності та активів боржника, у тому числі тих, що розміщені за межами України, і до грошового зобов'язання боржника, включаючи таке, що виникло на підставі договорів, які регулюються іноземним законодавством [1].

Наступною, не менш актуальною проблемою є повернення довіри до банківської системи з боку населення та суб'єктів господарювання. Відомо, що значна частина грошей перебуває не у формі банківських депозитів і не використовуються банками для перерозподілу ресурсів. Це знижує продуктивність фінансових ринків та економіки в цілому. Тільки вирішивши цю проблему можна подолати кризу у формуванні ресурсної бази банків. Саме тому, Верховна рада прийняла законопроект про внесення зміни до закону "Про банки і банківську діяльність" щодо гарантування державою вкладів фізичних осіб. Згідно із законом, держава бере на себе обов'язок щодо забезпечення відшкодування фізичним особам-вкладникам державних банків тієї частини суми вкладу, яка перевищує граничний розмір відшкодування коштів за вкладами, встановлений відповідно до закону "Про систему гарантування вкладів фізичних осіб" (200 тис. гривень). При цьому для цих фізичних осіб зберігаються передбачені зазначеним законом гарантії за вкладами в сумі, що не перевищує граничного розміру відшкодування коштів за вкладами. На сьогодні державою гарантується 100% вкладів тільки в Ощадбанку. В Укрексімбанку, Укргазбанку і Приватбанку вклади гарантуються виключно в межах 200 тис. гривень [3].

Також, у зв'язку з проблемою повернення довіри до банківської системи були прийняті закони: "Про споживче кредитування", який набув чинності 10 червня від 15 листопада 2016 року № 1734-VIII та Закон України "Про внесення змін до деяких законів України щодо відшкодування фізичним особам через систему гарантування вкладів фізичних осіб шкоди, завданої зловживаннями у сфері банківських та інших фінансових послуг" від 15 листопада 2016 р. У цих законах йде мова про те, що встановлюється заборона надавати споживчі кредити в іноземній валюті та його метою є захист прав та законних інтересів споживачів і кредиторів, створення належного конкурентного середовища на ринках фінансових послуг та підвищення довіри до нього, забезпечення сприятливих умов для розвитку економіки України, гармонізація законодавства України із законодавством Європейського Союзу та міжнародними стандартами [2]. А в наступному законі, внаслідок змін, фізичні особи набудуть права на відшкодування коштів. У зв'язку з цим законом передбачається доручення Фонду гарантування вкладів фізичних осіб ретельно вивчити документи щодо кожної фізичної особи, яку прирівняно до вкладника і кошти якої прирівняні до вкладу, та не пізніше 20 робочих днів з дня набрання чинності законом розпочати виплату відшкодування коштів фізичним особам, які набули право на таке відшкодування [5].

У 2016 році Національний банк презентував концепцію нової, цілком ліберальної моделі валютного регулювання, і згідно з ще одним пунктом програми співробітництва МВФ Верховна Рада скасувала збір до пенсійного фонду - 2% від обсягу валютнообмінних операцій. Це і є одним із кроків на шляху до лібералізації валютного ринку та має позитивно вплинути на курсову стабільність. Нагадаємо, з 2015 року Верховна Рада підвищила збір на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування з операцій купівлі іноземної валюти фізичними особами з 0,5% до 2%.

Скасування 2% пенсійного збору з купівлі валюти для населення дозволить вивести з тіні близько 1 млрд доларів [4].

Таким чином, проаналізувавши нормативно-правову базу, можна зробити висновок, що НБУ докладає немало зусиль щодо реформування банківського сектору. Прийняття перелічених законів має позитивний ефект для банківської системи. Перш за все, для ефективної роботи банківських установ потрібно повернути довіру вкладників, для цього була прийнята низка певних законів, перелічених вище. Також, важливим кроком є лібералізація валютного ринку, такий підхід зробить валютне регулювання в Україні прозорим, простим і зрозумілим для населення. Також він допоможе адаптувати українське законодавство у сфері валютного регулювання та контролю до режиму вільного руху капіталу відповідно до законодавства Європейського Союзу.

Список використаних джерел:

1. Закон України « Про фінансову реструктуризацію» від 14.06.2016 № 1414-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1414-19>
2. Закон України « Про споживче кредитування» від 15.11.2016 № 1734-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1734-19>
3. Проект Закону про внесення зміни до Закону України "Про банки і банківську діяльність" щодо гарантування державою вкладів фізичних осіб від 20.12.2016 №1784-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=60747
4. Проект Закону про внесення змін до Податкового кодексу України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2017 році, документом вносяться зміни в закон "Про збір на обов'язкове державне пенсійне страхування" від 20.12.2016 № 1791-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=60035
5. Закон України « Про внесення змін до деяких законів України щодо відшкодування фізичним особам через систему гарантування вкладів фізичних осіб шкоди, завданої зловживаннями у сфері банківських та інших фінансових послуг» від 15.11.2016 № 1736-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1736-19>

*Маргарита Заїнчовська, студентка 1 курсу
НТУУ «Київський політехнічний інститут ім. І. Сікорського», м. Київ
Науковий керівник: Дученко М.М., к.е.н., доцент*

СУТНІСТЬ І ВИДИ ГРОШОВИХ РЕФОРМ. ОСОБЛИВІСТЬ ПРОВЕДЕННЯ ГРОШОВОЇ РЕФОРМИ В УКРАЇНІ

Людство вже більше сторіччя використовує тільки неповноцінні гроші. Оскільки такі гроші не мають своєї власної вартості, вони з часом знецінюються. Курс паперових грошей залежить, насамперед, від економічного розвитку країни, якій вони належать, від обсягів її ВВП і кількості золота, яким вони підкріплені. Для підтримування стійкості грошей держави застосовують грошові реформи.

Грошові реформи – це заходи перебудови грошової системи, які використовуються для оздоровлення грошей і покращення механізму регулювання грошового обороту.[3] Вони можуть мати повний чи частковий характер. Повний характер мають структурні реформи, що спрямовані на виникнення нової грошової одиниці через утворення самостійної держави. Часткові грошові реформи проводяться державами для заміни купюр старого зразка на новий і спрямовані на покращення якості конкретної грошової одиниці.

В світі не існує держави, яка, маючи власну валюту, жодного разу не проводила грошову реформу. Проте кожна реформа несе особистий характер, і призводить до певних наслідків. Це залежить не тільки від рівня розвитку та сталості економіки певної держави, а і від ефективності проведеної реформи. Саме тому питання грошових реформ залишається актуальним і сьогодні. Грошові реформи проводяться з метою збалансувати економіку країни та зробити грошову одиницю якнайменше підвладною інфляції.

Грошові реформи, які проводила Україна після здобуття незалежності також показали неоднозначні результати. У 1991 році, згідно з новим статусом, країна повинна була мати власні гроші і власну грошову систему. До того ж рублі, які були в обороті, перейшли від СРСР у спадок до Російської Федерації. У січні 1992 року українська влада прийняла рішення про випуск тимчасової валюти - купоно-карбованця, який мав використовуватись протягом 4-6 місяців, до випуску постійної валюти – гривні. Купоно-карбованці деякий час брали участь у грошовому обороті на рівні з рублем, але вже у квітні 1992 купоно-карбованець став повністю обслуговувати весь готівковий ринок, тоді, коли рубль продовжував обслуговувати безготівковий оборот до листопада 1992 року. Це явище сприяло знеціненню купоно-карбованця.

У листопаді 1992 року купоно-карбованець не був вилучений з обігу, а навпаки став на території України одним офіційним засобом платежу.[4]

Через політику емісійну НБУ вже у 1993 році маса купоно-карбованців в обороті зросла більше, ніж у 240 разів. Це стало причиною гіперінфляції, яка стала характерною ознакою грошової реформи 1992 року.

У 1994 році була розпочата підготовка до випуску гривні: формування ринків цінних паперів, валютного та кредитного ринків, лібералізація механізмів курсоутворення, введено політику рефінансування та ін. Саме ці заходи дозволили НБУ підтримувати сталість гривні, після її випуску на валютний ринок, протягом довгого часу.

2 вересня 1996 року почалось введення постійної грошової одиниці - гривні. Вже в перший день реформи гривня була введена у безготівковий оборот. В період з 2 по 16 вересня Банківська система України активно вилучала купоно-карбованці з обігу шляхом обміну на гривні, оплатою комунальних та інших послуг.[1] 17 вересня реформа закінчилась, купоно-карбованець припинив своє функціонування, і була остаточно впроваджена гривня та її розмінна монета - копійка. На 17 вересня з готівкового обороту було вилучено 97, 3 % загальної кількості купоно-карбованців.[2]

Реформу 1992-1996 років ділять на три етапи: перший етап - введення купоно-карбованця, другий етап – зупинення використання в обороті рубля, та третій – введення гривні, як нової постійної національної валюти. Проте деякі вчені не згодні з таким поділом, і взагалі розрізняють дві різні реформи: січень – листопад 1992 року (введення в обіг купоно-карбованця), та 2-16 вересня 1996 року (введення в оборот гривні).

Курс гривні був таким сталим у порівнянні з купоно-карбованцем, тому що були прийнято чимало заходів щодо утвердження сталості гривні, і ця реформа була продумана і підготована, на відміну від спонтанного, викликаного потребою, випуску купоно-карбованця.

На нашу думку, більш доцільною є теорія поділу однієї реформи на етапи, чим відокремлення двох різних реформ. Бо всі етапи реформи були взаємопов'язаними та мали одну ціль: утворення власної національної валюти України - гривні.

Наслідки цієї реформи є і дотепер: ми досі користуємось гривнею зразка 1996 року, хоча курс гривні стосовно долару з того часу суттєво змінився у негативну для неї сторону.

Але окрім позитивних наслідків існують і негативні: так через гіперінфляцію купоно-карбованця велика кількість населення втратила свої заощадження, вони загубили свою початкову вартість, і держава так і не змогла компенсувати ці втрати. Прийняття тимчасової грошової одиниці було спричинено необхідністю, але НБУ здійснив недостатньо заходів, щоб підтримати цю валюту, зберегти її від такої гіперінфляції. Наслідки першої частини реформи, безумовно, є негативні для населення та економіки країни в цілому, але це був той етап, без якого був неможливий перехід від соціалістичної економіки СРСР до ринкової економіки сучасної України.

Перед впровадженням в оборот гривні уряд України зробив все можливі дії та заходи для сталості курсу цієї грошової одиниці. На цьому етапі грошової реформи дійсно відбулась стабілізація та покращення становища економіки нашої країни. Були виконані всі поставлені цілі: створено національні гроші, забезпечено їх стабільність та сформовано нові методи регулювання грошового обороту. Тому цей етап був корисний не тільки для країни в цілому, а і для окремих її громадян.

Отже, проведення грошових реформ не повинно бути спонтанним явищем, яке немає плану проведення, та не підкріплюється ні науковою, ні фізичною складовою. Для впровадження дійсно корисної грошової реформи, позитивні наслідки якої будуть відчуватися протягом багатьох років, вона повинна бути добре продумана, розроблена та скомпонована ще до початку її проведення. Науковці повинні дослідити та проаналізувати всі схожі реформи, які були проведені на той час, та вибрати лише те, що буде корисним для економіки держави, її населення, та її грошової одиниці.

Список використаних джерел:

1. Десятніков О. В. Грошова реформа 1996 р. в Україні (за матеріалами періодичної преси Черкаської області) / О. В. Десятніков// Вісник Черкаського університету. Серія : Історичні науки. - 2008. - № 133-134. - С. 183-188. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VchuI_2008_133-134_35
2. Михайлюк В.І. Курсова робота з дисципліни «Гроші і кредит» на тему: « Необхідність, методи та моделі грошових реформ»
3. Савлук М.І. Гроші та кредит: Підручник для вузів/ М.І. Савлук, А.М. Мороз, І.М. Лазаренко.- КНЕУ 2006.
4. Указ «Про реформу грошової системи України» від 07.11.1996

Ольга Заславська, к.е.н.

ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород

ФІНТЕХ-БАНКІНГ: СВІТОВИЙ ДОСВІД ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Світова банківська система функціонує в умовах стрімкого і незворотного розвитку інформаційних технологій. У результаті розробки фінансових продуктів на основі інноваційних ІТ-рішень банківські послуги постійно оновлюються і

удосконалюються. Одним із найпопулярніших нових термінів, який сьогодні вживають учасники фінансових відносин у всьому світі, став «фінтех». Фінансові технології або фінтех (англ. — FinTech) — це проекти у сфері фінансового сервісу, в яких використовуються новітні технології та інновації, з метою конкуренції з традиційними фінансово-кредитними установами на ринку фінансових послуг. Одним із найбільш перспективних і затребуваних напрямів фінтех-стартапів є створення банків нового типу, реалізація яких стала можливою завдяки розвитку та комерціалізації Інтернету.

Необанки або онлайн-банки — це фактично звичайні банки, але для надання своїх послуг вони використовують виключно мобільні додатки. Необанки характеризуються високим рівнем обслуговування клієнтів та низьким рівнем комісії або взагалі її відсутністю. У традиційних банках у даному питанні практично немає місця для маневрів, оскільки за рахунок комісійних доходів вони покривають свої високі операційні витрати. Необанки самостійно отримують банківську ліцензію або оперують на базі вже існуючої установи, купуючи її продукти та послуги та продаючи їх у роздріб своїм клієнтам. Зокрема, першим шляхом йдуть більшість банківських фінтех-стартапів у Великобританії, яка за останні кілька років суттєво просунулась у лібералізації фінансово-кредитної сфери.

Першопрохідцем у сфері фінтех-банкінгу є британський Атом Банк (Atom Bank), який у 2016 році отримав ліцензію від британського центрального банку на здійснення банківської діяльності через мобільний додаток. Клієнту цього банку необхідно завантажити відповідний додаток, зареєструватися у ньому, вибрати тип рахунку, сфотографувати у додатку своє посвідчення особи та заповнити анкету. Вхід у додаток здійснюється за допомогою розпізнавання обличчя та голосу. Банк дозволяє віддалено відкривати депозити та оформляти кредити. На початок 2017 року Atom Bank вже залучив депозитів на 110 млн. фунтів стерлінгів. За останніми даними, у світі налічується 70 необанків, 40 із яких функціонують у Великобританії. Варто зауважити, що створення та діяльність необанків залежать від економічного і технологічного розвитку країни, відповідної законодавчої бази і наявності ефективної банківської системи [2].

Протягом останніх років взаємодія населення з новітніми технологіями значно зросла: мобільні додатки активно використовуються при купівлі товарів та послуг, доступу до онлайн-контенту та все частіше — як канал для реалізації фінансових операцій. Крім того, аналітичні можливості сучасних комп'ютерів стрімко зростають, що дозволяє фінансовим установам знати більше про потреби та побажання їхніх клієнтів та оперативно реагувати на них [1].

Ці тенденції дають змогу фінтех-банкам розробляти та реалізувати інноваційні пропозиції для нового та зростаючого сегменту ринку — технологічно просунутих клієнтів. Разом із тим, діючі банки класичного типу також це усвідомлюють та інвестують значні кошти у цифрові технології. Аби займати лідируючі позиції у даній сфері необанки повинні розвинути успішну та стабільну бізнес-модель, зосереджуючись на низці пріоритетних тактичних та стратегічних цілей (табл. 1).

Таблиця 1

Бізнес-модель розвитку необанків*

Етап I «Взаємодія з потенційними клієнтами»	Етап II «Освоєння ринку»	Етап III «Перспективні цілі»
Маркетингові дослідження ринку Реалізація ідеї «технологічно просунутого банку»	Спектр базових банківських послуг Мінімальні затрати на реалізацію стартапу Швидкий адаптаційний період Оригінальний інтерфейс	Розширення спектру банківських послуг (власних та залучених) Перехресні продажі P2P-кредитування Краудфандингові платформи Операції з криптовалютою Біометричні технології для ідентифікації клієнта Фінансові чат-боти

*Джерело: побудовано автором.

Загальна концепція класичного банківського бізнесу доволі проста: надання того, що потрібно клієнтам за справедливою ціною. Необанки в змозі досягти цього швидше, аніж великі багатofilійні установи, будучи більш гнучкими та спираючись на використання технологій. Таким чином, боротьба за споживачів банківських послуг посилюється та виходить у інший, цифровий вимір. Перехід до моделі фінтех-банкінгу — це більше, ніж ребрендинг або заміна відділень на мобільні додатки і онлайн-платформи, він вимагає максимальної персоналізації у взаємодії із клієнтами. Самовдосконалення банківських установ — справа добровільна, але нові технології, розвиток фінтех-стартапів та зміни в клієнтських очікуваннях являють собою не тільки виклики, але й нові можливості для установ грошово-кредитної сфери.

Список використаних джерел:

1. Silva D., Ward P. «Neobanks» — Who Will Win? / D. Silva, P. Ward // L.E.K. Consulting / Executive Insights, Volume XVIII, Issue 28. — 2016. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.lek.com>.
2. Ликуев А., Бермишева П. Небанки: будущее или тупиковая ветвь развития банковской системы / А. Ликуев, П. Бермишева // Офіційний сайт журналу «Forbes», 01.06.2017 р. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.forbes.ru>.

*Ольга Зінчук, студентка 5 курсу**ДВНЗ «Криворізький національний університет», м. Кривий Ріг**Науковий керівник: Короленко Р.В., ст. викл.***УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ І ПАСИВАМИ БАНКУ**

Кризові явища в економіці України та банківській системі, а також необхідність забезпечення стабільного функціонування банківських установ призводить до того, що пріоритетним завданням менеджменту будь-якого банку повинно бути ефективне управління активами і пасивами.

Серед теоретичного аналізу наукових праць, присвячених управлінню активами і пасивами банку, можна відзначити праці науковців та практиків, серед яких: Маммаєва Д. С., Маршалл Дж. Ф., Примостка Л. О., Роуз П. С., та ін. Науковці одностайні щодо необхідності управління активами і пасивами в банку, проте, в науковій літературі багато питань стосовно управління активами і пасивами банку залишаються дискусійними і недостатньо повно вивченими. Тому дана проблема потребує подальшого наукового дослідження.

У табл. 1 наведено різні підходи щодо визначення сутності управління активами і пасивами банку.

Таблиця 1

Підходи до трактування «управління активами і пасивами банку»

Джерело	Визначення
Маммаєва Д. С. [1]	Процес, націлений на залучення максимально допустимого обсягу ресурсів (як власних, так і залучених) та їх розміщення в максимально доходні активи, які володіють заданим рівнем ліквідності і мають обмежений рівень ризику.
Маршалл Дж. Ф., Бансал Випул К. [2]	Спроба мінімізувати схильність цінового ризику за рахунок витримування певних пропорцій між активами і пасивами для досягнення цілей фірми з одночасною мінімізацією ризику банку.
Примостка Л. О. [3]	Скоординоване управління фінансами банку, в процесі якого через узгодження управлінських рішень та досягнення певних пропорцій між активними і пасивними операціями досягається кілька цілей, таких як підвищення прибутку, зниження ризиків, аналіз і контроль за ліквідністю, управління спредом.
Роуз П. С. [4]	Формування стратегії і здійснення заходів, які приводять структуру балансу у відповідність з його стратегічними програмами.

Узагальнюючи вищезазначені твердження можна зробити висновок, що серед вчених утвердилося уявлення про те, що це цілеспрямований процес постійного регулювання структури та динаміки активів і пасивів банку, спрямований на забезпечення економічної ефективності банку з позицій оптимізації ризику та забезпечення достатнього рівня ліквідності.

Для ефективного управління активами і пасивами банку повинна бути розроблена відповідна система, яка передбачає як теоретичну основу так і практичні засоби і методи управління, що можуть бути використані у діяльності кожного конкретного банку. Під системою розуміють сукупність елементів, пов'язаних відношеннями та зв'язками один з одним. Мережа цих зв'язків та відношень формує структуру. При цьому підсистеми функціонують у часі як єдине ціле: кожен елемент працює на мету цієї системи, яка включає наступні складові (рис. 1).

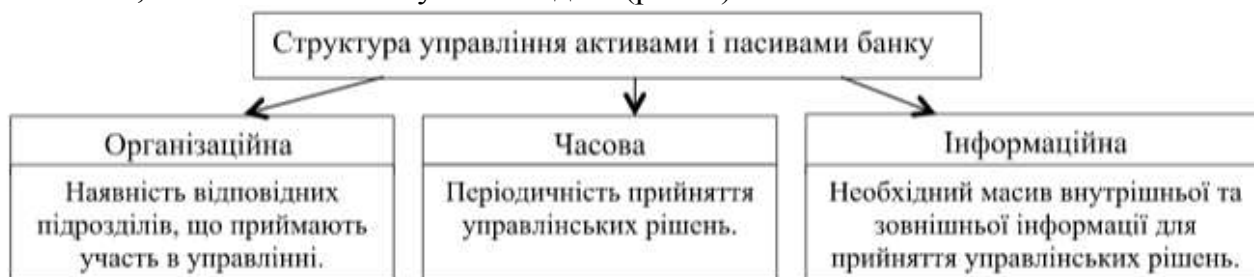


Рис. 1. Елементи управління активами і пасивами банку

Для організації управління активами і пасивами в банку необхідно вирішити наступні організаційні питання:

- 1) встановити чіткі повноваження і коло обов'язків між відповідними комітетами, підрозділами та рівнями управління ризиками;
- 2) виділити персонал і ресурси з відповідними повноваженнями, навичками і кваліфікацією;
- 3) визначити процес прийняття рішень;
- 4) встановити вимоги до управлінської інформації;
- 5) побудувати відповідну організаційну структуру.

Правильна побудова організаційної структури управління активами і пасивами забезпечує розподіл повноважень і обов'язків між підрозділами банку і рівнями управління ризиками, що дозволяє повніше реалізувати покладені на них функції.

Оскільки управління активами і пасивами представляє постійний процес, то необхідність прийняття нових рішень може виникати щотижня, щомісяця чи щокварталу, а при необхідності - щодня. Прийняті рішення, часто у формі розпоряджень, повинні виконуватися підрозділами.

Упровадження інтегрованого підходу до управління активами і пасивами в банку потребує утворення організаційної одиниці - спеціального комітету при Правлінні банку - Комітету з управління активами і пасивами (КУАП).

Умовою успішного управління активами і пасивами є організація системи точної і регулярної інформації та звітності. При її відсутності КУАП буде не в змозі реалізовувати цілі своєї діяльності.

Вибір методів управління активами і пасивами залежить від багатьох факторів - від кон'юнктури ринку, в тому числі і банківського, законодавчих та нормативних актів, внутрішніх цілей банківської організації та інших.

У табл. 2 наведено методи управління активами і пасивами банку.

Таблиця 2

Методи управління активами і пасивами банку

Назва	Характеристика
Базові методи управління певним ризиком	Методи які використовуються для управління конкретним ризиком, що виникає в процесі діяльності банку та пов'язаним із структурою активів і пасивів банку та її зміною.
Методи моделювання структури балансу	Методи які передбачають побудову моделі оптимального банківського балансу, тобто такого співвідношення активів і пасивів, яке б відповідало визначеним цілям та враховувало ризики. Дана група методів може враховувати графічні, статистичні, економіко-математичні методи та інші, які направлені на репозиціонування структури балансу для зниження заданих параметрів ризиків.
Стрес-тестування	Метод розгляду варіантів за принципом «а що буде, якщо...».
Управління гепом	Метод оцінки чутливості процентної ставки за тривалістю залучення або розміщення ресурсів.

В останні роки деякі великі закордонні банки розробили ряд моделей оцінки та управління банківськими ризиками в контексті управління активами і пасивами, які отримали широке визнання та фактично застосовуються на Заході як стандартні в даній області. Найбільшою популярністю користуються моделі: Algorithmics, IRIS, Lombard Risk Management, J.P. Morgan Chase, Credit Suisse, Moody's KMV Inc.

Дослідивши теоретичні основи управління активами і пасивами банку можна відзначити наступне. Під управлінням активами й пасивами слід розуміти одну з основних складових банківського менеджменту, яка безпосередньо впливає на ефективність роботи фінансової установи та її здатність виживати в конкурентному середовищі. Це одна з найважливіших чинників підвищення стабільності, надійності, ліквідності та прибутковості діяльності банківських установ. Розглянуті складові системи управління активами і пасивами банку, а саме: організаційну, часову, інформаційну. Далі досліджено методичні підходи управління активами і пасивами банку які запропоновано для підвищення ефективності управління активами і пасивами як окремих банків, так і банківської системи в цілому.

Список використаних джерел:

1. Маммаева Д. С. Об анализе активов коммерческих банков / Д. С. Маммаева // Деньги и кредит. – 2011. – № 4. – С. 41-44.
2. Маршалл Дж. Ф., Бансал Випул К. Финансовая инженерия. Полное руководство по финансовым нововведениям. — М. : ИНФРА. — М, 1998. — 784 с.
3. Примостка Л. О. Фінансовий менеджмент у банку / Л. О. Примостка. — [2-ге вид., доп. і перероб.]. — К. : КНЕУ, 2004. — 468 с.
4. Роуз П. С. Банковский менеджмент / П. С. Роуз. — М. : Дело ЛТД, 1995. 477 с.

*Галина Коваль, студентка 6 курсу
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород
Науковий керівник: Варцаба В.І., д.е.н., доцент*

ФОРМУВАННЯ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ БАНКУ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ (НА ПРИКЛАДІ АТ «ОЩАДБАНК»)

На сьогоднішній день фінансова нестабільність, в умовах якої перебуває банківська система України, здійснює прямий вплив на ринок банківського кредитування та призводить до зменшення обсягів операцій здійснюваних на ньому. Це пов'язано з тим що, коли отримані доходи банків не компенсують власні витрати на кредитні операції – відбувається скорочення програм кредитування та погіршення якості кредитного портфеля. Відповідно, кризове становище економіки являється однією з основних перешкод у розвитку банківського кредитування та призводить до зниження ефективності кредитного портфеля банку. Як наслідок, дослідження шляхів оптимізації кредитного портфеля набуває актуальності та стає головним завданням банку, адже від його ефективності залежить майбутній рівень дохідності активів.

Метою дослідження являється аналіз кредитного портфеля банку в період кризових явищ в економіці на прикладі АТ «Ощадбанк» та висвітлення сучасних проблем і нових ефективних методів формування та управління кредитним портфелем.

Кредитний портфель – це інструмент управління активними операціями банку, з метою збільшення прибутку та підвищення ефективності функціонування, що досягається шляхом надання позичок за різними напрямками кредитування відповідно до вимог кредитної політики банку та органів банківського нагляду [4].

Формування якісного кредитного портфеля банку вимагає такої його структури, яка забезпечувала б належний рівень ліквідності та максимальний рівень дохідності банку за мінімального рівня кредитного ризику [3, с. 93].

Для підвищення ефективності кредитної діяльності проводять аналіз, який здійснюється у двох напрямках: аналіз структури та динаміки та якісний аналіз кредитного портфеля (оцінка ризику та дохідності) [1, с. 52].

На основі цього аналізу приймається рішення щодо зміни його структури з метою підвищення дохідності вкладень та оптимізації погашення позик, що впливає на ліквідність та прибутковість банку [2].

В умовах кризових явищ велику роль у перебігу економічних процесів, відіграє діяльність банківської системи, як основного осередка фінансових ресурсів держави. Особлива увага приділяється системно важливим банкам, чиї активи та пасиви не лише займають велику частку у загальних ресурсах банківської системи, а й відзначаються високим ступенем взаємопов'язаності з іншими банками. Одним з таких банків являється АТ «Ощадбанк», особливість якого полягає в тому, що він не лише являється другим за розмірами активів, а й перебуває у державній власності, чим і 100%-но гарантує повернення вкладів.

Так наприклад, за даними журналу Forbes Україна Ощадбанк визнано найбільш стійким банком України. У своєму дослідженні ділове видання проаналізувало шанси українських банків вийти з кризи з мінімальними втратами. При формуванні рейтингу Forbes враховував п'ять ключових показників: достатність капіталу; якість кредитного портфеля; підтримку з боку власників з урахуванням політичних ризиків; рентабельність капіталу; ліквідність. Сумарний результат забезпечив Ощадбанку першу сходинку рейтингу серед найбільших банків України [5].

Розглянемо сучасний стан кредитного портфеля АТ «Ощадбанк» за 2012–2016 рр. в розрізі структури кредитів відповідно до клієнтської бази (табл. 1).

Із табл. 1 видно, що протягом 2012–2014 рр. існувала чітка тенденція підвищення обсягів кредитування АТ «Ощадбанк», що є позитивним фактором, адже відповідні операції сприяли підвищенню прибутку банку. Проте у 2015 р. обсяг виданих кредитів скоротився і дорівнював 65 462 млн. грн., що на 6,8% менше ніж у попередньому періоді. Після чого почав набирати обертів до зростання (зріс на 0,7%) і у 2016 р. дорівнював 65 946 млн. грн.

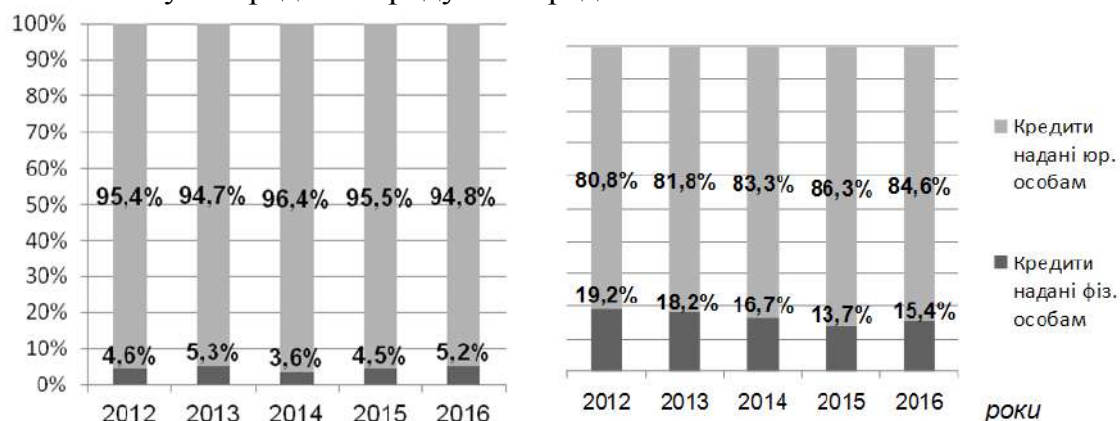
Таблиця 1

Динаміка та структура кредитного портфеля АТ «Ощадбанк» за суб'єктами кредитування протягом 2012–2016 рр. (на кінець пер., млн.грн.)

Назва статті	Показники станом на									
	2012 р.		2013 р.		2014 р.		2015 р.		2016 р.	
	Сума	Питома вага, %	Сума	Питома вага, %	Сума	Питома вага, %	Сума	Питома вага, %	Сума	Питома вага, %
Кредити юр. осіб	48 984	95,4	49 420	94,7	67 715	96,4	62 515	95,5	62 516	94,8
Кредити фіз. осіб	2 354	4,6	2 759	5,3	2 521	3,6	2 946	4,5	2 910	5,2
Усього кредитів	51 338	100	52 180	100	70 236	100	65 462	100	65 946	100

*Джерело: складено на основі [5]

Найбільше зростання обсягів кредитного портфеля банку спостерігалось у кредитуванні юридичних осіб – у 2014 р. порівняно з 2013 р. на 27%. Зменшення обсягів кредитування фізичних осіб на 1,2% спостерігається у 2016 р. порівняно з 2015 р. На нашу думку, негативні тенденції у зміні обсягу кедитного портфеля на пряму пов'язані з політичною та економічною нестабільністю, що і призвело до зниження попиту на кредитні продукти серед населення.



Питома вага кредитів фіз. та юр. осіб у кредитному портфелі АТ «Ощадбанк»

Питома вага кредитів фіз. та юр. осіб у кред. портфелі банківської системи України

Рис. 1. Динаміка структури кредитного портфеля АТ «Ощадбанк» у порівнянні з середніми значеннями банківської системи за 2012-2016 рр. (на кінець періоду, %)*

*Джерело: побудовано на основі [5,6]

Відповідно дослідження (рис. 1), можна відзначити, що в АТ «Ощадбанк» спостерігається пріоритет в кредитуванні юридичних осіб, показники кредитування яких вищі (приблизно на 12%), відносно середніх значень по банківській системі, що свідчить про орієнтованість банку на кредитування малого та середнього бізнесу та підтримку інших проектів розвитку країни. У 2015 та 2016 роках спостерігається приріст наданих кредитів фізичним особам (на 1,6%), на що могла вплинути участь банку в урядовій програмі енергозбереження та покращення умов для кредитування фізичних осіб.

Отже, на рівень кредитування здійснила безпосередній вплив внутрішньополітична криза, в наслідок якої спостерігалось зменшення частки кредитного портфеля в активах банків. Також, в наслідок нестабільної економічної ситуації в Україні відбулось зниження платоспроможності позичальників, що одночасно з неврегульованістю законодавства, стало наслідком високого кредитного ризику, який, у свою чергу, призвів до формування більших резервів банку.

Для виходу із даного становища, банки повинні більше приділяти уваги підвищенню якості та ефективності управління кредитним портфелем за допомогою ефективних методів формування та управління кредитним портфелем, серед яких можна виділити такі:

- комплексна оцінка кредитоспроможності майбутніх позичальників;
- постійний моніторинг існуючих проблемних кредитів;

- своєчасне класифікування проблемних кредитів;
- розробка ефективної та гнучкої системи управління кредитними операціями;
- належне забезпечення оперативною та вірогідною обліковою інформацією;
- удосконалення організації процесів банківського кредитування.

Результати проведеного дослідження визначили, що негативні фактори та погіршення якості кредитного портфеля Ощадбанку як системного банку, несе значні ризики. Таким чином, питання стабільності економіки та підтримки ефективного кредитного клімату є надзвичайно важливими, адже від цього залежить життєздатність та стабільність усієї банківської системи.

Список використаних джерел:

1. Бугель Ю.В. Аналіз якості структури кредитного портфеля комерційних банків в ринкових умовах господарювання / Ю. Бугель // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє : збірник наукових праць. – Тернопіль : Економічна думка, 2016. – Вип. 11. – С. 51–57.
2. Гавчук І.С. Формування кредитного портфеля комерційного банку [Електронний ресурс]/ І.С. Гавчук, М.В. Марич. – Режим доступу : <http://intkonf.org/gavchuk-is-marich-mg-formuvannyakreditnogo-portfelya-komertsynogo-banku>.
3. Гергель А.Ю. Напрями аналізу якості кредитного портфеля банку / А.Ю. Гергель // Управління розвитком. – Х. : ХНЕУ ім. Семе́на Кузне́ця, 2014. – С. 92–94.
4. Литовченко О.В. Сутність кредитного портфеля банку, його функції та склад [Електронний ресурс]/ О.В. Литовченко, І.М. Глущенко. – Режим доступу : http://rusnauka.com/21_TSN_2015/Economics.
5. Офіційний сайт АТ «Ощадбанк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.oschadbank.ua/ua/about/reporting/>
6. Офіційний сайт НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=74208

Надія Корінь, магістрант

ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород

Науковий керівник: Сембер С.В., к.е.н., доцент

ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ТА ЗНАЧЕННЯ ПЛАТІЖНОГО БАЛАНСУ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ВАЛЮТНИЙ КУРС

Платіжний баланс, який виступає складовою частиною розрахункового балансу – це один з важливих напрямків оцінки зовнішньоекономічних зв'язків будь-якої країни. Оскільки платіжний баланс одночасно відображає імпорту-експорт товарів і послуг, виплату іноземних боргів і рух капіталу, аналіз його структури і вивчення його впливу на курс національної валюти і на економіку країни в цілому, дуже важливий.

Країни, що розвиваються диктують необхідність вдосконалення механізму їх оцінки. Однією з серйозних проблем, якою на наш погляд, не дивлячись на зростаючий інтерес, приділяється недостатньо уваги, є теорія і аналіз платіжного балансу – важливої макроекономічної категорії, яка б показала взаємозв'язок і взаємовплив внутрішнього і зовнішніх секторів економіки країни. [3, с. 360]

Якщо розглядати платіжний баланс за його складовими, то найтісніший зв'язок можна побачити між валютним курсом і поточним рахунком балансу: рівність доходів та видатків за розрахунками із зарубіжними державами означає те, що попит на іноземну валюту власників національних грошей повинен дорівнювати попиту на

вітчизняну валюту власників іноземної валюти. Це є підставою для стабільності національної валюти [4]. Пасивне сальдо платіжного балансу стимулює попит на іноземну валюту для погашення своїх зовнішніх боргових зобов'язань, тому виникає тенденція до зниження обмінного курсу національної грошової одиниці, і навпаки – активне сальдо породжує попит на національну валюту і тим самим підвищує її курс [1]. Значний вплив на динаміку валютного курсу має міжнародний рух капіталів, тобто зміни на рахунках платіжного балансу, пов'язаних з операціями з капіталом, в основі яких лежать наміри великих інвесторів вкладати в національну економіку, тим самим підвищуючи попит на національну валюту і відповідно її обмінний курс.

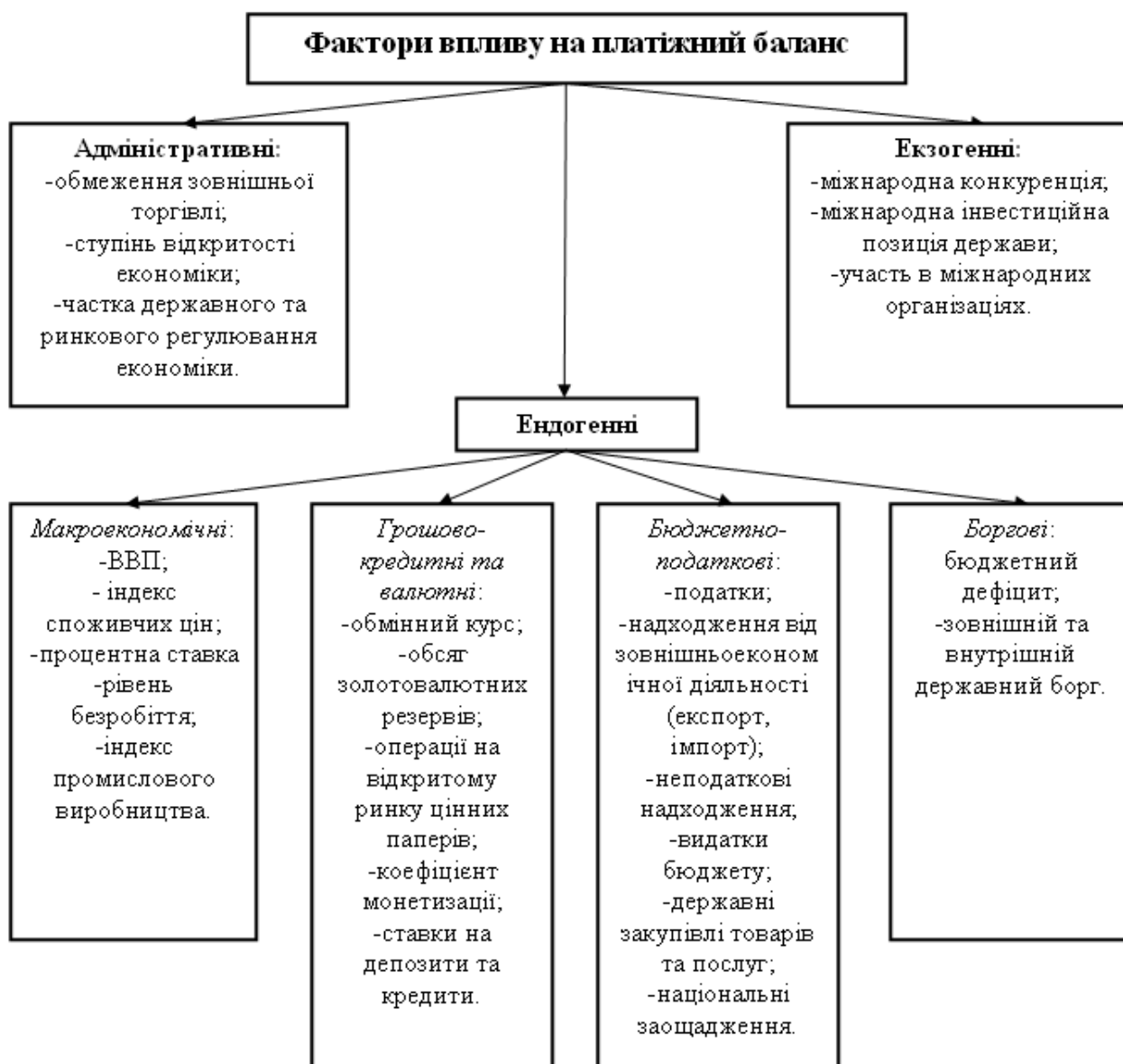


Рис. 1. Фактори впливу на платіжний баланс [2, с. 76]

Для визначення кола проблем, пов'язаних з формуванням платіжного балансу, потрібно визначити основні фактори впливу на платіжний баланс (рис. 1). Для аналізу обрано такі змінні як: валютний курс, рівень інфляції, рівень конкуренції, інвестиційна позиція держави, зміни в частці державного і ринкового регулювання

економіки, що визначають різні можливості експорту і потреби в імпорті товарів і послуг, капіталу, робочої сили. Значний вплив також здійснюють циклічні коливання економіки – в платіжному балансі знаходять відображення коливання, підйоми і спади господарської активності в країні, оскільки від внутрішньоекономічної ситуації залежать її зовнішньоекономічні операції.

Аналіз динаміки експортно-імпортних операцій України, представлених у табл. 1, дозволяє стверджувати, що річні темпи зростання експорту збільшуються з 2009 по 2012 рр., проте у наступні роки динаміка погіршилася. Значну частину експорту було забезпечено за рахунок збільшення поставок продукції машинобудівної галузі до країн Співдружності незалежних держав (далі – СНД), зокрема переважно залізничних локомотивів та вагонів до Росії та зростання зовнішнього попиту на українську аграрну продукцію. Негативним моментом є те, що темпи зростання імпорту в більшості випадків перевищували темпи зростання експорту та негативне сальдо торгівлі товарами не компенсується за рахунок балансу послуг.

Таблиця 1

Динаміка експорту та імпорту товарів України [5]

Роки	Експорт товарів		Імпорт товарів		Сальдо (різниця між експортом та імпортом), млн дол. США
	млн дол. США	у % до попереднього року	млн дол. США	у % до попереднього року	
2008	66954,4	135,8135,8	85535,4	141,1	-18581
2009	39702,9	59,3	45435,6	53,1	-5732,7
2010	51430,5	129,9	60740	133,7	-9309,4
2011	68409,8	133,1	82606,9	136	-14197
2012	68809,8	100,6	84658	102,5	-15848,2
2013	63312	92,0	76963,9	90,9	-13651,9
2014	53901,7	86,5	54428,7	71,8	-527
2015	58155,6	107,9	53613,1	98,5	4542,5
2016	62528,4	107,5	69862	130,3	-7333,6

У цілому за дев'ять місяців 2017 року чисте запозичення від зовнішнього світу становило 3.0 млрд. дол. США, тоді як за відповідний період минулого року – 2.6 млн. дол. США.

Чистий приплив за фінансовим рахунком становив 1.6 млрд. дол. США (у вересні минулого року – 1.4 млрд. дол. США) і переважно був забезпечений надходженням коштів від випуску єврооблігацій Уряду.

За січень – вересень 2017 року чистий приплив коштів за фінансовим рахунком становив 4.9 млрд. дол. США, за аналогічний період минулого року – 3.6 млрд. дол. США.

У вересні 2017 року чистий приплив коштів до державного сектору становив 1.4 млрд. дол. США (у вересні 2016 року – 1.0 млрд. дол. США) і зумовлювався

надходженням коштів від випуску облігацій зовнішньої державної позики на суму 1.3 млрд. дол. США.

За дев'ять місяців 2017 року чистий приплив прямих іноземних інвестицій оцінено в 2.0 млрд. дол. США (23 % з яких складали операції з переоформлення боргу в статутний капітал), тоді як за відповідний період минулого року – 3.1 млрд. дол. США (переоформлення боргу в статутний капітал становило 65 %).

Чисте збільшення зовнішньої позиції банківської системи за операціями з портфельними та іншими інвестиціями становило 190 млн. дол. США за рахунок збільшення активів банків за статтею “валюта та депозити” (на 199 млн. дол. США).

За січень – вересень 2017 року обсяги готівкової валюти поза банками скоротилися на 2.2 млрд. дол. США, за відповідний період 2016 року – на 4.2 млрд. дол. США. [5]

Отже, на основі проведеного дослідження, можна стверджувати, що платіжний баланс є одним з найбільш важливих показників фінансового розвитку країни, який віддзеркалює результати зовнішньоекономічної діяльності країни. Чисте погашення зовнішньої заборгованості за кредитами та позиками становило 152 млн. дол. США (у II кварталі 2016 року – 89 млн. дол. США).

Профіцит зведеного платіжного балансу становив 1.6 млрд. дол. США (у II кварталі 2016 року – 1.2 млрд. дол. США). Формування профіциту зведеного балансу разом з отриманням чергового траншу від Міжнародного валютного фонду (на суму близько 1 млрд. дол. США в еквіваленті) зумовили зростання міжнародних резервів до 18.0 млрд. дол. США, що забезпечує фінансування імпорту майбутнього періоду протягом 3,7 місяця.

Список використаних джерел:

1. Андрійчук В. Шляхи оптимізації платіжного балансу України та зовнішньоторговельного балансу регіонів в умовах фінансової кризи: [Електронний ресурс] / В. Андрійчук. – Режим доступу: <http://old.niss.gov.ua/Monitor/desember08/22.htm>.
2. Бочі А. Реформи в Україні: експертиза прийнятих державних рішень: / А. Бочі, В. Філіпчук, В. Поворозник [та ін.]. – К.: Міжнародний центр перспективних досліджень. – 2015. – 132 с.
3. Васильєва Т. А. Інвестиційний ринок України: проблеми та перспективи розвитку : [Текст] / Т. А. Васильєва, С. В. Леонов // Ринкова система України: стан та перспективи розвитку: [монографія] / за заг. ред. О. В. Макарюка, В. М. Жмайлова, Ю. І. Данька. – Х. : Міськдрук, 2011. – С. 357–368.
4. Веріга Г. В. Механізми регулювання валютного ринку України: [Текст]: дис. канд. екон. наук : спец. 08.00.08 – гроші, фінанси і кредит / Г. Веріга; [ДВНЗ «УАБС НБУ»]. – Суми, 2013. – 466 с.
5. Статистика зовнішнього сектору України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=65613.

*Олена Кузьмак, д.е.н., доцент
ПВНЗ «Європейський університет» Рівненська філія, м. Рівне*

ЕКОНОМІЧНИЙ КАПІТАЛ В УПРАВЛІННІ РИЗИКАМИ БАНКУ

У практичній діяльності банківських установ одним з основних показників їх розвитку та стабільної роботи на ринку фінансових послуг є обсяг і структура капіталу. Капітал створює основу для функціонування і розвитку банку, визначаючи при цьому життєздатність і можливості його зростання, нейтралізує прийняті ризики, є резервом для покриття непередбачуваних збитків, а також підтримує довіру з боку клієнтів і суспільства до цього типу фінансової установи [1, с. 167].

На сучасному етапі світові банківські установи з метою оцінки фактичного рівня ризиків почали застосовувати показник економічного капіталу, який у діяльності вітчизняних банків раніше фактично не використовувався. Сьогодні в умовах конкурентного середовища на ринках фінансово-банківських послуг посилюються вимоги до системи управління ризиками в банківських установах. У зв'язку з цим постійно зростає кількість банків, які намагаються вдосконалити системи управління ризиками з метою приведення їх у відповідність до міжнародних практик. Проте лише невелика кількість банків має необхідні методичні, організаційні, інформаційні та кадрові ресурси, необхідні для розрахунку економічного капіталу.

Існує дві ситуації, що відображають взаємозв'язок між економічним та регулятивним капіталом банку. Перша ситуація характеризується тим, коли економічний капітал менший за регулятивний. У цьому випадку можна стверджувати, що банк веде безризикову діяльність. Друга ситуація передбачає, що економічний капітал перевищує величину регулятивного капіталу. Тоді прийнято вважати, що банк веде ризикову діяльність, зумовлену або розширенням існуючого кола ризиків, або підвищенням рівня прийнятих раніше ризиків, які можуть призвести до неочікуваних збитків. Проте у цьому випадку рівень фінансової стійкості банку завжди буде вищим порівняно з першою ситуацією. Випадок, коли економічний та регулятивний капітал банку знаходиться на одному рівні, на практиці трапляється доволі рідко. Це зумовлено тим, що ідеально збалансувати усі види ризиків, які визнає банк, оцінивши їх величину, та утримувати на допустимому рівні впродовж заданого часового горизонту, є доволі складним завданням, а відтак сприятиме постійній зміні величини економічного капіталу. Крім того, банківські установи намагаються тримати рівень регулятивного капіталу значно вище від мінімального, що зумовлено загрозою накладення санкцій з боку Регулятора, що також створює труднощі з можливістю урівноважити економічний та регулятивний капітал банку.

З існуючих методологій розрахунку економічного капіталу на практиці найбільш часто застосовується метод побудови статистичного розподілу непередбачених втрат, пов'язаних з конкретним набором ризиків [3, с. 134].

При розрахунку економічного капіталу особлива увага приділяється правильному розумінню сутності банківських ризиків, а також, таких понять, як очікувані і неочікувані втрати. Економічний капітал розраховується тільки під неочікувані втрати, оскільки очікувані втрати за активами, як правило, враховуються в процесі ціноутворення активу і виключаються з розрахунку економічного капіталу з метою уникнення подвійного обліку одного і того ж ризику.

Під очікуваними втратами, пов'язаними із здійсненням тих чи інших банківських операцій, необхідно розуміти середню величину майбутніх втрат, зумовлених безпосередньо цими операціями. По суті, таким чином, дається оцінка втрат, які стануть реальністю тільки в майбутньому.

Неочікувані втрати, у свою чергу, складають позитивну різницю між майбутніми фактичними втратами та їх очікуваними значеннями. З цього визначення випливає, що величина неочікуваних втрат може бути розрахована тільки в майбутньому, після того, як фактичні втрати стануть реальністю. Варто зауважити, що різниця між очікуваними та фактичними втратами цілком може виявитися нульовою або негативною. Методи управління економічним капіталом за ступенем складності повинні бути адекватними потребам конкретного банку і його портфелю ризиків.

Управління ризиком «знизу-вверх» передбачає використання не планових показників, затверджуваних керівництвом банку, а розрахунок позицій з урахуванням ризику шляхом застосування складних імітаційних моделей. Впровадження такої системи вимагає підвищеної якості інформації необхідної для розрахунку і є значно більш трудомісткою порівняно з системою управління «зверху-вниз».

При управлінні ризиком «зверху-вниз» керівництво банку затверджує бізнес-план, що містить загальні цілі банку, а також стратегію управління ризиками, включаючи методи визначення, оцінки, моніторингу та управління цими ризиками. Важливим елементом такої стратегії є максимально точний розрахунок планової величини сукупного економічного капіталу і можливостей банку щодо прийняття ризику.

Однією з проблем, пов'язаних з розробкою системи управління економічним капіталом, є те, що величина потенційних втрат цілої компанії може бути меншою від суми можливих втрат по кожному напрямку через неідеальну кореляцію між факторами ризику, притаманними для цих напрямків. Таким чином, виникає наступна методологічна дилема: якщо спочатку оцінюється необхідний капітал всього банку, який потім розподіляється по окремих напрямках (підхід «зверху-вниз»), то це неминуче призведе до порушення вимог до капіталу, необхідного для окремого бізнес-напрямку. Альтернативою є оцінка економічного капіталу для кожного напрямку діяльності, а потім сумування всіх вимог (підхід «знизу-вверх»), що в свою чергу створює ризик надмірної капіталізації банку в цілому і знижує ефективність бізнесу. Розробка універсальної методології була б великим кроком вперед для ефективного управління ризиками. Якщо оцінювати потенційні вигоди і проблеми, пов'язані з впровадженням принципів економічного капіталу в процес регулювання банківської діяльності, то, з точки зору банків, більш точна оцінка кредитного ризику сприяла б більш точному розрахунку величини необхідного під цей ризик економічного капіталу.

Зниження економічного капіталу під кредитний ризик внаслідок більш точної оцінки останнього також може мати позитивний ефект, виходячи з якості його моніторингу.

Запровадження концепції з розрахунку економічного капіталу, забезпечить зосередження уваги менеджменту на перебігу внутрішньо-банківських процесів, пов'язаних з управлінням ризиками, що приведе у майбутньому до уникнення різних загроз. Аналіз структури економічного капіталу сприятиме кращому розумінню з боку власників та керівництва банку потреби у розмірі власних ресурсів для забезпечення безперервної роботи фінансової установи такого типу.

Список використаних джерел:

1. *Энциклопедия финансового риск-менеджмента* / Под ред. А.А. Лобанова и А.В. Чугунова.[и др.]. – М.: Альпина паблишер, 2003. – 786 с.;
2. *Беляков, А. В. Банковские риски: проблемы учета, управления и регулирования* / А. В. Беляков. – М.: БДЦ-пресс, 2003. – 256 с.;
3. *Івченко І.Ю. Моделювання економічних ризиків і ризикових ситуацій. Навчальний посібник.* / І.Ю. Івченко. – К.:ЦУЛ, 2007. – 344 с.;

*Georgina Kuruts, 4rd year student
Uzhgorod National University, Uzhgorod
Supervisor: Zaslavska O., Ph.D.*

FOREIGN EXPERIENCE OF BIOMETRICS ADOPTION IN FINANCIAL AND BANKING SERVICE INDUSTRY

As the world becomes increasingly more digital, the number of passwords people have to manage is becoming a serious problem. Financial institutions need to investigate acceptable biometric alternatives for authenticating mobile banking users that balance both security and simplicity [4].

Managing an increasing number of passwords is becoming a challenge for almost all digital consumers. In response, consumers have taken a number of different paths:

- using the same passwords for all accounts. Obviously the worst of all options due to the «domino effect», allowing all accounts with the same password to be breached;
- using different password variations. This combines a perceived increased level of security with a relative ease of use;
- using technology to generate or save strong passwords. The most secure of the options, but the most cumbersome from the user perspective [4].

Banks around the world are increasingly opting biometrics to authenticate customers accessing their services. Lloyds Banking Group plc, KB Kookmin Bank, Australia and New Zealand Banking Group, PyraMax Bank and Union Bank of Philippines have already been using biometrics (57 banks all round the world) [1].

This trend is not limited to banks; other financials outfits are also taking up biometric authentication to identify customers and safeguard resources. Increasing cases of financial fraud, identity theft, and threats from cyberspace have made banks to restructure their identity practices and biometrics in banking and financial services offers the solution. Most banking customers are tech-savvy nowadays and expect a friction-less access to banking services but password based identity solution fails keep up with expectations, however, with biometrics in banking, things seems to be changing now [1]. Customer demand for biometric security options is growing. Not only is the technology viewed as a more convenient way to log in to a bank account or to verify a transaction than a username and password, but it also minimizes the risk of forgetting important login details [3].

Since Apple incorporated fingerprint-recognition technology into their mobile devices in 2013 (Iphone – 5S, up until July 2017, 70 million such units were sold) it has become increasingly common for banks to make use of this technology to authenticate mobile banking users [3].

In the last Mobile Banking Dashboard update, 48 % of the 52 banks that were monitored were offering TouchID as an option for customers to log in to their bank accounts via Apple devices. Lloyds Bank (UK) and Rabobank (NL) were among the latest banks to introduce fingerprint security into their digital banking propositions. This increased use of TouchID is not particularly surprising. According to research carried out by Visa Europe on 14,000 European customers, two thirds of those surveyed want to use biometrics when making payments and 53 % preferred fingerprint scanning over any other form of biometrics [3].

In addition, Intelligent Environments have reported that 45 % of UK consumers would like to use biometric tools to access their bank account. Yet, despite this demand for

biometric technologies, only 13 % of respondents are currently using fingerprint biometrics, while less than 4 % report that they are using other forms of biometrics. In the US, however, biometric usage seems more prevalent. Reportedly, 33 % of Bank of America's 20 million customers are using TouchID to log in to their accounts [3].

The launch of voice assistants has caused voice technology to quickly become one of the most exciting biometric features. One of the most common uses of voice technology in financial services is when customers call their bank's service centre. In 2015, Citibank introduced voice recognition to try and tackle a major pain point in the customer experience: authentication over the telephone. At the end of 2015, roughly 250,000 of bank's credit card customers were opted into an agent based Voice Biometrics Authentication Initiative [3].

In the UK, adoption of voice recognition technology is growing. Banks such as Barclays and HSBC are using this technology in their service centers, whilst Atom bank uses voice biometrics as an option for customers to log in to their app. It is argued that, in the not too far distant future, the Atom Bank voice recognition technology will have a much greater impact on the development of smart devices [3].

The Economist (in January, 2017) wrote how voice technology has the power to revolutionize computing – it enables «natural means of interaction» with different devices and could completely remove the need for user interfaces. Imagine not having a mobile banking app. Instead, you ask your voice assistant to transfer an amount to a friend or to tell you your bank balance [3].

Banks are casting around for new ways to combat fraud, as users become increasingly fed up with multiple passwords and PINs, or having to use electronic number generators whenever they log on. So, there is a new way, the «finger vein» technology is quite distinct from fingerprint recognition. The new finger vein technique has been pioneered by the Japanese firm Hitachi. It is already installed in cash machines in Japan and Poland, allowing people to withdraw money without using a card or PIN [2]. Instead of having to use a series of passwords and numbers, users will be able to log on to their accounts by placing one of their fingers into a scanner. A portable scanner, the size of a tennis ball, is plugged into the computer's USB port and uses near-infra-red light to check the unique pattern of veins inside the finger. The unit can be plugged into different computers. Only a living finger is accepted by the scanner, reducing the risk that fraudsters will use substitutes or copies to break into a bank account [2].

Vein recognition is thought to be a more secure technology than checking finger prints, partly because of the requirement for the finger to be «alive». And if engineers can make the scanners smaller and more cheaply, people could start «finger banking» in homes across the UK [2].

A transaction authenticated with user's biometrics helps make sure that the customer requesting the transaction is physically present at the other end to perform it. Many countries have introduced biometric ATMs to let customers withdraw money or perform other transactions (e.g. balance inquiry, wire transfer, print statement etc.) with biometric authentication. India, Japan, Brazil and Poland are some of the countries that have already expressed support for biometric ATMs, other countries, especially from Africa and Asia, are willing to ride the wave in the near future. Banks are regulated institutions and security experts are yet to give biometrics a green signal in some countries, especially North American banks are highly regulated and accepting anything new in current system may

have to go through a lot of procedures. Therefore, biometrics is widely being implemented by financial institutions to improve customer identification and authentication practices.

List of references:

1. Adoption of Biometrics in Banking and Financial Service Industry/ Електронний ресурс. — Режим доступу: <https://www.bayometric.com/biometrics-in-banking-and-finance/>
2. Bank customers to sign in with 'finger vein' technology/ Електронний ресурс. — Режим доступу: <http://www.bbc.com/news/business-29062901>
3. Growing demand for biometric security in banking/ Електронний ресурс. — Режим доступу: <https://www.maparesearch.com/growing-demand-for-biometric-security-in-banking/>
4. The Biometric Future of Banking/ Електронний ресурс. — Режим доступу: <https://thefinancialbrand.com/61449/biometric-banking-password-trends/>

Поліна Лозовська, студентка 4 курсу

Київський національний торговельно-економічний університет, м. Київ

Науковий керівник: КотенкоУ.М., ст. викладач

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ДЕПОЗИТНОГО РИНКУ В УКРАЇНІ

На сучасному етапі під впливом економічної та політичної ситуації рівень довіри населення до банків суттєво знизився. На обсяг залучених коштів впливає загальний стан не лише економіки країни, але й окремого регіону, у якому банк здійснює свою операційну діяльність.

Ефективність діяльності банку та обсяг його можливостей напряму залежать від його ресурсної бази. Специфікою банківської діяльності є те, що основну частину ресурсів банків становлять залучені кошти, оскільки це є більш дешевим способом збільшення робочого капіталу, аніж емісія власних цінних паперів або отримання кредитів на міжбанківському ринку.

Основним джерелом залучення банками фінансових ресурсів є депозити. Вони мають низку переваг порівняно з іншими джерелами формування банківських фінансових ресурсів, адже банки самостійно розробляють депозитну політику, а отже встановлюють відповідні процентні ставки, строки та мінімальні суми вкладів, що дозволяє одночасно управляти ліквідністю [2].

Для оцінки стану депозитних операцій вітчизняних банків проаналізуємо їх динаміку та структуру. Станом на 01.09.2017 українські банки мали у своєму користуванні 861953 млн. грн. залучених депозитних коштів клієнтів. Серед них, найбільшу частку становлять депозити фізичних осіб – 56,4 %, а частка депозитів юридичних осіб – 43,6 %. Загалом за останні п'ять років простежується тенденція до зростання депозитного портфеля, як по всій банківській системі (обсяг депозитів збільшився на 21, 94% у 2017 р., порівняно з 2013 р.), так і окремо по власникам коштів (рис.1).

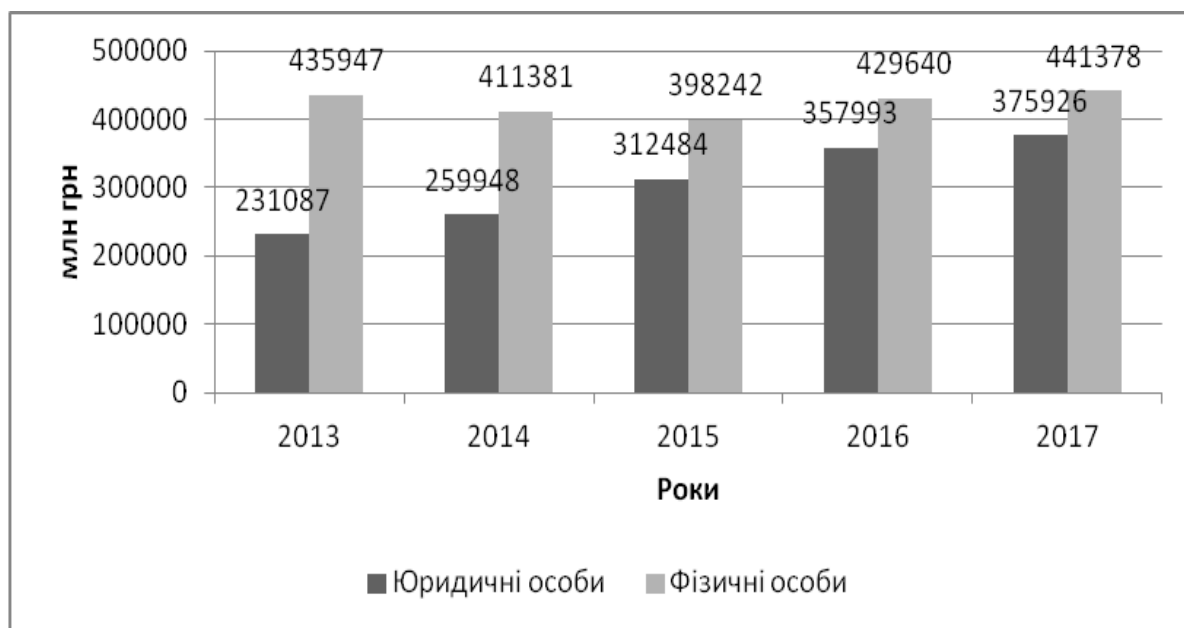


Рис. 1. Динаміка обсягу депозитів за 2013-2017 рр.

Джерело: сформовано авторами на основі [3]

За 2013-2015 рр. обсяг депозитів населення мав негативну тенденцію. Це пов'язано із загостренням політичної ситуації країні, з підвищенням темпів інфляції та зростанням кількості неплатоспроможних банків. Унаслідок цього фізичні особи почали вилучати свої кошти з банків. Проте з 2015 р. до 2017 року обсяг депозитів фізичних осіб збільшився на 10,8 %. Таке зростання обумовлене зростанням заробітної плати та збереженням привабливості депозитних продуктів банків. Значна частка зростання визначилась переведенням Приватбанком на баланс коштів, залучених за програмою P2P [1].

Обсяг депозитів юридичних осіб протягом усього періоду мав позитивну тенденцію. За останні п'ять років він зріс на 62,68%. Це обумовлено тим, що суб'єкти господарювання є більш стійкими до інформаційного впливу та економічних коливань, ніж фізичні особи.

Аналіз тенденцій депозитного ринку в Україні показав, що частка коштів, залучених в іноземній валюті, є значною та становить 46, 1% станом на 01.09.2017 року. Причинами цього класично є відсутність довіри до національної грошової одиниці. Збільшення фінансів державних підприємств та відновлення діяльності експортерів з 2016 році привело до зростання вкладів бізнесу в іноземній валюті. Проте у депозитному портфелі юридичних осіб вклади у національній валюті переважають. Водночас населення надає перевагу вкладам у національній валюті.

Ще однією тенденцією депозитного ринку в Україні є те, що строкові депозити займають більшу частку, ніж поточні депозити (рис.2).

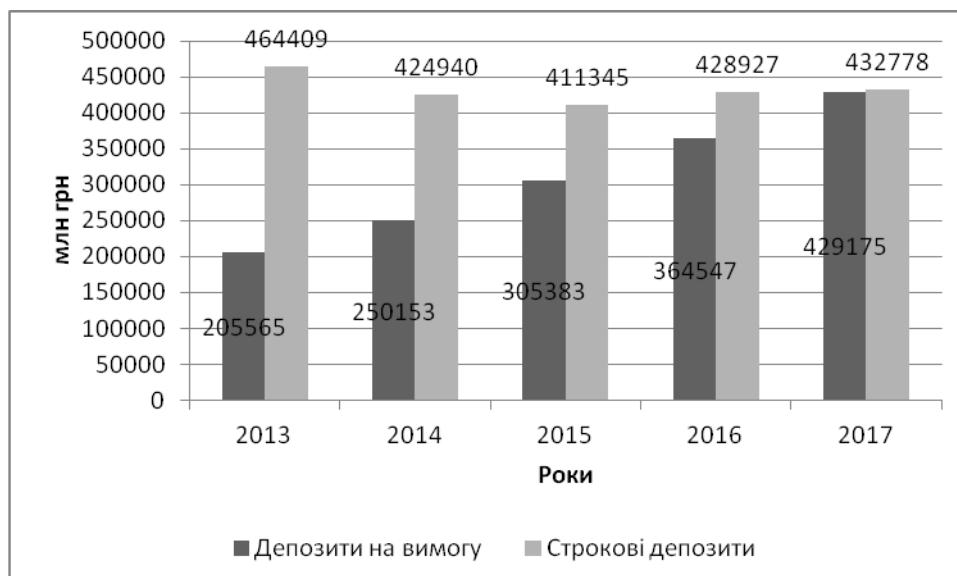


Рис.2. Структура депозитів за строками погашення за 2013-2017 рр.

Джерело: сформовано авторами на основі [3]

Для банків позитивним є більша частка строкових депозитів, оскільки вони стабільні і зручні в банківському плануванні. За такими депозитами передбачаються більш високі депозитні ставки, які змінюються залежно від строку погашення, виду внеску, загальної динаміки ставок грошового ринку та інших умов.

Ефективність роботи банку щодо залучення додаткових грошових коштів та забезпечення його конкурентоспроможності на ринку банківських послуг багато в чому залежать від впровадження нових депозитних продуктів.

Сьогодні великої популярності набувають онлайн-послуги. Такі послуги поширюються і на депозитні відносини. Дистанційне розміщення вкладів є привабливим для людей, які звикли берегти свій час і не бажають проводити його в очікуванні своєї черги[2].

Отже, за результатами аналізу можна побачити, що сьогодні депозитний ринок України перебуває у стані відновлення та стабілізації після негативних наслідків політичної та економічної кризи. Відбувається поступове збільшення залучених ресурсів банків, зростає кількість депозитів на території України, збільшується обсяг строкових депозитів, але переважна більшість клієнтів - фізичних осіб все ж обирають депозитні програми із залученням коштів в іноземній валюті.

Таким чином, депозити є основним джерелом нагромадження ресурсів банку, тому банкам необхідно постійно пропонувати нові депозитні послуги та умови вкладання коштів, підтримувати високу якість надання послуг, застосовувати різноманітні фінансові інструменти, щоб утримувати та розширювати існуючу клієнтську базу.

Список використаних джерел:

1. Бартош, О. М. Депозити фізичних осіб: проблеми сьогодення / О. М. Бартош // Ефективна економіка. – 2017. – № 5.
2. Еш С. М. Депозитна політика банків та інструменти її реалізації / С. М. Еш, В. М. Ляховецька // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Економіка і менеджмент. – 2016. – № 17. – С. 135– 138.
3. Національний банк України: офіційне інтернет - представництво [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://bank.gov.ua/>

Ірина Мельничук, к.е.н.

Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут, м. Хмельницький

ФОРМУВАННЯ РЕЗЕРВІВ СТРАХОВИКА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Страхові компанії, як суб'єкти фінансового ринку, займаються досить специфічною, порівняно з іншими суб'єктами діяльністю, ведення якої передбачає формування різних резервів (резерв попереджувальних заходів; резерви зі страхування життя; технічні резерви).

У свою чергу технічні резерви поділяються на обов'язкові (резерв незароблених премій, інші резерви, резерв збитків) та додаткові (резерв катастроф, резерв коливань збитковості).

Резерв коливань збитковості призначений для компенсації виплат страховика, які пов'язані з відшкодуванням збитків, у разі, якщо фактична збитковість за видами страхування у звітному періоді перевищує очікуваний середній рівень збитковості, узятий за основу під час розрахунку тарифної ставки за цими видами страхування [4].

Резерв попереджувальних заходів призначений для фінансування заходів щодо попередження нещасних випадків, утрати або пошкодження застрахованого майна.

Страхові резерви зі страхування життя поділяють на:

1) резерви довгострокових зобов'язань (математичні резерви):

- резерви нетто-премій;
- резерви витрат на ведення справи;
- резерви вирівнювання;
- резерви бонусів;

2) резерви належних виплат страхових сум.

Згідно з Правилами формування, обліку та розміщення страхових резервів за видами страхування, іншими, ніж страхування життя, страховики зобов'язані письмово повідомити Національну комісію з регулювання ринків фінансових послуг України про запровадження формування й ведення обліку зазначених технічних резервів за видами страхування, іншими, ніж страхування життя, не пізніше ніж за 45 днів до початку календарного року [4]. Додаткові технічні резерви створюються й формуються відповідно до Статуту страхової компанії. Із нерозподіленого прибутку створюються вільні резерви. Вільні резерви – це частка власних коштів страховика, яка резервується з метою забезпечення платоспроможності страховика відповідно до прийнятої методики здійснення страхової діяльності [5]. Зарубіжна практика виділяє аналогічні за складом, проте відмінні за назвами, види резервів для відшкодування: незароблених премій; незакінчених ризиків; незакінчених збитків; сталих, але не заявлених збитків (СНЗ); катастрофічних збитків; коливань збитковості.

Створення резерву попереджувальних заходів, резерву страхування життя, резерву незароблених премій, резерву заявлених, але не виплачених збитків, резерву збитків, які виникли, але не заявлені, резерву коливань збитковості відповідає основним видам діяльності, які здійснює страхова компанія. Проте, під час вивчення літературних джерел та законодавчої бази було виявлено обставини, за яких формування резерву катастроф суперечить за назвою своєму основному призначенню.

Згідно з Правилами формування, обліку та розміщення страхових резервів за видами страхування іншими, ніж страхування життя, резерв катастроф формується з

метою здійснення страхових виплат у разі настання природних катастроф або значних промислових аварій, унаслідок яких буде завдано збитків численним страховим об'єктам, а також коли настає потреба здійснювати виплати страхового відшкодування в сумах, що значно перевищують середні розміри збитків, узяті за основу під час розрахунку страхових тарифів. Він формується за видами страхування, умовами яких передбачені обов'язки страховика щодо забезпечення страхової виплати у зв'язку зі шкодою, заподіяною внаслідок дії нездоланної сили або аварії великого масштабу, та в порядку, визначеному законодавством [4].

Такі відшкодування, що виплачує страхова компанія, обліковуються у страхувальника як інші доходи у визнаній сумі відшкодування, зокрема від страхових організацій, утрат від надзвичайних подій, а не від катастроф [1]. Тобто законодавство страхового сектору трактує, що в процесі здійснення своєї діяльності страхувальник може отримувати доходи у зв'язку з настанням певної катастрофи в той час, як законодавство у сфері бухгалтерського обліку розцінює ці доходи для страхувальника як доходи від іншої діяльності. Ураховуючи вищевикладене, у зв'язку з необхідністю уніфікації існуючої термінології у сфері бухгалтерського обліку пропонуємо змінити назву «Резерв катастроф» на «Резерв інших подій страхувальника».

Також критичний аналіз вітчизняної наукової і фахової літератури показав, що мало дослідженою залишається категорія «Інші резерви» страховика. Зокрема, у ній лише згадується, що спеціальні резерви можуть установлюватися залежно від специфіки зобов'язань страховика. Специфіка зобов'язань страховика обумовлюється видом страхування та умовами окремо взятого страхового продукту. Проте, не конкретизуючи страхові продукти вітчизняних страховиків, усі зобов'язання можна поділити на поточні та довгострокові. Такий їх поділ також визначений П(С)БО 11 «Зобов'язання» [3]. Відповідно до цього інші страхові резерви доцільно поділити на довгострокові та поточні (короткострокові). Оскільки страхові резерви виступають основним джерелом інвестиційного прибутку страховика, то таке їх розмежування є актуальним, бо це полегшить керівництву страхової компанії прийняття своєчасних інвестиційних рішень.

Практика діяльності страхових компаній свідчить про те, що сьогодні страховики не бажають розробляти нові страхові продукти та позиціонувати їх на ринку, оскільки це супроводжується високою ризикованістю та витратністю. Тому страхові компанії не зацікавлені у розробці нових пропозицій для своїх клієнтів, а продукти окремих страхових компаній подібні один до одного. Для того, щоб страховики мали змогу впроваджувати нові види страхування на території нашої країни, доцільно зобов'язати їх законодавчо створювати резерви для вироблення нових необхідних страхових продуктів. Джерелами ресурсів для створення таких резервів можуть бути нерозподілений прибуток страховика або ж прибуток від реалізації окремого продукту (прибутку від базової діяльності).

Таким чином, на основі проведених досліджень та розроблених пропозицій класифікацію страхових резервів нами доповнено, й подано на рис. 1.



Рис. 1. Класифікація страхових резервів [доповнено за джерелом [2]]

Рекомендована класифікація страхових резервів забезпечить можливість страховикам більш ефективно використовувати й розподіляти грошові кошти, які надходять у вигляді страхових премій, що позитивно позначиться на результативності діяльності компанії.

Список використаних джерел:

1. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства фінансів України станом на 24.07.2015 р. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>
2. Островерха Р. Е. Прибуток страхових компаній та порядок його формування / Р. Е. Островерха // Зб. наук. праць Національного університету державної податкової служби України. – 2011. – № 1. – С. 384-393.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання» [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства фінансів України станом на 18.03.2014 р. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00>.
4. Правила формування, обліку та розміщення страхових резервів за видами страхування, іншими, ніж страхування життя [Електронний ресурс] : Розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України від 17 грудня 2004 року № 3104 станом на 25.03.2016 р. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0019-05>
5. Про страхування [Електронний ресурс] : Закон України від 07.03.1996 р. № 85/96-ВР станом на 01.01.2017 р. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80>

*Олена Мостінака, директор
ТОВ «Компанія «Юрконсалтинг», м. Тернопіль*

ГРОШІ ЯК КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНОЮ ЕКОНОМІКОЮ

Національна економічна система являє собою єдність соціальної, духовної, культурної, інформаційної, економічної, грошової, технологічної, безпекової та інших складових - підсистем, які становлять системну конструкцію, що забезпечує поєднання самостійності багатьох центрів прийняття рішень і їх скоординовану дію у вирішенні головного завдання - досягнення стійкого життєзабезпечення на нано-мікро-мезо-макро рівнях держави в просторово-часових координатах розвитку. Соціально-економічна система має властивість принципала, тобто здатна самостійно генерувати нові правила функціонування підсистем, інститутів, елементів, що до неї входять; в кожній з них вона визначає інституційне утворення.

О. Скаленко [3, с. 55-58], зазначає, що практично нерозробленими є фундаментальні питання грошової сфери як природно закономірного, соціального інструменту - засобу економічного саморегулювання суспільства. Інформація, до якої О. Скаленко відносить і її спеціалізовану форму - гроші, є фундаментальною причиною породження економічних псевдотеорій, в яких гроші розглядаються як самоактивна, саморухома субстанція.

З точки зору управління національною економікою важливо, яка валюта (центр емісії) організовує взаємозв'язки в національній економіці. Синергетична цілісність національної економіки, заснована на домінуванні національної грошової одиниці у національному грошовому обороті, визначає відносну автономність соціально-економічної системи. Автономність - це необхідна умова збереження цілісності і, як наслідок, здатності до саморозвитку, на відміну від економік, що розвиваються по «моделі Міжнародного валютного фонду (МВФ)», заснованій на запозиченні іноземних валют і колоніальній системі «валютного правління». Автономність в контексті дослідження питання емісії національних грошей проявляється через грошовий суверенітет, який повинен бути фундаментальною основою управління національної економіки.

В Україні в умовах глобальної ентропійної ринкової економіки відбувається втрата грошового суверенітету шляхом позбавлення права емітувати національну валюту в необхідному обсязі і в певний час в готівковій або в електронній формі, що необхідні для розвитку інноваційних проектів національної економіки. Найбільш відомою науковою теорією, яка підтримує повноцінне використання грошового суверенітету і прямої емісії, а також виступає проти так званої «незалежності центрального банку» ЦБ, є державна/хартальна теорія грошей, основоположником якої є німецький економіст Георг Фрідріх Кнапп (книга «Державна теорія грошей», 1924 р.). Харталізм підкреслює символічність сучасних грошей, стверджуючи що гроші не повинні мати ніякої внутрішньої вартості і використовуватися лише як емітований урядом символ. Ключовим у державній теорії грошей є твердження, що гроші - це не породження ринку, а «творіння держави», як переконливо сформулював американський економіст Абба Лернер (1903-1982) у статті «Гроші як творіння держави» [1].

Суверенітет національної економіки передбачає, що держава має ексклюзивні права на емісію національної валюти, визначення та зміну її вартості. Національні гроші - це інструмент макроекономічного регулювання соціально-економічних відносин і дієвий засіб захисту країни від іноземного впливу. Грошова автаркія дає змогу захистити національну економіку від зовнішнього впливу на розробку і реалізацію національної економічної політики розвитку.

Автор роботи [2, с. 246-250] вважає, що одним із джерел фінансування інноваційних проектів може стати цілеспрямована грошова емісія. Розширення внутрішньої позичкової пропозиції під інноваційні проекти повинно включати безпроцентну форму фінансування спеціалізованими банками розвитку.

Розуміючи під соціально-економічною системою України складну синергетичну систему, можна припустити, що дана система володіє властивістю знаходити просторово-часову та функціональну структури без впливу зовні. Проте, Україні як синергетичній системі, в умовах глобалізаційних перетворень та фінансової економіки за допомогою інструментів керованого хаосу, в т. ч. грошово-кредитної політики, міжнародні інституції, зокрема МВФ, Світовий банк (СБ) та зацікавлені суб'єкти транснаціональної і національних економік нав'язують неприйнятну ентропійну модель розвитку. Саме кредитна емісія грошей є одним із механізмів впровадження керованого хаосу, а пряму емісію грошей слід розглядати як умову самоорганізації та розвитку національної економіки. Г. Хакен [5, с. 28-29] під самоорганізацією розуміє здатність системи знаходити просторову, часову або функціональну структури без специфічного впливу ззовні, який нав'язує системі структуру або функціонування.

Грошову систему необхідно розглядати як складну динамічну підсистему цілісної системи національної економіки. Сформулюємо власне бачення такої проблеми як алгоритми і моделі функціонування грошей в соціально-економічній системі саме в контексті інформації, архітекτονіки, синергетики, оскільки гроші, в т. ч. електронні гроші, національна криптовалюта – це підсистема соціально-економічної системи. Гроші – це штучна інформація (біти, байти тощо), а природа грошей - інформаційна.

Природна і штучна інформація є засобом самоорганізації суспільно-економічної системи. Гроші розглядаються автором як цифрова штучна інформація, що створюється інформаціологічними людино-машинними системами. Ця думка підтверджується наступною цитатою [4, с. 34]: «Гроші – лише цифри ... що нанесені на грошах не лише на паперових, але й у комп'ютерних. Звідки беруться ці грошові цифри, яка їх власна природа? ... цифри ці беруться прямо з голів людських – іншого джерела не існує, а тому початкова природа грошових цифр, яка визначає всю їх онтологію, абсолютно суб'єктно-суб'єктивна і об'єктивність свою вона віднаходить уже в ході практичної реалізації грошей і економіки». Сучасні гроші незалежно від їхнього носія – це завжди кредитні гроші, які опосередковують рух боргових позикових відносин. Тому, що в інституціалізованих алгоритмах емісії сучасних грошей закладається інформація про кредитні боргові відносини. Спостерігаючи за функціонуванням сучасної грошово-кредитної системи та виникненням фінансової економіки, де гроші повністю відриваються від реального сектора національної економіки, можна сказати, що інформація, на якій ґрунтуються сучасні гроші є асиметричною. На цій основі виникає загроза ентропії та розпаду соціально-економічної системи України як синергетичної системи.

Синергізм національної економіки в тому, що інформація пов'язує в системне ціле інтелектуальні і матеріальні елементи системи, забезпечуючи її впорядкованість і динамічну стійкість у просторі та часі в процесі розвитку. За умови несиметричності інформації в ентропійній ринковій економіці національна економіка стає ентропійною і виникає загроза її розпаду. В умовах соціально-економічної і політичної кризи в Україні в даний час грошові потоки з метою отримання синергізму не можуть розглядатися окремо від реального сектора економіки. Орієнтиром повинна бути не фінансова економіка, а модельована планово-прогнозована форсайт-проектowana інноваційна реальна національна економіка.

Виходячи із викладеного, необхідно відмітити, що національні гроші як інструмент (інститут) функціонують за відповідними інституціоналізованими алгоритмами розробленими в залежності від моделі розвитку національної економіки. Унікальність внутрішніх інституційних і структурних умов відтворення може бути забезпечена лише смисловим алгоритмом використання інтегрованого національного інтелекту, реальної економіки, ресурсів, національної валютної системи в просторово-часових координатах розвитку України. Суб'єкти грошово-кредитної політики загальнодержавного рівня України мають бути суверенними у визначенні цілей і критеріїв здійснення монетарної політики, у системному смисловому взаємозв'язку і взаємозалежності з реальною національною економікою. Така модель розвитку вбачається автором лише пряму емісію грошей під національні економічні проекти розвитку. Отже, національні гроші є концептуальним інструментарієм управління національною економікою України.

Список використаних джерел:

1. Варфоломеев С. Украина должна полноценно использовать свой денежный суверенитет [Електронний ресурс] / С. Варфоломеев. – 10.06.2009. – Режим доступу - <http://www.economics.kiev.ua/index.php?id=796&view=article>.
2. Коваленко М. М. Держава та банківський сектор: реалістична організація взаємодії: монографія / М. М. Коваленко. – Х.: Tim Publishing Group, 2015. – 332 с.
3. Скаленко О. К. Методологічні орієнтири подолання фінансової кризи в Україні / О. К. Скаленко // Актуальні проблеми міжнародних відносин: зб. наукових праць / Київський національний університет ім. Т. Шевченка Ін-т міжнародних відносин. – 2009. - Випуск 87. Частина I (у двох частинах). – С. 51-59.
4. Філософія грошей в епоху фінансової цивілізації: монографія / за ред. д-ра екон. наук, проф. Т. С. Смовженко, д-ра філос. наук, проф. З. Е. Скринник. – К. : УБС НБУ, 2010. – 463 с.
5. Хакен Г. Информация и самоорганизация: Макроскопический подход к сложным системам. - М.: Мир, 1991. – 423 с.

Ірина Нагорна, студентка 4 курсу

Київський національний торговельно-економічний університет, м. Київ

Науковий керівник: Котенко У.М., ст. викладач

ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ЛІЗИНГОВИХ ПОСЛУГ

В умовах сучасного ринку та таких процесів як зниження загальної платоспроможності населення, зниження рівня довіри клієнтів до банківського сектору та загального спаду розвитку вітчизняної економіки банкам потрібно залишатися конкурентоздатними для проведення подальшої діяльності. Конкурентоспроможність банку прямо-пропорційно залежить від кількості залучення

клієнтів та утримання наявних клієнтів, проте рівень попиту на традиційні банківські послуги щорічно знижується. Саме тому виникає необхідність надання таких видів банківських послуг, що балансують між рівнем попиту клієнтів та величиною винагороди, що отримає банк, адже на даний момент будь-який банк виконує значний масив майже неприбуткових розрахунково-касових операцій. Однією з найперспективніших, але не нових банківських послуг є лізинг.

Згідно Господарського кодексу України лізинг - це господарська діяльність, спрямована на інвестування власних чи залучених фінансових коштів, яка полягає в наданні за договором лізингу однією стороною (лізингодавцем) у виключне користування другій стороні (лізингоодержувачу) на визначений строк майна, що належить лізингодавцю або набувається ним у власність (господарське відання) за дорученням чи погодженням лізингоодержувача у відповідного постачальника (продавця) майна, за умови сплати лізингоодержувачем періодичних лізингових платежів [1].

Відновлення актуальності лізингу обумовлюється тим фактом, що українські банки як учасники інвестиційного процесу пропонують клієнтам переважно традиційні кредитні схеми для вирішення проблем їх господарської діяльності. Вони мають свої переваги, однак іноді спричиняють серйозні проблеми – обмеження інвестиційних можливостей суб'єктів підприємницької діяльності, недостатність обсягів капіталовкладень в оновлення основних фондів, повільний розвиток інвестиційного кредитування, відсутність у більшості потенційних позичальників реальної гарантії повернення кредитів та ліквідної застави тощо. Відразу постає питання чому лізинг є перспективним, якщо це різновид традиційного для банків кредитування? Для початку слід зрозуміти природу лізингу, зміст якого полягає у тому, що лізингодавець купує обладнання на замовлення клієнта, якому і здає його у оренду на довготривале користування, при цьому вартість обладнання й експлуатаційні витрати відшкодовуються лізингодавцеві протягом терміну користування ним. Після закінчення терміну дії договору лізингоодержувач має можливість (в залежності від форми здійсненої лізингової операції) викупу предмета лізингу за залишковою вартістю [2]. Тобто лізингодавець отримує матеріальну винагороду у формі лізингових платежів та відшкодовує витрати за придбаним об'єктом лізингу, а лізингоодержувач має можливість користуватись об'єктом лізингу сплачуючи дрібні платежі та отримує можливість викупити об'єкт лізингу за залишковою вартістю, що робить лізинг реально перспективною операцією банку в умовах конкурентного ринку.

Перевагами лізингу є:

- збільшення обсягів клієнтської бази за рахунок нової послуги;
- мінімізація кредитного ризику за даною операцією, адже право власності на об'єкт лізингу залишається у лізингодавця;
- зниження втрат від інфляції, адже лізингові платежі враховують амортизаційні відрахування;
- відсоток за лізингом менший від відсотка по кредитуванню, що підкріплює попит за даним типом операції;
- посилення конкурентоздатності за рахунок розширення асортименту послуг.

Проте переваги завжди супроводжуються недоліками:

- необхідність створення окремого структурного підрозділу;

- складність підбору кваліфікованого персоналу, адже послуга включає специфічні для банку операції (оцінка і страхування різного виду майна);
- складність проведення операції, що зумовлює її витратність;
- наявність нетрадиційних для банку ризиків.

Проте слід зазначити, що деякі з недоліків можна усунути, що вже використовується у вітчизняній практиці. Адже провадити лізинговий бізнес-процес можна прямим каналом – безпосереднє надання лізингових послуг клієнту банком, та опосередкованим – створення лізингової компанії як дочірнього підприємства банку. Більш доцільним, з точки зору отримання прибутку є створення дочірньої компанії, адже за цієї умови лізингова діяльність буде фаховою, що вирішить проблеми з приводу обслуговування даного типу операцій, утримання кваліфікованого штату працівників, мінімізації ризиків.

Створення дочірніх лізингових компаній є міжнародною практикою введення банківського бізнесу, до якого долучилися такі великі українські банки: «Райффайзен Банк Аваль», «Альфа Банк», «УкрСоцБанк», «УкрСиббанк». Оскільки тенденція до реалізації лізингових операцій банками почалася з флагманів українського банківського ринку, то стає зрозумілим, що цю тенденцію у майбутньому підхоплять й інші представники банківського сектору.

Найпрогресивнішим кроком підтримки і розвитку ринку лізингових послуг є видача Державній іпотечній установі Національною комісією з регулювання ринків фінансових послуг ліцензії на надання послуг фінансового лізингу. Ця подія відбулася 26 вересня 2017 року і вже 14 листопада Державна іпотечна установа (ДІУ) повідомила, що за результатами відкритого конкурсу із залучення зовнішніх запозичень для фінансування реалізації інвестиційного проекту «Забезпечення житлом на умовах іпотечного кредитування або фінансового лізингу» переможцем визначено Китайську Національну Корпорацію Генеральних Підрядів (CHINA NATIONAL COMPLETE ENGINEERING CORPORATION). Ця подія оживила ринок лізингових послуг, оскільки вперше ДІУ обслуговує фізичних осіб з моменту її утворення. Фінансовий лізинг за проектом ДІУ це надання житла у фінансовий лізинг за умовами відсутності першого платежу та викупу об'єкта лізингу при сплаті усіх лізингових платежів. На даний момент за даними ДІУ на лізинг припадає лише 4 % інвестиційних операцій, а при реалізації програми доступного житла для фізичних осіб цей показник збільшиться до 10 %, що означатиме кардинальний прорив розвитку ринку лізингових послуг в Україні.

За умови підтримання ринку лізингових послуг в особі Державної іпотечної установи, лізинг набуває особливого статусу – «доступності» для будь-якого споживача. Це означає, що відбувся перезапуск механізму діяльності ринку лізингових послуг, в основу якого запроваджено державну гарантію реалізації лізингових операцій. За недобросовісної конкуренції, що панує на ринку банківських послуг, лізинг є дієвим інструментом отримання конкурентних переваг, орієнтованим на сучасного споживача та умови постійної зміни кон'юнктури ринку.

Список використаних джерел:

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 №435-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
2. Крупка М.І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України. – Львів: Вид. центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2001. – 608 с.

Валерія Огородник, к.е.н., доцент
Ярослава Пекар, студентка 7 курсу
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород

АНАЛІТИЧНИЙ ОГЛЯД ДИНАМІКИ НЕБАНКІВСЬКИХ ФІНАНСОВИХ УСТАНОВ В УКРАЇНІ

Фінансово-економічна криза 2008-2009 років та економіко-політична українська криза 2013-2014рр. завдала негативного впливу на розвиток фінансового ринку в Україні, що проявилось, у першу чергу, у погіршенні показників діяльності фінансових посередників загалом та парабанківських зокрема, що було обумовлено наступним: погіршення фінансового стану економічних суб'єктів (масові звільнення та загальне зменшення доходів фізичних осіб; банкрутства та значне зниження доходів підприємств); неспроможність обслуговувати раніше взяті позики економічними суб'єктами; масова недовіра до фінансових установ з боку економічних суб'єктів, які бажали отримати раніше вкладені кошти; девальвація національної валюти та інші.

До початку кризи небанківський фінансовий сектор України розвивався досить динамічно: впевнено зростали кількість небанківських фінансових установ, вартість активів, попит на послуги з боку споживачів. Більшість парабанківських посередників, які залишилися на фінансовому ринку, намагаються стабілізувати свою фінансово-господарську діяльність. Позитивна динаміка у розвитку багатьох сегментів ринку фінансових послуг свідчить про їх вагомий потенціал та можливості його використання у майбутньому для забезпечення економічного зростання в країні.

Станом на початок 2017 року у Державному реєстрі фінансових установ налічувалася 2129 фінансових установ, з них: 675 фінансових компаній, 307 страхових компаній, 449 кредитних спілок, 152 інших кредитних установ, 458 ломбарди, 64 недержавних пенсійних фонди, 22 адміністратора недержавних пенсійних фондів та 2 довірчих товариства [2].

Насамперед слід зазначити, що в Україні число небанківських установ, що діють на ринках фінансових послуг, значно перевищує кількість банків (рис. 1). Так, за 2016 рік чисельність страхових компаній перевищує кількість банків приблизно втричі, ломбардів майже в 5 разів, кредитних спілок та фінансових компаній — приблизно в 6,5 разів. Число небанківських фінансових установ в 2016 році зменшилось: страхових компаній — на 51 компанію або на 14%, кредитних установ — на 107 установ або на 15%, недержавних пенсійних фондів — на 8 фондів або на 11%, лізингодавців — на 66 одиниць або на 25% та ломбардів — на 26 одиниць або на 5%. Кількісно збільшилось в 2016 році лише фінансових компаній — на 79 компаній або на 14%.

Слід зазначити, що в абсолютному відношенні найбільших втрат зазнали кредитні установи, а в відносному лізингодавці.

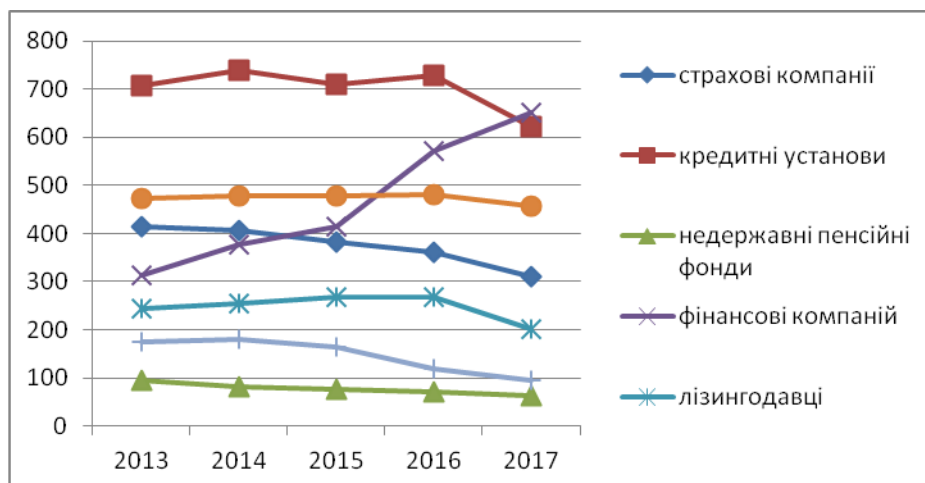


Рис. 1. Кількість установ, що діють на ринках фінансових послуг, станом на 01.01, одиниць [1]

Аналіз змін у кількісному складі установ, що працюють на ринках небанківських фінансових послуг, не дає змоги однозначно, без вивчення додаткових показників, визначити закономірності розвитку цих ринків, але з його допомогою можна виявити деякі тенденції. Так, число банків у тривалий період майже не змінювалося, становлячи в середньому 176 од. і тільки з 2015 р. розпочалось їх кількісне зменшення, що на 01.10.2017 року кількість банків склала 88 одиниць. Водночас показники небанківських фінансових установ змінювалися істотніше, особливо кількість зареєстрованих фінансових компаній. У 2012 р. їх було 312, на початок 2017 р. — 650.

Розглядаючи підсумки діяльності небанківських фінансово кредитних установ за 2016 рік можна стверджувати, що:

1. Обсяги фінансових послуг фінансових компаній зросли на 61,7% (42138,0 млн. грн.) порівняно з аналогічним періодом 2015 року. Найбільше збільшення обсягів надання фінансових послуг відбулося по таких видах: - операції з переказу грошових коштів в 2,2 раза (38 732,0 млн. грн.); - надання гарантій в 10,4 раз (1 299,2 млн. грн.); - залучення фінансових активів юридичних осіб із зобов'язанням щодо наступного їх повернення в 1,5 раза (902,6 млн. грн.); 3 - надання позик в 1,3 (541,6 млн.грн.); - надання порук (поручительств) в 5,9 раз (435,5 млн. грн.). Найбільше скорочення обсягів фінансових послуг продемонстрували - надання фінансових кредитів за рахунок власних коштів – на 38,6% (2 129,2 млн. грн.) та адміністрування фінансових активів для придбання товарів у групах на – 37,9 % (257,4 млн. грн.).

2. Станом на 31.12.2016 адміністраторами недержавних пенсійних фондів укладено 62,6 тис. шт. пенсійних контрактів, що більше на 4,9% (2,9 тис. шт.) порівняно зі станом на 31.12.2015. Структура пенсійних контрактів станом на 31.12.2016: - з вкладниками – фізичними особами – 55,2 тис. шт.; - з вкладниками фізичними особами-підприємцями – 0,1 тис. шт.; - з вкладниками – юридичними особами – 7,3 тис. шт. Збільшення кількості пенсійних контрактів пов'язане в першу чергу зі збільшенням пенсійних контрактів з фізичними особами. Так: - порівняно зі станом на 31.12.2015 збільшення кількості контрактів з фізичними особами станом на 31.12.2016 становило 6,2% (3,2 тис. шт.), зменшення кількості контрактів з юридичними особами становило 3,9% (0,3 тис. шт.); - порівняно зі станом на

31.12.2014 збільшення кількості контрактів з фізичними особами станом на 31.12.2016 становило 16,9% (8,0 тис. шт.), зменшення кількості контрактів з юридичними особами становило 6,4% (0,5 тис. шт.). Пенсійні контракти станом на 31.12.2016 укладено з 56,5 тисячею вкладників, з яких: - юридичні особи – 2,3 тисячі, або 4,1% від загальної кількості вкладників, - фізичні особи – 54,2 тисячі, або 95,9%. Кількість вкладників станом на 31.12.2016 збільшилася порівняно з аналогічним періодом 2015 року на 2,5% (1,4 тис. вкладників) та станом на 31.12.2015 порівняно з аналогічним періодом 2014 року кількість вкладників збільшилася на 12,7% (6,2 тис. вкладників).

3. Загальна кількість страхових компаній станом на 31.12.2016 становила 310, у тому числі СК "life"¹ – 39 компаній, СК "non-life" – 271 компаній, (станом на 31.12.2015 – 361 компанія, у тому числі СК "life" – 49 компаній, СК "non-life" – 312 компаній). Кількість страхових компаній має тенденцію до зменшення, так за 2016 рік порівняно з 2015 роком, кількість компаній зменшилася на 51 СК, порівняно з 2014 роком зменшилася на 72 СК. За 2016 рік частки валових страхових премій та чистих страхових премій у відношенні до ВВП залишились на рівні 2015 року та становили 1,5% та 1,1% відповідно. У порівнянні з 2015 роком на 5 434,3 млн. грн. (18,3%) збільшився обсяг надходжень валових страхових премій, обсяг чистих страхових премій² збільшився на 4 109,0 млн. грн. (18,4%).

4. Станом на 31.12.2016 кількість кредитних спілок становила 462, відокремлених підрозділів – 525. Загальний обсяг активів кредитних спілок станом на 31.12.2016 становить 2 032,5 млн. грн. і зменшився на 31,8 млн. грн., або на 1,5% порівняно з відповідною датою 2015 року (станом на 31.12.2015 – 2 064,3 млн. грн.). Загальний обсяг капіталу становить 1 044,4 млн. грн. та порівняно з 31.12.2015 збільшився на 3,5 млн. грн., або на 0,3%. -0,7% -1,5% +0,3% -11,7% Загальний капітал сформовано на: - 44,7% (466,9 млн. грн.) за рахунок резервного капіталу; - 43,7% (455,9 млн. грн.) за рахунок пайових внесків членів кредитних спілок; - 4,3% (45,0 млн. грн.) за рахунок додаткового капіталу; - 7,3% (76,6 млн. грн.) за рахунок нерозподіленого доходу.

5. Система інших кредитних установ на кінець 2016 року порівняно з кінцем 2015 року демонструвала зростання показників діяльності. Так, активи інших кредитних установ зросли на 30,6% до 22 786,1 млн. грн. (станом на 31.12.2015 – 17 441,7 млн. грн.). Капітал збільшився на 13,3% до 3 574,5 млн. грн. (станом на 31.12.2015 – 3 154,3 млн. грн.). Обсяг виданих кредитів іншими кредитними установами збільшився на 74,1% до 13 388,0 млн. грн. (станом на 31.12.2015 – 7 691,0 млн. грн.).

Підсумовуючи викладене, доходимо висновку, що ринки небанківських фінансових послуг як складова фінансової системи України активно розвиваються та, в разі раціональної організації їхньої діяльності, можуть справляти значний позитивний вплив на національну економіку, соціальні й соціально-економічні процеси в суспільстві. Показники діяльності ринків небанківських фінансових послуг безпосередньо залежать від ВВП країни, від рівня фінансового забезпечення потреб її населення.

Список використаних джерел:

1. Огляд ринків [Електронний ресурс]. – Режим доступу: nfp.gov.ua/content/oglyad-rinkiv.html
2. Перелік фінансових установ, внесених до Державного реєстру фінансових установ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://nfp.gov.ua/content/derzhavniy-reestr.html>

*Юлія Одношєвна, студентка 1 курсу
ДВНЗ «Житомирський державний технологічний університет», м. Житомир
Науковий керівник: Петрук О.М., д.е.н., професор*

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ДЕПОЗИТНОЇ ПОЛІТИКИ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ

В даний час комерційні банки відграють головну роль в мобілізації і перерозподілі капіталу, акумуляції тимчасово вільних грошових коштів і їх розміщенні. Тому найважливішою складовою всієї банківської політики є політика формування ресурсної бази банку, яка історично грала первинну і визначальну роль по відношенню до активних операцій. Основна частина банківських ресурсів утворюється в процесі проведення депозитних операцій банку, від ефективної і правильної організації яких залежить ефективність функціонування будь-якого банку. У зв'язку з цим розвиток комерційного банку неможливо забезпечити без детально відпрацьованої та економічно обґрунтованої депозитної політики, яка повинна враховувати особливості діяльності самої кредитної організації, її клієнтів, обрані пріоритети майбутнього зростання і поліпшення показників діяльності банку, соціально-економічні умови ринку.

Депозитна політика банку – це комплекс стратегічних та тактичних дій банку, направлених на розширення обсягів депозитних ресурсів банку та зміни їх якісного складу за строками і обсягами. Це той набір інструментів та заходів, які використовуватиме банківська установа при роботі із існуючими та потенційними своїми клієнтами. В залежності від того, який набір інструментів та заходів обере та чи інша банківська установа, і залежатиме її успіх на шляху до залучення депозитних ресурсів на свої рахунки [2, с. 40]. Отже, депозитна політика – це діяльність банку, пов'язана з залученням коштів вкладників та інших кредиторів, а також з визначенням (регулюванням) відповідної комбінації джерел коштів.

Стан ресурсної бази комерційного банку:

- відображає оцінку стабільності і надійності банку його клієнтами, вкладниками та іншими банками;
- є індикатором якості обслуговування банком клієнтів (кількість наданих клієнтам послуг, наявність філіальної мережі, електронних банківських послуг, ввічливість персоналу і т.п.);
- характеризує цінову політику банку, тобто вміння керівництва банку адекватно реагувати на зміну ринкових цін на банківські послуги і продукти [1].

Реалізацію депозитної політики можна розглядати з двох позицій. У широкому сенсі - це діяльність банку, пов'язана з залученням коштів вкладників та інших кредиторів, а також з визначенням (регулюванням) відповідної комбінації джерел коштів. У вузькому сенсі – це дії, спрямовані на задоволення потреби банку в ліквідності шляхом активного вишукування і залучення коштів, в тому числі і позикових.

В основі формування депозитної політики комерційні банки орієнтуються на наступні принципи:

- дотримання законодавчих і нормативних вимог [1];
- отримання прибутку в сьогоденні або в найближчому майбутньому;

- забезпечення ліквідності банку, а також взаємозв'язку і взаємоузгодження пасивних і активних операцій;
- диференціація залучених ресурсів як по суб'єктам, так і за видами ресурсів;
- формування позитивного іміджу банку, розвиток банківських послуг та підвищення якості обслуговування.

Всі ці заходи повинні сприяти залученню банківських ресурсів і реалізації ефективної депозитної політики.

Сучасна депозитна політика банку повинна враховувати інтереси різних верств населення в залежності від соціального рівня, а також бути диференційованою за сумами та строками зберігання вкладу. Банкам необхідно орієнтуватися на вимоги і можливості різних категорій вкладників – від пенсіонерів і студентів до бізнесменів і людей середнього достатку. Для досягнення цієї мети кредитні організації пропонують такі види вкладів, як пенсійні, студентські і т.д., за якими передбачені пільгові підвищені відсотки.

Важливими чинниками в процесі залучення депозитів є швидкість і простота оформлення вкладу. Договори банківських вкладів можуть бути як стандартної форми, так і індивідуальними в залежності від категорії клієнта, суми, терміну внесеного депозиту.

Посилюється в банківському середовищі конкуренція змушує кредитні організації вдаватися в процесі боротьби за вкладника і до таких методів, як надання повного комплексу послуг, пов'язаних з обслуговуванням рахунку конкретного клієнта. При цьому передбачено проведення додаткових операцій:

- оформлення пластикових карт;
- конвертація за пільговим курсом;
- прискорені перекази грошових коштів клієнта;
- здійснення комунальних платежів і т.д.

Розвиток широкого комплексу банківських послуг значно підвищує привабливість кредитної організації в очах наявних і потенційних вкладників і сприяє розширенню ресурсної бази комерційного банку.

З метою розширення ресурсного потенціалу банкам необхідно активізувати свою депозитну політику. Основними напрямками тут можуть стати:

- підвищення привабливості вкладів шляхом перегляду діючих ставок у бік збільшення до рівня лідерів ринку;
- розробка системи стимулів, привабливих для потенційних клієнтів. Наприклад, серед молодого населення це може бути знижка при покупці квитка на поїзд, при відвідуванні будь-яких магазинів або туристичних фірм, але за умови оплати послуг коштами, що знаходяться на вкладі та пролежали не менше одного повного терміну зберігання;
- диференціація лінійки вкладів територіальними управліннями банків з урахуванням специфіки регіонів;
- анкетування клієнтів з метою визначення їх мотивації при виборі банку, так як основною причиною закриття рахунку, як правило, є пропозиція банками-конкурентами більш привабливих умов обслуговування;
- рекламування послуг банку з метою стимулювання припливу коштів шляхом навіювання довіри до банку, підкреслення його надійності, тривалості існування, конкурентних переваг, зручності обслуговування;

- підвищення якості надання послуг, вдосконалення технології обслуговування для досягнення максимальної зручності клієнтів;
- формування комплексних послуг («пакет послуг») шляхом пропозиції до основної послуги певних супутніх або додаткових послуг;
- створення служби телемаркетингу (реклами банківських вкладів по телефону) з метою прискорення і полегшення отримання необхідної інформації клієнтами про умови розміщення депозитів у банку.

Таким чином, з метою формування депозитної політики банку слід керуватися певними критеріями її вдосконалення. Серед таких критеріїв можна виділити наступні:

- взаємозв'язок депозитних, кредитних та інших операцій банку для підтримки його стабільності, надійності та фінансової стійкості;
- диверсифікація ресурсів банку з метою мінімізації ризику;
- сегментування депозитного портфеля (за клієнтами і видами депозитів);
- диференційований підхід до різних груп клієнтів;
- конкурентоспроможність банківських продуктів і послуг.

Отже, у сучасних умовах розвитку банківського середовища однієї з найважливіших складових успішного функціонування комерційного банку є проведення ефективної депозитної політики. Депозитні операції становлять основну групу пасивних операцій банків. Саме на їх основі формується переважна частина ресурсів комерційних організацій, які використовуються на цілі короткострокового і довгострокового кредитування суб'єктів господарювання і населення. Формування депозитної бази на широкій структурній основі з використанням різних інструментів і джерел залучення коштів дозволяє підтримувати потенціал банку в плані проведення активних операцій на адекватному рівні, а також гнучко реагувати на фінансові потреби клієнтури. Здатність банку залучати депозити є основним критерієм визнання банку з боку інших учасників ринку. Таким чином, ефективна депозитна політика банку – це одна з найважливіших складових його успішної діяльності в сучасних умовах.

Список використаних джерел:

1. Васильева А.С., Никулина Н.В. Особенности депозитной политики коммерческого банка в современных условиях / А.С. Васильева, Н.В. Никулина // Финансы и кредит. – 2011. – №40 (472). – С. 42-52.
2. Коваленко М. О. Депозитна політика банків України та її вплив на ефективність залучення депозитних ресурсів / М. О. Коваленко // Інвестиції: практика та досвід. – 2017. – № 2. – С. 39-44.

*Анастасія Онищенко, студентка 5 курсу
Донецький національний університет ім. В. Стуса, м. Вінниця
Науковий керівник: Карпова Т.С., к.е.н., доцент*

ОЦІНКА ТА РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ НА ПРИКЛАДІ ПАТ «ОТП БАНК»

Ефективне функціонування економіки країни значною мірою визначається розвитком банківської системи в умовах ринкової економіки. Швидка зміна умов функціонування банків, відкритість зовнішньому середовищу, схильність до

внутрішніх перетворень спонукають банківську систему до постійного удосконалення.

Актуальність теми дослідження зумовлена тим, що одним із пріоритетних напрямків досліджень у банківській сфері залишається об'єктивне оцінювання фінансового стану комерційних банків. В сучасних умовах немає універсальної комплексної методики аналізу діяльності банків ні у вітчизняній, ні у зарубіжній науці. Тому в період високої ризикованості фінансового стану банківських установ ці проблеми набувають особливої актуальності.

В якості дослідженого банку пропонуємо розглянути ПАТ “ОТП Банк”, як одну з провідних фінансових установ України, що належить до другої десятки провідних банків України. Сьогодні він надає повний спектр фінансових послуг для корпоративних і приватних клієнтів, а також представників малого та середнього бізнесу. На українському ринку він має стійку репутацію соціально-відповідальної, надійної і стабільної структури, що пропонує споживачам сервіси європейської якості.

В сучасних умовах в банку працює централізована модель прийняття рішень, тобто усі рішення про надання кредитів аналізуються ризик менеджерами і приймаються кредитними комітетами головного офісу. Банк проводить ретельну перевірку клієнтів. На сьогодні напрацьовано достатньо інструментів, які допомагають глибоко і якісно ідентифікувати клієнта і встановити йому відповідний кредитний рейтинг та кредитний ліміт. У банку також чітко прописані підходи та процедури по роботі з активами, запропонованими у заставу.

“ОТП Банк” має спеціальний відділ та використовує найкращу світову практику щодо управління операційним ризиком: внутрішні регулятивні документи регламентують ведення баз даних операційних подій (внутрішньої та зовнішньої), проведення щорічної самооцінки рівня операційного ризику керівниками структурних підрозділів за допомогою анкетування, докладний аналіз процесів щодо їх чутливості до негативного впливу факторів операційного ризику, також проводиться моніторинг ключових індикаторів операційного ризику. Для забезпечення якісної та надійної роботи регіональної мережі в банку впроваджені та протестовані плани безперервної діяльності відділень. За останній рік банком було проведено масштабну роботу щодо впровадження ефективної системи управління операційним ризиком. Основним органом управління операційними ризиками підрозділів банку є комітет з управління операційним ризиком та його чотири підкомітети [1].

Банком затверджено політику реструктуризації заборгованості корпоративних клієнтів, що являє собою додаток до корпоративної кредитної політики і описує загальні положення, форми, можливості реструктуризації, головні підходи, типові схеми реструктуризації корпоративних позик [2].

Для того, щоб уникнути істотного приросту простроченої заборгованості за позиками через зменшену платоспроможність позичальників, і сприяти відновленню здатності позичальників погашати її, банком започатковано процес реструктуризації корпоративних кредитів.

ПАТ “ОТП Банк” має позитивну тенденцію розвитку протягом трьох років. Він виконав усі нормативи, окрім нормативу загальної суми інвестування, який у 2016 році не досяг нормативного значення. Банком ведеться політика зниження ризиків,

завдяки якій всі нормативи кредитного ризику були знижені майже до мінімального значення, що позитивно характеризує діяльність менеджерів банку та всього персоналу. Нормативи адекватності регулятивного капіталу, мінімального розміру регулятивного капіталу, нормативи співвідношення регулятивного капіталу до сукупних активів і зобов'язань, перевищують нормативне значення, що сприяє ефективній діяльності кредитної установи та впевненості вкладників у стабільності та надійності банку.

У якості рекомендацій доцільно запропонувати шляхи покращення рентабельності активів комерційного банку. При управлінні активами банку варто звернути увагу на такі моменти:

1. Управління готівкою повинно бути більш ефективним.
2. Акцентувати увагу на підвищенні рентабельності роботи в цілому і на прибутковість окремих операцій.
3. Застосовувати методи аналізу групи розрахункових рахунків клієнтів і інтенсивності платіжного обороту по кореспондентському рахунку банку.
4. Працювати над зниженням ризику операцій [4].

За роки економічної незалежності в Україні побудована власна банківська система, проте становлення економіки ринкового типу потребує нових підходів до функціонування банків, підвищення якості банківських послуг, забезпечення стійкості та ліквідності. Фінансові установи України надають клієнтам досить вузький спектр фінансових послуг, більшість яких має незадовільний рівень якості, а законні права та інтереси споживачів цих послуг погано захищені. Одним з головних чинників такого стану справ є недосконале правове середовище та вади державного регулювання. Нормативно правова база, що покликана регулювати різні аспекти професійної діяльності на фінансовому ринку, є досить суперечливою та не повністю сформованою [2].

Банківське регулювання здійснюється НБУ, який формує законодавчу базу для ефективного впливу на діяльність банків відповідно до державних цілей, контролюючи її застосування та вдосконалюючи. Що стосується банківського нагляду, то Національний банк України має право вимагати від банків та їх керівників усунення порушень банківського законодавства, виконання нормативно-правових актів Національного банку України для уникнення або подолання небажаних наслідків. Сучасна система банківського нагляду в Україні будується відповідно до положень законодавства ЄС з питань банківської діяльності, основних принципів ефективного банківського нагляду, розроблених Базельським комітетом з питань банківського нагляду, та з урахуванням кращої міжнародної практики [3].

В Україні вже запроваджено основні елементи системи оцінки діяльності банківської системи відповідно до макроекономічного підходу. По-перше, Національним банком України на регулярній основі проводиться мікропруденційний нагляд за діяльністю банків, збір та обробка статистичної інформації щодо роботи грошового ринку. По-друге запроваджено у практику методичні підходи до проведення стрес-тесту у вітчизняних банках. По-третє, НБУ на регулярній основі публікує матеріали щодо поточного стану елементів економічної системи. Також щомісячно публікуються огляди основних фінансових ринків стану банківської системи [5]. Існує багато методик оцінки діяльності кредитної установи і кожна з них має шанс на існування. Необхідною умовою покращення стану банку є

систематичний аналіз фінансової звітності банку, розробка нових політик щодо усунення різних видів ризиків, проведення курсів з підвищення кваліфікації усього персоналу, а не тільки головуючого, щоквартальний аналіз діяльності банку не тільки внутрішнім аудитом, а й залучення зовнішніх незалежних експертів для отримання кваліфікованої оцінки діяльності банку.

Список використаних джерел:

1. Концептуальні підходи до удосконалення банківського контролю в Україні – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://lawreview.chnu.edu.ua/visnuku/st/525/11.pdf>
2. Офіційний сайт АТ «ОТП Банк» - [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.otpbank.com.ua/>.
3. Постанова Кабінету міністрів України Про затвердження Національної рейтингової шкали - [Електронний ресурс] – Режим доступу <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/665-2007-%D0%BF>
4. Financialization And The World Economy; М: Айрис-прес; Издание 5-е, 2005,-357с.
5. International Business Publications USA Dubai Business Investment Opportunities Yearbook; М: Домнадежды, 1992 – 534с.

Світлана Остап, ст. викладач

ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород

МАРКЕТИНГОВІ ВАЖЕЛІ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У сучасних реаліях розвитку національного ринку коли споживач є головним у відносинах з комерційним банком, вивчення його потреб і вміння їх задовольнити є основою успішного ведення бізнесу. Саме тому використання маркетингових технологій є не тільки актуальним, але й необхідним моментом в умовах жорсткої конкуренції між фінансово-кредитними установами. Необхідність розробки механізму реалізації стратегії маркетингу банку викликана специфікою банківської конкуренції в Україні та відносною стабілізацією вітчизняного кредитного ринку.

Питання, присвячені маркетингу, маркетинговим дослідженням, маркетинговим комунікаціям вивчали такі науковці як Ф.Котлер, В.Вонг, Д.Сондерс, Гілберт А. Черчілль, Том Дж.Браун та ін.[1,2].Маркетинговій діяльності банківських установ присвячені доробки таких авторів, як І.О.Лютій [3], Н.О.Маслова[4] та інших.

Вітчизняний економіст Л. Романенко визначає банківський маркетинг як філософію, стратегію і тактику банку, що спрямовані на ефективне задоволення потреб, запитів і сподівань, вирішення проблем існуючих і потенційних банківських клієнтів шляхом успішної реалізації на ринку банківських продуктів, які враховують тенденції розвитку ринку та приносять користь суспільству завдяки управлінню активами і пасивами, прибутками і витратами, ліквідністю банку, рівнем ризику його операцій [5]. Таке визначення вважається найбільш повним, оскільки в ньому одночасно присутні принципи маркетингу, які визначають його цілі і стратегії.

Глобальне економічне середовище стає все більш несприятливим для банківської діяльності в її традиційних інституціональних і фінансових формах. За цих умов невід'ємною частиною системи управління сучасного банку є маркетинг, який стає засобом послаблення негативного впливу зовнішніх факторів та використання позитивних тенденцій для підвищення надійності банку.

Маркетингова стратегія визначається через процес аналізу: потреб клієнтів, привабливості ринку, конкурентоздатності, можливих сегментів ринку. Результатом має бути визначення ринкової стратегії банку, яка передбачає цілі зростання: продажу, частки ринку, мережі обслуговування та доходів.

Стратегія зростання через розвиток продуктового ряду базується на:

- автоматизації процесу надання послуг як необхідної умови ефективної роботи банку на роздрібному ринку;
- широкому наборі послуг, який постійно розвивається під потреби ринку;
- високій якості обслуговування і кваліфікації банківського персоналу;
- розвиненості інфраструктури обслуговування (розмаїтість засобів доставки послуг, широка географія мережі, що обслуговує) [6].

Завдяки диверсифікованості ризиків через створення і просування нових банківських продуктів, залучення й утримання клієнтів, маркетинг здатний забезпечити надійність і стабільність банку [7].

Комплекс маркетингових комунікацій складається з 4 основних засобів впливу: банківська реклама (комерційна і некомерційна), стимулювання збуту, зв'язки з громадськістю та прямий маркетинг.

Досліджуючи досвід маркетингових комунікацій у банку, можна виділити два основних завдання, що поставлені в рамках комунікаційної стратегії: формування й удосконалювання іміджу банку, просування банківських продуктів і збільшення продажів.

На основі аналізу ролі і змісту маркетингу, практики його застосування, можна зробити висновок, що як економічна категорія банківський маркетинг є системою методів, що застосовуються для досягнення відповідності потребам ринку діяльності банку, спрямованої на задоволення потреб клієнтів у кредитних ресурсах та інших видах банківського продукту, на забезпечення ліквідності, прибутковості, надійності. Аналіз роботи банків, дослідження ринку позичкових капіталів, соціальних і психологічних особливостей банківських клієнтів, попиту та пропозиції на банківський продукт повинен закладатися в основу поточної і довгострокової політики банків. При цьому маркетинговий підхід змінює вимоги до організації роботи банку. Сьогодні на перший план висувається необхідність схилити споживача до придбання максимальної кількості послуг на основі формування попиту, розвитку комунікацій, методів продажу та після продажного обслуговування [8].

Сьогодні банківський маркетинг забезпечує розв'язання таких завдань: визначення наявних і потенційних ринків банківських продуктів і послуг; вибір конкретних ринків і встановлення потреб клієнтів, впровадження новітніх видів послуг й продуктів за певною програмою та контроль банку за її реалізацією.

Фінансовий ринок вимагає активного використання банківського маркетингу як науково обґрунтованої системи взаємозв'язків суб'єктів фінансового ринку, їх прямих та зворотніх взаємозв'язків. Як показує світовий досвід, без дослідження можливостей об'єктивного використання банківського маркетингу, його особливостей на українському фінансовому ринку неможливе прийняття економічно обґрунтованих рішень, а отже і ефективне банківське підприємництво.

Подальші дослідження проблем застосування банківського маркетингу як одного з новітніх інструментів регіонального та галузевого управління дадуть можливість підвищити дієвість багаторівневої системи управління та ефективність соціально –

економічної політики держави, реалізувати концепцію комплексного розвитку економіки і соціальної сфери [9, с. 56]. Сучасний маркетинг сприяє підвищенню конкурентоспроможності банків та створенню їх позитивного іміджу.

Список використаних джерел:

1. Котлер Ф. Основы маркетинга. 5-е европейское изд./ Ф. Котлер, Г. Армстронг – М.: Вильямс, 2015. – 752 с.
2. Гилберт А. Черчилль, Том Дж. Браун. Маркетинговые исследования – 5-е изд./ Черчилль А. Гилберт, Браун Дж. Том; пер. с англ. под ред. Г. Л. Багиева.- СПб.: Питер, 2007.-704с.
3. Лютий І.О. Банківський маркетинг: підручник [для студ. вищ. навч. закл.] / І.О. Лютий, О.О. Солодка. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 776 с.
4. Маслова Н.О. Підвищення ефективності маркетингових комунікацій комерційного банку: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.01 / Київський національний торговельно-економічний університет.- К., 2005.-27 с.
5. Романенко Л.Ф. Банківський маркетинг: Монографія. – К.:Вид.Дім «Ін Юре», 2001. – 484 с. – С.148
6. Нестеренко А.В. Современные маркетинговые стратегии розничного банковского бизнеса // Финансы и кредит. – 2014. – № 18. – С. 5-9.
7. Жабров В.В. Маркетинг как средство обеспечения надежности банка в современных условиях // Финансы и кредит. – 2012, - № 17. – С. 17-24.
8. Мещеряков А. А. Організація діяльності комерційного банку. Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2007.- 608 с.
9. Гомольська В.В. Маркетинг в системі управління: новий вимір.- Науковий вісник УжНУ. Серія «Економіка». Випуск 2(50).-Ужгород, 2017.-с.52-58.

***Вікторія Пушак**, студентка 3 курсу*

Національний університет «Львівська політехніка», м. Львів

Науковий керівник: Стецюк П.І., к.е.н., доцент

**БАНКІВСЬКА СИСТЕМА УКРАЇНИ:
ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ**

На сучасному етапі розвитку економіки України важливим завданням є дослідження стану та пошук механізмів удосконалення вітчизняної банківської системи, адже саме ця сфера національного господарства є невід’ємною складовою фінансової системи та економіки будь-якої держави. Банківська система покликана забезпечувати сталість банківської діяльності та грошового-кредитного ринку.

До напрямів впливу банківської системи на фінансову сферу відносять:

- створення грошей і регулювання грошової маси, що забезпечується оперативною зміною банками пропозиції грошей в обігу, через збільшення або зменшення її відповідно до зміни попиту на гроші;
- забезпечення механізму об’єднання фінансових ресурсів та їх розподілу між окремими суб’єктами господарювання;
- забезпечення насичення ринку ціною інформацією, що дозволяє координувати децентралізований процес прийняття рішень в окремих галузях економіки;
- забезпечення безперебійного функціонування платіжних систем, зокрема, шляхом удосконалення способів клірингу та здійснення розрахунків, що сприяють розвитку торгівлі;
- розробка та забезпечення способів управління ризиками;

- забезпечення способів переміщення фінансових ресурсів у часі, через кордони держав та між окремими галузями економіки [2].

Слід зазначити, що, на жаль, банківська система в Україні сьогодні функціонує неефективно, адже банківський сектор показав рекордно високий збиток у 2016 р. – 159 млрд грн [3].

Проаналізувавши стан банківської системи України, встановлено такі проблеми:

- низький рівень капіталізації банків, що не дозволяє забезпечити стабільність;
- залежність банків від зовнішніх позик та значна частка іноземного капіталу в банківській системі;
- часті зміни у нормативно-правовому полі, що призводить до нестабільності та підвищує вразливість банківської системи до кредитного, інвестиційного, валютного, юридичного ризиків;
- низький рівень прозорості економіки;
- нестача резервування та неякісне довгострокове планування;
- зниження ліквідності банків;
- втрата довіри населення до банків, зменшення їхніх вкладів [4].

Доцільно відзначити, що нестабільний політичний та економічний стан в країні та високий рівень інфляції також впливають на погіршення показників діяльності банків, що функціонують на території України. Саме тому вищенаведені проблеми необхідно вчасно виявляти та ліквідовувати.

Незважаючи на загалом негативні тенденції функціонування банківської системи України, необхідно відзначити і позитивні зрушення, що характерні для певних банківських структур. Аналіз діяльності найбільш успішних банків дозволив виокремити чинники, які впливають на їхній розвиток. Це, насамперед, фактори правового регулювання, а також економічні, політичні, соціально-психологічні, природні та інші.

Досвід процвітаючих в умовах ринку банків переконує в тому, що їхній стійкий розвиток залежить від сукупності таких властивостей як гнучкість і швидкість реакції на зміни кон'юнктури ринку, конкурентоспроможність продуктів та банку в цілому, інвестиційна активність, висока ліквідність і фінансова стабільність, широке використання інноваційних факторів для саморозвитку [1].

В Україні щороку визначають рейтинг життєздатності банків. При підготовці методики рейтингу беруться до уваги певні фактори, що визначають життєздатність банків, а саме: достатність капіталу, якість кредитного портфеля, рентабельність діяльності банку, ліквідність, підтримка і ризики власників, безперебійність виплат та системне значення банку. Група банків, що отримала найвищі оцінки, виявилась досить численною [6].

Нещодавно у Національному банку України повідомили, що банківська система України у 2018 р. вийде на прибуток, незважаючи на очікуваний збиток у першому кварталі, адже у третьому кварталі 2017 р. банківська система почала відновлювати свою прибуткову діяльність [5].

Серед подальших реформ банківської системи України Національний банк України передбачає: підвищення вимог до капіталу банків; скорочення можливостей щодо дострокового вилучення депозитів; сприяння дедоларизації вкладів; радикальне зниження відсоткових ставок за кредитами і депозитами; встановлення інвестиційних кредитів, кредитування малого й середнього бізнесу та іпотечного кредитування як

пріоритетних напрямів кредитування; формування мегарегулятора для усього фінансового ринку; особливий режим регулювання, моніторингу і підтримки системно-важливих банків; стрес-тестування банків; розкриття інформації про власників.

Це дозволить у подальшому скоротити кількість банків, сформувати довгострокову ресурсну базу для кредитування, підвищити довіру вкладників до національної валюти та покращити доступ до фінансової підтримки.

Список використаних джерел:

1. Гірченко Т.Д. Аналіз сучасного стану та перспективи розвитку банків іноземних банківських груп в Україні / Т.Д. Гірченко, О.О. Стороженко, О.П. Шейко // *Гроші, фінанси і кредит*. – 2017. - Вип. 16. – С. 670-675.
2. Золотарьова О.В. Сучасний стан та перспективи розвитку банківської системи України / О.В. Золотарьова, В.О. Галаганов // *Проблеми економіки та політичної економії*. – 2017. - № 1. – С. 83 – 98.
3. Інформаційне агентство УНІАН. [Електронний ресурс]. – Режим
4. доступу: <https://economics.unian.ua/finance/1763892-bankivska-sistema-ukrajini-v-2016-rotsi-otrimala-maksimalniy-v-istoriji-zbitok-nbu.html>
5. Мельник Л.М. Сучасний стан і напрямки розвитку банківської системи України / Л.М. Мельник, Л.В. Мельник. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://rep.polessu.by/bitstream/123456789/12117/1/38%2C%20Мельник.pdf>
6. Національний банк України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=58539309&cat_id=55838
7. Рейтинг життєздатності українських банків – 2017. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://mind.ua/publications/20171937-rejting-zhittezdatnosti-ukrayinskih-bankiv-2017>

Юлія Радченко, студентка 5 курсу

ДВНЗ «Криворізький національний університет», м. Кривий Ріг

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

СУТНІСТЬ РИЗИКІВ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА УПРАВЛІННЯ НИМИ

В будь-яких ринкових умовах ризик є невід'ємною частиною функціонування банківської системи загалом та окремого банку зокрема. Банківська справа загалом є високо ризиковою, але очікуваний та знижений до мінімуму ризик дає змогу отримувати стабільний прибуток. Тому управління ризиками є одним із ключових завдань управління банком.

Питання банківських ризиків на сьогодні є особливо актуальними в сучасних економічних умовах. Управління банківськими ризиками було розглянуте в працях таких вчених, як В.Вітлінського, А.Герасимовича, А. Морозова, М. Савлука та ін..

Незважаючи на велику кількість існуючих досліджень, проблема управління ризиками залишається нерозв'язаною через різноманіття методів управління ними, напрямів їх виявлення та мінімізації.

Основною метою банківської діяльності є отримання якомога більшого прибутку. Для досягнення даної мети банк намагається постійно збільшувати обсяг операцій, що приносять йому прибуток, але разом із цим збільшується і рівень банківських ризиків. Оцінка прибутковості операцій, продуктів та підрозділів з урахуванням ризиків є фундаментальною базою прийняття стратегічних управлінських рішень з розвитку та фінансування окремих напрямів банківської діяльності [1].

Розглянемо деякі існуючі трактування категорії «банківський ризик» (табл.1.).

Таблиця 1

Огляд визначень «банківського ризику»

Автор, джерело	Визначення
Васильєва Т.А. [1]	Кількісно оцінена ймовірність невідповідності обсягових, просторових та часових параметрів фінансових потоків банку очікуваним; яка формується у результаті цілеспрямованої дії або бездіяльності зацікавлених суб'єктів економічних відносин, що відбивається на зміні його фінансового стану та динаміки розвитку.
Парсій-Вергуненко І.М. [2]	Можливість зазнати втрат у разі виникнення несприятливих для банку обставин.
Севрук В.Т. [3]	Невизначеність результату банківської діяльності та можливі несприятливі наслідки у випадку невдачі.

Як видно з наведеної таблиці у наявних джерелах визначення поняття «банківський ризик», як правило, робиться акцент на його фінансовому характері, що проявляється у формі можливих результатів ситуації ризику.

Проаналізувавши наведені поняття та інші існуючі визначення «банківського ризику» можна систематизувати їх і сказати наступне: ризик – це вартісне вираження ймовірної події, яка може призвести як до отримання додаткового прибутку, так і до незапланованих витрат.

Також існують певні обставини, які можуть призвести до збільшення рівня ризику, серед них необхідно виділити наступні:

- некомпетентність менеджерів банку у вирішенні певних задач, або недостатність досвіду;
- помилка в оцінці рівня ризику;
- затримка у процесі прийняття рішення щодо зведення до мінімуму ризиків;
- неефективне визначення методу управління ризиками.

Надійність банку, ступінь довіри до нього визначається, певною мірою, його вмінням керувати ризиками, управляти ними. Управління банківськими ризиками – це процес ідентифікування ризиків, їх оцінка банком, а також моніторинг і контроль ризикових позицій банку.

Система управління банківськими ризиками включає в себе виявлення ризику, його оцінку і мінімізацію (рис.1).



Рис.1. Система управління банківськими ризиками

Розглянемо більш детально кожен складову системи управління ризиками:

- ідентифікація ризику полягає у визначенні зон ризику, а також можливих вигод і негативних наслідків для банку, пов'язаних з цими зонами;
- для оцінки ступеня ризику використовується якісний і кількісний аналіз: якісний аналіз - це аналіз джерел і потенційних зон ризику; кількісний аналіз ризику має на меті формалізувати ступінь ризику;
- моніторинг ризику означає процес функціонування регулярної незалежної системи оцінювання та контролю за ризиком з механізмом зворотного зв'язку.

Всі існуючі методи управління банківськими ризиками поділяються на дві підгрупи:

1. Методи уникнення банківських ризиків – тобто ухилення можливих ризикових ситуацій;
2. Методи управління банківськими ризиками, які включають наступні підгрупи:
 - методи мінімізації банківських ризиків – наприклад, вдосконалення організаційної структури, якісний підбір кадрів, технічне вдосконалення тощо;
 - методи протистояння банківським ризикам – тобто покриття можливих непередбачених втрат банком за рахунок власних коштів (резервних фондів);
 - методи трансферту банківських ризиків – тобто розподіл ризиків між всіма учасниками ринку (банками, підприємствами, страховими, лізинговими та іншими фінансовими організаціями) – серед цих методів необхідно виділити такі: хеджування, страхування, факторинг, лізинг тощо.

На сьогодні найбільш розповсюдженими та використовуваними методами передавання (трансферту) банківських ризиків є страхування, хеджування та договори гарантії і поруки [5].

Страхування, як один із найпоширеніших методів передання ризиків, являє собою трансферт ризику методом укладення страхового договору, за яким у ролі боржника виступає страхова компанія і є одним із найдоступніших в Україні [5].

Процес хеджування можна охарактеризувати як діяльність, основна мета якої полягає в н або зменшенні рівня ціного ризику, шляхом визначення об'єкта хеджування та підбір до нього адекватного інструменту хеджування з метою компенсації збитків від об'єкта хеджування за рахунок прибутків від інструменту хеджування. Такий метод є дуже ефективним, але позбавляє прибутку і тому не набув популярності у вітчизняній банківській системі[3].

Отже, розглянувши поняття банківського ризику та управління ним, можна сказати, що на сьогодні в Україні існує низка проблем, які заважають банкам ефективно управляти ризиками, а саме: проблема ідентифікації ризиків, їх об'єктивної кількісної та якісної оцінки; проблема вибору методу управління ризиками; проблема некомпетентності персоналу банку; економічна нестабільність країни.

Список використаних джерел:

1. Управління ризиками банків: монографія у 2 томах. Т. 1: Управління ризиками базових банківських операцій / [А.О. Єпіфанов, Т.А. Васильєва, С.М.Козьменко та ін.] / За ред. д-ра екон. наук, проф. А.О. Єпіфанова і д-ра екон.наук, проф. Т.А. Васильєвої. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2012. – 283 с.
2. Парасій–Вергуненко І.М. Аналіз банківської діяльності: [навч.–метод. посібник для самост. вивч. дисц.]. / І.М. Парасій–Вергуненко. – К.: КНЕУ, 2003. – 347 с.
3. Севрук В. Т. Банковские риски [Текст] / В. Т. Севрук. – М. : Дело, 1995. – 72 с.
4. Примостка Л.О. Управління банківськими ризиками: навч.посібн. /Л.О.Примостка, М.П.Чуб, Г.Т.Карчаєва; за ред.д-ра екон.наук, проф. Л.О.Примостки. – К.: КНЕУ, 2009.- 600с.
5. Бюлетень Національного банку України:щомісячне аналітично-статистичне видання НБУ. – 2015. – №2(215). – 199с.
6. Копилев І.Ю. Грошовий обіг, банки та кредит: наочн. Посібн./І.Ю.Копилев, С.В. Кондратюк, О.В. Кондратюк. – Львів: Вид. «Край», 2006. – 168с.

Викторія Стойка, к.э.н., доцент

ГВУЗ «Ужгородский национальный университет», г. Ужгород

ПРОБЛЕМЫ СОЗДАНИЯ БАНКА РАЗВИТИЯ В УКРАИНЕ

К концу XX века в мире насчитывалось около 750 банков развития, из них 32 – региональные и около 700 – национальные банки развития, включая специализированные: экспортные, банки развития сельского хозяйства, банки поддержки малого бизнеса в 185 странах. Иначе говоря, на 1 страну приходится в среднем 3 банка развития: из них 95,8% – национальные банки развития и 4,2% – международные и региональные банки развития. В развивающихся странах в среднем 3 и более банков развития, в то время как в развитых странах их гораздо меньше. Тенденция такова, что банки развития преимущественно создают в странах с развивающейся экономикой, так как они призваны «оживить» экономику страны, способствовать ее долгосрочному экономическому росту. Так, например, в Мексике совершают деятельность 4 банка развития, на Филиппинах - 5, а в Малайзии - 4 банка развития [1, с.12].

За время независимости Украины было создано несколько финансовых институтов, именуемых банками развития. Одним из них является Украинский банк реконструкции и развития (УБРР). Он был создан с целью развития инновационной инфраструктуры, а также расширения возможностей финансового обеспечения инновационной деятельности в соответствии с Постановлением Кабинета Министров Украины № 655 от 05.05.2003 г.[2] и зарегистрирован НБУ 19.03.2004 г. Миссия банка заключалась в создании благоприятных условий для развития экономики Украины посредством содействия развитию инвестиционной деятельности и поддержки отечественного товаропроизводителя [3]. Банк должен был специализироваться на среднесрочном и долгосрочном финансировании юридических лиц с приоритетом на целевом кредитовании реконструкции и развития

производства. Однако за 12 лет своего существования УБРР так и не удалось стать значимым финансовым институтом. Причиной тому стало отсутствие четкой специализации банка, который функционировал в качестве аналога обычного коммерческого банка. Деятельность УБРР, в отличие от других стран, регулировалась общим банковским законодательством, в результате чего условия предоставления кредитов практически не отличаются от предложений других коммерческих банков. По масштабам деятельности и основным показателям УБРР входил в число небольших банков Украины. Кроме главного офиса в Киеве он не имел других отделений и на конец 2015 г. располагал активами в 120 млн.грн. (0,0069% к ВВП) [7, с.32]. Фактическое отсутствие макроэкономической эффективности УБРР и его неэффективный менеджмент привели к принятию решения о приватизации банка в 2016 г.

Другой частный Всеукраинский банк развития (ВБР) также сейчас находится на стадии ликвидации. Решение об этом было принято в декабре 2015 г. Этот финансовый институт изначально фактически представлял собой аналог коммерческого банка, предоставляющего широкий спектр банковских услуг как физическим, так и юридическим лицам. С 2014 г. существование банка во многом было связано с политическими процессами, так как его собственником являлся представитель правящей на тот момент политической элиты [4]. За время своей деятельности банку так и не удалось проявить себя в качестве финансового института развития, поскольку и его деятельность базировалась на общих принципах коммерческого банкинга.

Еще одна попытка создания в Украине банка развития была предпринята в 2013 г., когда на рассмотрение Верховной Рады Украины был внесен проект закона о создании нового Украинского банка развития [5]. Его предполагалось создать на основе УБРР с передачей под управление всех его активов. Целью создания этого банка планировалась кредитная поддержка структурных изменений в экономике, развитие банковской системы и привлечение долгосрочных внутренних и внешних инвестиций в приоритетные сферы экономики Украины. Банк также должен был содействовать развитию частно-государственного партнерства и выполнять функции агента Правительства Украины. Проект закона получил поддержку Кабинета Министров Украины и НБУ, однако к закону был предъявлен ряд критических замечаний в заключении главного научно-экспертного управления Аппарата Верховной Рады Украины, в результате чего он был отправлен на доработку, которая так и не была проведена. В итоге 27 ноября 2014 г. проект закона был отозван с рассмотрения. Одно из замечаний касалось концептуальной необходимости в принятии подобного закона, так как в Украине все отношения, возникающие при основании регистрации, деятельности, реорганизации, ликвидации банков уже регулируются специальным законом «О банках и банковской деятельности». Необходимо отметить, что именно из-за отсутствия специального закона, определяющего все аспекты деятельности банка развития как особого финансового института в структуре экономики Украины, деятельность подобных банков ранее была неуспешной и малоэффективной. Мировая практика доказывает, что результативность и масштабы деятельности банков развития достигаются путем принятия специального закона, который существует во многих странах (Канада, Индия, Корея, Бразилия и др.).

Следующая проблема, которую необходимо решить, заключается в формировании пассивов банка развития. Среди исследователей [6] существует мнение, что капитал банка развития, созданного в Украине, должен быть на уровне 3 – 4 млрд.долл.США, кроме того, следует привлечь средства на такую же сумму из внешних источников. Банки в своей деятельности привлекают различные источники финансирования, в частности, финансирование за счет государственного бюджета, кредиты других финансовых организаций, привлечение средств на локальном и международном финансовом рынке, привлечение ресурсов международных и региональных банков развития. В частности, 89% банков привлекают средства международных финансовых организаций и выпускают долговые бумаги [1].

Определение перечня направлений, на которых может концентрироваться деятельность банка развития, должно быть «...основано на постулате неоиндустриальной парадигмы о необходимости выпуска продукции с высокой добавленной стоимостью и создании инновационной инфраструктуры. Исходя из этого, можно составить примерный перечень стратегических для украинской экономики производств, где ресурсы банка будут необходимы больше всего» [7, с.35].

На наш взгляд, главными направлениями деятельности такого банка должны стать финансирование инвестиционных проектов, высокотехнологических производств, поддержка экспортоориентированных предприятий, содействие развитию приоритетных сфер экономики (в частности, малого и среднего бизнеса, агропромышленного комплекса), привлечение иностранных инвестиций и расширение производственного потенциала страны в целом. При этом роль БР в экономической системе нашей страны должна заключаться в следующем: содействовать усилению долгосрочной экономической стабильности; развивать инвестиционный, промышленный и экспортный потенциал отечественных предприятий; содействовать созданию экологически чистых производств и распространению экологически безопасных технологий; способствовать созданию рабочих мест в процессе реализации проектов банка; обеспечить соблюдение принципов открытости, прозрачности, справедливости и доступности любой информации, за исключением банковской или коммерческой тайны. Таким образом, миссией банка развития Украины должно стать содействие устойчивому развитию национальной экономики путем совершения инвестиционных вложений в несырьевой сектор страны. Этот банк должен стать главным инвестиционным центром Украины, который бы совершал финансовую поддержку как инициатив государственного, так и частного сектора.

Создание банка развития в Украине может не только улучшить инфраструктуру банковской системы, но и решить важные вопросы экономического развития – долгосрочное финансирование приоритетных отраслей экономики, государственных инвестиционных проектов, инфраструктурных проектов, малого и среднего бизнеса. Для этого, в первую очередь, необходима скрупулезная разработка соответствующего закона, которым будет регулироваться деятельность такого банка, тщательное изучение международного опыта функционирования банков развития. а также решение одних из главных проблем украинской экономики – бюрократии и коррупции. Решение таких задач требует привлечения представителей правительства,

Национального банка Украины, опытных банкиров-практиков, а также ведущих ученых-экономистов, которые занимаются исследованием данной проблемы.

Список использованных источников:

1. Ковалев М.М. Банки развития: новая роль в XXI веке: монография / М.М.
2. Ковалев, С.Н. Румас. – Минск: Изд.центр БГУ, 2016. – с. 151
3. Деякі питання розвитку інноваційної інфраструктури та напрями діяльності Української державної інноваційної компанії у 2003 р. Кабінет Міністрів України. Постанова від 5 травня 2003 р. № 655 [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/655-2003-п>
4. Український банк реконструкції та розвитку. Місія, стратегія та цілі Банку [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://ubrr.com.ua/node/63>
5. НБУ решил ликвидировать банк Александра Януковича [Електронний ресурс]. – 2015. – Режим доступа: http://ipress.ua/ru/news/nbu_reshyl_lykvydyrovat_bank_aleksandra_yanukovycha_149209.html
6. Проект Закона Про Державний банк розвитку України № 3445 від 18.10.2013р. [Електронний ресурс]. – Режим доступа: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=48717
7. Чи потрібен Україні банк розвитку: аргументи провідних фінансистів [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://forumkyiv.org/uk/presscenter/press-releases/chi-potriben-ukrayini-bank-rozvitku/>
8. Матюшин А.В. Национальные банки развития как инструмент обеспечения неоиндустриального роста / А. Матюшин, А. Аборчи // Экономика промышленности. – 2016. - №1 (73). – с. 17 – 42.

*Ганна Чепелюк, к.е.н., доцент
ДВНЗ «Університет банківської справи» Черкаський інститут*

УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ В СИСТЕМІ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ БАНКОМ

Банківській діяльності притаманні ризики, якими управляють за допомогою постійного процесу виявлення, оцінки та контролю. Починаючи з 2014-го року, стан економіки України характеризується зниженням інвестиційної активності, падінням реального ВВП, девальвацією національної валюти більше ніж втричі, зубожінням населення, демографічною кризою тощо. Політичні та макроекономічні ризики банків характеризуються, але не обмежуються наступним чинниками:

- інформація щодо фактів прийняття законодавчих актів, які можуть призвести до зростання податкових платежів, штрафів і пені, що застосовуються до банків - відсутня;
- інформація про факти впливу неефективної судової системи на діяльність банків - відсутня;
- інформація про невизначеність регуляторного середовища для діяльності банків - відсутня.

Пріоритетним завданням менеджменту виступає виявлення ризиків, на які наражається банк. Враховуючи наведені дані, вважаємо, що оскільки банківська діяльність є особливо чутливою до втрати грошей та репутації, то ризики мають оцінюватися адекватно до вагомості цих категорій. Ресурси, що виділяються для управління ризиками, необхідно спрямовувати у сфери, де вони є найвищими. Компоненти загального ризику оцінюються на стадії розробки стратегії, а індивідуального – під час планування діяльності конкретного підрозділу та

виконання операцій банку. Вимір ризику – складний процес, який потребує використання значної кількості як об'єктивних, так і суб'єктивних оцінок.

Управління загальними та індивідуальними ризиками здійснюється посередництвом виконання функцій комітетами та підрозділами системи корпоративного управління в банку.

Вимоги щодо управління ризиками та організації системи корпоративного управління в банку регламентуються Законом України «Про банки і банківську діяльність» [1], Методичними рекомендаціями щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України [2], Методичними рекомендаціями щодо вдосконалення корпоративного управління в банках України [3].

Для виконання функцій ризик-менеджменту в банку створюється спеціальний структурний підрозділ. Підрозділ з ризик-менеджменту повинен бути підпорядкований голові правління або керівнику вищого виконавчого органу банку.

У науковій та навчальній літературі наведено значну кількість визначень та класифікації ризиків і підходів щодо управління ними. Оскільки ефективність менеджменту обов'язково оцінюють Національний банк України, незалежні та внутрішні аудитори, то доцільно керуватися нормативними документами Національного банку України, які є базовими для усіх користувачів інформації.

Ризик-менеджмент визначається як система управління ризиками, що включає в себе стратегію й тактику управління та спрямована на досягнення основних бізнес-цілей банку.

Мистецтво планування, керівництва, що базується на правильних та далекоглядних прогнозах визначаємо як стратегію. Під стратегією управління розуміють напрямки та спосіб використання коштів для досягнення поставленої мети.

Стратегія ризик-менеджменту – мистецтво управління ризиком у невизначених умовах, засноване на прогнозуванні ризику та прийомів його зниження. Вона включає правила, на основі яких приймаються ризикові рішення та способи вибору варіанту рішення. Доцільно концентрувати зусилля на варіантах рішення, що не суперечать прийнятій стратегії, відкинувши усі інші варіанти. Після досягнення поставленої мети стратегія як напрямок та засіб її досягнення припиняє своє існування. Нові цілі ставлять завдання розробки нової стратегії.

Тактика – це конкретні методи та прийоми для досягнення поставленої мети в конкретних умовах. Завданням тактики управління є вибір найбільш оптимального рішення та найбільш прийнятних у даній ситуації методів та прийомів управління.

Головними інструментами реалізації визначених цілей є створена в банку комплексна система управління ризиками, що передбачає узгодженість дій усіх підрозділів у межах єдиної стратегії щодо ризик-менеджменту, що затверджується наглядовою радою банку.

Процес ризик-менеджменту в банку повинен охоплювати всі його структурні рівні - від управлінського (наглядової ради та правління) до рівня, на якому безпосередньо приймаються та/або генеруються ризики.

Організаційну структуру визначають культура організації, розмір і складність відповідних бізнес-операцій, види ризику, що приймаються, та суттєвість можливих негативних наслідків. Таким чином, у різних банках практична реалізація методів управління ризиками може відрізнятися.

Організаційна структура банку створюється відповідно до вимог Національного банку України щодо системи корпоративного управління та ризик-менеджменту. Окрім того, банки вирішують безліч специфічних питань додатково до тих, які виникають в акціонерних товариствах, що діють у реальному секторі економіки. Складність ситуації з управління ризиками в банках пояснюється, насамперед, недоліками корпоративного управління, а саме:

- серйозним конфліктом інтересів та їх неефективним вирішенням в умовах нерозвиненої системи правозастосування, неадекватним ставленням керівних органів банку до проблеми управління ризиками в межах системи внутрішнього контролю (поверхневим розумінням суті питання і слабким наглядом за роботою менеджерів, котрі забезпечують функціонування відповідних служб);
- недоліками у розкритті інформації;
- нечисленністю національних фірм, спроможних провести кваліфікований і незалежний зовнішній аудит.

Таким чином, ефективне управління банківськими ризиками і належне корпоративне управління в банках – взаємопов'язані аспекти управління. Їх тісний взаємозв'язок виявляється також у впливі якості корпоративного управління в банку на оцінку ризику вкладень. Водночас, неефективне корпоративне управління у банку означає посилення кредитного, операційного та репутаційного ризиків, і тому призводить до зниження вартості його акцій.

Оскільки в процесі своєї діяльності банки потенційно наражаються на ризики, що притаманні банківському бізнесу, то ними розробляються та впроваджуються процедури щодо управління ризиками та контролю за ними. Процес управління ризиками в українських кредитних установах, як правило, побудовано на базі досвіду різних зарубіжних банків, які найбільш подібні у своїй структурі, сфері діяльності до конкретного банку в Україні та відповідних нормативних документів Національного банку України. Процес управління ризиками в банках складається з попередження, ідентифікації, вимірювання, аналізу, пропонування заходів, контролю та моніторингу, звітування. Система ризик-менеджменту банків спрямована на забезпечення виконання бізнес-цілей згідно стратегії розвитку та підвищення їх вартості, оптимізацію співвідношення потенційних можливостей і ризиків, розміру капіталу і темпів зростання.

Головними інструментами реалізації визначених цілей є створення комплексної системи управління ризиками, що передбачає узгодженість дій усіх підрозділів у межах єдиної стратегії щодо ризик-менеджменту, що затверджується наглядовою радою банку кредитних установ.

Виходячи із кращої світової та вітчизняної практики організації процесу ризик-менеджменту, рекомендуємо:

- залучати до процесу розроблення внутрішньобанківської нормативної бази щодо управління ризиками та розроблення методик кількісної та якісної оцінки відповідних висококваліфікованих працівників підрозділу з ризик-менеджменту, а також зовнішніх експертів;
- залучати до процесу розроблення процедур та заходів контролю та моніторингу процесу управління ризиками як консультантів, висококваліфікованих працівників підрозділу внутрішнього аудиту банку, а також зовнішніх експертів;

- сформувати план на випадок кризових обставин у формі збірника рекомендацій та забезпечити наявність цього збірника у відповідних працівників банку, у тому числі своєчасну заміну старих його варіантів на нові;

- забезпечити постійне підвищення кваліфікації керівного складу та працівників банку щодо ризик-менеджменту.

Наведені заходи дозволять суттєво підвищити якість менеджменту, а також рівень керованості бізнес-процесами кредитної установи.

Список використаних джерел:

1. Про банки і банківську діяльність: Закон України: від 17.12.2000 р. №2121-III [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?page=1&nreg=2121-14>.
2. Методичні рекомендації щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України: Постанова Правління НБУ від 02.08.2004 р. № 361 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0361500-04>.
3. Методичні рекомендації щодо вдосконалення корпоративного управління в банках України: Постанова Правління НБУ: від 28.03.2007 р. № 98 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0098500-07>.

Оксана Чубарь, к.е.н., доцент

Адрієнн Гомокі, магістрант

ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород

ІНСТРУМЕНТИ ГРОШОВО-КРЕДИТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ТА ЇХ ЗАКОНОДАВЧА РЕГЛАМЕНТАЦІЯ В УКРАЇНІ

Інструменти грошово-кредитного регулювання — це такі регулятивні заходи (прийоми, методи), які перебувають у повному розпорядженні центрального банку, безпосередньо ним контролюються і використання яких впливає на цільові орієнтири грошово-кредитної політики [4]. Характерною особливістю цих інструментів є те, що, застосовуючи їх, центральний банк має можливість впливати на процеси, що відбуваються як в грошовому секторі економіки, так і в реальному та зовнішньому секторах.

У різних наукових джерелах наводиться розмаїта класифікація інструментів грошово-кредитного регулювання, узагальнено вона може бути представлена так (рис. 1).

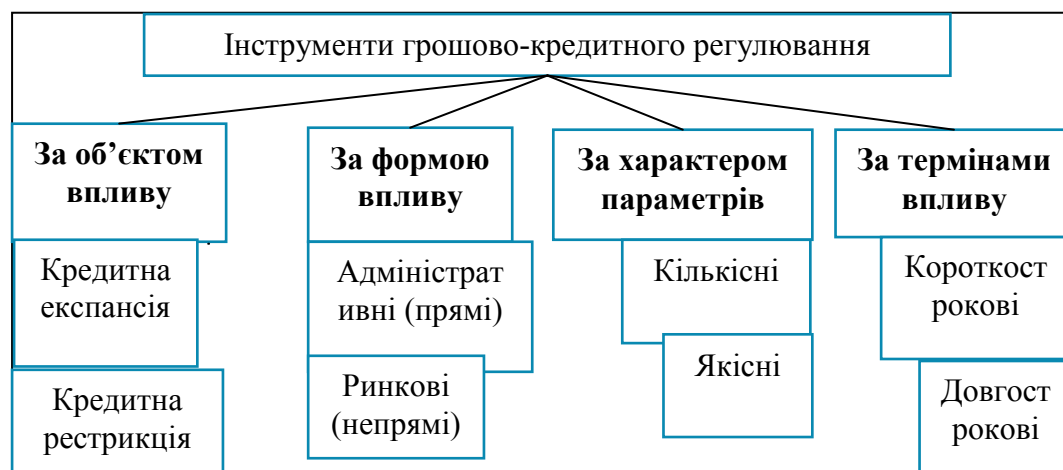


Рис. 1 Узагальнена класифікація інструментів грошово-кредитного регулювання

Окремо звернемо увагу на адміністративні (прямі) і ринкові (непрямі) інструменти. Адміністративні мають форму директив, розпоряджень, інструкцій, які виходять від центрального банку і спрямовані на обмеження сфери діяльності кредитного інституту. Під інструментами ринкового характеру розуміють засоби впливу центрального банку на грошово-кредитну сферу за допомогою формування визначених умов на грошовому ринку і ринку капіталів (табл.1).

Національний банк України впродовж більш як 25-ти літньої діяльності поступово розширював коло своїх інструментів монетарного регулювання, одночасно підвищуючи їх дієвість та ефективність. Окремо слід зазначити, що в діючому Законі України «Про Національний банк України» Розділ IV присвячено грошово-кредитній політиці [2]. Зокрема, в ньому зазначено, що Рада НБУ розробляє Основні засади грошово-кредитної політики на підставі пропозицій, наданих Правлінням НБУ. Ст. 25 вказаного Закону передбачає, що основними економічними засобами і методами грошово-кредитної політики НБУ є регулювання обсягу грошової маси через [2]: визначення та регулювання норм обов'язкових резервів для комерційних банків; процентну політику; рефінансування комерційних банків; управління золотовалютними резервами; операції з цінними паперами (крім цінних паперів, що підтверджують корпоративні права), у тому числі з казначейськими зобов'язаннями, на відкритому ринку; регулювання імпорту та експорту капіталу; запровадження на строк до шести місяців вимоги щодо обов'язкового продажу частини надходжень в іноземній валюті; зміну строків розрахунків за операціями з експорту та імпорту товарів; емісію власних боргових зобов'язань та операції з ними. Крім того, Національний банк має право надавати кредити для рефінансування банків, якщо це не тягне за собою ризиків для банківської системи.

Таблиця 1

Ринкові та адміністративні інструменти грошово-кредитного регулювання [1]

Інструменти грошово-кредитного регулювання	
Ринкові інструменти регулювання	Адміністративні методи регулювання
Проведення операцій на відкритому ринку	Встановлення прямих обмежень на здійснення емісійно-касових операцій
Встановлення мінімальних обов'язкових резервних вимог для банків	Уведення прямих обмежень на кредитування центральним банком комерційних банків
Процентна політика	Установлення обмежень чи заборона на пряме кредитування центральним банком потреб бюджету
Політика рефінансування	Прямий розподіл ресурсів, що надаються комерційним банкам у порядку рефінансування між пріоритетними галузями, виробництвами, регіонами тощо
Здійснення операцій на валютному ринку	
Депозитні операції центрального банку	
<i>Вплив інструментів цієї групи полягає в створенні таких умов, за яких посилюються чи послаблюються стимули економічних суб'єктів до певної поведінки, наприклад, до заощаджень чи до зменшення запасів грошей у своєму розпорядженні і відповідно до зменшення чи збільшення їх попиту на товарних чи фінансових ринках</i>	<i>Вплив інструментів цієї групи має переважно адміністративний (неринковий) характер</i>

Статті 26-29 Закону України «Про НБУ» більш розгорнуто розкривають зміст окремих інструментів монетарного регулювання. Зокрема, щодо нормативу обов'язкового резервування визначено, що НБУ встановлює банкам норматив обов'язкового резервування коштів. При цьому: 1) норматив обов'язкового резервування встановлюється єдиним для банків в процентному відношенні до загальної суми залучених банком коштів в національній та іноземній валюті; 2) для різних видів зобов'язань можуть встановлюватися різні нормативи обов'язкового резервування; 3) рішення про підвищення нормативу обов'язкового резервування набирає чинності не раніше ніж через 10 днів після його опублікування [2; ст. 26]. Щодо процентних ставок, передбачено, що НБУ встановлює порядок визначення облікової ставки та інших процентних ставок за своїми операціями [2; ст. 27]. В частині управління золотовалютними резервами НБУ забезпечує управління цими резервами держави, здійснюючи валютні інтервенції шляхом купівлі-продажу валютних цінностей на валютних ринках з метою впливу на курс національної валюти щодо іноземних валют і на загальний попит та пропозицію грошей в Україні [2; ст. 28]. Проведення операції відкритого ринку передбачає купівлю-продаж казначейських зобов'язань, а також інших цінних паперів (крім цінних паперів, що підтверджують корпоративні права) та боргових зобов'язань, визначених Правлінням Національного банку [2; ст. 29].

Стаття 30 ЗУ зазначає, що НБУ відповідно до законодавства України про зовнішньоекономічну діяльність та систему валютного регулювання і валютного контролю регулює імпорт та експорт капіталу.

На офіційному сайті НБУ в рубриці «Монетарна політика» виділено такі інструменти (групи інструментів) монетарної політики, які Національний банк використовує для виконання своїх функцій та досягнення цілей діяльності: процентна політика (саме вона визнана одним з основних монетарних інструментів, за допомогою якого здійснюється вплив на вартість грошей в сучасних умовах інфляційного таргетування), операції НБУ з регулювання ліквідності, інструменти постійного доступу, інші інструменти (тендери з підтримання ліквідності, операції з депозитними сертифікатами НБУ, операції репо, операції з купівлі/продажу державних облігацій України, обов'язкові резерви, інтервенції на валютному ринку). Тобто, перелік інструментів, що вказано в цьому джерелі, дещо відрізняється від визначеного Законом. Наприклад, у законодавчому переліку валютні інтервенції вказані не як окремий засіб, а в контексті управління золотовалютними резервами, а на офіційному сайті як окремий інструмент. Крім того, особливості проведення валютних інтервенцій в умовах режиму інфляційного таргетування визначені Стратегією валютних інтервенцій НБУ України на 2016-2020 роки [3].

Також у Законі виділено регулювання імпорту та експорту капіталу, запровадження на строк до шести місяців вимоги щодо обов'язкового продажу частини надходжень в іноземній валюті; зміну строків розрахунків за операціями з експорту та імпорту товарів [2; ст. 25]. На сайті ж НБУ такі формулювання відсутні. Тобто, можна зробити висновок про існування певної термінологічної неузгодженості між нормами базового закону та фактичним інструментарієм НБУ у сфері монетарного регулювання. Це, ймовірно, пов'язано з тим, що регулювання операцій та стану валютного ринку й сфер, суміжних з ним, повинно здійснюватись нормами законодавства про валютну політику і валютне регулювання, а такого закону в

Україні ще досі не прийнято. (Залишається діючим Декрет КМУ «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» 1993р., що давно застарів і критикується як практиками, так і експертами валютного ринку). Разом з тим більшість правил поведінки учасників валютного ринку, особливо в періоди загострень стану цього ринку, регламентуються адміністративно, шляхом прийняття НБУ відповідних постанов.

Таким чином, можна зробити висновок, що законодавча база в Україні достатньо повно визначає порядок застосування основних інструментів грошово-кредитного регулювання. Норми, що не прописати в головному законі – Законі «Про НБУ», відображені в різних підзаконних нормативних актах Національного банку України, а саме в його постановах та інструкціях й реалізуються в процесі повсякденної оперативної роботи відповідних департаментів банку.

Список використаних джерел:

1. Андрейків Т. Я. Особливості та основні напрями вдосконалення грошово-кредитної політики в Україні /Т. Я. Андрейків // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. - 2014. - Вип. 1. - С. 228-235. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nbuv.gov.ua/>
2. Закон України «Про Національний банк України» від 20 травня 1999 року № 679-XIV. (Із змінами і доповненнями). - [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/>
3. Стратегія валютних інтервенцій Національного банку України на 2016-2020 роки. - [Електронний ресурс] / Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=38081080>.
4. Центральний банк та грошово-кредитна політика: Підруч. / А. М. Мороз, М. Ф. Пуховкіна, М. І.Савлук, М. Д. Алексеєнко, О. В. Дзюблюк, Т. П. Остапишин, К. Є. Раєвський, Ю. О. Половнєв; Київ. нац. екон. ун-т. - К., 2005. - 556 с.

*Олег Шишков, студент 1 курсу
ДВНЗ «Національний гірничий університет», м. Дніпро
Науковий керівник: Литвиненко Н.І., д.е.н., доцент*

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ЗАСТОСУВАННЯ КРИПТОВАЛЮТ ТА ТЕХНОЛОГІЇ БЛОКЧЕЙНУ В УКРАЇНІ

З огляду на постійно зростаючу роль інформаційних технологій в усіх сферах суспільно-економічної діяльності, варто звернути увагу на фінансові та технологічні аспекти застосування криптовалют та технології блокчейну.

За даними аналітичного сервісу CoinMarketCap [1], 03.11.2017 сукупна капіталізація криптовалют сягає \$199 млрд., тобто зросла з початку 2017 року в 11 раз (з \$17,7 млрд) та вже більш ніж вдвічі перевищує номінальний ВВП України у 2016 р. (\$93 млрд). В світі вже існують 1284 криптовалюти, що вже в 7 раз більше за кількість традиційних валют, зазначених в міжнародному стандарті ISO 4217). Поки що навіть найбільш популярна криптовалюта (біткойн) ще не внесена до ISO 4217, втім, віртуальні валюти торгуються в цілодобовому режимі вже на 6435 спеціалізованих майданчиках. Місячний обсяг операцій сягає близько \$131 млрд., що свідчить про високу швидкість обігу новітніх фінансових активів (співвідношення місячного обсягу операцій до середньомісячної капіталізації становить 77%, що на порядок перевищує показники обігу акцій на світових біржах). Ціна біткойну, що забезпечує наразі 61% сукупної капіталізації крипто валют, зросла за період 01.01.-03.11.2017 у 7,57 раз (з \$963,66 до \$7297,94), що еквівалентне дохідності у 784% річних.

Такі ознаки криптовалют як дохідність, ліквідність, динаміка, анонімність, обмежений контроль, інноваційність та шалена популярність зумовили надвисокий інтерес з боку вкрай різноманітних осіб: інвесторів (готові приймати значні ризики волатильності та недостатньої правової урегульованості операцій з криптовалютами); майнерів (заробляють за використання обчислювальних потужностей для підтримання та розвитку платформ криптовалют); осіб, що залучують інвестиції у вигляді емісії та продажу криптовалют (Initial coin offering, ICO); сторін розрахунків за різними активами (в банкоматах, ресторанах, за «розумними» контрактами, а у певних випадках і з кримінальною метою); сервісів обміну криптовалют (мають умовну назву «бірж», але зазвичай не мають відповідних ліцензій та регулювання); традиційних біржових операторів (запускають деривативи на криптовалюти); фінансових установ та операторів платіжних систем; розробників онлайн-додатків; хакерів (автори останніх вірусів, в т.ч. Petya.A, зазвичай вимагають плату за дешифрування даних саме у біткойнах).

З одного боку, криптовалюти та блокчейн-технології – один з драйверів поширення нової хвилі інновацій, яку вже назвали Промисловою революцією 4.0, отже Україна не може вкотре залишитися на узбіччі глобальних перетворень і не використати нових можливостей, тим більше, що ІТ-сектор України має доволі непогані позиції в світі. Разом з тим, варто об'єктивно оцінювати ризики – можливість застосування криптовалют у кримінальних цілях, як засобу шахрайства, з метою фінансування тероризму; низький контроль за емісією та ціноутворенням; відсутність зрозумілого забезпечення (на відміну від валют та інших платіжних засобів), висока волатильність.

Відповідно, існують діаметрально протилежні оцінки щодо перспектив криптовалют. Чимало експертів (Р.Шилер, А.Грінспен У.Баффет) вважають їх черговою економічною «бульбашкою». Але, за наслідком опитування 800 керівників компаній та експертів, проведеного Радою з глобальних питань Всесвітнього економічного форуму, 58% респондентів очікують зростання ролі криптовалют та технології блокчейн до 10% світового ВВП вже в 2027 році [2].

Так само по-різному підходять до регулювання та визначення правового статусу криптовалют різні країни. Зазвичай криптовалюти розглядаються як товар або інвестиційний актив і для цілей оподаткування підпорядковані відповідним законодавством. В Німеччині біткойн визнають в якості розрахункової грошової одиниці. В Японії біткойн є законним платіжним засобом з податком на покупку, і видано ліцензії 11 біржам, що ведуть торги криптоактивами. В Китаї, на який певний час припадало до 90% торгів біткойнами, операції з біткойном заборонені для банків (через ризики виведення коштів з країни в обхід валютних обмежень), але дозволені для фізичних осіб; при цьому Китай є лідером в області майнінгу через наявність найбільших виробничих потужностей. У Швейцарії на криптовалюту діють такі ж правила, як і на іноземні валюти, і ця країна є однією з найбільш сприятливих юрисдикцій для біткойн-стартапів і громадських блокчейнів. Ставлення провідних держав до регулювання безпосередньо впливає на ціноутворення криптовалют: так, лише за 2 дні вересня 2017 р. вартість біткойну впала на 22% через заборону всіх ICO та припинення торгів на найбільших криптовалютних майданчиках Китаю. Але це не змогло змінити загальний тренд кількарізного зростання протягом 2017 р.,

причиною якого стала ейфорія навколо визнання біткойну в Японії – третій та найбільш технологічній економіці світу.

У 2014 р. НБУ роз'яснив, що Bitcoin розглядається як грошовий сурогат, який не має забезпечення реальною вартістю і не може використовуватися фізичними та юридичними особами на території України як засіб платежу, оскільки це протирічить нормам українського законодавства [3]. Також акцентовано увагу на ризиках (анонімність, децентралізованість, готівковий характер операцій) та привабливості для протиправних дій, у т.ч. відмивання коштів, отриманих злочинним шляхом, або фінансування тероризму.

Фактично цим роз'яснювальним документом і обмежується на сьогодні вся національна нормативно-правова база щодо криптовалют. Недивно, що через таку невизначеність в учасників операцій з криптовалютами виникають складнощі у договірних відносинах та у взаєминах з державними органами.

Україна досить часто згадується в контексті новин про криптовалюту: вона входить в ТОП10 в світі за кількістю користувачів біткойн [4], в Україні вперше в світі впроваджено ф'ючерси на біткойн на регульованому ринку [5]; першу в історію справу про шахрайство при ICO порушено SEC у США стосовно компаній, заснованих уродженцем України М.Заславським; є практика переслідувань майнерів (розкриття СБУ та Нацполіцією біткойн-ферми в Інституті електрозварювання ім. Патона в Києві) та природних проблем щодо оподаткування операцій з криптовалютами [6].

Головною проблемою залишаються різні підходи до визначення (правової класифікації) криптовалют та інших фінансових інструментів [7]. Втім, найближчим часом ситуація може бути врегульована завдяки реєстрації в Верховній Раді 10.10.2017 одночасно 2 законопроектів щодо криптовалют. В ПЗУ №7183 [8] пропонується визнати криптовалюту програмним кодом, який є об'єктом права власності; передбачається обкладання криптовалюти податком. Альтернативний ПЗУ №7183-1 [9] прирівнює криптовалюту до фінансового активу, більшою мірою, застосовує японський досвід, створює передумови для лібералізації та розвитку ринку, а не суто обмежувального регулювання.

Якщо підходи до визначення криптовалюти в різних країнах суттєво варіюються, з огляду на особливості місцевого законодавств та ступінь лібералізації фінансової системи, то характеристика технічної основи для функціонування криптовалют не викликає особливих дискусій. Блокчейн (Blockchain) - вибудована за певними правилами безперервна послідовність ланцюжка блоків (зв'язний список), що містять інформацію. Найчастіше копії ланцюжків блоків зберігаються і незалежно один від одного обробляються на безлічі різних комп'ютерів. Кожен блок містить мітку часу та посилання на попередній блок хеш дерева. Вперше термін з'явився як назва реплікованої розподіленої бази даних, реалізованої в системі біткойнів, тому блокчейн часто відносять до транзакцій в криптовалютах, проте технологія ланцюжків блоків поширюється на будь-які взаємопов'язані інформаційні блоки.

Особливість блокчейну полягає в його «прозорості». Існує концепція договору, за якої завжди є ймовірність, що одна зі сторін його порушить. Зараз для «мотивування» учасників договору вести себе чесно використовуються юридичні механізми, судова система. Але це довго, дорого і має свої обмеження. Блокчейн дозволяє прискорити, спростити і здешевити процедуру, адже для укладення контракту необхідна участь

обох сторін, і жодна не може змінити блокчейн з уже заданими параметрами виконання угоди. Використання блокчейну підвищує надійність і прозорість в таких областях, як державне управління, земельний облік, цифрова ідентифікація, оподаткування. Тож, окрім криптовалют, технологію блокчейн більш ніж доцільно застосовувати для електронних сервісів держави та в торговельних процедурах, аби підвищити ступінь надійності зберігання та довіри до даних. Приклади такого застосування в Україні вже наявні в системі електронних торгів конфіскованим майном СЕТАМ, інформаційній системі державного земельного кадастру.

Отже, криптовалюти та блокчейн – це крок у майбутнє. Країни, які зрозуміють це першими і почнуть їх застосовувати у різних сферах, значно випередять інших. Україна має активізувати освоєння цих технологій та створення відповідної інфраструктури для підвищення прозорості і, як наслідок, інвестиційної привабливості.

Список використаних джерел:

1. Cryptocurrency Market Capitalizations [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://coinmarketcap.com>.
2. Deep Shift Technology Tipping Points and Societal Impact. World Economic Forum, Survey Report, September 2015 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www3.weforum.org>
3. Роз'яснення щодо правомірності використання в Україні "віртуальної валюти/криптовалюти" Bitcoin. – НБУ, 10.11.2014 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/n0435500-14>
4. Carnes B. Ukraine Is Silently Leading A Digital Currency Revolution/ Ben Carnes // The Little Black Book of Billionaire Secrets. – March 20, 2017 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.forbes.com/sites/realspin/2017>
5. Правовое регулирование криптовалютного бизнеса / Отчет Forklog Research, Axon Partners. – Февраль 2017 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://axon.partners/wp-content/uploads/2017/02/Businesses-Regulation.pdf>
6. Денежная единица или орудие преступления: каков статус криптовалют в Украине? [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://antikor.com.ua/articles>
7. S. Shyshkov, N. Shyshkova Market mechanisms of hryvnia exchange rate stabilization: accounting and institutional aspects // Економічний часопис-XXI. - 2014. - № 5-6. - С. 60-63. - Режим доступу: <http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecchado>
8. Проект Закону про обіг криптовалюти в Україні №7183 від 06.10.2017 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://w1.c1.rada.gov.ua>
9. Проект Закону про стимулювання ринку криптовалют та їх похідних в Україні № 7183-1 від 10.10.2017 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=62710

Христина Шкодин, магістрант

ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород

Науковий керівник: Заславська О.І., к.е.н.

ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Сучасні тенденції розвитку економіки і, зокрема, банківського сектору України підтверджують необхідність його реформування з метою створення системи, яка користується довірою економічних суб'єктів, ефективно і повною мірою виконує функції фінансового посередництва, сприяючи економічному розвитку країни. У банківському бізнесі суттєву роль відіграє процес управління фінансовою стійкістю,

який базується на науково обґрунтованій, адаптованій до реалій банківської діяльності методології, передових банківських технологіях та світовому досвіді.

Забезпечення фінансової стійкості, всебічний науковий підхід до її оцінки та аналізу, здійснення ефективного управління нею у сучасних умовах розглядається як основне завдання та запорука стабільного розвитку як окремого банку, так і банківської системи загалом. Аналіз літературних джерел показав, що методи та прийоми оцінки фінансової стійкості банківської системи постійно змінюються і вдосконалюються, оскільки можуть змінюватися цілі моніторингу, розширюватися перелік підходів, а також сфера їх застосування. Якщо узагальнити всі існуючі методики моніторингу фінансової стійкості, то можна виділити такі основні напрями її дослідження:

- за допомогою рейтингових систем оцінювання (для узагальненої характеристики місця банку на ринку фінансових послуг);

- шляхом розрахунку індикаторів фінансової стабільності, розроблених центральним банком на основі рекомендацій МВФ (для оцінки та нагляду за міцністю та вразливістю фінансової системи задля посилення її фінансової стійкості);

- на основі розрахунку основних фінансових показників діяльності банків, а саме: показників, що базуються на структурі та достатності капіталу банку; на структурі залучених та запозичених коштів; на якості активів банку, а також показників, що характеризують динаміку окремих складових активу та пасиву (для банківської системи загалом та визначенню місця окремого банку у цій системі);

- на основі розрахунку та контролю за дотриманням банками основних економічних нормативів (для здійснення макроекономічного контролю за дотриманням банками основних параметрів діяльності та їх порівняння із встановленими граничними значеннями) [1].

У вітчизняній банківській практиці залежно від мети аналізу застосовують різноманітні методи оцінки фінансового стану банків. Єдиної універсальної методики немає, оскільки всі банки різняться за функціональним призначенням, за комплексом виконуваних операцій та послуг, за складом клієнтів, а також залежно від типу здійснюваної політики на фінансовому ринку. Найбільш поширеними є підходи до оцінювання фінансового стану банківських установ, що базуються на коефіцієнтному аналізі, рейтингових оцінках, системі індикаторів фінансової стійкості, інтегральному методі тощо.

Коефіцієнтний аналіз полягає в обчисленні фінансових коефіцієнтів, які характеризують фінансовий стан банку, з подальшим порівнянням отриманих результатів із нормативними (рекомендованими) значеннями. Для кожного з коефіцієнтів емпіричним шляхом визначають діапазон значень, вихід за межі якого є тривожним сигналом. Одним із найбільш поширених коефіцієнтних методів у вітчизняній банківській практиці є метод, який передбачає визначення показників, що характеризують вплив власного капіталу банку на його фінансову стійкість, а саме:

- коефіцієнт надійності (співвідношення власного капіталу до залучених коштів), який показує рівень залежності банку від залучених коштів;

- коефіцієнт фінансового важеля (співвідношення зобов'язань банку до капіталу), який визначає здатність банку залучати кошти на фінансовому ринку;

— коефіцієнт участі власного капіталу у формуванні активів (співвідношення власного капіталу до загальних активів), який визначає достатність власного капіталу для активних операцій та покриття різного виду ризиків;

— коефіцієнт мультиплікатора капіталу (співвідношення загальних активів до акціонерного капіталу), який визначає ступінь покриття активів акціонерним капіталом [3].

Динаміку коефіцієнтів фінансової стійкості банків України у 2013–2017 рр. наведено у табл.1. На основі даних можна зробити наступні висновки. Коефіцієнт надійності українських банків протягом періоду в основному знижувався, проте станом на 01.10.2017 р. його значення зросло і лише на 2,57 % було нижчим, ніж у 2013 році. Таким чином, незважаючи на зменшення значення коефіцієнта надійності, банк має високу забезпеченість власним капіталом і рівень надійності, що знаходиться вище нормативного значення. Проте, тенденція до зниження потребує уваги з боку фінансових менеджерів банків.

Таблиця 1

**Коефіцієнти фінансової стійкості банківської системи України
у 2013–2017 рр. (станом на кінець періоду)***

Показник	2013	2014	2015	2016	2017 (станом на 01.10)	Темп змін (до початку періоду)
Коефіцієнт надійності (не менше 5,0 %)	17,74	12,66	9,01	10,93	15,17	– 2,57
Коефіцієнт «фінансового важеля» (у межах 1 : 20)	5,64	7,90	11,09	9,15	6,59	+ 0,95
Коефіцієнт участі власного капіталу у формуванні активів (не менше 10,0 %)	13,67	9,73	6,70	7,12	9,62	– 4,05
Коефіцієнт мультиплікатора капіталу (12,0–15,0)	7,60	8,44	7,61	4,19	3,72	– 3,88

*Джерело: складено на основі [2]

Найвищі значення коефіцієнта фінансового важеля спостерігалися у 2015–2016 рр. (11,09 і 9,15, відповідно). На кінець періоду показник зменшився до 6,69, що свідчить про зниження активності банків щодо залучення вільних коштів на фінансовому ринку.

Коефіцієнт участі власного капіталу у формуванні активів знизився за аналізований період з 13,7 % до 9,62 %. Це свідчить, що за винятком 2013 року, достатність сформованого банками власного капіталу у формуванні активів та покритті ризиків не відповідає встановленому нормативу (не менше 10,0 %).

Коефіцієнт мультиплікатора капіталу протягом усього періоду не відповідав нормативу, його значення помітно зменшилися у 2016–2017 роках — 4,19 і 3,72, відповідно, при встановлених межах (12,0–15,0). Це свідчить, насамперед, що темп зростання активів перевищує темп зростання акціонерного капіталу, а ступінь покриття активів акціонерним капіталом суттєво понизився.

Наведені розрахунки фінансової стійкості вітчизняних банків за деяким показниками показали незадовільний рівень стабільності банківської системи. Виявлено, що фінансова стійкість банків недостатньо забезпечена власним капіталом, який має пріоритетне значення у забезпеченні стабільного розвитку та фінансової стійкості банку.

Таким чином, оцінка стану та динаміки показників діяльності банківської системи України довела, що фінансова стійкість є важливим показником функціонування банків, який потребує постійної уваги і контролю як із боку фінансових менеджерів банківських установ, так і з боку Національного банку. Пріоритетне значення у забезпеченні стабільного розвитку та фінансової стійкості банківського сектору має власний капітал, тому першочерговим завданням у сфері банківського бізнесу є шляхи вдосконалення методів управління власним капіталом для підвищення рівня капіталізації комерційних банків.

Список використаних джерел:

1. Коваленко В. В. Стратегічне управління фінансовою стійкістю банківської системи: методологія і практика: монографія / В. В. Коваленко. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. – 228 с.
2. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
3. Стефанишина А. Характеристика та аналіз методик оцінювання стійкості банків України та зарубіжжя / А. Стефанишина // Вісник НБУ. – 2010. – № 11. – С. 62–66.

Марина Шуба, к.е.н., доцент

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна, м. Харків

ВИЗНАЧЕННЯ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПОЗИЧАЛЬНИКІВ-ЮРИДИЧНИХ ОСІБ ВІТЧИЗНЯНИМИ БАНКАМИ

Кредитні операції є важливою складовою ефективної роботи комерційного банку. За даними Національного банку України, в останній час банки поживляють кредитування як бізнесу, так і населення [6], а однією з головних проблем банків України є наявність у них великого обсягу проблемних кредитів, що обумовлює необхідність удосконалення українськими банками методів перевірки та оцінки кредитоспроможності для зменшення кредитного ризику.

Кредитоспроможність – це наявність у позичальника (контрагента банку) передумов для проведення кредитної операції і його спроможність повернути борг у повному обсязі та в обумовлені договором строки [4]. Оцінка кредитоспроможності позичальників є однією з найважливіших завдань банку, що сприяють формуванню надійного кредитного портфеля і мінімізації кредитного ризику. Відсутність науково-обґрунтованих методів оцінки кредитоспроможності позичальника може призвести до погіршення фінансового стану чи загалом, банкрутства банківської установи. За даними американських аналітиків, 30-40% прострочених кредитів виникають внаслідок недостатньо глибокого аналізу фінансового стану позичальника [7, с. 63].

Починаючи з січня 2017 року українські банки в обов'язковому порядку здійснюють розрахунок розміру кредитного ризику згідно з вимогами Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями. Банки, ґрунтуючись на Положенні НБУ, розробляють внутрішні положення за кожним видом фінансових активів, групою фінансових активів, дебіторською заборгованістю за господарською діяльністю банку та наданими фінансовими зобов'язаннями.

На кредитоспроможність позичальника впливають багато факторів та обставин, тому важко абсолютно достовірно оцінити цей параметр у перспективі. Проте технології оцінки кредитоспроможності постійно удосконалюються, що дозволяє не тільки прискорювати процес перевірки кредитоспроможності позичальника, а й знизити ризик невірної оцінки.

У цілому мета визначення та оцінки кредитоспроможності полягає в якісній характеристиці позичальника, що визначається банком до вирішення питання про можливість і умови кредитування, передбачати здатність і готовність клієнта повернути узяті ним у борг засоби відповідно до умов кредитного договору, а також оцінити обґрунтованість і доцільність кредитних вкладень і подальших відношень у сфері кредитування між банком і позичальником [1, с. 114].

Існує багато різних методів оцінки кредитоспроможності позичальника, які з часом змінюються. Загальносвітова практика спонукає до необхідності поєднувати в оцінювальний комплекс окрім фінансових і майнових характеристик, ринкові аспекти, які пов'язані з вивченням маркетингового положення позичальника, виробничі можливості. Сучасні підходи до методології оцінки кредитоспроможності позичальників у банківських установах мають базуватися на комплексному застосуванні кількісних і якісних показників. Основні методи і моделі оцінки кредитоспроможності позичальників, які застосовують зарубіжні банківські установи, – це класифікаційні (статистичні) методи оцінки, до яких належать бально-рейтингові системи оцінки та моделі прогнозування банкрутства, а також моделі комплексного аналізу, які базуються на експертних оцінках аналізу економічної доцільності надання кредиту: «правила шести Сі», CAMPARI, PARTS, PARSER, MEMO RISK, Система 4FC тощо [8].

Складність оцінки кредитоспроможності зумовлює застосування різноманітних підходів – залежно від особливостей позичальників та від намірів банку-кредитора. Існуючі методи та підходи щодо оцінки кредитоспроможності не виключають один одного, а доповнюють, тобто застосовувати їх необхідно комплексно [3].

Для здійснення якісної оцінки кредитоспроможності доцільно використати також аналіз зовнішнього середовища за таких напрямків, як галузевий і конкурентний аналіз. Мінімізувати кредитний ризик банку можливо лише на основі комплексного багатофакторного аналізу кредитоспроможності клієнтів банку, з урахуванням позабалансових ризиків, що дозволить створити надійну базу даних для подальшої рейтингової оцінки конкретного позичальника [2].

З метою удосконалення методики оцінки кредитоспроможності позичальників-юридичних осіб з 09.08.2017 р. набула чинності постанова Правління НБУ, якою внесено зміни до Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями, затвердженого постановою від 30.06.2016 р. № 351. Змінами, зокрема, передбачено:

- узгодженість підходів до врахування банками під час розрахунку розміру кредитного ризику вартості заставного майна, стягнення/реалізацію якого обмежено на законодавчому рівні;
- визначення банками сторони у зобов'язанні за факторинговими операціями з регресом;
- уточнення вимог у частині засвідчення банками акта щодо контролю наявності та стану заставного майна у вигляді нерухомості та земельних ділянок;
- порядок оцінки житлово-будівельних кооперативів.

Також НБУ передбачив право банків формувати кредитну документацію (справу) боржника з електронних документів, які створені та підписані банком і боржником із застосуванням електронного цифрового підпису [5].

Таким чином, визначення кредитоспроможності підприємства є складним процесом, від якого залежить фінансовий стан комерційного банку. Згідно даних НБУ, впровадження нового положення практично унеможливить кредитування банками фінансово неспроможних підприємств, що позитивно вплине на стабільність банківської системи у цілому.

Список використаних джерел:

1. Бордюг В.В. Теоретичні основи оцінки кредитоспроможності позичальника банку [Електронний ресурс] / В.В. Бордюг // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2008. – № 3. – С. 112-115.
2. Виговський В. Г. Методичні підходи до оцінки кредитоспроможності суб'єктів господарювання комерційними банками [Електронний ресурс]/ В. Г. Виговський // Облік і фінанси. – 2012. – № 3. – С. 125-128. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Oif_apk_2012_3_25.
3. Гідулян А. Актуальні питання поліпшення методики оцінки кредитоспроможності позичальників банками України [Електронний ресурс]/ А. Гідулян // Вісник НБУ. – 2012. – № 1 – С. 50-53. – Режим доступу: <http://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=98882>
4. Глосарій банківської термінології [Електронний ресурс].– Національний банк України. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123417
5. Національний банк уніс зміни до Положення про визначення банками розміру кредитного ризику [Електронний ресурс]. – Національний банк України – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=53028893
6. Огляд банківського сектору України. [Електронний ресурс]. –Національний банк України. – Режим доступу : <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=58539308>
7. Фурик В. Г. Комплексна оцінка кредитоспроможності підприємств-позичальників комерційним банком / В. Г. Фурик, Т. К. Калугаряну // Вісник Вінницького політехнічного інституту. – 2014. – № 6. – С. 63-68.
8. Чайковський Я. І. Сучасні методики аналізу кредитоспроможності позичальників комерційних банків [Електронний ресурс] / Я. І. Чайковський // Вісник Тернопільської академії народного господарства. – Тернопіль, 2002.– Вип. 4. – С. 122-126. – Режим доступу: <http://dspace.tneu.edu.ua/handle/316497/6599>

СЕКЦІЯ 5 РЕАЛІЗАЦІЯ МИТНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ: СУЧАСНА ПРАКТИКА ТА ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ

*Ліана Биркович, студентка 6 курсу
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород
Науковий керівник: Пітюлич М.М., д.е.н., професор*

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ МИТНОГО ОФОРМЛЕННЯ ТОВАРІВ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Митне оформлення товарів - це процес, необхідний для перетину товарів при ввезенні або вивезенні у або з країни призначення. Тому важливість правильного проходження митного контролю не можна недооцінювати: в разі, якщо будуть порушення у даному процесі, то в кращому випадку можна відбутися штрафом, а в гіршому - може бути конфіскований або затриманий весь товар і відкрито кримінальну справу. Тому послуги митного оформлення відрізняються своєю актуальністю, особливо в Україні, через складнощі в законодавчій базі та особливостей роботи митних постів.

Питання митного оформлення та його складових були предметом наукового аналізу в працях Б. М. Габрічідзе, О. В. Гребельника, В. Г. Драганова, С.В. Ківалова, О. М. Козиріна, А. В. Мазура, В. П. Науменка, П. В. Пашка, В. В. Прокопенка та ін.

Згідно з ст. 36 Митного кодексу України метою митного оформлення є забезпечення дотримання встановленого законодавством України порядку переміщення товарів, транспортних засобів комерційного призначення через митний кордон України, а також забезпечення статистичного обліку ввезення на митну територію України, вивезення за її межі і транзиту через її територію товарів [3].

Експортний потенціал України продовжує зростати, тому митне оформлення товарів є актуальним питанням сьогодення. Всі товари, транспортні засоби, а також інші предмети, які переміщуються через митний кордон України, підлягають митному оформленню.

У першому кварталі 2017 року обсяг товарів українського виробництва, реалізованих на зовнішні ринки, становив 12,4 млрд дол, що на 28% більше, ніж у 2016 році. Про це свідчать дані Мінекономрозвитку України [5].

Теоретично українські виробники мають великі можливості для розширення бізнесу, адже для реалізації товарів відкриті різні куточки світу.

Основним торговельним партнером України залишається Європейський Союз. Серед країн, які показали найбільше зростання експорту українських товарів у першому кварталі 2017 року, - Індія, Росія, Туреччина, Іран, Єгипет, США.

Через складність законодавчої бази, специфіку роботи митних служб та постійні зміни нормативних актів митне оформлення пов'язане з низкою ризиків, які можна мінімізувати або повністю попередити [1].

Однією з головних проблем для підприємств, які займаються міжнародною торгівлею виступають постійні зміни законів і нормативних актів, які регулюють митне оформлення, дуже часто змінюються вимоги до проходження різних експертиз (санітарної, фітосанітарної, епідеміологічної, ветеринарної, радіологічної та ін.),

з'являються нові довідки, підготувати які за короткий період дуже складно. Доцільним в цій ситуації є включення в даний процес учасників зовнішньоекономічної діяльності, підприємств транспорту і зв'язку, інших правоохоронних органів, органів виконавчої влади суб'єктів країни. Особлива роль тут належить митним брокерам, митним перевізникам, власникам складів тимчасового зберігання і митних складів, оскільки їх особиста участь у здійсненні митних операцій покликана максимально полегшити і прискорити проведення митного контролю, а також значно скоротити витрати часу, сил і коштів.

Ще одна проблема, яка стосується не тільки української митниці - це дуже повільна робота. Навіть якщо документи оформлені згідно з усіма вимогами, необхідні внески сплачено, товар перевірений і очікує оформлення, процес може затягнутися. Причиною такого явища є занадто велике завантаження пункту пропуску, тому першочерговим завданням організації митного контролю є розгортання мережі митниць та їхніх структурних підрозділів, наближених до учасників зовнішньоекономічних зв'язків, місць найінтенсивнішої зовнішньоекономічної діяльності, з метою скорочення часу переміщення через митний кордон товарів і перетину його фізичними особами.

Ще одним з пріоритетних напрямів вдосконалення митного контролю є спрощення митних процедур та скорочення часу митного оформлення, що веде за собою збільшення обсягів зовнішньої торгівлі товарами та послугами.

На сьогодні митні органи роблять все для того, щоб створити митний контроль адекватним і достатнім одночасно. Усе робиться згідно з рекомендаціями Європейської економічної комісії із спрощення процедур міжнародної торгівлі. Прагнення до розвитку торгівлі і вимоги контролю не повинні протистояти один одному [4, с. 27].

Можна стверджувати, що митний контроль є одним з головних завдань, які покладені на митні органи України. Відзначимо і його вагомість для забезпечення економічної безпеки держави, бо саме на цьому етапі здійснення митної справи відбувається не тільки перевірка всіх вантажних документів, а й фактичне встановлення кількісних та якісних показників товарів, які переміщують через митний кордон України [2, с. 5].

На нашу думку, покращення процесу митного контролю на сучасному етапі полягає у вдосконаленні організації проходження механізму митного контролю через: скорочення термінів і підвищенні якості огляду товарів і транспортних засобів; скорочення термінів сплати митних платежів; вдосконалення документального оформлення митних процедур; зменшення витрат на здійснення контролю; вдосконалення контролю для значного зменшення незаконного переміщення товарів і транспортних засобів.

Здійснення заходів вдосконалення структури та системи управління митної служби, впровадження публічного характеру реалізації митної політики та підвищення іміджу митної служби буде проведено на основі її реформування для досягнення [6, с. 137]: 1. Максимального розширення повноважень митних органів на середньому рівні управління в територіально-адміністративних одиницях держави. 2. Зменшення ступеневості структури й побудови її за принципом територіально-адміністративного поділу держави, що призведе до покращання взаємодії митних органів з органами місцевої влади та правоохоронними органами.

Отже, можна дійти висновку, що в умовах глобалізації світових політичних та економічних процесів держава прагне регулювати зовнішньоторговельну діяльність через створення сприятливих економічних умов для здійснення тих зовнішньоторговельних операцій, які сприяють підвищенню ефективності української економіки, реалізації конкретних завдань соціально-економічного розвитку. Розвиток та вдосконалення митної інфраструктури забезпечить створення митних пунктів пропуску євростандарту; вдосконалення організації і технології здійснення митного контролю і митного оформлення; прискорення проведення митних процедур, переміщення товарів і транспортних засобів через митний кордон; створення умов для розвитку зовнішньої торгівлі і зовнішньоторгівельного обігу.

Список використаних джерел:

1. Економічна правда. Право на експорт: як уникнути сюрпризів на українському кордоні. – [Електронний ресурс]. <https://www.epravda.com.ua/columns/2017/06/12/625910/>
2. Каленський М. Митний контроль у системі фінансового контролю в Україні/М. Каленський//Вісник Академії митної служби України. – 2010.– №2. –С. 3-9.
3. Митний кодекс України від 13.03.2012 № 4495-VI (Редакція станом на 01.01.2013)// zakon.rada.gov.ua/go/4495-17
4. Митний контроль та оформлення // Дебет-Кредит (укр.). – 2009. – № 52. –С. 19-29.
5. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України.– [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA>
6. Типова технологія митного контролю та митного оформлення товарів та інших предметів. – Збірник „Митне законодавство України” – К.: Факт, 2007. – 158 с.

*Тетяна Варгатюк, студентка 3 курсу
Вінницький технічний коледж, м. Вінниця
Науковий керівник: Сіташ Т.Д., к.е.н.*

МИТО ЯК НЕПРЯМИЙ ПОДАТОК: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ

На сучасному етапі економіки все більшу роль серед непрямих податків відіграє мито, оскільки воно виступає основним інструментом регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Відмітимо, що за економічним змістом і характером дії мито належить до вартісних ринкових регуляторів зовнішньоторговельного обороту, тобто, як будь-який інший непрямий податок, мито збільшує ціну товару і знижує його конкурентоспроможність. Із цим пов'язана суперечлива економічна природа мита. Важливою причиною його виникнення є потреба державного захисту національного товаровиробника, проте підвищення завдяки миту цін на імпорتنі сировину та обладнання стримує розвиток національного виробника в цілому. Система податкового регулювання охоплює ряд інструментів – прямих та непрямих податків. Саме до числа останніх відноситься мито, тому питання виявлення місця та ролі мита як фіскального інструменту в механізмі зовнішньоекономічної діяльності та ціноутворення на експортно-імпорتنу продукцію носить концептуальні підвалини для здійснення митно-тарифної політики загалом. У такому контексті помічаємо актуальність теми дослідження мита як непрямого податку.

Теоретичні та практичні аспекти мита, зокрема проблемам пов'язаним зі справлянням мита, досліджувалася такими науковцями як: О.П. Гребельник, А.В. Данільцев, Н.П. Злепко, О.Б. Єгоров, Т.М. Мельник, М.М. Каленський,

В.П. Науменко, П.В. Пашко, Л.М. Пісьмаченко, І.О. Лютий, М.О. Петренко, А.В. Сігіневич, В.Г. Свінухов, С.В. Халіпов, Д.Г. Чернік, С.І. Юрій, і ін. Однак враховуючи цінність праць вчених, на нашу думку, дана тема є дискусійною, що обумовлює її вибір.

Метою дослідження є оцінка сучасного стану мита як непрямого податку, визначення основних проблем його справляння та надання пропозицій щодо їх вирішення.

Нагадаємо, що перші митні тарифи почали використовувати у XVIII ст. у Західній Європі. Вони розвивалися у двох напрямках. По-перше, збільшувалась кількість товарів, оподатковуваних митом, а по-друге – щодо кожного товару встановлювалося кілька ставок мита різної величини, що застосовувалися до товарів і які походили з різних країн. Мито як економічна категорія – це непрямий податок на товари та інші предмети й цінності, що переміщуються через митний кордон країни [2, с. 193].

Зазначимо, що стан торговельних відносин в Україні визначається її митною політикою, яка повинна бути спрямована на забезпечення та підтримку ефективності зростання обсягу експорту України, стимулювання суб'єктів підприємницької діяльності, що здійснюють експорт, врівноваження імпорту товарів з експортом. Такі завдання можуть вдало вирішуватись за допомогою маніпулювання ставками мита, ПДВ, акцизного податку за імпортні товари, обсягами пільг, пільгових ставок та преференцій тощо. Митні платежі – податки, що відповідно до Податкового Кодексу України або митного законодавства справляються під час переміщення або у зв'язку з переміщенням товарів через митний кордон України та контроль за справлянням яких покладено на контролюючі органи [1].

Суть митних платежів проявляється в їх функціях, а саме: 1. Регулятивна – формує раціональну структуру експорту та імпорту. За допомогою мита держава може здійснювати контроль над обсягами і характером товаропотоку, тобто стимулювати рух товарів або, навпаки. При цьому стимулювання може відбуватись не тільки відносно певної товарної групи, але й товаропотоку з конкретної країни чи групи країн. 2. Фіскальна – формує прибуткову частину бюджету. Застосування митного тарифу завжди виконує фіскальну функцію, оскільки митний тариф завжди є податком. Ефект фіску прямо залежить від митної ставки. Якщо вона незначна, то й ефект від даного податку невеликий, а якщо розмір ставки підвищується, то й посилюється податковий ефект. 3. Захисна – передбачає формування бар'єрів, що перешкоджають проникненню товарів на митну територію країни. Митний тариф за своєю суттю виконує захисну функцію навіть тоді, коли вітчизняна продукція не вступає в пряму конкуренцію з іноземними товарами. 4. Стимулююча – створює передумови для збільшення експорту. 5. Політична – здійснює економічний тиск на інші держави чи надає їм митні пільги.

Економічна роль мита полягає у тому, що воно створює вартісний бар'єр, а це підвищує ціну імпортного товару. Мито є першим і часто єдиним чинником, що збільшує ціну товару при його переміщенні на внутрішній ринок країни, а також держава, цілеспрямовано застосовуючи мито, може стимулювати розвиток певних галузей економіки. Єдиний митний тариф є важливим регулятором зовнішньої торгівлі. Він спрямований на захист внутрішнього ринку та національного товаровиробника, забезпечує конкурентну позицію вітчизняних товарів. Крім того, митний тариф за своїм економічним змістом та характером дії відносять до вартісних

ринкових регуляторів зовнішньої торгівлі. Основним завданням митниць, яке знаходиться на постійному контролі керівництва Державної фіскальної служби України, є безумовне виконання бюджетних завдань та збільшення надходжень митних платежів до Державного бюджету України.

Сучасна наука й практика доводять, що справляння митних платежів залежить від ефективності процесу їх адміністрування. Загальні принципи адміністрування митних платежів, закладені у чинному законодавстві України, в основному відповідають тим, що діють у багатьох країнах і напрацьовані протягом століть. Важливими складовими адміністрування митних платежів є митна експертиза, оцінювання митної вартості та контроль за кодуванням товарів з метою забезпечення повноти і правильності стягнення платежів до бюджету.

Аналіз фіскальної ролі податків, які справляються під час переміщення товарів через митний кордон дозволяють стверджувати, що динаміка митних платежів за останні роки була переважно позитивною. Разом з тим, темпи зростання аналізованих абсолютних показників були незначними, що пов'язано з різними проблемами в системі податкового регулювання ЗЕД, серед них варто наголосити на: – проблемі порушення суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності податкового й митного законодавства; – недосконалій структурі зовнішньоторговельних потоків; – негативному сальдо торговельного балансу, окремих недоліках нормативно-правового забезпечення податкового регулювання ЗЕД тощо.

Враховуючи розглянуте, переконуємось, що наполеглива робота у цих напрямках буде прямо пропорційна отриманим результатам і, як наслідок, відрاهуванням до доходної частини державного бюджету. Зусилля варто зосередити на розвитку партнерських відносин із громадянами та суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності, впровадженні нових електронних сервісів та підвищенні рівня надання послуг, здійсненні контролю за повнотою сплати митних платежів та зборів. Крім того, альтернативою може бути сприяння розвитку міжнародної торгівлі, впровадження світового досвіду у сфері митного регулювання.

Отже, можна констатувати, що мито займає особливе місце в системі непрямих податків, оскільки, по-перше, сфера застосування мита – зовнішньоекономічні операції, тобто воно не сплачується при здійсненні операцій з продажу товарів, робіт, послуг всередині країни, а по-друге, на відміну від ПДВ та акцизного податку, мито, поряд із фіскальною складовою, має серйозний регулятивний потенціал. Саме за допомогою цього специфічного податку можуть бути створені сприятливі умови для розвитку національних товаровиробників, здійснюється вплив на формування раціональної структури експорту та імпорту, забезпечуються справедливі умови конкуренції на внутрішньому ринку країни.

Список використаних джерел:

1. Податковий кодекс України від 23.02.2012 № 4453-VI (4453-17) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
2. Карамбович І.М. Мито як елемент системи оподаткування зовнішньоекономічної діяльності / І.М. Карамбович // Збірник науково-технічних праць Національного лісотехнічного університету України. – 2015. – Вип. 18-8. – С. 192-196.
3. Бюджетний моніторинг: аналіз виконання бюджету за останні роки / [Щербина І.Ф., Рудик А.Ю., Зубенко В.В. та ін.]; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-П) впровадження», USAID. – К., 2016.

*Наталія Гавловська, д.е.н., професор
Євгеній Рудніченко, д.е.н., професор
Хмельницький національний університет, м. Хмельницький*

ВНУТРІКЛАСТЕРНА ВЗАЄМОДІЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР- СУБ'ЄКТІВ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРИ ВИХОДІ НА ЗОВНІШНІ РИНКИ

Сучасні тенденції у реалізації митної політики держави обумовлені, з однієї сторони, євроінтеграційними процесами, а з іншої – швидкими змінами у фінансовій сфері. Це відчувають не лише суб'єкти митного та податкового регулювання, а й безпосередньо суб'єкти господарювання, які намагаючись «вистояти» в існуючих турбулентних умовах здійснюють спроби об'єднуватись у кластери і виходити на нові ринки. При цьому один з вагомих аспектів ефективної взаємодії у межах кластерних структур – це відкритість всіх учасників кластеру до співпраці. Однак доволі часто можна спостерігати опортуністичну поведінку певних суб'єктів з намаганням отримати додаткові вигоди від участі у кластері. Не виключенням є і промислові підприємства – суб'єкти ЗЕД, які в умовах жорсткої боротьби за зовнішні ринки намагаються максимізувати свій прибуток у короткостроковій перспективі при цьому ігноруючи стратегічні цілі кластеру.

Для більшості вітчизняних промислових підприємств формування кластерів є однією з можливих альтернатив розвитку, оскільки загострення проблем у соціально-політичних та економічних відносинах змушує вітчизняних товаровиробників змінювати орієнтири співпраці. Особливо гостро відчули кризові явища 2012-2017 років вітчизняні промислові підприємства – суб'єкти ЗЕД. Так, фактичний досвід взаємодії вітчизняних промислових підприємств з іноземними партнерами дозволяє констатувати неоднозначне відношення до «чистоти» ведення бізнесу у багатьох країнах (у тому числі європейських). Стабільність інституційного середовища багатьох європейських країн на сьогодні не забезпечує абсолютну безпеку суб'єктам господарювання, оскільки глобальні соціально-економічні процеси суттєво впливають на економічне становище більшості країн, і переважно цей вплив є дестабілізуючим.

Сьогодні в європейській економіці і Європі в цілому існують свої проблеми, які можуть негативно вплинути на економічну безпеку українських підприємств, які орієнтовані виключно на співпрацю з країнами Європи. Навала мігрантів з Сирії та інших країн, терористичні атаки, санкції по відношенню до Росії – все це у комплексі формує негативний тренд розвитку економіки Європи і дестабілізацію курсу євро по відношенню до інших іноземних валют. Ринки Європи стають ще більш складними з позиції виходу на них для суб'єктів іноземних держав, у тому числі і за рахунок цілеспрямованого захисту національних товаровиробників урядами європейських країн. Попри декларування вільного доступу українських виробників на ринки країн Європи, до сьогодні на багатьох європейських ринках для захисту національних інтересів застосовується заходи тарифного і нетарифного регулювання, тому одним з можливих шляхів виходу на такі ринки є створення потужних кластерів.

Варто відзначити й інший аспект проблемної на сьогодні ситуації для вітчизняних суб'єктів ЗЕД при їхній орієнтації на європейський ринок. Європейські ринки

насичені високотехнологічними товарами, і часто продукція вітчизняного виробництва не задовольняє вимогам щодо рівня якості та технологічності, й через це не є конкурентоспроможною. Тому більшість української продукції, що експортується до країн Європи, має сировинний характер і є низькотехнологічною. Хоча деякі галузі, точніше кажучи, деякі підприємства, і сьогодні є конкурентоспроможними на зовнішніх ринках за рахунок специфічності своєї продукції і конкурентоспроможності за ціною, але більшість українського експорту має все ж сировинний або агропромисловий характер. Спостерігається така тенденція у зв'язку з нестабільністю соціально-політичної ситуації у нашій країні. Фактично, останніми роками скоротилися як обсяги імпорту, так і експорту з боку вітчизняних підприємств. Це є свідченням негативних процесів у вітчизняній економіці й може призвести до циклічного її погіршення, що негативно вплине на національну економічну безпеку. Тому активізація зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання представляє безпосередній інтерес не тільки для таких підприємств, з метою покращання результатів їхньої діяльності, але й для національної економіки в цілому, з метою вирівнювання платіжного балансу, стимулювання внутрішнього попиту, стабілізації валютного курсу. Втім, під час такої активізації слід брати до уваги не тільки аспекти економічної ефективності, але й безпеки таких заходів.

Варто зазначити, що негативні фактори, які формуються на макрорівні для України, провокують реакцію суб'єктів мікрорівня, і на сьогодні активних процесів відновлення в українській економіці не спостерігається. Так, до основних факторів негативного впливу на макрорівні на активність суб'єктів ЗЕД і економічну безпеку як окремого підприємства, так і регіонів України, й національної економіки в цілому, необхідно віднести такі [1]:

1. Ведення військових дій на території країни. Сьогодні на Сході України фактично ведуться військові дії. Це є одним з головних дестабілізуючих факторів (особливо у промисловості). Внаслідок військових дій зруйновано значну частину підприємств та промислової інфраструктури східних областей України. При цьому деякі підприємства були монополістами у виробництві певних видів продукції, аналогів якої немає в країні і країнах-сусідах. А це призводить до понаднормових витрат вітчизняних промислових підприємств різних галузей, або взагалі до відмови від виробництва частини номенклатури продукції. У сьогоднішніх умовах іноземні партнери надзвичайно обережно відносяться до можливості розвитку бізнесу в Україні та інвестування у розвиток промислового сектора. Деякі іноземні підприємства втратили свої активи і тому операції з українськими контрагентами вважають надризиковими.

2. Непрозора і недосконала політика НБУ (у тому числі при забезпеченні стабільності національної грошової одиниці). Відбувається втрата інвесторів за рахунок девальвації гривні і негативних курсових різниць при оцінці інвестованого капіталу, що є вкрай негативним явищем, особливо для пошуку нових партнерів вітчизняними суб'єктами ЗЕД. Крім того, обов'язковий продаж вітчизняними підприємствами іноземної валюти, отриманої від зовнішньоекономічних операцій, призвів до зростання тінізації бізнесу і зменшення рівня фінансової безпеки вітчизняних суб'єктів ЗЕД.

3. Постійні трансформаційні процеси у фінансовій сфері (наявність суперечностей у нормативних документах та розподілі основних функцій між виконавцями на місцях). Неузгодженість взаємодії елементів вітчизняного інституціонального середовища найбільш гостро проявляється у фінансовій сфері, де нормативно задекларована дерегуляція бізнесу, перетворюється у фактичне посилення фінансового впливу на суб'єктів господарської діяльності (у тому числі і суб'єктів ЗЕД), що провокує конфлікти як між фінансовими органами і бізнесом, так і у середині самої фінансової системи.

4. Нестабільність у забезпеченні ресурсами суб'єктів господарювання різних рівнів. Значні проблеми у енергетичній сфері, виведення з вітчизняного ринку активів фінансових компаній, відсутність на ринку вітчизняної сировини і матеріалів, призводить до невчасного і неякісного виконання замовлень вітчизняними промисловими підприємствами і неможливості дотримання обумовленої з партнерами цінової політики. Це зменшує надійність вітчизняних підприємств в очах іноземних партнерів стабільно та своєчасно виконувати свої зобов'язання, особливо під час виконання довгострокових контрактів.

5. Недовіра іноземних партнерів до вітчизняного інституціонального поля та бізнес-середовища. Враховуючи перераховані негативні фактори і тенденції розвитку соціально-економічної ситуації в Україні, більшість вітчизняних підприємств – суб'єктів ЗЕД іноземні партнери почали розглядати як потенційно небезпечні. Це призводить до ускладнення активізації зовнішньоекономічної діяльності (особливо за відсутності ефективних реформ в економіці). І якщо недовіра іноземних партнерів до вітчизняного інституціонального поля та бізнес-середовища на виконання поточних контрактів купівлі-продажу впливає порівняно незначно, то вже для довгострокових контрактів у сфері будівництва, важкого машинобудування, операцій з довгострокового інвестування у реальний сектор або у вигляді фінансових інвестицій стає істотною перешкодою.

Враховуючи різну поведінку учасників кластеру у сфері ЗЕД, слід відзначити суттєву модифікацію їхньої поведінки залежно від специфіки зовнішнього (інституційного) і внутрішнього (адаптаційного) середовищ. Для зовнішньоекономічної діяльності характерним є те, що державні інститути формують зовнішнє (інституційне) середовище, оскільки саме вони встановлюють визначальні правила гри (шляхом ціноутворення, оподаткування, антимонопольного регулювання, митного регулювання та інших правил та обмежень). Внутрішнє середовище, у переважній більшості випадків, має адаптаційний характер. Це пояснюється вагомим впливом менеджменту на внутрішньоорганізаційні процеси у межах кластеру з урахуванням ситуації на ринку і стану розвитку інституційного середовища.

Таким чином, успіх функціонування та розвитку кластерів підприємницьких структур-суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності значним чином залежить не тільки від орієнтації на певні зовнішні ринки та підтримки держави у вигляді захисту вітчизняних товаровиробників, а й від виваженої митної політики.

Список використаних джерел:

1. Гавловська Н. І. Економічна безпека зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств: оцінювання, моделювання, механізм забезпечення : монографія / Н. І. Гавловська. – Хмельницький : ФОП Мельник А. А., 2016. – 480 с.

*Святослава Гунда, магістрант
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород
Науковий керівник: Пітюлич М.М., д.е.н., професор*

ОРГАНІЗАЦІЯ РОБОТИ МИТНИХ ПІДРОЗДІЛІВ ПРИ ЗДІЙСНЕННІ КОНТРОЛЮ ЗА ДОСТАВКОЮ ВАНТАЖІВ

Сьогодні перед Україною, як суверенною державою, що вже має певний досвід самостійного перебування у світовому економічному просторі, постають питання не тільки стосовно розбудови державності, переходу від адміністративно-командних методів господарювання, скільки якісного виміру - сталого розвитку господарства, раціоналізації економічної та соціальної структури, входження України до СОТ та до складу країн- учасниць ЄС. Вирішенню цих питань повинні сприяти процеси зміцнення внутрішнього ринку, утвердження інвестиційно-інноваційної моделі розвитку української економіки, реструктуризація господарства, утвердження держави на зовнішньому ринку в якості повноправного члена світової спільноти. Реструктуризація і економічна модернізація в Україні повинна спиратись на ті галузі, виробництва, товарні групи, що спроможні забезпечити міцні конкурентні позиції як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринках.

Залучення молодшої української держави в міжнародну торгівлю виявилось досить проблемним, оскільки на світовому ринку вона представлена переважно як експортер сировини, напівфабрикатів, товарів низького ступеня обробки, а в імпорті значною мірою залежить від поставок енергоносіїв. Останнє протягом багатьох років змушувало державу розширювати експорт і завдяки цьому отримувати кошти для оплати критичного імпорту і отримувати на належному рівні зовнішньоторговельний баланс. Внаслідок цього відбулися небезпечні зрушення у зростанні спрямованості виробництва на зовнішній ринок. [4]

За таких умов невід'ємною складовою функціонування незалежної держави є формування та реалізація нею державної політики у сфері митно - правового регулювання суспільних відносин. Перед українською державою постало об'єктивна потреба переосмислення на методологічному рівні загальних проблем формування та здійснення митної політики як елементу загальної політики держави.

Незважаючи на те, що проблеми, пов'язані зі з'ясуванням сутності, мети та пріоритетних напрямків митної політики, а звідси й розвитком митної служби України, є предметом аналізу та обговорення в наукових колах, а також на державному рівні, на жаль, цілісного уявлення щодо цих проблем та напрямків діяльності митних органів, визначальних для країни, поки що не склалося. Здійснювана митна політика у такому вигляді, як вона зараз інтерпретована в політико - правових актах, виявляється неадекватною реаліями, такою, що не сприяє формуванню оптимальної структури національної економіки, не визначає напрямки модернізації митних органів України. Відсутній системний підхід до розвитку митної служби не тільки у стратегічному, але й у тактичному планах.

Митна служба України забезпечує виконання цього важливого державного завдання через чітку організацію роботи митних підрозділів при здійсненні контролю за доставкою вантажів. Це завдання є пріоритетним для усіх підрозділів митної служби України нині та буде залишатися таким й на далі.

Особливості організації митного оформлення та контролю на даний момент малодосліджені, поки що цьому питанню присвячені поодинокі наукові статті, де висвітлюються окремі аспекти здійснення митного контролю та оформлення. [3] Разом з тим окремі моменти, що стосуються проблематики даного дослідження, знайшли своє відображення в працях цілого ряду як вітчизняних, так і закордонних дослідників - правознавців. Окремі питання, що відносяться до проблеми здійснення митного та оформлення, як однієї з функцій контрольної діяльності держави (як у загальнотеоретичному, так і галузевому аспектах) знайшли своє відображення в дослідженнях Габричидзе Б.М., Жарова В.А., Гаращука В.М., Додіна Є.В., Ківалова С.В., Козиріна А.Н., Кормича Б.А., Корнєвої Т.В., Пахомова С.І., Сандровського К.К., Шульги М.Г., Терещенко С.С. та ін. Не применшуючи ролі і значущості доробку зазначених науковців, необхідно визнати, що в Україні досі не має спеціальних монографічних досліджень організаційно - правового забезпечення засобами митного контролю та оформлення товарів, які переміщенні через митний кордон України. [2]

Можна зробити наступні висновки: покладені завдання перед митною службою України з питань організації роботи митних підрозділів при здійсненні контролю за доставкою вантажів держава надала в розпорядження митників достатньо дієву законодавчу базу з питань зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання, так і для успішної діяльності самої митної служби України. Дана законодавча база містить в собі вимоги Конституції України, Законів України, Указів Президента України, Постанов Кабінету Міністрів України, відомих нормативних документів, як самої митної служби так і спільних нормативних документів з іншими правоохоронними органами держави.

Нині існуючі теоретичні підходи до організації роботи митних підрозділів при здійсненні контролю за доставкою вантажів цілком забезпечені теоретичною, правовою базою, яка надає чітке розуміння сутності, технології, та організаційного механізму цього процесу.

Список використаних джерел:

1. Митний кодекс України: Прийнятий Верховною Радою України 11.07.2002 р. - К., Істина, 2002. 168 с.
2. Каленський М.М., Пашко П.В. Митний контроль та митне оформлення: Навч. посіб. - К., 2002. - 284 с.
3. Єлізаров А.М. Технологічна схема порядку митного контролю та оформлення вантажів, що переміщуються через митний кордон України морським транспортом. - Д.: АМСУ, 2000.
4. Ченцова В.В. Митне право України: Навч. посіб. - К.:Істина, 2007.
5. Науменко В. Практика митного оформлення товарів: Довідк. посіб. -К., 2010.

*Михайло Данило, студент 7 курсу
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород
Науковий керівник: Євчук В. В., к.е.н., доцент*

МИТНО-ТАРИФНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ПОТОКІВ В УКРАЇНІ

Економічний характер впливу та ринкова спрямованість митно-тарифного регулювання визначають пріоритетність і поширеність його застосування в зовнішньоекономічній політиці фактично всіх цивілізованих країн світу. Але

незважаючи на те, що митно-тарифне регулювання є чи не найстарішою формою державного впливу на міжнародні торговельні процеси, структура вказаної категорії є одним із найбільш суперечливих питань, що виникають у межах митно-регулятивних відносин та митної науки. Очевидним є той факт, що головним інструментом митно-тарифного регулювання є мито. Водночас, при виявленні дійсної структури митно-тарифного регулювання неодноразово зіштовхуємося зі спірними і складними питаннями класифікаційної приналежності елементів регулювання зовнішньоторговельної системи, що за окремими економічними ознаками подібні до мита.

Огляд ряду наукових праць дозволив встановити, що найбільш поширеною серед науковців-теоретиків та практиків є думка про те, що сукупність інструментів митно-тарифного регулювання складають: мито, митний тариф, митна вартість, кодування товарів та визначення країни походження [1, с. 7; 8, с. 169–170].

Погоджуючись із позицією І. І. Дюмулена, що за умови, коли використання інструментів митно-тарифного регулювання виходить за межі їх прямого призначення та створює штучні перепони міжнародній торгівлі, і митна справа, і митна діяльність переходять із правової площини у сферу корупційної практики, що потребує відповідного реагування з боку правоохоронних органів.

Певні зусилля щодо визначення місця та ролі акцизу і ПДВ в системі інструментів регулювання міжнародних торговельних потоків докладають також міжнародні організації, зокрема такі найбільш авторитетні у сфері впливу на міжнародну торгівлю, як Світова організація торгівлі (СОТ) і Конференція ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД). За класифікацією СОТ, ПДВ і акциз як імпорتنі податки належать до інструментів нетарифного регулювання [9].

Н. І. Землянська відносить ПДВ та акцизи до інструментів митно-тарифного регулювання. Автор вважає, що вказані податки не можна розглядати як заборони чи обмеження, з їх допомогою відбувається регулювання ціни імпорتنих товарів на внутрішньому ринку і захист вітчизняних товарів від конкуренції [7, с. 66]. Досить оригінальне бачення місця акцизу та ПДВ на зовнішньоторговельні операції має Н. П. Злепко, аналізуючи їх крізь призму митних платежів як субституту мита. З цього приводу автор зокрема зазначає, що внутрішні податки, які справляються також з імпорتنих товарів, фактично виступають податками на зовнішню торгівлю. Субституту мита частково замінюють мито, перебравши його функції [6, с. 27]. Як бачимо, наукова думка оперує рядом поглядів про роль та місце ПДВ і акцизу на зовнішньоторговельні операції та їх належність до інструментарію митно-тарифного регулювання. Згідно з першою точкою зору, якої дотримуються міжнародне законодавство і більшість авторів, внутрішні податки відносяться до нетарифних методів регулювання. Згідно з другою точкою зору – податки на зовнішню торгівлю (ПДВ та акциз) еволюційно зумовлені зменшенням фіскально-регулятивної складової мита і наділені практично всіма його функціями, а тому логічно належать до митно-тарифного регулювання. Існують й проміжні позиції – ПДВ та акциз вводять до складу економічного інструментарію нетарифного регулювання або ж виокремлюють як самостійний інструмент впливу на зовнішню торгівлю.

ПДВ і акциз, будучи водночас податками на зовнішню торгівлю і внутрішньоекономічні операції, мають суттєво різні зовнішні та внутрішні форми прояву, а саме:

1. Внутрішні форми ПДВ і акцизу мають здебільшого фіскальний характер. ПДВ оподатковує додану в процесі виробництва та ринкового обігу товару вартість, акциз – розкіш і товари платоспроможного попиту (автомобілі, нафтопродукти, алкоголь, коштовності та ін.). Зовнішні форми вказаних непрямих податків, окрім виконання фіскальної функції, впливають на міжнародний товарообіг шляхом створення рівних умов оподаткування національних та іноземних товарів, а інколи виступають і засобами прихованого протекціонізму. Водночас, норми ГАТТ вимагають національного режиму оподаткування до міжнародної торгівлі. Це означає, що механізм стягування ПДВ та акцизу на імпорتنі товари повинен бути аналогічним тому, що застосовується до оподаткування вказаними податками вітчизняних товарів. Відтак протекціонізм з боку ПДВ і акцизу на зовнішню торгівлю фактично усувається [5].

2. В умовах лібералізації податкових режимів країн, створення вільних зон та офшорів найбільш актуальним стає питанням правильності й достовірності визначення бази оподаткування непрямими податками. У той час коли в рамках національної економіки вказана проблема стосовно внутрішніх форм ПДВ та акцизу вирішується шляхом перевірки систем обліку і звітності суб'єкта господарювання, при оподаткуванні зовнішньої торгівлі виникає необхідність міжнародного митного співробітництва та застосування принципів визначення, контролю і перевірки митної вартості.

3. У міжнародній торговельній практиці стягнення ПДВ існує проблема подвійного оподаткування, зумовлена головним чином суперечностями податкового законодавства двох та більше країн. Водночас, вона не є менш актуальною в межах внутрішньої економіки, адже досить просто вирішується шляхом застосування податкового кредиту. Розв'язання проблеми подвійного оподаткування в міжнародній торгівлі провадиться через дотримання більшістю держав світу принципу «країни призначення», згідно з яким експорт із країни виробництва звільняється від сплати вказаних податків, а імпорт у країні призначення оподатковується за ставками, встановленими національним законодавством. Визначені вище функціональносутнісні характеристики дають підстави вважати імпорتنі ПДВ та акциз податками на зовнішню торгівлю.

Ці характеристики дозволяють беззаперечно віднести їх до системи митно-тарифного регулювання. Економічна природа зовнішньоторговельного ПДВ і акцизу сформувалася через встановлення умов оподаткування, тотожних тим, що застосовуються до вітчизняного товаровиробника, а мита – різницею цін на товари, що обертаються в міжнародній торгівлі. До того ж функція мита переважно регулятивна, а інших зовнішніх непрямих податків – явно фіскальна.

На сучасному етапі митно-тарифна система України перебуває у процесі трансформації та гармонізації з міжнародними стандартами. Для підвищення ефективності реалізації фіскально-регулювального впливу національного митно-тарифного регулювання доцільно, в першу чергу, вдосконалити поняттєвий апарат, що обумовлюється неоднозначним трактуванням загальноприйнятого визначення мита і його ознак як непрямого податку. Окрім того, дослідження показало, що змін та доповнень потребують і норми законодавства, які регулюють інститут митної вартості. Аналіз норм міжнародних договорів дозволяє зробити висновок, що запорукою зростання надходжень мита до державного бюджету в період лібералізації

Митного тарифу України є підвищення рівня контролю за визначенням митної вартості.

Список використаних джерел:

1. Ващенко В. В. Митно-тарифне регулювання в Україні у 1-му півріччі 2000 року / В. В. Ващенко // Митна справа. – 2000. – № 4. – С. 7–12.
2. Гребельник О. П. Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності : підручник / О. П. Гребельник. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 696 с.
3. Основы таможенного дела : учебник / под общ. ред. В. Г. Драганова; Рос. тамож. акад. ГТК РФ. – М. : Экономика, 1998. – 687 с.
4. Дюмулен И. И. Всемирная торговая организация / И. И. Дюмулен. – М. : Экономика, 2003. – 271 с.
5. Єгоров О. Б. Митна економіка (Україна – СОТ – ЄС) : посібник / О. Б. Єгоров. – Одеса : ПЛАСКЕ ЗАТ, 2005. – 226 с.
6. Злепко Н. П. Мито як фінансовий ресурс державного бюджету та інструмент фінансової політики : дис. ...канд. екон. наук : 08.04.01 / Злепко Надія Петрівна; Тернопільська академія народного господарства. – Т., 2005. – 251 с.
7. Землянская Н. И. Правовая природа таможенных платежей : дисс. ...канд. юрид. наук : 12.00.14. / Землянская Н.И. // Саратовская государственная академия права. – М. : РГБ, 2005. – 219 с.
8. Карамбович І. М. Митна система та її роль в регулюванні зовнішньої торгівлі України : монографія / І. М. Карамбович. – Дніпропетровськ : Академія митної служби України, 2009. – 281 с.
9. Ліпихіна Т. Д. Оподаткування експортно-імпорتنих операцій в умовах лібералізації зовнішньоекономічної діяльності в Україні : дис. ... канд. екон. наук : 08.05.01 / Ліпихіна Тетяна Дмитрівна; Київський національний торговельно-економічний ун-т. – К., 2002. – 223 с.
10. Мельник Т. М. Міжнародна торгівля товарами в умовах глобальної конкуренції : монографія / Т. М. Мельник. – К. : КНТЕУ, 2007. – 396 с

Іван Деркач, студент 7 курсу

ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород

Науковий керівник: Височанський В.Ю., к.е.н., доцент

ПРОБЛЕМИ МИТНО-ТАРИФНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Митно-тарифне регулювання є найважливішим механізмом державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання. Його головним завданням є захист вітчизняної економіки від зовнішніх негативних впливів. Митно-тарифні методи регулювання (імпорتنі та експортні тарифи) є історично першим інструментом протекціонізму і регулювання зовнішньої торгівлі. Вони займають центральне місце в системі реалізації державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності [3, с.126–127].

Відповідно до статті 1 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» митне регулювання – це «регулювання питань, пов'язаних зі встановленням мит та інших податків, що справляються під час переміщення товарів через митний кордон України, процедурами митного контролю, організацією діяльності органів митного контролю України» [4].

До основних інструментів регулювання зовнішньоекономічної діяльності варто віднести мито, податки, кредити, дотації, пільги тощо, а отже, митне регулювання можна вважати одним із інструментів регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Державне регулювання ЗЕД в Україні здійснюється з метою: – забезпечення збалансованості економіки та рівноваги внутрішнього ринку України;

- стимулювання прогресивних структурних змін в економіці, в тому числі зовнішньоекономічних зв'язків суб'єктів ЗЕД України; – створення найбільш сприятливих умов для залучення економіки України в систему світового поділу праці та її наближення до ринкових структур розвинених зарубіжних країн [2, с. 22; 4].

Необхідно зазначити, що митно-тарифна політика держави, яка здійснює радикальні економічні перетворення, повинна служити двом основним цілям: 1) забезпечувати належний рівень надходжень до державного бюджету і тим самим робити певний внесок у макроекономічну стабілізацію; 2) створювати рівні умови для конкуренції вітчизняних й іноземних виробників [1, с. 31].

Митно-тарифне регулювання є тим захисним механізмом, який так потрібен для українського товаровиробника в умовах посиленої міжнародної конкуренції.

Для сучасної митної політики України характерними такі проблеми як: складність процесу проходження митного контролю; здійснення правопорушень у сфері інтелектуальної власності; невідповідність митного контролю сучасним стандартам пропускнує спроможності; значна диференціація у розмірах ставок ввізного мита на однорідні товари; великий обсяг тінізації зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств.

Проте однією з найважливіших проблем, яку необхідно розв'язати у митно-тарифному регулюванні в найближчій перспективі є впровадження міжнародних норм і правил, що дасть змогу перейти до застосування єдиних стандартів у галузі митної справи і вирішити питання, пов'язані з приєднанням до міжнародних конвенцій із гармонізації й спрощення митних процедур, та питання процедури спільного транзиту, а також допоможе здійснити поетапне наближення митного законодавства і митних процедур, які застосовуються в Україні, до країн Євросоюзу [5, с. 280].

Таким чином, у подальшому реформи митної політики повинні бути спрямовані на послаблення фіскальної функції митної системи та підвищення ролі таких функцій, як спрощення процедур міжнародної торгівлі, уніфікація митних процедур на національному та міжнародному рівнях, контроль заходів тарифного і нетарифного регулювання, захист прав інтелектуальної власності та міжнародне митне співробітництво на всіх рівнях.

Список використаних джерел:

1. Гребельник О. П. Митна справа. [текст] підручник. 4-те вид. оновл. та до- повн. / О. П. Гребельник – К.: Центр учбової літератури, 2014. – 472 с.
2. Левко М.М. Митно-тарифне регулювання в системі забезпечення економічної безпеки держави, – дис..на здобуття наук. ст. к.е.н., Львів 2016. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www2.lvduvs.edu.ua/documents_pdf
3. Панько Т. Збірник тез доповідей VIII Всеукраїнської науково-практичної студентської конференції «Фіскальна політика України в умовах євроінтеграційних процесів» // Особливості митно-тарифного захисту в умовах асоціації України з ЄС, квітень 2016. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.tneu.edu.ua>
4. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16.04.1991 р. № 959-ХІІ; редакція від 28.06.2015 р. на підставі 222-19 // Офіційний веб-сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/959-12>.
5. Шершун А.А. Митні правила в Україні : підручник / А.А. Шершун. – Х. : Факт, 2013. – 512 с.

*Вероніка Дьордяй, студентка 7 курсу
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород
Науковий керівник: Пітюлич М.М., д.е.н., професор*

ЕКОНОМІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ ВИКОРИСТАННЯ НЕТАРИФНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗЕД

Ефективна зовнішньоекономічна політика будь-якої країни передбачає наявність механізму регулювання зовнішньої торгівлі - використання митно-тарифних та нетарифних важелів. Їх застосування, в першу чергу, повинно бути спрямоване на захист національного ринку. Однак, в умовах інтеграції більшості країн у світові господарські відносини, застосування митно-тарифних методів суттєво скоротилось, що створює гостру конкуренцію між виробниками.

Для підтримання національного ринку на міжнародній арені, держава здійснює регулювання зовнішньої торгівлі шляхом застосування нетарифних методів.

Серед вітчизняних науковців теоретичний аспект методів міжнародної торгівлі розглядали такі вчені як Д.Лук'яненко, А.Осика, О.Гребельник, Н.Горін, Ф.Рут, Н.Науменко, Н.Ткаченко. У своїх працях вони розкривають зміст інструментів регулювання зовнішньоекономічних відносин за основними прийнятими в світі класифікаціями. Серед зарубіжних науковців, які досліджували проблему саме нетарифних обмежень зовнішньої торгівлі, можна виділити наступних: Р.Болдвіна, А.Деардорф, Р.Стерн, К.Маскус, Дж.Вілсон, Т.Отцукі, Б.Бора, А.Кувахара, С.Лайрд. Ці науковці детальніше зупинилися на проблемі нетарифного регулювання зовнішньоекономічних відносин [4, с.15].

Незважаючи на увагу науковців до визначення сутності нетарифних методів регулювання ЗЕД, на сьогоднішній день відсутній єдиний підхід їх трактування.

Ряд економістів, такі як І.І. Дюмулен, Т.М. Циганкова та інші вважають нетарифні заходи одним з основних інструментів політики протекціонізму, серед яких виділяють два типи: неопротекціонізм і прихований протекціонізм. Неопротекціонізм – це обмеження на міжнародну торгівлю, що вводять країни на доповнення до традиційних (тарифних) форм обмеження небажаного імпорту товарів, до яких належать заходи додаткового тиску на експортера товарів/послуг у дану країну.

Застосування прихованого протекціонізму доречно тоді, коли важко відокремити заходи внутрішньої політики від протекціонізму, тобто національні і зарубіжні суб'єкти господарської діяльності ставляться в однакову ситуацію, але внаслідок різного рівня економічного розвитку країн, різниці в конкурентоспроможності товарів зарубіжними партнерами ці заходи сприймаються як протекціоністські [6].

О.В. Іванов наголошує, що в ході досліджень можна зробити висновок про чутливість використання інструментів нетарифного регулювання, оскільки неефективне їх використання, або наявність тіньових відносин у цій сфері може спричинити суперечки з іншими країнами, або негативно вплинути на конкурентоздатність продукції вітчизняного виробництва та безпеку життєдіяльності споживачів (у разі тіньових відносин під час надання дозволів на імпорт або сертифікатів походження товарів) [2].

Як вказує Ю.М. Солодковський, в сучасних умовах розвитку світової економіки активізація нетарифного протекціонізму в першу чергу спричинена глобальними

мотивами, до яких можна віднести такі: значне зниження рівня тарифних ставок; зв'язування тарифів в рамках СОТ; обмеження, що накладаються міждержавними угодами, щодо подальшої лібералізації міжнародної торгівлі; глобальну економічну кризу 2008–2009 рр., яка спровокувала збільшення кількості випадків застосування нетарифних заходів та загострення міжнародної конкуренції між країнами.

Лібералізація міжнародної торгівлі в рамках СОТ призвела до скорочення середнього рівня митних тарифів в розвинутих країнах близько до 4%, в той час цей показник в країнах, що розвиваються складає 13%. На глобальному рівні це спричинило здійснення безмитного імпорту понад половини всього обсягу світової торгівлі. Таким чином, значне зниження тарифних обмежень в рамках СОТ спричинило більш інтенсивне використання країнами нетарифних методів регулювання для захисту інтересів національних товаровиробників [5].

Вивчаючи проблеми нетарифного регулювання міжнародної торгівлі, вчені-економісти В.Є. Новицький та М.І. Дідківський звертаються у своїх працях до законодавчої площини тих країн, які використовують конкретні види нетарифних обмежень та висвітлюють чинники недостатньої їх ефективності, звертаючи увагу на існуючі проблеми в період практичного їх застосування [1; 3].

Отже, в сучасних умовах здійснення зовнішньоторгівельної діяльності застосування методів нетарифного регулювання ЗЕД країнами є необхідним для забезпечення захисту національного товаровиробника, однак, часто рішення про використання таких заходів є політично вмотивованим та спрямоване на здійснення економічного тиску на інші країни з метою отримання торговельних преференцій.

Список використаних джерел:

1. Дідківський М.І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навч. посібник / М.І. Дідківський. – К.: Знання, 2006. – 462 с.
2. Іванов О.В. Протидія тонізації у сфері нетарифного регулювання зовнішньої торгівлі України / О.В. Іванов // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/prvs/2011_2/tom2/125.pdf
3. Новицький В.Є. Міжнародна економічна діяльність України: підручник / В.Є. Новицький. – К.: КНЕУ, 2003. – 948 с.
4. Олефіренко В.В. Нетарифні методи міжнародної торгівлі: сутність та класифікація / В.В. Олефіренко // Зовнішня торгівля: право та економіка. – 2009. – №5. – С.15-20.
5. Солодковський Ю.М. Нетарифний протекціонізм на сучасному етапі розвитку міжнародної торгівлі / Ю.М. Солодковський, В.В. Олефіренко // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/soc_gum/en_oif/2011_8_4/25.pdf
6. Циганкова Т.М. Глобальна торгова система: розвиток інститутів, правил, інструментів СОТ: монографія / Т.М. Циганкова. – К.: КНЕУ, 2006. – 660 с.

Віктор Євчук, к.е.н.

ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород

НАПРЯМКИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ІНСТИТУТУ УПОВНОВАЖЕНОГО ЕКОНОМІЧНОГО ОПЕРАТОРА

Сучасний етап розвитку зовнішньоекономічних відносин обумовив впровадження в діяльність митних адміністрацій світу новітніх парадигм симбіозу суб'єктів митних відносин. Разом з тим загроза міжнародного тероризму, прискорені темпи глобалізації, розширення партнерських відносин між країнами та забезпечення

захисту національних інтересів змушує змінити підходи в відносинах до якісно нового рівня концепції партнерства «митниця»-«бізнес». Вона вперше була окреслена на міжнародному рівні у Міжнародній конвенції про спрощення та гармонізацію митних процедур (Кіотська конвенція) шляхом встановлення спеціальних процедур для «уповноважених осіб» [2].

Інститут уповноваженого економічного оператора (УЕО) є пріоритетом як для країн ЄС, так і для багатьох інших розвинених країн. Вперше він був впроваджений відповідно до Рамкових стандартів безпеки міжнародної торгівлі Всесвітньої митної організації, прийнятих у 2005 р. На сьогодні УЕО діють в усіх 28 країнах ЄС, США, Швейцарії, Норвегії, Японії, США, Китаї та ін. Зокрема в ЄС загалом діє понад 13 тис. операторів, у США – майже 11 тис.

За індикатором «міжнародна торгівля» («Trading across borders») у 2016 р. Україна займала 109-те місце в рейтингу Світового банку Doing Business [5]. З метою посилення позицій України в міжнародному ланцюгу безпечних поставок та інтеграції в світове господарство потрібно якнайшвидше ввести в дію інститут УЕО, що дозволить спростити митні процедури, розпочати імплементацію Митного кодексу Європейського Союзу.

В Україні поняття «уповноважений економічний оператор» вперше з'явилося в новій редакції Митного кодексу України (МКУ), прийнятого 13 березня 2012 р. Правовий статус УЕО, порядок надання такого статусу зацікавленим особам, а також спеціальні спрощення, що надаються УЕО, визначені у ст.12-18 МКУ. [1]

На теперішній час інститут УЕО має лише декларативний статус, оскільки не дивлячись на існування в чинному МКУ норм щодо функціонування УЕО, жодного суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) з таким статусом не зареєстровано.

З метою формування дієвого механізму надання суб'єктам ЗЕД статусу УЕО необхідно внести уточнення до існуючого МКУ, а також гармонізувати вимоги програм УЕО для подальшого взаємного визнання на міждержавному рівні. Відповідні законодавчі зміни у частині митних процедур регламентовані двома законопроектами: «Про внесення змін до Митного кодексу України (щодо уповноваженого економічного оператора та спрощень митних формальностей)» та «Про внесення змін до Податкового кодексу України (щодо особливостей оподаткування операцій із ввезення на митну територію товарів Уповноваженими економічними операторами)», якими передбачено надання суттєвих спрощень митних формальностей для підприємств з високим ступенем довіри; закладення передумов для майбутнього визнання статусу уповноважених економічних операторів, що надається митними органами України, органами країн ЄС, та участь українських УЕО у формуванні безпечних ланцюгів постачання товарів відповідно до вимог Рамкових стандартів безпеки і полегшення міжнародної торгівлі Всесвітньої митної організації; підвищення конкурентоспроможності українських підприємств на зовнішньому та внутрішньому ринку [3, 4].

Вищезазначені проекти Законів несуть в собі в основному уточнення до чинного МКУ, але і містять новації щодо спрощення митних формальностей для економічних операторів:

- доповнено, що дата виникнення податкових зобов'язань зі сплати податку на додану вартість та акцизного податку у разі ввезення товарів на митну територію України за спрощеною митною декларацією в межах спеціальних спрощень, наданих

УЕО відповідно до МКУ, є дата подання контролюючому органу додаткової митної декларації до такої спрощеної митної декларації;

- затверджено новий обов'язковий реквізит податкової накладної, який заповнюватиметься при ввезенні товарів на митну територію України. А саме, в податковій накладній пропонується вказувати номер митної декларації, за якою товар, зазначений у податковій накладній, було поміщено у митний режим, тип такої декларації та порядковий номер, під яким такий товар вказаний у цій митній декларації. Слід зауважити, що аналогічний обов'язковий реквізит податкової накладної вже існував короткий час та був виключений у зв'язку з неможливістю адміністрування;

- у МКУ не було зазначено різницю між нерезидентами та резидентами, що претендують на статус УЕО. У Статті 13. "Спеціальні спрощення, які можуть надаватися уповноваженому економічному оператору" Проекту з'являється уточнення, що нерезиденти мають право користуватись виключно спеціальними спрощеннями, що надаються для сертифікату "щодо надійності й безпеки", а отже, не мають права на сертифікат "на спрощення митних процедур";

- деталізовано процедуру зупинення чи анулювання та поновлення сертифікату УЕО. Зокрема, регламентується наявність автоматизованої системи митного оформлення, що в автоматичному режимі на підставі внесених до єдиної автоматизованої інформаційної системи органів доходів і зборів відомостей призупиняє або поновлює статус УЕО;

- додано поняття уповноваженого вантажоодержувача, що представляє собою сертифікат для УЕО стосовно його об'єкта (будівлі, споруди, відкритого або закритого майданчика чи іншого місця), що є місцем доставки товарів, які ввозяться на митну територію України, або переміщуються до такого об'єкта в митному режимі транзиту.

- додано поняття уповноваженого вантажовідправника, що представляє собою УЕО, якому видано дозвіл на декларування та відправлення товарів зі свого об'єкта (будівлі, споруди, відкритого або закритого майданчика чи іншого місця) в митному режимі транзиту. Обов'язковою умовою отримання дозволу на користування статусом уповноваженого вантажовідправника є наявність в УЕО дозволу на самостійне накладання пломб спеціального типу та дозволу на застосування загальної фінансової гарантії чи звільнення від гарантії;

- деталізовано процедуру випуску за місцезнаходженням. Обов'язковою умовою отримання дозволу на користування процедурою випуску за місцезнаходженням для товарів, ввезених на митну територію України, є наявність в УЕО дозволу на користування процедурою уповноваженого вантажоодержувача, а для товарів, що вивозяться за межі митної території України, - дозволу на самостійне накладання пломб спеціального типу;

- додано поняття короткої ввізної декларації на товари, що ввозитимуться на митну територію України, що представляє собою декларацію у вигляді електронного повідомлення, засвідченого електронним цифровим підписом до органу доходів і зборів. Така форма комунікації передбачає наявність автоматизованої системи митного оформлення в автоматичному режимі. Форма та перелік відомостей, що вносяться до такої декларації, затверджується у відповідності до вимог, встановлених митним законодавством Європейського Союзу;

- додано поняття спрощеної митної декларації, що містить зменшений обсяг відомостей у порівнянні із заповненою у звичайному порядку декларацією та є достатнім для ідентифікації товарів. Формат спрощеної митної декларації відповідає вимогам, встановленим митним законодавством Європейського Союзу.
- регламентовано самостійне накладання пломб спеціального типу на товари, окремі вантажні місця чи транспортні засоби комерційного призначення для забезпечення ідентифікації товарів УЕО, що отримали сертифікат "на спрощення митних процедур";
- додано можливість перевірки документів після випуску товарів (постмитний контроль), що здійснюється за результатами застосування системи управління ризиками та може бути ініційована під час митного оформлення або протягом 30-ти календарних днів із дня випуску товарів. Варто зазначити, що постмитному контролю підлягають виключно документи, які не надавались органу доходів і зборів при митному оформленні товарів, та здійснюється він винятково тим органом доходів і зборів, який здійснював митне оформлення товарів [3, 4]

Отже, вищезазначені новації для вітчизняного митного законодавства носять досить рішучий та кардинальний характер, що дозволить одночасно за рахунок формування системи міцної довіри між митницею та економічними операторами побудувати ефективну систему митного контролю, яка б враховувала інтереси як бізнесу (щодо спрощення митних формальностей), так і державних контролюючих органів (щодо забезпечення національної безпеки), а також посилити позиції України в міжнародному ланцюгу безпечних поставок та інтеграції в світове господарство.

Список використаних джерел:

1. Митний кодекс України від 13.03.2012 № 4495-VI: [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>
2. Міжнародна конвенція про спрощення і гармонізацію митних процедур [Електронний ресурс]. : - Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/995_643
3. Проект Закону України «Про внесення змін до Митного кодексу України (щодо уповноваженого економічного оператора та спрощень митних формальностей)» (реєстр. № 4777 від 03.06.2016) [Електронний ресурс]. : - Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=59320
4. Проект Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо особливостей оподаткування операцій із ввезення на митну територію України товарів уповноваженими економічними операторами» (реєстр. № 4776 від 03.06.2016) [Електронний ресурс]. : - Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=59318
5. Сайт Групи Світового банку [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/ukraine#trading-across-borders>

*Дар'я Змельська, студентка 3 курсу
Національний університет кораблебудування ім. адмірала Макарова, м. Миколаїв
Науковий керівник: Гришина Н.В., к.е.н.*

МИТНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ В УМОВА РОЗВИТКУ ВІДНОСИН З ЄВРОПЕЙСЬКИМ СОЮЗОМ

Європейський вибір України зумовлений усвідомленням інтеграції як чинника сприяння державній незалежності, національній безпеці, політичній стабільності, економічному розвитку, інтелектуальному прогресу, відновленню європейської

сутності країни. Ставлячи перед собою мету інтеграції до європейських структур, Україна усвідомлює, що західним державам належить провідна роль у сучасній міжнародній системі, зокрема у світовому економічному комплексі і в міждержавних інституційних механізмах управління глобальними і регіональними процесами.

В Україні поступово формуються передумови включення її економіки до глобальних та європейських економічних процесів. Створюється цілісна система національного законодавства у сфері митних відносин, формується механізм регулювання зовнішньоекономічної діяльності шляхом його гармонізації відповідно до норм і стандартів ГАТТ/СОТ та країн Євросоюзу. В цьому контексті найважливішою складовою є визначення митної політики держави, виявлення найбільш ефективного рівня захисту чи відкриття економіки для зовнішнього ринку.

Кожна держава, й Україна, має право самостійно визначати власну митну політику, створювати свою митну систему та здійснювати митне регулювання. В Україні спрямування і координацію діяльності Державної податкової адміністрації України та Державної митної служби України здійснює міністр фінансів України.

Митна політика виступає складовою внутрішньої і зовнішньої політики, яка визначає зміст діяльності держави та її компетентних органів у сфері регулювання зовнішньоекономічних відносин й організації митної системи, а її головним функціональним завданням є забезпечення захисту національних інтересів і національної безпеки України в економічній і, опосередковано, у політичній, соціальній, екологічній та інших сферах.

Для визначення природи митної політики треба розкрити зміст національних інтересів держави на теперішньому етапі.

У ст.2 Митного кодексу України визначено, що митна політика є системою принципів і напрямів діяльності держави у сфері забезпечення своїх економічних інтересів та безпеки за допомогою митно-тарифних і нетарифних заходів регулювання зовнішньої торгівлі[5].

Законом України "Про зовнішньоекономічну діяльність" визнається, що усі суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності, незалежно від форм власності, в тому числі держава, рівні перед законом при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності.

Сучасний етап реалізації митної політики України характеризується постійним зростанням обсягів та розширенням масштабів міжнародної торгівлі, ускладненням та посиленням динамізму торговельних процесів, посиленням вимог міжнародних організацій щодо забезпечення вільного доступу іноземних товарів на внутрішні ринки та зниженням національних торговельних бар'єрів. Відбувається поглиблення інтеграції міжнародних вимог в національну практику митного регулювання України. Реалізація цих вимог пов'язана з певними потенційними загрозами забезпеченню національних інтересів України. "Відкритість" національної митної території для міжнародної торгівлі може завдавати економічні збитки для держави у вигляді недонадходжень до бюджету внаслідок викривлення митної вартості товарів, шкоди здоров'ю і безпеці споживачів, спричиняти зростання контрабандних потоків тощо. В таких умовах актуалізується потреба підвищення ефективності національної митної політики в сфері забезпечення невідкладного реагування на зовнішні загрози та оперативної протидії можливим негативним наслідкам таких загроз, в напрямку посилення забезпечення економічних інтересів держави й максимального врахування в національній системі регулювання міжнародних правил та вимог.

Митна політика є одним з основних інструментів протекціоністської політики держави, проте на шляху до лібералізації торгівлі з ЄС Україна змінює даний вектор спрямованості та здійснює зменшення чи скасування ставок мита на певні, визначені угодою про Зону вільної торгівлі між Україною та ЄС, групи товарів. Україна як держава, що претендує на членство в Євросоюзі, формує митну політику з дотриманням вимог світових організацій. В умовах курсу європейської інтеграції пріоритети митної політики набувають особливого значення та зосереджуються на питаннях міжнародного співробітництва й впровадження в Україні світового досвіду митного регулювання, необхідним є використання об'єктивно існуючих порівняльних і конкурентних переваг в окремих галузях і сферах економіки[4].

27 жовтня Перший віце-прем'єр-міністр України Степан Кубів та голова Групи підтримки України Європейської комісії Пітер Вагнер підписали дві угоди щодо співробітництва Уряду України та ЄС.

Угода про фінансування Програми технічного співробітництва 2017 року передбачає надання Європейським Союзом допомоги Уряду для підвищення спроможності органів державної влади щодо виконання Угоди про асоціацію та Поглибленої всеохоплюючої зони вільної торгівлі з ЄС.

Враховуючи зазначені вище факти, необхідним є дослідження експортно-імпортних операцій товарів і послуг України та ЄС.

За підсумками 8 місяців 2017 р. експорт товарів склав \$27,5 млрд, тобто збільшився на \$4,8 млрд у порівнянні з аналогічним періодом 2016 р. Основним торговельним партнером України в експорті товарів залишився ЄС (40%), при цьому частка Росії склала 9,5%. Іншими основними торговельними партнерами були 10 країн на період 8 місяців 2017 р.(див. табл. 1).

Таблиця 1

Основні країни-партнери в експорті товарів

Індія	на \$396,2 млн
Росія	на \$393,8 млн
США	на \$275,9 млн
Туреччина	на \$221,2 млн
Білорусь	на \$169,4 млн
Іран	на \$165,0 млн
Алжир	на \$159,2 млн
Іран	на \$123,5 млн
Ірак	на \$79,6 млн
Ізраїль	на \$79,5 млн

Експорт товарів до країн ЄС продовжував демонструвати позитивну динаміку. Так, обсяг українського експорту товарів до країн ЄС за підсумками 8 місяців 2017 року відносно аналогічного періоду 2016 року зріс на \$2,4 млрд (на 27,9%) – це найбільше зростання обсягів експорту товарів серед усіх торговельних партнерів України.

У структурі імпорту товарів найбільша частка припадає на продукцію машинобудування (29,2%), хімічної промисловості (23%), мінеральні продукти (19,5%) і продукцію АПК та харчової промисловості (10,3%)[6].

Щодо гармонізації регулятивних положень між ЄС та Україною необхідним є подолання тарифних та нетарифних бар'єрів, зокрема тарифних: скасування або зниження більшості тарифів і зборів, а також нетарифних (Українське законодавство,

нормативи, стандарти та технологічні методи будуть гармонізовані з нормативною базою ЄС).

Митно-тарифні методи регулювання (імпортні та експортні тарифи) є історично першим інструментом протекціонізму і регулювання зовнішньої торгівлі. Вони займають центральне місце в системі реалізації державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Тарифні методи розроблені досить досконало і зведені у системи єдиних митних тарифів.

У широкому розумінні митний тариф – це засіб здійснення зовнішньоторговельної політики держави, а також інструмент регулювання внутрішнього ринку країни у його взаємодії із зовнішніми ринками [3].

Знижуючи чи підвищуючи митні тарифи, країна завжди ризикує: у першому випадку – отримати перенасичення внутрішнього ринку імпортними товарами, що призведе до зменшення національного виробництва таких товарів, а у другому – завести країну у глухий кут міжнародної економічної ізоляції. Тому завжди необхідно проводити виважену митно-тарифну політику і зважати на власні економічні інтереси[1]. Таким чином, розширення масштабів зовнішньоекономічної діяльності України та горизонтів зовнішньоекономічних зв'язків зумовлюють поглиблення інтеграції міжнародних вимог в національну практику митного регулювання України. Водночас приреалізації цих вимог мають бути враховані загрози забезпеченню національних інтересів України, зокрема: збільшення економічних збитків для держави у вигляді недонадходжень до бюджету внаслідок викривлення митної вартості товарів, завдання шкоди здоров'ю і безпеці споживачів, зростання контрабандних потоків тощо.

Список використаної літератури

1. Панов І. О. Митна політика України в умовах розвитку відносин з Європейським Союзом / І.О. Панов // Форум права. – 2009. – № 2. – С. 332–337 [Електронний ресурс]. –Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/FP/2009-2/09piozec.pdf>
2. Пашко П.В., Пісной П.Я. Митна політика та митна безпека України // Фінанси України (укр). - 2006. - № 1. - С.74-86
3. Плахотна К.Є. Митно-тарифне регулювання в умовах лібералізації торгівлі / К.Є. Плахотна. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://soskin.info/ea/2012/5-6/201217.html>.
4. Мельник Т. Тарифне регулювання у контексті членства України у СОТ / Т.Мельник // Вісник КНТЕУ. – 2/2009. – С. 5–12
5. Митний кодекс України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/>
6. <http://me.gov.ua/?lang=uk-UA>

Вікторія Ісак, студентка 7 курсу

ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород

Науковий керівник: Пітюлич М.М., д.е.н., професор

СУЧАСНІ АСПЕКТИ УВДОСКОНАЛЕННІ МИТНОГО КОНТРОЛЮ ЯК СКЛАДОВОЇ МИТНОЇ ПОЛІТИКИ

Митна справа України розвивається згідно загальноприйнятих в міжнародній практиці норм і стандартів. Як і в більшості країн світу, Україна самостійно визначає митну політику, створює власну митну систему та здійснює митне регулювання.

Митна політика України виступає різновидом державної політики, а її головним функціональним завданням є забезпечення захисту національних інтересів та

національної безпеки України в політичній, економічній, соціальній, екологічній та інших сферах [1].

Порівнюючи поняття митної політики та митної справи, слід звернути увагу на те, що у ст. 1 Рішення про Основи митних законодавств держав - учасниць СНД встановлюється, що митну справу складають митна політика держави, а також порядок та умови переміщення через митний кордон товарів та транспортних засобів, стягнення митних платежів, митного оформлення, митний контроль та інші засоби здійснення митної політики [5]. Як наслідок - митна політика держави є складовою частиною митної справи. А це навряд чи можна вважати вірним твердженням.

Митна політика більш широке поняття, ніж митна справа. Митна справа — це тільки порядок та умови переміщення через митний кордон України товарів, валюти та транспортних засобів митного оформлення, стягнення митних зборів та платежів, митний контроль, а також інші засоби втілення митної політики у життя.

Здобуття Україною незалежності обумовило створення законодавства щодо регулювання відносин, які виникають у зв'язку з проведенням митної політики та реалізації митної справи, що відповідали б міжнародним митним стандартам та правилам. Значною мірою таким вимогам відповідають норми, які містяться в прийнятих 12 грудня 1991 р. Митному кодексі України та 5 лютого 1992 р. Законі України «Про єдиний митний тариф», які є базою подальшого розвитку митного законодавства.

І одним із важливих питань є захист економічних інтересів України, контроль за незаконним ввезенням товарів, втрат Державного бюджету України під час здійснення зовнішньоекономічних операцій що на даний момент є головним завданням Державної фіскальної служби України, що зумовлює пошук нових та вдосконалення існуючих засобів та форм проведення митного контролю.

Актуальність даного питання також зумовлена з одного боку тим, що митний контроль є малодослідженим на сьогоднішній день, а з іншого – необхідністю його подальшого розвитку і вдосконалення так як Україна утверджується як європейська демократична держава.

На сьогоднішній день Державною фіскальною службою України здійснюються ефективні кроки на шляху наближення вітчизняного законодавства до міжнародних стандартів. Україною підписано безліч міжнародних двосторонніх та багатосторонніх договорів з метою реформування вітчизняного законодавства.

Одним із важливих кроків вдосконалення митного законодавства в Україні стало прийняття нової редакції Митного кодексу України, який вступив в дію з 01.06.2012 р. Документ спрямований на приведення митного законодавства України у відповідність до Міжнародної конвенції про спрощення та гармонізацію митних процедур, Конвенції про тимчасове ввезення, а також імплементацію у національне законодавство Рамкових стандартів безпеки Всесвітньої митної організації та реформування митної служби України.

Не менш важливим кроком у спрощенні взаємовідносин між суб'єктами ЗЕД та ДФС України є сформований конкретний список документів та відомостей, необхідних до подання для митного контролю.

Також перераховуються форми митного контролю. Згідно чинної редакції МКУ нововведенням є такі форми як направлення запитів до іноземних органів для підтвердження автентичності документів та документальні перевірки дотримання

вимог митного законодавства України (так званий пост-аудит). Це розширює повноваження посадових осіб митних органів щодо здійснення контрольної діяльності [4].

Ще одним шляхом вдосконалення процедур митного контролю є спрощення процедур, необхідних для митного оформлення. Скорочення переліку документів, необхідних для митного контролю, означає можливість виведення їх за межі митного оформлення. Результатом таких дій повинно стати прискорення митних процедур, зокрема, у пунктах пропуску на митному кордоні, зменшення затримок і простоїв товарів, що прискорить процес наповнення державного бюджету.

Серед інших форм митного контролю особистий огляд, як його виняткова форма, проводиться за письмовим рішенням керівника або особи, яка виконує його обов'язки, якщо є достатні підстави вважати, що громадянин, який прямує через митний кордон України чи перебуває в зоні митного контролю або у транзитній зоні міжнародного аеропорту, приховує предмети контрабанди чи товари, які є безпосередніми предметами порушення митних правил або заборонені для ввезення в Україну, вивезення з України чи транзиту.

Слід відмітити, що згідно чинного законодавства, не існує уточнення достатніх підстав для прийняття рішення про необхідність проведення особистого огляду. Це безумовно може стати причиною спірних моментів, тому потрібно виділити підстави, що можуть бути достатніми для прийняття рішення про проведення особистого огляду особи.

Доволі сильно відчувається відставання митного контролю від сучасних систем пропускну здатності та світових стандартів контролю товарів. Суттєві часові витрати, застарілі механізми технологічного пропуску товарів дають підстави для використання інноваційного підходу до здійснення контролю міжнародних вантажних потоків.

Необхідно зазначити, що при здійсненні митного контролю важливе значення має те, в якому митному режимі перебувають транспортні засоби, товари та інші предмети. Дотримуючись своїх міжнародних зобов'язань, Україна має виконувати митні формальності в такому обсязі, який сприяв би розвитку міжнародних економічних, соціальних, фінансових, цивільних, науково-технічних та культурних відносин, унеможлиблював контрабанду зброї, наркотиків, психотропних речовин, а також забезпечував дотримання екологічних, санітарно-гігієнічних та інших норм.

З досвіду митних систем у розвинених країнах можна стверджувати, що дієвим чинником вирішення вітчизняних проблем в сфері митного контролю є перенесення поглибленого митного контролю на етап “після випуску товарів”, що дозволяє застосувати спрощений метод митного контролю і відповідає Кіотській конвенції про гармонізацію митних процедур [3].

Проведення митного контролю після завершення митного оформлення є найбільш перспективним напрямом поліпшення роботи митних органів. Поширеним зараз є твердження, що митниця при виконанні своїх функцій буде спиратися на два головних принципи у діяльності: пост-аудит та оцінку ризику.

Як висновок можна зазначити, що пріоритетними напрямками вдосконалення процедур митного контролю є повномасштабне впровадження процедур спрощеного митного контролю, розвиток системи митного пост-аудиту, формування ефективних моделей управління митними ризиками, вдосконалення діяльності вантажних митних

комплексів, автопортів, автотерміналів та першочергово потрібно виділити підстави, що можуть бути достатніми для прийняття рішення про про ведення особистого огляду особи.

Прагматичні особливості свідчать про те, що за умов одночасного вдосконалення національного та міжнародного законодавства, що регулює зовнішньоекономічну діяльність, вдосконалюються і схеми провадження зовнішньоекономічних операцій, оптимізуються логістичні цикли, міжнародні маршрути, змінюється структура товарообігу.

Список використаних джерел:

1. Дубініна А. А., Сорокіна С. В., Зельніченко О. І. Митна справа: Підручник. - К.: «Центр учбової літератури». - 2010. - 320 с.
2. Мельник М.В. Митний контроль та митне оформлення при застосуванні митних режимів / М. В. Мельник // Наукові записки Львівського університету бізнесу та права. - 2011. - Вип. 7. - С. 269-273.
3. Міжнародна конвенція про спрощення і гармонізацію митних процедур. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_643?test=qY4Mfbtc78fVKxBUZiQSo0Q8HI4Uks80msh8Ie6.
4. Митний Кодекс України – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>
5. Рішення про Основи митних законодавств держав – учасниць Співдружності Незалежних Держав – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/997_509

*Аделіна Касинець, студентка 7 курсу
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород
Науковий керівник: Євчук В.В., к.е.н.*

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА ПРОВЕДЕННЯ МИТНОГО КОНТРОЛЮ ТА МИТНОГО ОФОРМЛЕННЯ ТОВАРІВ В УКРАЇНІ

На сьогодні одним з пріоритетних напрямів вдосконалення митного контролю визначено спрощення митних процедур та скорочення часу митного оформлення в цілях формування сприятливих умов для учасників зовнішньоекономічної діяльності по збільшенню обсягів зовнішньої торгівлі товарами та послугами.

Адже митний контроль після випуску повинен стати механізмом ефективного захисту економічних інтересів України без створення додаткових адміністративних бар'єрів. Сьогодні акцент переноситься з етапу митного оформлення на етап митного контролю після випуску товарів.

Зокрема, пріоритетним напрямком є спрощення митних процедур, скорочення часу на митне оформлення. При цьому, контроль є не самоціллю, а один з елементів механізму ефективного захисту комерційних інтересів держави.

Сьогодні митні органи прагнуть створити митний контроль, адекватним і достатнім одночасно. Усе робиться з урахуванням рекомендацій Європейської економічної комісії із спрощення процедур міжнародної торгівлі. Прагнення до розвитку торгівлі і вимоги контролю не повинні протистояти один одному[1].

В умовах глобалізації світових політичних та економічних процесів держава прагне регулювати зовнішньоторговельну діяльність через створення сприятливих економічних умов для здійснення тих зовнішньоторговельних операцій, які сприяють

підвищенню ефективності української економіки, реалізації конкретних завдань соціально-економічного розвитку.

Використання вказаних інструментів неможливо без одночасного виконання вимог прискорення митного процесу, зниження тимчасового проміжку оформлення. Незважаючи на коло завдань, яке ставиться державою перед митними органами, основним з них залишається перевірка системи звітності та обліку товарів, що переміщуються через митний кордон України, а також своєчасність, достовірність, повнота нарахування та сплати податків та зборів, які відповідно до законів справляються при переміщенні товарів через митний кордон України.

Окрім цього, першочерговим завданням організації митного контролю є розгортання мережі митниць та їхніх структурних підрозділів, наближених до учасників зовнішньоекономічних зв'язків, місць найінтенсивнішої зовнішньоекономічної діяльності, з метою скорочення часу переміщення через митний кордон товарів і перетину його фізичними особами.

Вдосконалення механізмів митного контролю після випуску товарів у вільний обіг є основною стратегією нормативно-правового регулювання та формування правових передумов, що включає в себе, по-перше, взаємодію між підрозділами митного оформлення та контрольно-перевірочної роботи митниці, а, по-друге, більш тіснішу взаємодію підрозділів митниці з функціональними підрозділами інших органів (правоохоронних, дозвільних, державних, органів нагляду).

Національна система митного контролю після випуску товарів для забезпечення ефективного функціонування в умовах реалій сьогодення повинна взаємодіяти як з суміжними державними органами, так і з аналогічними системами інших держав.

Враховуючи актуальність і важливість удосконалення форм контролю у зовнішньоекономічній діяльності, його необхідно переводити у площину інформаційно-аналітичних досліджень та підтримувати становлення й подальший розвиток такої форми митного контролю, як митний аудит.

Одним з найважливіших контрольних складових у діяльності митних органів повинен стати аналіз ризиків та управління на його основі.

Однією з ключових умов ефективного здійснення митного контролю є незалежність і відсторонення митних органів від політики та груп, які представляють економічні інтереси певного кола осіб. Саме ця умова є запорукою прозорого та ефективного здійснення митного контролю. З огляду на це, одним з головних завдань влади держави є забезпечення митним органам такої незалежності.

Можна стверджувати, що митний контроль є одним з головних завдань, які покладені на митні органи України. Відзначимо і його вагомість для забезпечення економічної безпеки держави, бо саме на цьому етапі здійснення митної справи відбувається не тільки перевірка всіх вантажних документів, а й фактичне встановлення кількісних та якісних показників товарів, які переміщують через митний кордон України[2].

Список використаних джерел:

1. Мазур А.В. Особистий огляд як виняткова форма митного контролю / А.В.Мазур // Митна справа. – 2011. – №2. – С. 25-31.
2. Каленський М. Митний контроль у системі фінансового контролю в Україні / М. Каленський // Вісник Академії митної служби України. – 2010. – №2. – С. 3-9.

*Олена Коваль, к.е.н., доцент
Надія Голядинець, студентка 2 курсу
Національний університет біоресурсів і природокористування України, м. Київ*

МИТНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ТЕХНІКИ

Концепція Державної цільової програми розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року визначає оптимальним варіант розвитку на основі поліпшення бізнес-клімату в аграрному секторі економіки, створення умов для збільшення обсягів залучення інвестицій, розширення можливості для експорту продукції вітчизняного аграрного сектору, забезпечення вітчизняних споживачів продовольством належної якості за доступними цінами [4]. Серед невирішених питань, зокрема, названо високу енерговитратність та залежність сільськогосподарського виробництва від імпортних паливно-енергетичних ресурсів і низький рівень забезпечення сільськогосподарською технікою.

Макроекономічний аналіз національного ринку показав, що важливим складовим елементом сукупного попиту є інвестиції підприємницького сектору економічного середовища. Так, валове нагромадження становить близько 16 % в структурі валового внутрішнього продукту, розрахованого за категоріями кінцевого використання у фактичних цінах. В умовах ринкової економіки нагромадження регулює пропорції суспільного виробництва і забезпечує розширене відтворення. Інтенсивний тип економічного зростання обумовлює необхідність інноваційного розвитку аграрної економіки. Вважаємо ефективною за синергічною взаємодією економічних, соціальних і екологічних показників біоекономіку, що підвищує конкурентні переваги товаровиробників.

Однією з невідкладних та актуальних завдань аграрного сектору є оснащення та оновлення сільськогосподарської техніки. Митна політика держави регулює ці основні процеси для захисту національних інтересів, економічної безпеки й створення сприятливого інвестиційного клімату.

Поступово на новий бюджетний рік уряд вносить корективи задля підтримки сільськогосподарських товаровиробників і одночасно стимулює виробництво техніки та обладнання вітчизняних підприємств сільськогосподарського машинобудування. Невід'ємною складовою ефективного конкурентоспроможного розвитку АПК є вітчизняний ринок сільськогосподарської техніки. На сьогодні спостерігається інтенсивне оновлення технічної бази: впровадження новітніх технологій вирощування сільськогосподарських культур, їх первинної переробки, зберігання і транспортування. Відбувається модернізація технологічних процесів. Найбільшим попитом у аграріїв користується техніка іноземного виробництва.

Потенціал ринку сільськогосподарської техніки в Україні є дуже великим, оскільки у нас одні з найбільших посівних площ у Європі, а іноземні виробники зацікавлені у збуті техніки на українському ринку, оскільки порівнянні з європейськими країнами наш ринок у 5-7 менший. У 2013 році в Україні спостерігався пік на ринку сільськогосподарської техніки і сягав майже 1 млрд доларів. Могло відбутись і подальше зростання, але складне становище в країні і коливання курсу у наступних 2014-2015 роках призвели до різкого спаду закупівлі вітчизняними аграріями

технічних засобів. Найбільше призвело до зменшення імпорту сільськогосподарської техніки в Україну запровадження додаткового імпортного мита у 2015 р., девальвація гривні, відсутність підтримки держави та проблеми з кредитами, анексія українських територій, падіння цін на сировину. За даними Державної фіскальної служби, в 2015 році в Україну було імпортовано тракторів і сільськогосподарських машин 406,8 млн дол., а це 40 % рівня 2013 р. [2].

З 2015 року імпортери змінили курс продажу сучасної техніки великим холдингам на невеликі фермерські господарства, які здебільшого раніше обирали білоруські та вітчизняні моделі вирішили інвестувати не в дешеву застарілу техніку, а в сучасну. Для прикладу фермери із земельним банком 1–2 тис. га. зацікавлені новими тракторами, оскільки й до кризи були зацікавлені в впровадженні нових технологій для зменшення собівартості продукції. Постійно користувалася попитом імпортна вживана техніка, хоча й частка в структурі продажів в середньому була невеликою [3]. Причиною такого низького рівня була дія 10-відсоткового мита. Часто дорожча європейська техніка, що була в експлуатації до п'яти років, є неконкурентною за ціною з новою, офіційно дилерською.

Ще одним чинником, що змінює попит на техніку є доходи аграрних підприємств від врожаїв. Оскільки сприятливі в 2014-2016 роках погодні умови забезпечили гарний врожай, тоді і попит на техніку виріс. У порівнянні з 2013 роком у 2016 році аграріям вдалось відновити ринок техніки на 70%, передумовою цьому слід зауважити стабілізацію економіки в країні [2].

Ст. 74 Митого Кодексу визначено, що імпорт — це митний режим, згідно з яким іноземні товари після сплати всіх митних платежів, установлених законами України на імпорт цих товарів, та виконання усіх необхідних митних формальностей випускаються для вільного обігу на митній території України [4].

Кабінет міністрів поклав повноваження з реєстрації с/г техніки на Держпродспоживслужбу [6]. За даними Мінагропроду, за перше півріччя 2016-го аграрії купили 4,9 тис. одиниць техніки на 4,5 млрд грн., що на 35% більше в порівнянні з тим же періодом 2015 року. В січні 2017 р. зріст ринку продовжився – аграрії придбали 341 одиницю техніки на суму близько 320,5 млн грн., за 4 місяці 2017 року аграріями придбано 3218 одиниць техніки на суму близько 3,4 млрд. грн. [2] За різними оцінками, господарства забезпечені технікою лише на 50-70%, а приблизно 35% перебуває у незадовільному стані, а як факт будуть збережені позитивні темпи росту купівлі сільськогосподарської техніки в подальші роки.

Розрахунки підтверджують мультиплікаційний вплив інвестицій галузі на зростання національного доходу, що дозволить українським аграріям збільшити виробництво та експорт своєї продукції на основі подальшої модернізації сільськогосподарської техніки. Враховуючи пріоритети стратегії розвитку економіки країни, необхідність додаткового фінансування й інтенсивного оновлення технічної бази підприємств середнього, малого аграрного бізнесу і домогосподарств, вважаємо митну політику держави важливим механізмом формування сприятливого інвестиційного середовища для аграрного сектора економіки. Оптимальне поєднання фіскальної функції на основі дії податкового мультиплікатора та регуляторної в сфері доступу сільськогосподарських товаровиробників до фінансів дозволять досягти економічного зростання і підвищення рівня життя населення країни.

Список використаних джерел:

1. Грицишин М. Ринок тракторів в Україні / М.Грицишин, Н.Перепелиця // Пропозиція. Спецвипуск: Сучасна техніка для сучасного аграрія. — 2017. — С. — 4 — 6.
2. 5 новин у сфері агропромислової техніки в Україні [електронний ресурс] - Режим доступу : <http://www.bakertilly.ua/news/id1228>
3. Кернасюк Ю. Огляд ринку техніки для АПК // Агробізнес сьогодні [електронний ресурс] - режим доступу: <http://www.agro-business.com.ua/mekhanizatsiia-apk/4632-ogliad-rynku-tekhniky-dlia-apk.html>
4. Концепція Державної цільової програми розвитку аграрного сектору економіки на період до 2021 року. - Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1437-2015-%D1%80>
5. Митне оформлення сільгосптехніки // Вісник офіційно про податки [електронний ресурс] - режим доступу: <http://www.visnuk.com.ua/ua/pubs/id/8248>
6. Постанова КМУ №1051 від 28 грудня 2016 р. "Про внесення змін до деяких постанов Кабінету Міністрів України" <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1051-2016-%D0%BF>

Іван Курах, студент 7 курсу

ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород

Науковий керівник: Кампо Г.М., к.е.н., доцент

СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ АДМІНІСТРУВАННЯ МИТНИХ ПЛАТЕЖІВ

У сучасних умовах розвитку міжнародної торгівлі державна політика має орієнтуватися на задоволення суспільних потреб: захист кордонів, поставка та виробництво якісних продуктів, збереження та створення нових робочих місць та інше. І тому, особливої уваги набуває адміністрування митних платежів, як засіб регулювання внутрішньої економічної системи та зовнішньоекономічної діяльності.

Адміністрування митних платежів включає у себе визначення повноважень органів державної влади щодо регулювання процесів роботи в митній сфері, визначення головних завдань у роботі суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та митних органів, процес митного контролю й оформлення товарів на митниці тощо [4, с. 117].

Адміністрування податків, зборів, митних платежів, єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування та інших платежів відповідно до законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи - це сукупність рішень та процедур контролюючих органів і дій їх посадових осіб, що визначають інституційну структуру податкових та митних відносин, організовують ідентифікацію, облік платників податків і платників єдиного внеску та об'єктів оподаткування, забезпечують сервісне обслуговування платників податків, організацію та контроль за сплатою податків, зборів, платежів відповідно до порядку, встановленого законом (п. 14.1.1-1. ст. 14 Податкового кодексу України) [3].

До змісту адміністрування митних платежів належать: облік платників податків, визначення суми податкового зобов'язання платника податку, порядок сплати митних платежів, погашення податкового боргу платників, митний контроль та відповідальність за порушення правил сплати митних платежів тощо. Складовими адміністрування митних платежів також є правильність класифікації товарів відповідно до УКТ ЗЕД, країни походження товару.

Основним змістом адміністрування митних платежів на макрорівні є забезпечення мобілізації митних платежів і вирішення організаційних питань підвищення ефективності діяльності митних органів. В загальному вигляді

адміністрування митних платежів передбачає визначення повноважень органів влади різних ланок в регулюванні відносин у митній сфері, прав і обов'язків суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та повноважень митних органів, організацію митного контролю та митного оформлення товарів, а також процедури оскарження рішення митних органів.

Проблеми адміністрування податків пов'язані з процесом стягнення, розрахунку, контролю і сплати податків. Він нерозривний з адмініструванням митних платежів, оскільки основними адміністраторами податків, які справляються при переміщенні товарів через митний кордон, є органи Державної митної служби України [2].

Система митних платежів в Україні побудована в основному на непрямих податках, які включені до переліку загальнодержавних податків і зборів. Окремим її елементом є митні збори як плата за послуги митних органів. Вони виконують фіскальну функцію, оскільки представляють собою доходи Державного бюджету, а обсяг їх надходження залежить від правильності розрахунку основи нарахування.

Важливим етапом процесу адміністрування митних платежів є правильне визначення митної вартості. Цей показник слугує базою обчислення митних платежів (митні збори, мито, податок на додану вартість) на момент переміщення товарів через митний кордон України. Її недооцінка призводить до ухилення від сплати податків суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності.

Також на стан надходження від митних платежів і Україні впливає правильність визначення країни походження, та ідентифікація коду при переміщенні товарів і інших предметів через митний кордон. Тому пріоритетними напрямками вдосконалення процесу адміністрування митних платежів є розробка системи контролю оцінки митної вартості товарів, їх правильної класифікації та визначення країни походження товарів. Введення чітких норм і правил визначення митної вартості товарів дозволить організувати ефективну систему контролю за їхнім дотриманням, що, завдяки правильному визначенню бази оподаткування товарів, забезпечить повноту надходжень митних платежів до бюджету [1, с. 371].

До основних заходів, спрямованих на підвищення організації роботи з адміністрування митних платежів, відносяться: – покращення організаційно-правового та інформаційного забезпечення діяльності митних органів; – вдосконалення організаційних заходів шляхом посилення контролю митних органів за правильністю класифікації та визначення країни походження товарів;

Вирішення зазначених питань підвищить якість митного регулювання та вдосконалив процес адміністрування митних платежів органами Державної митної служби України.

Список використаних джерел:

1. Баранов С. О. Актуальні проблеми адміністрування митних платежів в Україні: сучасний аспект // Південноукраїнський правничий часопис. 2015. №3. - С. 117-119
2. Годованець, О. Проблемні аспекти адміністрування митних платежів і напрями їх усунення / О. Годованець // Світ фінансів. – 2008. – № 4. – С. 147-153.
3. Податковий кодекс України // Офіційний веб-сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
4. Споденюк А. С. Особливості адміністрування митних платежів в Україні // Матер. міжнар. наук-практ. юнф. «Правове життя сучасної України» 16-17 травня 2014 р. У двох томах. Т. II. - Одеса: «Юридична література», 2014. С. 370-372.

*Ярослав Овсак, студент 6 курсу
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород
Науковий керівник: Заславська О.І., к.е.н., доцент*

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ МИТНОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ ЇЇ ЧЛЕНСТВА В СОТ ТА АСОЦІАЦІЇ З ЄВРОСОЮЗОМ

Основними сучасними шляхами вдосконалення національної митної політики України в умовах її членства в СОТ та асоціації і створення зони вільної торгівлі з ЄвроСоюзом є імплементація світових та європейських норм митного законодавства – це процеси наближення національного законодавства у сфері митної справи до міжнародного законодавства за допомогою методів правотворчості, планування, координації та контролю[1].

Водночас вона є складовою інтеграції України в міжнародне економічне середовище, передумовою гармонізації законодавства із законодавством держав-членів Європейського Союзу. Механізм імплементації міжнародних норм у національне митне законодавство – це комплекс спеціальних заходів, засобів і способів, які мають юридичний зміст і спрямовані на забезпечення впровадження норм митного законодавства. Структура механізму правового регулювання передбачає наявність елементів, що різняться метою, завданнями, функціями та змістом. За спрямованістю їх можна кодифікувати блоками: правотворчість, правозастосування, правоохоронна діяльність.

Принципи імплементації митного законодавства: суверенність митної політики; пріоритет захисту інтересів особистості і національних цінностей у митній сфері; баланс міжнародних і національних інтересів[1].

Необхідність запровадження міжнародних норм у процедуру митного оформлення в Україні зумовлюють предметні особливості норм і нормативних правових актів, які визначають наявність самостійних правових інститутів щодо міжнародного обміну інформацією, захисту даних, використання інформаційних технологій та телекомунікаційних мереж. Водночас нормативно-правові акти, що належать до системи митного оформлення національного та міжнародного рівня, мають дискретний характер, в окремих випадках спостерігається їх неузгодженість і суперечливість. Це пояснюється відсутністю глибокого теоретичного аналізу під час формування нормативної бази митного оформлення, а також недостатнім рівнем взаємодії держав з метою інтеграції міжнародних нормативних правових актів, що регулюють правовідносини у зазначеній сфері.

Дослідження міжнародного досвіду вказує на потребу створення нових, досконаліших форм митної співпраці. Перспективною формою міжнародного митного співробітництва є створення інформаційно-аналітичного центру з питань митної справи.

Серед завдань центру варто передбачити:

- одержання, зберігання та обробку інформації про діяльність митних органів, зокрема щодо боротьби з контрабандою;
- аналіз та розробку тенденцій розвитку митних відносин у світі на сучасному етапі;
- розробку і втілення механізмів спрощення й гармонізації митних відносин між

країнами;

- надання консультативних послуг та рекомендацій митним органам країн щодо порядку проведення митних процедур або застосування норм міжнародного митного права.

Нормативною основою діяльності цього центру має стати конвенція, підписана країнами-учасниками.

Для розвитку економіки, вирішення низки соціальних проблем, консолідації суспільства вже недостатньо існування і застосування національного законодавства, відірваного від реалій розвитку міжнародного законодавчого процесу загалом. Економічний розвиток держав неможливий без взаємодії з іншими учасниками світового ринку. Створення економічних союзів (Європейський Союз, Шанхайська організація співробітництва, Співдружність незалежних держав, Всесвітня торговельна організація тощо) – це передусім створення єдиних ринків з єдиними правилами торгівлі та надання послуг, що зумовлено тенденціями переходу до нових способів виробництва, заснованих на інформаційних технологіях, зокрема в митній сфері.

Здійснення імплементації міжнародних норм до митного законодавства України охоплює цілі, завдання, принципи й форми зближення міжнародних і внутрішніх нормативних правових актів, спрямованих на правове регулювання митної сфери.

Мета імплементації законодавства – послідовне поліпшення якості та умов життя людини; розвиток економічної, соціально-політичної, культурної та духовної сфер життя суспільства; захист прав і свобод особи.

Завданнями імплементації митного законодавства є: формування правової основи єдиного нормативно-правового масиву норм щодо митного контролю й оформлення, використання сучасної телекомунікаційної інфраструктури; захист інтересів особи, суспільства і держави в митній сфері; національних інтересів; боротьба з порушеннями митних правил та контрабандою.

Формами імплементації митного законодавства є: координація, трансформація, рецепція, уніфікація, моделювання, гармонізація.

Порівняльний аналіз управління митною справою в ЄвроСоюзі та Україні дозволив сформулювати необхідність наступних заходів в формуванні законодавчих основ удосконаленої митної політики України після її вступу до СОТ та асоціації з Європейським Союзом[3]:

1. Введення, з врахуванням принципів Кіотської конвенції[2], ясності та чіткості в положення митного законодавства України, зокрема, що стосується інституту оскарження рішень митних органів і їх посадовців, відповідно до Конституції України;

2. Ухвалення стандартних спрощених митних правил і процедур митного оформлення товарів для всіх категорій осіб;

3. Використання в митних процедурах єдиних інформаційних систем і технологій з огляду на вимоги СОТ та ЄвроСоюзу;

4. Удосконалення методів митного контролю на основі теорії управління ризиками відповідно до міжнародних угод;

5. Активне застосовування попередніх форми декларування товарів з використанням сучасних програмних продуктів;

6. Розвиток інститут митних брокерів (повірених) шляхом передачі їх частини

функцій щодо митного оформлення й випуску ряду експортно-імпортних товарів з дозволу митних органів;

7. Активізація та зміцнення всебічної співпраці митних органів з іншими державними органами, торговими асоціаціями, а також міжнародної співпраці і взаємодії митних служб;

8. Розширення партнерських угод митної служби з законослужбними учасниками ЗЕБ.

Шляхи вдосконалення національної митної політики в умовах її членства в СОТ та асоціації з ЄвроСоюзом.

Список використаних джерел:

1. Калініченко А.І. Шлях адаптації українського митного законодавства до світових стандартів [Текст] / А.І. Калініченко // Юридичний науковий електронний журнал, №1, 2015. – С. 115-118
2. Міжнародна конвенція про спрощення і гармонізацію митних процедур (Київська конвенція – редакція на 26 червня 1999 року) // Про приєднання України до Конвенції див. Закон N 227-V від 05.10.2006). – [Електронний документ]. – режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_643
3. Ченцов В. Механізми державного управління митною справою ЄС та України: порівняльний аналіз / В.Ченцов // Державне управління та місцеве самоврядування, 2012, № 3(14) – С.72-81

*Марія Пилипюк, студентка 5 курсу
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород
Науковий керівник: Чубарь О.Г., к.е.н., доцент*

МИТНІ ТАРИФИ ТА ЇХ РОЛЬ У СИСТЕМІ ТОРГОВОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ

Одним з головних економічних інструментів регулювання зовнішньої торгівлі держави є митний тариф, що представляє собою систематизований перелік мита, яким обкладаються товари в процесі імпорту чи експорту товарів.

Поняття «тарифікація», що існує у термінології СОТ, зазначається як спеціальний механізм, який визначає роль митного тарифу у сучасній системі заходів щодо здійснення торговельної політики. Даний механізм ставить за мету здійснення переходу від нетарифних до використання тарифних методів регулювання, а саме адвалорної ставки митного тарифу. Для кращого розуміння того, для чого саме було запроваджено такий механізм, тобто чому саме митний тариф має перевагу над нетарифними методами, потрібно розглянути властивості, що характерні для нього, і які визначають його роль в сучасній системі заходів торговельної політики. Отже митному тарифу властиво те, що:

- він є гнучким інструментом торговельної політики. Тобто для нього характерним є вирішення економічних завдань як довгострокових, наприклад, здійснення реалізації програм регіонального розвитку або окремих напрямів розвитку національного виробництва, так і короткострокових, таких як регулювання платіжного балансу або захист певного сектору від нерегулярного напливу імпорту тощо;

- на відміну від нетарифних методів, для реалізації більшості яких є потреба в організації спеціальних адміністративних структур, впровадження митного тарифу не потребує додатково створення відповідних структур, адже його реалізація

здійснюється в рамках митно-тарифної системи країни, а вона є невід'ємним атрибутом політики будь-якої держави;

- використання тарифних заходів передбачає правильне узгодження на міжнародному рівні, процес зв'язування та зниження ставок митного тарифу є перевіреним механізмом лібералізації міжнародної торгівлі, результатом таких дій є те, що сучасна митно-тарифна політика країн стає передбачуваною для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, оскільки їй більш не властивий автономний характер;

- на міжнародному рівні митно-тарифна система зазнала значного успіху, щодо узгодження та стандартизації правил її функціонування. Це досягнення відноситься до правил визначення митної вартості, класифікації товарів, кодифікації, країни походження тощо [3].

Для багатьох країн митно-тарифні інструменти являються засобом щодо здійснення впливу на економічну політику держави-партнера для отримання тарифних поступок, на основі взаємних домовленостей, покращення умов доступу для національних експортерів, створення перешкод виконання дискримінаційних заходів, тобто виконує торгово-політичну функцію. Саме мито є торгівельно-політичним інструментом, який став основою для створення торгово-економічних об'єднань, що можуть формуватися на дво- і багатосторонній основі [1].

Завдання, що виконуються митним тарифом, являють собою: - захист національних виробників в умовах глобальної конкуренції; - наповнення державного бюджету; - умов доступу національних товарів на іноземні ринки; - регулювання стану платіжного балансу країни.

Як зазначає Дахно І.І., економічна роль митного тарифу пов'язана, насамперед, з тим, що, впливаючи на ціну товару та відмежовуючи національний ринок від світового, підвищуючи рівень цін на товари, мито активно впливає на конкурентоспроможність товару, що, в свою чергу, позначається і на рівні накопичення капіталу, темпах розвитку, нормах прибутку в окремих галузях економіки, нівелюючи різницю, яка склалася в міжнародних і національних умовах виробництва [2]. З урахуванням цього економічна значимість мита проявляється через:

- створення вартісного бар'єру, який, в свою чергу, призводить до зростання ціни на товар, незалежно від застосування відносно нього імпортного, експортного чи транзитного мита;

- наповнення дохідної частини Державного бюджету України;

- підвищення рівня зайнятості. У відкритій економіці держави сукупні видатки включають в себе капіталовкладення, державні видатки, витрати споживачів та різниці між експортом й імпортом, а саме чистий експорт. Саме підвищення рівня сукупних видатків, як наслідок скорочення імпорту, призводить до збільшення доходів та зайнятості, що покращує внутрішньоекономічний розвиток;

- захист вітчизняних галузей від товарів конкурентів інших країн. Такого захисту потребують як слабо розвинені та менш рентабельні галузі, так і прогресивні, монополізовані галузі. Даний вид політики ставить за мету створення відповідних умов вітчизняним виробникам для отримання високих прибутків та підвищення конкурентоспроможності на внутрішньому ринку, в подальшому для успішного виходу на зовнішній ринок;

- стимулювання розвитку певних галузей економіки чи підприємств. В даному випадку до уваги береться саме захист молодих галузей. Оскільки захист національних фірм на перших стадіях їх розвитку дозволяє галузям зміцнити свої позиції і стати ефективними виробниками;

- захист від демпінгу. Необхідність митного тарифу обумовлена захистом національних фірм від іноземних конкурентів, що реалізують за штучно заниженими цінами, тобто нижчими за собівартість свою продукцію [2].

Отже, можна зробити висновок, що заходи митно-тарифної політики повинні діяти в напрямку модернізації та покращення стану українських галузей промисловості та сільськогосподарського виробництва для їх конкурентоспроможності, що дало б у перспективі можливість сформувати експортний потенціал національної економіки, а також сприяти забезпеченню економічної безпеки держави.

Список використаних джерел:

1. Бондаренко Є. П. Оцінка інструментів митного регулювання та їх вплив на стан лібералізації зовнішньої торгівлі [Електронний ресурс] / Є. П. Бондаренко // Інноваційна економіка. – 2014. – № 5. – С. 230-235. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/inek_2014_5_45
2. Дахно І. І. Міжнародне приватне право: Навч. пос. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 316 с
3. Дяченко Т. О. Особливості митно-тарифного регулювання України / Т. О. Дяченко. // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2015.

Михайло Пітюлич, д.е.н., професор

Олександр Гошпер, студент 6 курсу

ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород

РОЛЬ МИТНОЇ ПОЛІТИКИ У ФІСКАЛЬНОМУ ПРОСТОРІ УКРАЇНИ ТА НАПРЯМИ ЇЇ ВДОСКОНАЛЕННЯ.

Розвиток зовнішньоекономічної діяльності обумовлює виникнення певних проблем та постановку нових завдань щодо її регулювання перед різними ланками системи державного управління. Зовнішньоекономічна діяльність являє собою сукупність економічних, організаційно-правових операцій, здійснюваних між національними й іноземними суб'єктами господарювання з метою забезпечення більш високої економічної ефективності в порівнянні з аналогічними операціями, які орієнтовані на внутрішній ринок, [1]. Саме вона покладена в основу реалізації зовнішньоекономічної політики держави й вимагає особливої уваги з боку органів державної влади на предмет її легітимності, реальності, економічної ефективності.

Оскільки головні цілі, принципи, функції, напрями, засоби та механізми діяльності держави з регулювання зовнішньої торгівлі, захисту внутрішнього ринку, розвитку національної економіки та її інтеграції до світової, змістом державної політики у сфері державної митної справи [2, с. 11], то дослідження особливостей формування й розвитку державної митної політики набувають великого значення як для науковців, так і для практиків.

Митна політика включає в себе: принципи переміщення через митний кордон України товарів і транспортних засобів; виконання митних формальностей (митне оформлення); митні режими як сукупність вимог і умов, що визначають правовий статус оформлюваних товарів і покладають обов'язки, необхідні до виконання при здійсненні митного оформлення; тарифне і нетарифне регулювання; спеціальні

захисні, антидемпінгові і компенсаційні заходи при імпорті товарів; справляння митних платежів; надання митних пільг; митний контроль; правову регламентацію взаємовідносин учасників митних правовідносин у захисті прав і законних інтересів учасників зовнішньоекономічної діяльності.

Посилення впливу світової економіки на соціально-економічний розвиток України відбувається на тлі жорсткості глобальної конкуренції, підвищення ролі інноваційних факторів розвитку для держав-лідерів і перебудови світового економічного порядку. У зв'язку з цим суттєво зростає роль зовнішньоекономічної політики України як одного з найважливіших чинників її соціально-економічного розвитку, інноваційного оновлення та підвищення конкурентоспроможності економіки, а також вирішення ключових соціальних завдань [4; 5].

Сформована модель участі України у міжнародному поділі праці, заснована переважно на експорті продукції з низьким рівнем доданої вартості, не зможе стати основою для зміцнення позиції України на світових ринках, що розширюються. Без виходу на нові ринки товарів та послуг з високою часткою доданої вартості, Україна приречена на зменшення своєї ролі у розвитку світової економіки та витіснення її з ефективної участі у світовому розподілі праці.

Враховуючи вищенаведене доцільно визначити, що з розвитком глобалізаційних процесів, яке призводить до зростання міжнародного товарообігу для нашої держави, необхідні нові підходи для модернізації митно-тарифного регулювання торгівлі, зокрема полегшення і забезпечення стабільності доступу на зовнішні ринки, спрощення, уніфікації та гармонізація митних законів і практики їх застосування, а також поліпшення пропуску вантажів через кордон та посилення протидії криміналізації світового ринку, оскільки з полегшенням транскордонного економічного спілкування для неї об'єктивно відкриваються ширші можливості. Модернізація здійснюється відповідно до багатосторонніх угод та іншими домовленостями.

Система митного регулювання України має забезпечити сприятливі умови для адаптації національної економіки до більш гострої міжнародної конкуренції внаслідок приєднання до системи глобального регулювання і вільного переміщення ресурсів і поступове включення її економіки до глобальних та європейських економічних процесів [9].

Таким чином, основними завданнями реалізації сучасної митної політики України визначено: сприяння модернізації економіки через спрощення доступу українських компаній до передових зарубіжних технологій; стимулювання конкурентоспроможних на внутрішньому і світовому ринках виробництв, оновлення зовнішньоекономічної спеціалізації країни; створення сприятливих для виробництв умов, необхідних для підтримки зайнятості, забезпечення економічної безпеки країни; підтримка міжнародної виробничо-технологічної кооперації у наукоємних галузях; залучення прямих іноземних інвестицій у перспективні галузі промисловості; оптимізація географічної структури імпорту; забезпечення збалансованості та ефективної конкуренції на внутрішньому ринку; уніфікація митного тарифу та інших інструментів митної політики.

Список використаних джерел:

1. Юзьков Л.П. Государственное управление в политической системе развитого социализма / Л.П. Юзьков. - К., 1983. - С. 57-59.
2. Митний кодекс України від 13.03.2012 р. № 4495-УІ [Електронний ресурс]. - Режим доступу :

<http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>.

3. Митна статистика зовнішньої торгівлі України: щорічний збірник. 2013 р.-К.: ДМСУ, 2014.-С. 6.
4. Бережнюк І.Г Структура інституціональних механізмів у системі управління митною справою / І.Г. Бережнюк // Вісник Академії митної служби України. - 2002. - № 2. - С. 65-69.
5. Бобрижна Г.В. Сучасні підходи до митного регулювання в контексті реалізації державної економічної політики / Г.В. Бобрижна // Актуальні проблеми реформування економіки України в умовах євроінтеграції : матеріали міжнар. наук.-практ. конф. студентів та аспірантів 8-9 лют. 2012 р. - Чернівці : Вид-во Чернівецький торговельно-економічний інститут КНЕУ, 2012. - С. 22-24.
6. Підсумки роботи митних органів України у 2012 році; у 2013 році [Електронний ресурс]. - Режим доступу : http://arc.customs.gov.ua/dmsu/control/uk/publish/category?cat_id=337881.
7. Сучасні тенденції та чинники розвитку зовнішньої торгівлі України [Електронний ресурс] / за ред. д.е.н. проф. Т.М. Мельника // Національна бібліотека України ім. В.І. Вернадського. - 2011. - Режим доступу : <http://www.nbuv.gov.ua/>.
8. Експортно-імпортні показники України : підсумки 2013 року [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://dzi.gov.ua>.
9. Сучасні тенденції розвитку європейського оподаткування та новітня парадигма податкової політики в Україні : моногр. /С.І. Юрій, А.І. Крисоватий, Т.В. Кошук. - Тернопіль : ТНЕУ, 2010. – 292 с.

Олександр Побережник, магістрант
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород
Науковий керівник: Заславська О.І., к.е.н.

ОРГАНІЗАЦІЯ ТА АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ЗАКАРПАТСЬКОЇ МИТНИЦІ ДФС УКРАЇНИ

Закарпатська митниця ДФС є територіальним органом ДФС, який підпорядковується Державній фіскальній службі України. Основним завданням митниці є забезпечення реалізації політики у сфері державної митної справи та боротьби з правопорушеннями під час застосування митного законодавства, здійснення в межах своїх повноважень контролю за надходженням до бюджетів та державних цільових фондів податків і зборів, митних тарифів та інших платежів. Керівництво Закарпатської митниці ДФС в особі начальника та його заступників координують роботу структурних підрозділів та несуть персональну відповідальність за організацію та результати роботи митниці.

Організаційна структура Закарпатської митниці Державної фіскальної служби України представлена такими підрозділами: відділ інформаційних технологій; відділ охорони державної таємниці, технічного та криптографічного захисту інформації; відділ по роботі з персоналом; відділ проектування та розробки АІС; відділ чергових; головний державний інспектор розгляду звернень та забезпечення доступу до публічної інформації; сектор митної статистики; управління адміністрування митних платежів; управління матеріального забезпечення та розвитку інфраструктури; управління організації митного контролю; управління протидії митним правопорушенням; управління фінансування, бухгалтерського обліку та звітності; юридичний відділ; митні пости: «Ужгород», «Ужгород-центральный», «Тиса», «Мукачєво», «Виноградів-вантажний», «Павлово», «Залізничний», «Лужанка», «Солотвино», «Дяково», «Вилок» [3].

Важливим аспектом роботи митних органів є наповнення державного бюджету за рахунок стягнення митних платежів. На рис. 1 подано інформацію щодо обсягів

надходжень від діяльності закарпатських митних органів та їхню частку у загальнодержавному масштабі.



Рис. 1. Надходження митних платежів від Закарпатської митниці ДФС України до державного бюджету у 2013-2017 рр.*

*Джерело: побудовано на основі [2; 3]

Протягом 2013-2017 років обсяги надходжень до державного бюджету України від Закарпатської митниці ДФС щороку зростали у середньому на 350 млн. грн., хоча їхня частка у загальному обсязі митних платежів суттєво не змінювалася і коливалася у межах 1,3-1,5 %.

Як бачимо, протягом 2017 року Закарпатською митницею ДФС перераховано до державного бюджету майже 3,37 млрд. грн. податків. Відносно аналогічного періоду 2016 року до казни спрямовано на 38 % платежів більше. Фахівці Закарпатської митниці ДФС зазначають, що є два основні фактори, які позитивно вплинули на стан справляння платежів впродовж десяти місяців 2017 року.

По-перше, перерахування коштів до бюджету зросло завдяки податкам, які сплачуються від митного оформлення: легкових автомобілів, імпорту яких впродовж 2017 року зріс в 2,6 рази; машин автоматичного оброблення інформації, імпорту яких впродовж 2017 року зріс в 1,3 рази; кузовів, імпорту яких впродовж 2017 року зріс в 1,7 разів.

По друге, у структурі доходів митниці значна питома вага податків сплачувалась суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності, які не перебувають на обліку митниці. За рахунок митного оформлення таких товарів сплачено 1,931 млрд. грн. податків, що становить 57,3 % від загальних обсягів перерахувань [1].

Варто також зазначити, що товари які ввозяться на митну територію України через Закарпатську митницю ДФС (підакцизні транспортні засоби, шини, побутова техніка, споживчі товари) в зоні діяльності митниці проходять лише митне оформлення. Реалізація цих товарів здійснюється в інших регіонах України. Така ситуація свідчить про те, що імпортери використовують і належно оцінюють вигідне розташування і

наявність у зоні діяльності Закарпатської митниці ДФС розгалуженої транспортної мережі, митної інфраструктури, якісне сервісне обслуговування.

Список використаних джерел:

1. Закарпатські митники розкрили секрет мільярдних надходжень до бюджету / ДФС у Закарпатській області // 2017. — Електронний ресурс. — Режим доступу: <http://zak.sfs.gov.ua/media-ark/news-ark/316358.html>
2. Офіційний сайт Державної казначейської служби України // Електронний ресурс. — Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua>.
3. Офіційний сайт Державної фіскальної служби України // Електронний ресурс. — Режим доступу: <http://sfs.gov.ua>.

Олеся Поляк, магістрант

ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород

Науковий керівник: Сембер С.В., к.е.н., доцент

ДОХОДИ І ВИДАТКИ МИТНИХ УСТАНОВ

Важливу роль в управлінні бюджетними коштами виконує система бухгалтерського обліку та фінансової звітності бюджетів усіх рівнів, насамперед, державних та місцевих бюджетів як найчисельнішої ланки вітчизняної бюджетної системи. Загальноприйнятим є теоретичне положення про пріоритетну роль держави не тільки у фінансовому забезпеченні, а й в активному регулюванні нею механізму надання певних послуг з метою досягнення оптимізації різних джерел фінансування. Проблема ефективного використання фінансових ресурсів повною мірою стосується митних установ, а в цілому Державну митну службу України. При розробці механізму сучасних фінансово-економічних відносин митних установ – в нинішніх умовах суттєвим є питання формування, розподілу і використання фінансових ресурсів, важливою складовою яких є кошти загального та спеціального фондів.

За цих умов розвиток теорії та практики використання обліку доходів та видатків на митниці набуває особливої актуальності. Дослідженням питань обліку доходів та видатків присвячені роботи: Л.Гуцайлюк, Р.Джоги, С.Зубілевич, Л.Кіндрацької, М.Лучка, С.Свірко, М.Чумаченка та інших. Не дивлячись на розробку низки теоретичних і практичних положень щодо формування і виконання місцевих та загальних бюджетів, недостатньо уваги приділяється проблемам бухгалтерського обліку та звітності про доходи та видатки на митниці.

Питання вдосконалення обліку доходів та видатків набувають особливої актуальності з огляду на поширення ринкових відносин у бюджетну сферу України та реформування вітчизняної облікової системи.

Не дивлячись на оновлення нормативної бази та наукові розробки, залишаються нерозв'язаними проблеми обліку доходів і видатків найчисельнішої ланки місцевих бюджетів, а саме коштів спеціального фонду, тобто облік доходів та видатків бюджетів і кошторисів установ, які отримують кошти бюджетів цього рівня.

Безпосередня участь митних установ у процесі виконання бюджетів зумовлює посилену увагу до їх фінансово-господарської діяльності загалом та ведення бухгалтерського обліку, зокрема. Облік на митниці стає невід'ємною стадією процесу виконання бюджетів, а, отже і засобом обслуговування бюджетної системи. [1]

В умовах сьогодення видатки відіграють значну роль в фінансово-господарській діяльності митниці. Це пов'язано з тим, що жодна митна установа і навіть інша юридична особа не може уникнути зазначеного об'єкту обліку. Крім того, видатки беруть безпосередню участь у визначенні як результатів виконання кошторисів так і результатів виконання бюджетів шляхом співставлення їх з доходами.[2]

Реформування облікової системи доходів і видатків митних установ України суттєво змінює організацію і порядок контролю бюджетів. Розширення номенклатури доходів, видатків, активів і зобов'язань бюджетів призвело до збільшення кола об'єктів контролю, що вимагає відповідних методик контролю доходів і видатків. Особливо важливо у цьому зв'язку забезпечити прозорість та достовірність облікової інформації про доходи і видатки державних бюджетів України.

Ознайомившись із різними поглядами науковців та практикуючих бухгалтерів стосовно обліку в бюджетних установах, виникає думка про необхідність гармонізації обліку в бюджетних установах за міжнародними стандартами, адже національні стандарти бухгалтерського обліку не поширюються на бюджетні установи [5, 68]. Митні органи у своїй діяльності керуються наказами та інструкціями Державної казначейської служби України. В міжнародній практиці для відображення операцій в обліку їх показники повинні мати властивість зіставлення з метою забезпечення доступності та зрозумілості інформації у звітності для внутрішніх і зовнішніх користувачів. Розглянувши аспекти бухгалтерського обліку в митних органах, можна виділити такі проблемні напрямки, які виникають під час здійснення обліку: – виконання бюджетів за видатками відбувається через виділення асигнувань замість ефективнішої системи – погашення зобов'язань; – недоліки у формулюванні облікових визначень, які б повністю враховували загальноекономічні позиції та облікові елементи; – створення нормативно-правового та науково-методологічного забезпечення з процедури наближення методики обліку в бюджетних установах України до міжнародних стандартів. Усі вищенаведені недоліки впливають на організацію роботи працівників як бюджетних установ, так і Державної казначейської служби України, несвоєчасності надання інформації до різних контрольних органів, що призводить до зниження ефективності діяльності бюджетної установи в цілому, а також значно збільшує обсяги облікових робіт.

На нашу думку, вагомий недолік – це відсутність єдиного підходу до визначення переліку напрямків використання бюджетних коштів за кодами економічної класифікації видатків та кредитування бюджету в плані асигнувань та кошторисі. Так, план асигнувань складається за місяцями звітного року із зазначенням лише захищених статей, у той час як кошторис містить більшу деталізацію кодів за надходженнями і видатками. Такі розбіжності з практичного погляду потребують як від працівників бухгалтерії Державної казначейської служби, так і бухгалтерів бюджетної установи здійснення значної деталізації надходжень і видатків у додаткових листах – розшифровках, що призводить до нерівномірності завантаження облікових працівників та збільшення обсягу роботи. На наш погляд, було б доцільно у плані асигнувань наводити статті за більш деталізованими кодами класифікації згідно з кошторисом, додатково ввести форму кошторису за загальним фондом з розбивкою за місяцями надходжень і видатків.

Результати дослідження довели, що прогресивність форми обліку доходів та видатків, яка застосовується в митних установах, характеризується достовірністю,

оперативністю, але є і ряд недоліків, основними з яких є недостатня пристосованість облікових реєстрів до системи звітних показників, трудомісткість.[3]

На основі проведеного аналізу можна запропонувати: - запровадити класифікацію бюджетних операцій за видами діяльності: звичайна, у тому числі така, що триває, та діяльність, що припиняється, і надзвичайна. У складі звичайної діяльності виділити операційну та фінансову; - здійснити перехід на бюджетну класифікацію видатків у якій ознаки групування будуть застосовуватись у такій послідовності: за програмами, видами діяльності, відомствами та кодами економічної класифікації.

Список використаних джерел:

1. Атамас П.Й. Основи обліку в бюджетних організаціях: Навчальний посібник. – Центр навчальної літератури, 2003. – 284 с.
2. Ткаченко І.Т. Звітність бюджетних установ: Навч. Посібник. 2-ге вид., допов. і переробл. – К.: КНЕУ, 2005. – 548 с.
3. Шумляев Б.О., Рябий Є.І. Облік у бюджетних установах „2000 бухгалтерських проводок”, Київ, - 2008. – 203 с.
4. Про затвердження Інструкції з підготовки, проведення контрольних заходів з питань фінансово- господарської діяльності та реалізації їх матеріалів у митній службі України: Наказ ДМСУ від 11.05.2004 р. № 326 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>.
5. Кравченко О. В. Доходи і видатки бюджетних установ у вітчизняній та міжнародній обліковій практиці / О. В. Кравченко // Вісник Житомирського державного технологічного університету : Серія: економічні науки. – № 4 (50). – 2009. – С. 67–70.

*Дарія Цюрось, студентка 4 курсу
Національний університет «Львівська політехніка», м. Львів
Науковий керівник: Паранчук С.В., к.е.н., професор*

РОЗМИТНЕННЯ ТРАНСПОРТНИХ ЗАСОБІВ В УКРАЇНІ

В сучасному світі жодна людина не уявляє свого життя без транспортних засобів, проте, враховуючи ціни на легкові автомобілі в Україні, багато хто схиляється до купівлі цього товару за кордоном, адже закордонна ціна в рази дешевша. Але однією купівлею іноземного транспортного засобу справа не закінчується. Громадянин України, що придбав транспортний засіб повинен пройти процедуру розмитнення, яка щороку змінюється.

Розмитнення в Україні станом на 2017р. зводиться до спрощеної системи, адже власники іноземних автомобілів обурені, що повинні сплачувати податки у 3-6 разів більші, ніж безпосередньо ціна транспортного засобу. Отже, які податки треба сплачувати власникам транспортних засобів, придбавши їх за кордоном України?

1. Ввізне мито: стандартна ставка мита становить 10% від сумарної митної вартості, крім дизельних автобусів для перевезення більше 10 осіб з двигуном понад 5 л. (20%), транспортних засобів з електродвигуном (8%), а також - нових легкових автомобілів з об'ємом більше 3 л. (6%) [1].

2. Акцизний податок: залежить від віку авто, типу палива, об'єму циліндра двигуна та потужності двигуна [1].

3. ПДВ: 20% від суми митної вартості, ввізного мита та акцизного податку [1].

Варто згадати, об'єктом оподаткування є легкові автомобілі, з року випуску яких минуло не більше п'яти років (включно) та середня вартість яких становить 750 розмірів мінімальної заробітної плати станом на 01.01. поточного року. Ставка

транспортного податку встановлена з розрахунку за календарний рік у розмірі 25 000 грн. за кожен легковий автомобіль, що є об'єктом оподаткування [3].

Слід зазначити, що за період з 2013 – 2017рр. було скасовано такі податки: 1. Утилізаційний збір: введений в дію з 01.09.2013 р. і відмінений у квітні 2014 року. Розраховувався за ставками: 5 500грн. для легкових і 11 000грн. для вантажних автомобілів. До речі, в залежності від двигуна, маси та віку транспортного засобу ставка збільшувалась [2]. 2. Імпортний збір: 5% від митної вартості авто. Введено тимчасово з 16 лютого 2015 року. Відмінено 1 січня 2016 року [1]. 3. Спецмито: введено 13.04.2013р. та скасовано 30.09.2015р. Спецмито поширювалось на бензинові двигуни об'ємом від 1 до 1.5 літрів (до 14.04.2014 - 6,46%, до 14.04.2015 - 4,31%, до 30.09.2015 - 2,15%), а також - від 1.5 до 2.2 літрів (до 14.04.2014 - 12,95%, до 14.04.2015 – 8,63%, до 30.09.2015 – 4,32%) [1].

Звичайно українці можуть обійти закон при перевезенні легкових автомобілів в країну. Проте, якщо власником такого автомобіля є українець, тоді він зобов'язаний пройти реєстрацію, виїхавши через той самий митний пункт впродовж 5 днів, або за умови виїзду через інший пункт – впродовж 10 днів [1].

Проте чи вигідною є сьогоднішня схема розмитнення - це рішення кожного. Наприклад, в Європі можна купити Volkswagen Touareg 2008 року випуску за 5 тис. євро. У підсумку, врахувавши всі складові митної сплати податків, потрібно буде сплатити 16 555 євро. За ці гроші в Україні можна придбати вживаний позашляховик Hyundai ix35. Українці ж готові сплачувати приблизно 300 – 600 євро митних податків, адже саме така вартість розмитнення авто за кордоном [4].

Як бачимо, процедура розмитнення транспортних засобів все ж є досить складною та займає багато часу. Плюсами розмитнення легкових автомобілів фізичної особи є: можливість стежити і контролювати за процесом розмитнення від початку та до кінця, що вигідно тим людям, які не довіряють юридичним особам розмитнювати його автомобіль; можливість придбати автомобіль без транспортного податку за умови, що легковик матиме двигун менш, ніж на 3 л та буде старшим 5 років.

Недоліками такої системи митного оподаткування є: довготривале оформлення; отримання інформації щодо вартості митних платежів вже в кінці розмитнення; обмежена кількість легкових автомобілів, розмитнених на одну особу.

Проте ринок купівлі – продажу іноземних автомобілів з кожним роком зростає, що свідчить про потребу українців в якісних транспортних засобах. Висока величина мита була вигідна вітчизняним виробникам, які могли спекулювати на українському авторинку. Проте, навіть при зменшенні митних платежів, ціни на вітчизняні автомобілі залишаються досить високими. Саме тому українці більше схильються до проходження процедури розмитнення іноземного автомобіля, не сплачуючи податкові платежі, аніж до купівлі транспортного засобу українського виробництва.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про Митний тариф України» з редакцією від 01.01.2017р. [Електронний ресурс]: за даними Верховної Ради України.- Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/>
2. Закон України «Про Митний тариф України» з редакцією від 06.11.2012р. [Електронний ресурс]: за даними Верховної Ради України. - Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/>
3. Податковий кодекс України (ст.267, п. 267.1-4) [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/>
4. Телепрограма Факти | ICTV [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://fakty.ictv.ua>

СЕКЦІЯ 6 ОЦІНКА ВАРТОСТІ МАЙНА ТА МАЙНОВИХ ПРАВ: СПЕЦИФІКА ЗДІЙСНЕННЯ

*Крістіна Баран, магістрант
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород
Науковий керівник: Чубарь О.Г., к.е.н., доцент*

АНАЛІЗ ОСОБЛИВОСТЕЙ РИНКУ ЖИТЛОВОЇ НЕРУХОМОСТІ В УКРАЇНІ

За часів економіко-політичної кризи в Україні відбулось руйнування економіка країни, стрімко збіднішав народ України, відбулось неодноразове підвищення тарифів на комунальні послуги, що в свою чергу змусило та й змушує домовласників позбавлятися від «зайвих» квадратних метрів житла. Пропозиція на вторинному ринку нерухомості перевищує попит, покупців стає все менше і менше.

Площа житлового фонду на одного жителя в Україні, як засвідчує рис. 1, змінювалась пропорційно зміні загальної житлової площі. Найбільше значення даний показник сягнув в 2013 році – 23,8 м², а найменше – в 2014 році (22,6 м²).

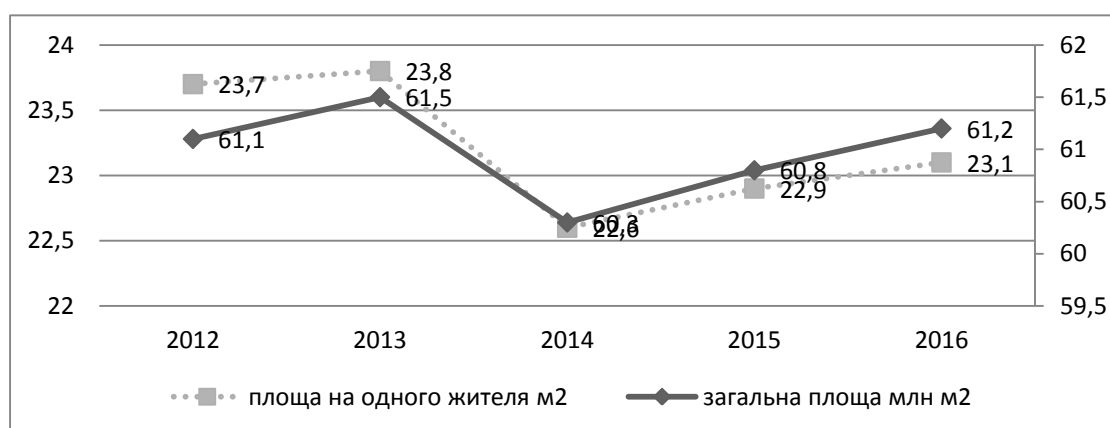


Рис. 1. Показники загальної житлової площі в Україні за 2012-2014 рр. [2]

Підводячи підсумки, активності ринку нерухомості України за 2016 рік Міністерство юстиції України констатує, що на ринку нерухомості України стало більше продаватися об'єктів нерухомості +18,8%, в порівнянні з 2015 роком. Хоча на наступний рік експерти дають невтішні прогнози - тенденція падіння цін на ринку вторинної нерухомості збережеться. На первинному зростання очікувано сповільниться - у людей просто закінчуються гроші. Сплеск інтересу громадян до новобудов був обумовлений лише тим, що вкладники вилучали кошти з депозитних рахунків, по суті перекладаючи їх з банку в житло.

Первинний ринок житлової нерухомості України, як і економіка в цілому, протягом 2014 - 2016 рр. продовжували знаходитись у важкому стані, який був обумовлений дефіцитом ліквідності, обмеженим доступом до кредитних ресурсів, нестабільним попитом та політичною ситуацією, погіршенням основних макроекономічних показників, що також відобразилось на базових статистичних даних. Так, обсяги

виконаних будівельних робіт по будівлі житла в Україні за підсумками 206 року склали 18012,8 млн грн., що в двічі більше ніж в 2012 році табл. 1. [1]. Але якщо даний показник розглянути не в національній валюті а в доларах США, то ситуація повністю протилежна. Відбувається не поступовий ріст показників, а стабільне їх зниження (табл. 1).

Таблиця 1

Обсяг виконаних будівельних робіт по будівлі житла по Україні [1]

	2012	2013	2014	2015	2016
млн. грн	8523	9953,1	11292,4	13908,8	18012,8
млн. дол	1057,44	1242,58	1377,12	859,01	739,75

Більш яскраво неспівпадіння висновків по обсягах виконаних будівельних робіт по будівлі житла по Україні за різними валютами проілюстровано на рис. 2.

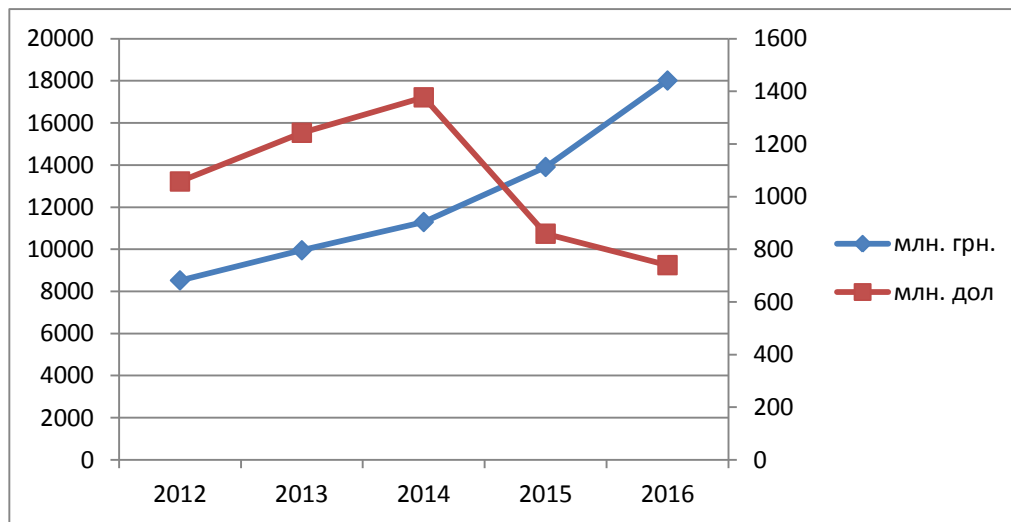


Рис. 2. Обсяг виконаних будівельних робіт по будівлі житла по Україні за 2012-2016 рр. [1]

З рис. 2. видно, що до 2014 року ріст обсягу виконаних будівельних робіт по будівлі житла йшов паралельно як в доларах так і в гривнях, а після 2014 року в гривнях продовжується підвищення, а в доларах суттєво знизився.

Незважаючи на погіршення ситуації з обсягом виконаних будівельних робіт по будівлі житла за 2012-2016рр. в Україні введено в експлуатацію 9366,8 тис м² загальної площі.

На первинному ринку житла в 2016 році спостерігалось навіть зростання продажів. Поясненням цьому може бути те, що українці, не довіряючи державі, намагаються захистити свої вкладення від кризи, особливо, після банкрутства десятка великих фінансових структур і націоналізацію найбільшого банку країни «ПриватБанку».

Отже, на тлі провального 2015 року, минулий 2016-й на ринку житлової нерухомості виглядає цілком гідно. Проте недостатня довіра до банківської системи і відсутність доступних народу надійних альтернативних шляхів для вкладення грошей підтримували минулого року деякий інтерес до нерухомості як до інструменту інвестування.

Список використаних джерел:

1. Державна служба статистики України. Інвестиції та будівельна діяльність [Електронний ресурс]. — Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.
2. Житловий фонд України [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України – Режим доступу до ресурсу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/zf/xls/2006_u.zip.

Віра Варцаба, д.е.н., доцент

Алла Нямецук, магістрант

ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород

ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ОЦІНОЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

У стратегії післякризового розвитку національної економіки країни дедалі більшого значення набуває відповідність й взаємоузгодженість майнових інтересів суб'єктів господарювання.

Досліджуючи тенденції розвитку оціночної діяльності в Україні необхідно зазначити, що станом на 03.11.2017р. в Державному реєстрі оцінювачів та суб'єктів оціночної діяльності налічувалось 12716 оцінювачів за всіма напрямками оцінки), а суб'єктів оціночної діяльності 2893 одиниці.

Регіональний розподіл оцінювачів по території України свідчить про значну перевагу Київської області та м. Київ по кількості оцінювачів.

Якщо розглянути кількісний показник оцінювачів в областях України з точки зору забезпеченості на душу населення, то виходить, що на одно оцінювача найбільша кількість населення припадає в Тернопільській та Запорізькій областях (6891 та 6544 відповідно), а найменша кількість – в Київській та Закарпатській областях (1366 та 2304 відповідно).

Отже, незважаючи на те, що в Києві та Київській області знаходиться найбільша кількість оцінювачів, охопленість населення є найменшою по Україні.

Слід зауважити, що у всіх інших областях навантаження на одного оцінювача здійснюється більш-менш пропорційно (в межах середнього значення по Україні – 4604 чоловік) (рис.2.1).

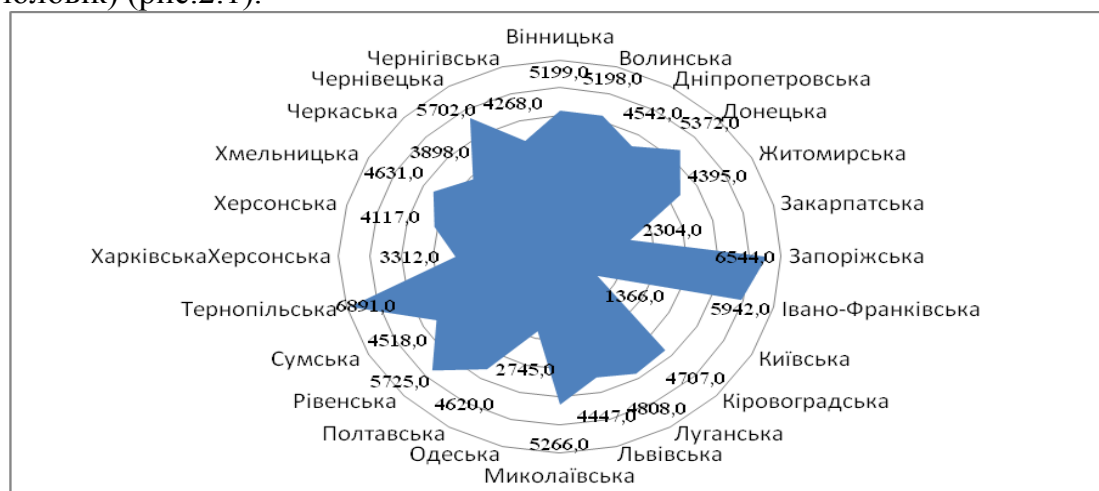


Рис. 2.1. Навантаження на одного оцінювача по областях України, станом на 03.11.2017*

*Сформовано за допомогою [1, 3]

Регіональний розподіл суб'єктів оціночної діяльності по території України свідчить про значну перевагу Київської області та м. Київ по кількості суб'єктів оціночної діяльності. 25% від загальної кількості суб'єктів оціночної діяльності знаходяться в Київській області та м. Київ.

Якщо розглянути кількісний показник суб'єктів оціночної діяльності в областях України з точки зору забезпеченості на душу населення, то виходить, що на одного суб'єкта оціночної діяльності найбільша кількість населення припадає в Луганській та Донецьких областях (43464 та 32646 відповідно), а найменша кількість – в Київській та Одеській областях (6484 та 12156 відповідно).

Ситуація з охопленістю населення суб'єктами оціночної діяльності в Києві та Київській області подібна з ситуацією по оцінювачам, незважаючи на те, що кількість суб'єктів оціночної діяльності є найбільшою по Україні, а охопленість населення є найменшою.

Слід зауважити, що по території України навантаження на одного суб'єкта оціночної діяльності здійснюється не пропорційно від 6483 до 43464 осіб.

Кількість навчальних закладів які станом на 01.08.2017 уклали з Фондом державного майна України угоди про співробітництво з професійної підготовки оцінювачів склала 12 одиниць, з яких 5 знаходяться в Києві, 3 – в Одесі, 2 – в Харкові та по одному в Дніпрі та Львові.

За даними які можна знайти за допомогою Інтернету, вартість навчання складає від 3000 до 6000 грн. в залежності від напрямку та спеціалізації.

Слід зауважити, що в більшості розвинених зарубіжних країнах у сфері оціночної діяльності застосовується модель саморегулювання з мінімальним втручанням держави. В Україні лише 24% оцінювачів із загальної кількості перебувають у складі Всеукраїнських громадських організацій оцінювачів. Загалом в Україні функціонують 7 Всеукраїнських громадських організацій, які визнані саморегулювними організаціями оцінювачів[2].

Підсумовуючи слід зауважити, що зростання ринку оцінних послуг вже сьогодні об'єктивно обумовлює необхідність більш фундаментальної розробки і вдосконалення наукових основ, а також методики оцінки майна та майнових прав в ринкових умовах з урахуванням регіональних, специфічних особливостей України і відповідно до міжнародних досвіду та стандартів оцінки.

Список використаних джерел:

1. Державний реєстр оцінювачів та суб'єктів оціночної діяльності [Електронний ресурс] // Фонд державного майна України. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.spfu.gov.ua/ua/content/civil-access-data--Derzhavnij-reestr-ocinuvachiv-ta-sub-ektiv-ocinochnoi-diyalnosti.html>.
2. Саморегулювні організації оцінювачів [Електронний ресурс] // Фонд державного майна України. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.spfu.gov.ua/ua/content/spf-estimate-appraisers.html>.
3. Чисельність населення (за оцінкою) на 1 вересня 2017 року та середня чисельність у січні-серпні 2017 року [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

*Владислав Грига, магістрант
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород
Науковий керівник: Кампо Г.М., к.е.н., доцент*

ОЦІНКА ВАРТОСТІ ЗЕМЕЛЬНИХ ДІЛЯНОК В УКРАЇНІ З МЕТОЮ ВИЗНАЧЕННЯ ПЕРСПЕКТИВ СТАНОВЛЕННЯ РИНКУ ЗЕМЛІ В УКРАЇНІ

За сучасних умов земля є одним із важливих та складних об'єктів оцінки, що обумовлено її специфікою як територіальної основи і засобу виробництва, недосконалістю нормативно-правової бази та ринком землі, який є нерозвинутим і перебуває у стадії становлення. Оскільки об'єктивна оцінка земель потребує вдосконалення, а ринок землі України становлення, що в свою чергу дозволить забезпечити землекористування на засадах сталого розвитку, то тема є надзвичайно актуальною.

Земельна ділянка – це частина земної поверхні з установленими межами, певним місцем розташування та з визначеними щодо неї правами [2]. Право власності на земельну ділянку поширюється в її межах на поверхневий (грунтовий) шар, а також на водні об'єкти, ліси і багаторічні насадження, які на ній знаходяться, якщо інше не встановлено законом та не порушує прав інших осіб, та розповсюджується на простір, що знаходиться над та під поверхнею ділянки на висоту і на глибину, необхідні для зведення житлових, виробничих та інших будівель і споруд.

Земельним кодексом України та Законом України «Про оцінку земель» передбачені три види оцінки земель: бонітування, економічна оцінка та грошова оцінка (нормативна, експертна) [2].

Існують певні способи визначення вартості об'єкта оцінки, послідовність оціночних процедур яких дає змогу реалізувати певний методичний підхід.

Законом України «Про оцінку земель» [1] та методикою експертної грошової оцінки земельних ділянок [4] передбачені три методичних підходи, які можуть бути між собою поєднані: капіталізація чистого операційного або рентного доходу; зіставлення цін продажу подібних земельних ділянок; урахування витрат на земельні поліпшення.

На вартість землі впливає сукупність факторів, які можна об'єднати в: соціальні норми і демографічні особливості населення, економічна ситуація і тенденції її розвитку, заходи державного регулювання, природні особливості, навколишнє середовище, фізичні характеристики ділянки і його місце розташування.

На вартість земель також здійснюють всі сфери національної економіки та глобалізаційні тенденції.

Ринок землі є системою економічних й правових відносин між громадянами, юридичними особами та державою, що виникають у процесі купівлі-продажу, оренди, іпотеки та обміну землі для здійснення ефективної господарської діяльності.

У структурі земельного ринку залежно від об'єкта купівлі-продажу виділяють, по-перше, ринок земель сільськогосподарського призначення; по-друге, ринок земель несільськогосподарського призначення

Важливе місце у створенні та функціонуванні повноцінного ринку землі належить ринковій інфраструктурі

До основних елементів інфраструктури ринку землі треба віднести земельні біржі, земельні банки, торгові доми, страхові компанії, консалтингові підприємства, брокерські та юридичні контори, інформаційні служби, спеціальні навчальні заклади тощо.

Формування ринку землі – процес поступовий та тривалий у часі, що потребує створення реальної нормативної та правової бази [6, с. 76]..

Земля як специфічний економічний ресурс та особливий чинник виробництва зумовлює специфічні особливості функціонування ринку землі. Проте функціонування ринку землі пов'язане із виникненням негативних наслідків. Відповідно ці негативні наслідки зумовлюють посилення ролі держави на земельному ринку.

Основою, просторовим базисом життя людини, а також головним засобом виробництва, основою сільськогосподарського виробництва є земля. Україна володіє значним земельним потенціалом. Земля - це безцінне національне багатство України, здатне при ефективному управлінні забезпечити гідне життя її громадянам. Із 60,3 млн гектарів загальної площі України майже 70 % становлять сільськогосподарські угіддя з високою родючістю [5]. За площею орної землі Україна є найбільшою країною Європи (після європейської частини Росії), а за якісним складом ґрунтів та біопродуктивністю угідь — однією з найбагатших держав світу.

Земельний фонд відіграє для України провідну роль ще й за її геополітичного положення. І лише 0,8 % від загальної площі України – це землі які використовуються для транспорту і зв'язку [3].

Кількість населених пунктів всього по Україні становить 29722, з них в 9871 (тобто 33%) населених пунктах землі потребують оновлення нормативної грошової оцінки до 15 липня 2018 року. Найбільший кількість населених пунктів, що потребують оновлення нормативної грошової оцінки знаходяться в Київській області. Розрив між найбільшою та найменшою базовою вартістю 1 га землі становить 893,28 грн. Порівняння прогнозованої вартості 1 га землі в Україні з деякими країнами світу свідчить про не значну її вартість. І майже в 12 раз менше за вартість в Швейцарії.

Незважаючи на те, ої бонітування ґрунтів має проводитись не рідше ніж один раз на 7 років, останній раз воно було проведене у 1993 р. Згідно законодавства, економічна оцінка земель сільськогосподарського призначення проводиться не рідше одного разу на рік. Останній раз економічна оцінка земель в Україні здійснювалась ще за радянських часів – у 1988 р. Починаючи з 2000 р. проводиться індексація грошової оцінки земель. Єдиний для всіх областей України коефіцієнт індексації нормативної грошової оцінки ріллі не враховує специфічні природно-кліматичні умови різних регіонів України. Проведення експертної грошової оцінки земельних ділянок також містить низку проблем.

На земельному ринку в Україні також існує низка проблем. Але основним питанням є те, що чи існує це ринок в Україні? Становлення та розвиток цивілізованого економічного обороту землі стане передумовою залучення до неї інвестиційного капіталу Головною перепорою для становлення та розвитку ринку землі України чинить мораторій на продаж землі сільськогосподарського призначення в Україні. Слід зауважити, що Мораторій (заборона) на продаж землі сільськогосподарського призначення в Україні може бути скасовано лише за умови прийняття найближчим часом цілої низки законопроектів.

Україна стала рекордсменом за тривалістю та складністю проведення земельної реформи – у жодній іншій державі не було такої невизначеності. Запроваджуючи ринок землі, Україна має обирати між високоефективним сільським господарством або «соціальним» селом. Про це свідчить міжнародний досвід держав. В світі немає універсальних стратегій та готових рецептів успіху; в той же час, перехід до приватних форм власності та лібералізація земельних відносин не є такою страшною перспективою.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про оцінку земель». [Електронний ресурс]. – Режим доступу до тексту закону: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1378-15> – 19.10.2015 р.
2. Земельний кодекс України від 25 жовтня 2001 р. № 2768-III // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 3–4. – Ст. 27.
3. Земельний фонд України станом на 1.01.2016 р. та динаміка його змін у порівнянні з даними на 1.01.2015 р. [Електронний ресурс] // Державна служба України з питань геодезії, картографії та кадастру – Режим доступу до ресурсу: <http://land.gov.ua/info/zemelnyi-fond-ukrainy-stanom-na-1-sichnia-2016-roku-ta-dynamika-yoho-zmin-u-porivnianni-z-danymy-na-1-sichnia-2015-roku/>.
4. Методика експертної грошової оцінки земельних ділянок. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1531-2002-п> – 21.10.2015 р.
5. Ринок земель [Електронний ресурс] // Державна служба України з питань геодезії, картографії та кадастру. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <http://land.gov.ua/icat/rynok-zemel/>.
6. Федоров М.М. Особливості формування ринку земель сільськогосподарського призначення в Україні / М.М. Федоров // Економіка АПК. – 2007. – № 5. – С. 73-78.

*Ілля Зеленський, студент 6 курсу
ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород
Науковий керівник: Чакій О.І., к.е.н., доцент*

ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ РИНКУ НЕРУХОМОСТІ В УКРАЇНІ

Важливе значення вітчизняного ринку нерухомості як сектора економіки підтверджується його значною часткою у валовому національному продукті, високим рівнем надходжень до бюджету від первинного продажу, здачі в оренду державної і муніципальної нерухомості (зокрема землі), високим рівнем збору до бюджету від податків на нерухомість і операцій з нею.

Ринок нерухомості в Україні має численні особливості (циклічний характер, високий ступінь державного впливу; зростання вартості нерухомості; низький рівень досліджень і т.і.), що дають підставу характеризувати його як специфічний сектор національної економіки. Процеси реформування економіки та створення правової держави не можливі за відсутності оцінної діяльності як складовою її частини[4].

Оцінка нерухомості, мабуть, найважливіший вид оціночної діяльності в цілому. Саме вона є на сьогоднішній день у всьому світі найбільш методологічно проробленим і перевіреним напрямком. Саме з оцінки нерухомості публікується найбільше науково-методичних праць. Однак українська специфіка накладає вельми помітний відбиток на застосування методики, яка так добре зарекомендувала себе на Заході. Причиною тому служить слабкий розвиток інформаційного поля, специфіка правового простору, особливості податкової системи, проблеми підготовки кваліфікованих кадрів у цій галузі, і, нарешті, недосконалість самого процесу організації проведення оцінки.

Для того, щоб виробити обґрунтовану оцінку вартості нерухомості, необхідно зібрати інформацію по відповідному ринку. Угоди з нерухомістю за своєю природою носять приватний характер. Відкрита публічна інформація часто буває неповною або недостовірною. Деякі події на ринку нерухомості зумовлені емоціями або недостатньою інформованістю окремих учасників. Покупець і продавець можуть виносити свої судження на основі чуток або психологічних потреб, а в результаті - широкий розкид в цінах продажу, в запропонованих умовах та інших аспектів угод.

До серйозних проблем в практиці оцінки, безумовно, відноситься така особливість ринку нерухомості, як закритість інформації про проведені операції. Це обумовлено тим, що багато учасників ринку свідомо занижують вартість операції з метою уникнення оподаткування, відшкодовуючи відхилення задокументованої вартості від реальної, готівковими коштами[1].

Головними тенденціями на ринку нерухомості України в 2015-2016рр. були зростання цін через девальвацію гривні, скорочення попиту та реальних угод, а також подальше зниження будівельної активності. Ринок нерухомості України у цей період зазнав впливу як економічної, так і політичної кризи. Причому однозначними ці впливи назвати не можна. З одного боку, під тиском економічного спаду і зниження купівельної спроможності населення попит на житлову нерухомість знижувався. З іншого - на тлі девальвації гривні та проблем у банківській системі українці вкладали свої заощадження в квадратні метри. Залишила свій відбиток на ринку нерухомості (більшою мірою житлової, ніж комерційної) міграція населення і бізнесу з окупованого Росією Криму і з розбитого війною сходу країни. За прогнозами експертів, в найближчих роках падіння ринку може припинитися [6].

Проблема доступності та якості інформації для всіх учасників ринку нерухомості пов'язана, в першу чергу, з її адекватною оцінкою. Реальні відомості про вартість та потенціал нерухомості, в умовах ринку стає базисом для вироблення ефективної стратегії в її управлінні з боку великого числа учасників.

Таким чином, основна проблема з якою стикається оцінювач - інформаційна непрозорість ринку, складність отримання достатніх та достовірних даних про об'єкти оцінки та їх ринкове оточення.

Все вищесказане диктує необхідність створення нової інформаційної бази оцінювача нерухомості. Іншою істотною проблемою оцінки нерухомості є один з найважливіших етапів оцінки - аналіз найбільш ефективного використання нерухомості. Цей етап виступає обов'язковою умовою визначення ринкової вартості і вимагає проведення економічного обґрунтування найбільш ефективного використання нерухомості. У практичних оцінках етап виконується формально, без належного обґрунтування з посиланням на думку оцінювача. В дійсності для того, щоб провести грамотне економічне обґрунтування найбільш ефективного використання нерухомості, необхідно розробити економічну модель і провести численні розрахунки, аналогічні тим, які проводяться при розрахунках дохідним підходом. Відсутність правового простору значно ускладнить проведення оцінки таким способом.

Важливу роль у визначенні стратегії бізнесу відіграє оцінка нерухомості як складовий істотний елемент в бізнес-плані. У міру просування на ринках компанії визначають витрати з придбання промислової інфраструктури, збутової мережі,

офісних і резидентських будівель. Ці витрати на купівлю нерухомості за величиною різні.

Фірми встановлюють найбільш вигідні способи володіння нерухомістю - за допомогою покупки, лізингу або оренди, враховуючи наступні національні чинники: державне регулювання сфери нерухомості; оподаткування, пільги і гранти; кон'юнктуру будівельної індустрії; динаміку роздрібної торгівлі, транспортні комунікації.

На жаль, на більшості вітчизняних підприємств рівень управління, в тому числі і фінансового, недостатньо високий. Керівники часто недооцінюють необхідність визначення реальної ринкової вартості активів підприємства. Тому, як правило, мета оцінки (або переоцінки як найбільш масового випадку) може ними визначатися неадекватно реальним потребам і можливостям підприємства. Звичайно, не можна вимагати від оцінювача, щоб він виступав ще й у ролі фінансового консультанта. Але практика довела, що в тих випадках, коли оцінювач допомагає замовнику усвідомити і сформулювати завдання оцінки (переоцінки), успіх справ гарантований. В результаті успішне управління своїм портфелем нерухомості збільшує реальну вартість нерухомого майна.

Найбільш об'єктивними методами оцінки нерухомості є методи, засновані на аналогах продажів і на прибутковості нерухомості. Вони відображають реальну ринкову вартість об'єкта оцінки, тому засновані на даних, отриманих на відкритому конкурентному ринку, який є своєрідним «лакмусовим» папірцем стану ринку нерухомості в регіоні на певну дату. Але в зв'язку з тим, що власники не завжди визначають правильно найкраще використання нерухомості, ставки, наприклад, орендної плати за ідентичним об'єктам нерухомості можуть коливатися, що відповідно позначається на вартість об'єкта оцінки методом прибутковості. В результаті метод, що ґрунтується на аналогах продажів, є найбільш оптимальним при визначенні ринкової вартості.

Однак для застосування в практиці оцінки порівняльного підходу, в тому числі і методу аналога продажу, необхідно: розробити єдину класифікацію житлової та нежитлової нерухомості, що дозволяє за технічними характеристиками визначати класність нерухомості; визначати вартість оцінюваного об'єкта відповідно до обґрунтованого варіанту його кращого і найбільш ефективного використання; максимально знизити суб'єктивізм оцінки, що виявляється при визначенні значень коригуючих коефіцієнтів, які дозволяють встановити взаємозв'язок між вартістю активу-аналога, представленого на ринку, і вартістю оцінюваного об'єкта; забезпечити «прозорість» самих розрахунків, тобто забезпечити можливість перевірки правильності обчислення будь-якого параметра за рахунок використання формалізованих обчислювальних процедур, що дозволить, по-перше, використовувати стандартні обчислювальні процедури, по-друге, автоматизувати сам процес обчислень [3].

Ринок нерухомості, як в цілому фінансовий ринок, стає все більш міжнародним оскільки нерухомість - складова частина державної власності, а також сукупних активів багатьох найбільших компаній.

Оцінка української нерухомості вимагає всебічного обліку і аналізу даних українського та міжнародного ринку нерухомості за наступних макро- і мікроекономічних причин: глобалізація національних економік прийняла

необоротний характер; в останні роки посилилася міжнародна економічна та фінансова нестабільність; у промислово розвинених країнах попит на офісні будівлі та готельні комплекси викликається зростанням третинного сектора - економіки послуг; будівельний бум викликаний зростаючою індустріалізацією і урбанізацією суспільного життя; аналіз економічних, структурних і демографічних зрушень в країні і світі дозволяє зробити оціночні прогнози більш реалістичними. Необхідно враховувати інтенсивне взаємопроникнення передових технологій в індустрії будівельних послуг; національні ринки нерухомості аналогічно фінансовим ринкам прагнуть підвищити свою привабливість для міжнародних інвесторів; моніторинг умов попиту і пропозиції на міжнародному ринку нерухомості дозволяє спрогнозувати майбутні вигоди при оцінці конкретного бізнесу, наприклад, розвиток готельних або шопінг-центрів; розширення інформаційної бази даних національної та міжнародної нерухомості збільшує горизонт цінової орієнтації оцінювачів[2].

В процесі розвитку вітчизняного ринку нерухомості виявляються істотні особливості, які відображають всі проблеми сучасної української економіки та характеризуються нерівномірним розвитком окремих її сегментів, не досконалою законодавчою базою, а також невисокою платоспроможністю громадян та низьким інвестиційним потенціалом юридичних осіб. Ці та ряд інших проблем спонукають до більш глибокого дослідження питання функціонування ринку нерухомості в умовах циклічного розвитку ринкової економіки [5].

Список використаних джерел:

1. Постанова КМУ України за №1442 від 28.10.2004р. „Про затвердження національного стандарту №2 "Оцінка нерухомого майна". // Сб. нормативних документів. – Харків: Конус, 2005. – С. 218 – 222.
2. Акименко О.Ю. Досвід формування ринку нерухомості України, проблеми та перспективи розвитку даного сегменту економічного простору, Електронний ресурс : <http://nauka.kushnir.mk.ua/>
3. Асаул А.М., Ринок нерухомості. Навч. посібник / А.М. Асаул, В.І. Павлов, І.І. Пилипенко, Н.В. Павліхіна, І.В. Кривовязюк -2-ге вид. – К.: Кондор, 2012. – 336 с.
4. Воронін В. О. Ринок нерухомості в умовах фінансово-економічної кризи // "Янус-нерухомість". - 2009. - № 11, 12. - С. 9-12; С. 14-17.
5. Проблеми законодавчого регулювання ринку нерухомості України Електронний ресурс: http://www.kmu.gov.ua/contor/uk/publish/article?art_id=10252811
6. Шарова С. В.; Мартищенко Д.В. Сучасний стан та основні тенденції розвитку ринку комерційної нерухомості України/ Електронний ресурс:<http://www.economy-confer.com.ua/>

Андріана Кость, магістрант

ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород

Науковий керівник: Чубарь О.Г., к.е.н., доцент

СУТНІСТЬ ОЦІНОЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК СУСПІЛЬНОГО ЯВИЩА

Оціночна діяльність — молода і розвиваючись галузь сфери послуг, яка безпосередньо стикається з бухгалтерським обліком і юриспруденцією. Основна частина термінів, які використовуються в оцінці, була запозичена з міжнародних та інших зарубіжних методик і стандартів, а також суміжних дисциплін. У ній існує багато спірних або неврегульованих положень, які залишаються предметом перманентно виникаючих і затихаючих дискусій.

Термін «оцінка» (appraisal, valuation - для різних видів майна в США, valuation - в Європі) має кілька значень залежно від контексту, в якому він використовується. Він може означати і діяльність у сфері оцінки, і процес професійного вартісного оцінювання, і позначати прикладну економічну науку, і висловлювати думку оцінювача, і, нарешті, використовуватися як висновок про вартість, тобто власне звіт.

Г.І. Микерин пише: «Оціночна діяльність - це Новоруське словосполучення, яке з'явилося та офіційно закріпилось в 1998 р в Законі про оціночну діяльність. Цей новий термін не викликав особливих суперечок і в співтоваристві практикуючих оцінювачів, що вже сформувався до того часу, ні в університетсько-академічній сфері, в якій, взагалі-то кажучи, довгий час новому поняттю не приділялося особливої уваги» [2].

Термін в Росії дійсно був закріплений в 1998 р., а в Україні ще пізніше – 2001р. проте зауважимо, що діяльність почалася значно раніше. За півтора десятка років свого розвитку українська оцінка як професійний вид діяльності пройшла довгий шлях.

З точки зору техніки, методології, стандартизації та загального понятійного апарату професійна оцінка на теренах незалежної України не народжувалася, як кажуть, ні звідки. Адже ні для кого не є секретом, що першопрохідці від оцінки, які ще в 90-х роках відкривали свій оціночний бізнес, фактично займалися вивченням вже достатньо розвинутих на той момент західних оціночних практик. Після цього нашвидкуруч переносили та застосовували ці практики в існуючих українських реаліях, коли і професії оцінювача як такої в Україні по-суті не було. Перші підручники та статті з оцінки, за якими навчалися тодішні оцінювачі, представляли собою також ніщо інше, як переклади здебільшого з американських та британських видань. У зв'язку з цим, сучасна національна професійна оцінка є у більшій мірі спадкоємницею по відношенню до американських і європейських технік та стандартів, аніж до радянської практики калькуляції капіталовкладень та аналізу ефективності методів народного господарства [4].

Оцінка як діяльність (оціночна діяльність) може розглядатися як у широкому, так і у вузькому сенсі.

1. Оціночна діяльність в масштабах країни займає важливе місце в системі ринкового господарювання. Вона «являє собою найважливішу складову при створенні розвинутої інфраструктури, яка необхідна для подальших економічних перетворень у нашій країні. Вона створює основу для прийняття більшості рішень в приватному і державному секторах» [3] з приводу різних об'єктів власності, стала невід'ємним інструментом в арсеналі сучасного менеджменту і тим самим являє собою щось більше, ніж просто «підприємницька діяльність». Вона існує ось уже майже 25 років (з моменту створення в 1994 році громадської професійної організації «Українське товариство оцінювачів») і регламентується державою, яка визначає напрями розвитку цього виду діяльності.

Оцінка в макроекономічному аспекті є одним з важелів управління та регулювання економіки з боку держави, особливе значення оцінка має при управлінні державною і комунальною власністю [3].

2. Оціночна діяльність у вузькому сенсі полягає у встановленні конкретних змістовних взаємовідносин суб'єктів оцінки (замовник - оцінювач) з приводу реалізації професійного процесу оцінювання деякого об'єкта оцінки. Або, словами Закону про оціночну діяльність (ст. 3), являє собою «процес визначення вартості

майна та майнових прав на дату оцінки за процедурою, встановленою нормативно-правовими актами з оцінки майна і є результатом практичної діяльності суб'єкта оціночної діяльності» [1].

Список використаних джерел:

1. Закон України “Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні” № 1992-IV від 09.09.2007, ВВР, 2007, № 1 з доп. та змінами.
2. Микерин Г. И. Понимание по-русски оценочной деятельности в её единстве с управлением стоимостью имущества [Електронний ресурс] / Г. И. Микерин // НО "Фонд "Международный институт оценки". – 2005. – Режим доступу до ресурсу: <http://naibecar.com/valuation/information/30.pdf>.
3. Оценка бизнеса: Учебник / А. Грязнова, М.Федотова. М.: «Финансы и статистика», 2011. 387 с.
4. Суб'єкти оціночної діяльності: роль та місце в сучасній професійній оцінці (частина перша) [Електронний ресурс] // ГО Українська асоціація фахівців оцінки. – 11. – Режим доступу до ресурсу: <http://afo.com.ua/uk/news/2-general-assessment/1086-an-appraisal-activity-part-one>.

Андрій Котик, студент 6 курсу

ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород

Науковий керівник: Заславська О.І., к.е.н.

ОЦІНКА НЕРУХОМОСТІ ТА ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЇЇ РИНКОВОЇ ВАРТОСТІ

У сучасних умовах в нашій країні сформувався первинний і вторинний ринки нерухомості, юридичні та фізичні особи провадять операції з нею. Нерухомість стає досить значним об'єктом інвестування. Уміння регулювати відносини, пов'язані з нерухомістю, знання нормативно-правової бази, підходів та методів її оцінювання визначають ефективність менеджменту підприємств і є основним чинником життєздатності структур ринку нерухомості.

Оцінка вартості сьогодні стала невід'ємним елементом при укладанні цивільно-правових угод, ухваленні інвестиційних рішень, при управлінні територією і територіальному плануванні. Крім того, оцінку в обов'язковому порядку використовують для цілей оподаткування і бухгалтерського обліку об'єктів нерухомості.

Потреба в знанні про вартість і зростаючий попит на це знання з боку суспільства привели до того, що оцінка нерухомості поступово сформувалася в самостійний вид професійної діяльності. Цьому також сприяла і недосконалість ринку, на якому здійснюються операції стосовно нерухомості.

Формування цін на нерухомість завжди відбувається в умовах відносної нерівноваги попиту і пропозиції, обмеженої кількості продавців і покупців, а головне під впливом безлічі конкретних і цілком визначених чинників, що на них впливають. Загалом, купівля-продаж нерухомості більш складний процес, ніж купівля-продаж звичайного товару. Вона передбачає юридичне оформлення угоди, укладення договору і державну реєстрацію. Крім того, умови цієї угоди регулюються не тільки намірами сторін, а й законами держави щодо землекористування, містобудування і охорони навколишнього середовища.

Усе це зумовлює необхідність присутності на ринку нерухомості фахівців з оцінки – оцінювачі, – діяльність яких спрямована на визначення адекватного стану ринку вартості.

Згідно з Національним стандартом № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав»: ринкова вартість – це вартість, за яку можливе відчуження об'єкта оцінки на ринку подібного майна на дату оцінки за угодою, укладеною між покупцем та продавцем, після проведення відповідного маркетингу за умови, що кожна із сторін діяла із знанням справи, розсудливо і без примусу [2].

Відповідно до ст. 9 Закону України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» проведення оцінки майна регулюється національними стандартами оцінки майна, що затверджуються Кабінетом Міністрів України, методиками та іншими нормативно-правовими актами з оцінки майна, які розробляються з урахуванням вимог національних стандартів і затверджуються Кабінетом Міністрів України або Фондом державного майна України. Розроблення нормативно-правових актів з оцінки майна здійснюється на засадах міжнародних стандартів оцінки [1].

На дату оцінки проведення в Україні незалежної оцінки майна всіх форм власності регулюється вимогами Закону про оцінку, Національним стандартом № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав», затвердженим постановою Кабінету Міністрів України від 10.09.2003 р. № 1440, Національним стандартом № 2 «Оцінка нерухомого майна», затвердженим постановою Кабінету Міністрів України від 28.10.2004 р. № 1442, нормативних актів та роз'яснень Фонду державного майна України до них.

Згідно Національному стандарту № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав» незалежна оцінка майна проводиться у такій послідовності: укладення договору на проведення оцінки; ознайомлення з об'єктом оцінки, збирання та оброблення вихідних даних та іншої інформації, необхідної для проведення оцінки; ідентифікація об'єкта оцінки та пов'язаних з ним прав, аналіз можливих обмежень та застережень, які можуть супроводжувати процедуру проведення оцінки та використання її результатів; вибір необхідних методичних підходів, методів та оціночних процедур, що найбільш повно відповідають меті оцінки та обраній базі, визначеним у договорі на проведення оцінки, та їх застосування; узгодження результатів оцінки, отриманих із застосуванням різних методичних підходів; складання звіту про оцінку майна та висновку про вартість об'єкта оцінки на дату оцінки [2].

В оцінці майна існують три підходи: витратний (заміщення); дохідний; порівняльний.

Витратний підхід базується на використанні принципів корисності, найбільш ефективного використання, внеску, збалансованості і передбачає оцінку вартості об'єктів, виходячи з вартості його відтворення (заміщення) у цінах, діючих на дату оцінки, за вирахуванням суми сукупного зношування (знецінювання). Для визначення вартості відтворення чи вартості заміщення, які є базою розрахунків у витратному підході, необхідно розрахувати витрати, пов'язані із створенням, придбанням і встановленням об'єкта оцінки [3].

Затратний підхід при оцінці нерухомості реалізується в наступних методах: порівняння з ціною підприємства - виробника; індексації історичної вартості; аналіз та актуалізація калькуляції; коригування калькуляції конструктивно подібного об'єкту; розрахунок за нормативами.

При застосуванні порівняльного підходу вартість об'єкта оцінки визначається, виходячи з порівняння цін продажу аналогічних об'єктів. Правомірність застосування такого підходу базується на тому факті, що вартість оцінюваного об'єкта

безпосередньо пов'язана з ціною продажу аналогічних об'єктів. Кожний схожий об'єкт, що був суб'єктом купівлі - продажу порівнюється з оцінюваним, а його вартість коректується на певні множники, що відображають всі суттєві відмінності між об'єктами. У порівняльному підході використовуються ціни пропозиції на подібні об'єкти нерухомості, із застосуванням відповідних коригувань [3].

Дохідний підхід базується на тому, що вартість майна, в яку був вкладений капітал, повинна відповідати поточній оцінці якості і кількості доходу, який цей нематеріальний актив здатен принести. У цьому підході для оцінки потрібно мати уявлення про економічний ефект від використання активу, розбиратися у фінансових механізмах, які є в розпорядженні інвестора [3].

Цей підхід являє собою сукупність методів оцінки вартості, заснованих на визначенні поточної вартості очікуваних від неї доходів. Передумовою для розрахунку вартості нерухомості на основі дохідного підходу вважають надання їх в оренду.

Узгодження результатів оцінки здійснюють для визначення підсумкової величини ринкової вартості об'єкта оцінки.

Список використаних джерел:

1. Про оцінку майна, майнових прав і професійну оцінну діяльність в Україні / Закон України № 2658-III від 12 липня 2001 року // Електронний ресурс. — Режим доступу: <http://akadem.com.ua/wp-content/uploads/2009/01/2658.doc>
2. Національний стандарт №1 «Загальні засади оцінки майна й майнових прав» від 10 вересня 2003 року №1440 // Електронний ресурс. — Режим доступу: <http://akadem.com.ua/wp-content/uploads/2009/01/14401.doc>
3. Оцінка нерухомості. Навч. посіб./ О.І. Драпіковський, І. Б. Іванова, Ю.В. Крумеліс. — К.: ТОВ «СІК ГРУП Україна», 2015 – 424 с.

*Артур Мазурець, студент 3 курсу
Вінницький технічний коледж, м. Вінниця
Науковий керівник: Українець Н.В., викладач*

СУЧАСНІ МЕТОДИ МАСОВОЇ ОЦІНКИ ЗЕМЕЛЬ НЕСІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ

Оцінка земель – це один з найпоширеніших видів оцінки, в той же час найбільш складний і відповідальний, тому що на вартість земель впливає величезна кількість факторів — місцезорозташування, якісні показники, доступність тощо. Але є й додаткові фактори, правильно врахувати які в оцінці земель можуть тільки професійні оцінювачі. Це інженерна інфраструктура, її складові, які відрізняють земельну ділянку від інших аналогів, історична або культурна цінність, рекреаційний статус, ринкові чинники попиту та пропозиції та багато ін. До того ж методологічна база оціночної діяльності характеризується високим ступенем динамічності відповідно до процесів на мікро - і макроекономічному рівнях. Таким чином, особливої актуальності набуває розроблення сучасної методики оцінки вартості земель несільськогосподарського призначення, яке ґрунтується виключно на ринковій основі з відповідними принципами та умовами.

Питанням оцінки ринкової вартості земель несільськогосподарського призначення займалися такі вітчизняні і зарубіжні вчені, як Р. Вессели, С.Н. Волков, Ю.Ф. Дехтяренко, Джозеф К. Еккерт, Ш.І. Ібатуллін, О.П. Канаш, М.Г. Лихогруд,

А.Г. Мартин, Ю.М. Манцевич, Ю.М. Палеха, А.П. Ромм, А. Сміт, Г. Харісон та багато ін. Проте воно потребує комплексного дослідження.

У цій статті подано детальний аналіз існуючих методів оцінки земель в Україні та світі, розглянуто класичні методики та представлено нові їхні алгоритми, в тому числі й розроблений автором алгоритм масової оцінки ринкової вартості земель несільськогосподарського призначення з використанням гібридних систем.

У сучасних умовах ринку незалежна оцінка вартості земель необхідна: для отримання кредиту (іпотеки) під заставу нерухомого майна (для земель несільськогосподарського призначення); при майнових і судових спорах; при оцінці для цілей оподаткування; при використанні прав спадкування тощо.

Класичний процес оцінки земель включає такі етапи:

1) визначення цілей та завдання оцінки (вид обумовленої вартості, встановлення оцінюваних майнових прав, дата оцінки);

2) складання договору на проведення оцінки (джерела інформації, вибір методів оцінювання, витрати на його проведення, грошову винагороду за проведення оцінки, складання договору на оцінку);

3) збирання і аналіз інформації (огляд території земельної ділянки, правова характеристика оцінюваної земельної ділянки, фізичні характеристики і місце розташування, економічна інформація, перевірка достовірності зібраної інформації, аналіз і оброблення інформації);

4) аналіз кращого і найбільш ефективного використання;

5) розрахунок оціночної вартості земельної ділянки на основі трьох підходів: (дохідного, порівняльного та витратного);

6) узгодження отриманих результатів і виведення підсумкової величини вартості земельної ділянки;

7) складання звіту про оцінку. Нормативно-правова база оціночної діяльності в Україні складається з законодавчих актів, комплексу методичних рекомендацій і матеріалів з оцінки земель, Міжнародних та Європейських Стандартів Оцінки. Головними законодавчими актами, які регулюють процес оцінки земель та майнових прав у нашій державі, є Закони України «Про оцінку земель» і «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні». Загалом ринкова вартість земель оцінюється за основними трьома підходами: порівняльним, дохідним та витратним. Проте, існує також масова оцінка нерухомого майна (в тому числі земельних ділянок). Досвід застосування методів масової оцінки відображений у міжнародних стандартах оцінки (MP 13 MCO), стандарті міжнародної асоціації податкових оцінювачів (IAAO), американських стандартів оцінки (USPAD). Масова оцінка земель є спеціальним підходом до спрощеної оцінки великої групи однорідних об'єктів. Така оцінка проводиться за певною методикою: для об'єкта оцінки визначається відповідний набір значень фіксованої множини його параметрів, а потім за незмінними для всіх об'єктів правилами формується значення оцінки [2].

На сучасному етапі розвитку методик масових оцінок найбільше застосовують загальноприйняту в світовій практиці методологію кореляційно-регресійного моделювання. Ця методологія передбачає побудову статистичних моделей, що описують кількісну залежність досліджуваної результуючої ознаки (вартість, ставка оренди) від характеристик (ознак впливу, ціноутворювальних факторів) об'єктів-аналогів, для яких відома ринкова цінова інформація.

Альтернативною методологією є дискретне просторово-параметричне моделювання, яке ґрунтується на кластерному аналізі даних [3]. Останнім часом виділяють нову групу методів, розроблених зарубіжними вченими [3]:

- *адитивні моделі* — вартість земель виражена сумою характеристик, помноженої на ту вагу, з яким ця характеристика впливає на ціну. Ця модель, як правило, може застосовуватися для відносно невеликих і найбільш типових об'єктів нерухомого майна;

- *мультиплікативні моделі* — це сукупність характеристик земельних ділянок і їх ваг. Модель зручна для розрахунків цін великих груп об'єктів земель;

- *штучні нейронні мережі* — за своєю природою нелінійні, крім того, вони самі визначають функціональну залежність між їх входами і виходами, спираючись на безліч даних, за якими вони були навчені. Робота з нейронними мережами є досить цікавим і складним заняттям, але обмежена математичним апаратом і обчислювальними можливостями [2].

Схема аналізу оцінки вартості земель несільськогосподарського призначення — це ієрархічна модель, у якій вершинами є коефіцієнти і узагальнені оцінки, а дугами — залежність між ними. Для визначення вищевикладених даних застосовуються такі методи видобування знань:

- текстологічні методи (аналіз підручників з оцінки земель та економіки нерухомості, аналіз статистичних документів, аналіз нормативно-технічної літератури — СНіПів, ДСТУ);

- комунікативні активні індивідуальні методи (робота з експертами через анкети і діалоги).

На сьогоднішній день визначено основні етапи оцінки вартості земель несільськогосподарського призначення за основними блоками факторів впливу на вартість.

Соціально-економічні фактори: рівень зайнятості населення; рівень доходів населення, його платоспроможність.

Зростання ринку земель: загальний стан ринку земель несільськогосподарського призначення; характеристика окремих сегментів ринку.

Техніко-метричні параметри земельних ділянок: загальна площа, конфігурація, периметр тощо.

Фізико-географічні чинники (місцезорозташування земельних ділянок): транспортна доступність; інфраструктура; екологічний стан території; соціальна репутація території; природно-кліматичні особливості; характер навколишнього типу землекористування; стан інженерних мереж тощо.

Нормативно-правові характеристики (обмеження та обтяження для земельних ділянок, кількість власників тощо).

З урахуванням проаналізованих факторів сформовано алгоритм рішень щодо оцінки вартості земельних ділянок несільськогосподарського призначення.

Таким чином, на нашу думку, при здійсненні масової оцінки земель несільськогосподарського призначення важливе місце посідає процес вивчення найважливіших факторів, що впливають на їх вартість. Це надасть можливість зробити більш глибокий аналіз в процесі масової оцінки земельних ділянок несільськогосподарського призначення та більш точно визначати їх ринкову вартість.

Список використаних джерел:

1. Ібатуллін Ш.І. Методичні підходи до масової оцінки земельних ресурсів / Ш.І. Ібатуллін, О.В. Степенко // Економічний часопис-XXI. 2014. — № 3–4(1). — С. 93–96.
2. Кошель А.О. Масова оцінка як багатофункціональна система визначення вартості земель в Україні / А.О. Кошель // Землевпорядний вісн. — 2014. — № 11. — С. 28–32.
3. Лютова Л.В. Анализ и исследование современных методов оценки стоимости жилой недвижимости / Л.В. Лютова // Ползуновский вестн. — 2014. — № 1. — С. 87–91.
4. Международные стандарты оценки 2011. International Valuation Standards 2011. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://smao.ru>.

Норберт Макар, магістрант

ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м.Ужгород

Науковий керівник: Огородник В.О., к.е.н., доцент

ОСОБЛИВОСТІ ЦІНОУТВОРЕННЯ НА ОБ'ЄКТИ ЖИТЛОВОЇ НЕРУХОМОСТІ

Ринок нерухомості являє собою механізм, що обслуговує і регулює відносини з купівлі, продажу та оренди нерухомості. Ринок житлової нерухомості є одним з найбільших ринків нерухомості.

Формування вартості нерухомості має специфічні особливості. Ціна об'єкта нерухомості являє собою суму цін об'єкту та відповідної земельної ділянки, на якій об'єкт знаходиться. Також при визначенні вартості об'єкту нерухомості, зокрема житла, необхідно дотримуватись принципів корисності, попиту і пропозиції, заміщення, очікування, найбільш ефективного використання.

Принцип корисності ґрунтується на тому, що майно має вартість тільки за умови його корисності для потенційного власника або користувача. Під корисністю розуміється здатність майна задовольняти потреби власника або користувача впродовж певного часу. При цьому враховується сучасний стан використання об'єкту оцінки, який може не відповідати його можливому найбільш ефективному використанню.

Принцип попиту і пропозиції відображає співвідношення пропозиції і попиту на аналогічне майно. Відповідно до цього принципу враховуються ринкові коливання цін на аналогічне майно та інші чинники, які можуть привести до змін в співвідношенні пропозиції і попиту на аналогічне майно.

Принцип заміщення передбачає врахування поведінки покупців на ринку, яке полягає в тому, що за придбання майна не платиться сума, більше мінімальної ціни майна такої ж корисності, яке продається на ринку.

Принцип очікування передбачає, що вартість об'єкту визначається розміром економічних вигод, які очікуються від володіння, користування, розпорядження ним.

Принцип внеску передбачає врахування впливу на вартість об'єкту таких чинників, як робота, управління, капітал і земля, які є пропорційними від їх внеску в загальний дохід. Вплив окремого чинника вимірюється як частина вартості об'єкту оцінки або як частина вартості, на яку загальна вартість об'єкту зменшиться у разі його відсутності.

Принцип найбільш ефективного використання полягає в урахуванні залежності ринкової вартості об'єкту від найбільш ефективного використання. Під найбільш ефективним використанням розуміється використання майна, в результаті якого

вартість об'єкту є максимальною. При цьому розглядаються тільки ті варіанти використання майна, які є технічно можливими, дозволеними і економічно доцільними. На вартість об'єкту житлової нерухомості безпосередньо впливають наступні фактори: місце розташування; переважна забудова кварталу (мікрорайону); транспортна доступність; забезпеченість об'єктами соціальної інфраструктури; наявність об'єктів промислової інфраструктури; забезпеченість об'єктами транспортної інфраструктури; стан прилеглої території; тип будівлі; рік побудови; матеріал зовнішніх стін; матеріал перекриттів; стан будівлі; технічне забезпечення будівлі; наявність організованої стоянки особистого автотранспорту або підземного гаражу; кількість поверхів в будинку; загальна та житлова площа; висота стель; наявність лоджії (балкону); вид з вікон; додаткові системи безпеки.

Також до основних ціноутворюючих факторів належать: – права (власності, оренди, безстрокового користування, обмеження прав); – умови фінансування угоди; – умови продажу; – стан ринку; – місце розташування; – ступінь будівельної завершеності об'єкту; – фізичні характеристики; – економічні характеристики; – використання.

Під впливом соціальних, економічних, політичних та економічних факторів на ринку нерухомості постійно відбуваються зміни. Ці зміни впливають на попит і пропозицію нерухомості, а отже і на вартість об'єктів нерухомості. Завдання полягає у визначенні потенційно можливих ринкових змін, які можуть вплинути на вартість нерухомості.

Список використаних джерел:

1. Національний стандарт № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав». Постанова Кабінету Міністрів України від 10 вересня 2003 р. № 1440 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
2. Національний стандарт № 2 «Оцінка нерухомого майна». Постанова Кабінету Міністрів України від 28 жовтня 2004 р. № 1442 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>
3. Кирнос О.И. Организационно-технологические аспекты обоснования цены на строительную продукцию: дисс. ... кандидата техн. наук: 05.23.08 / Кирнос Олеся Ивановна. – Днепропетровск, 1993. – 145 с.

*Таїсія Марчук, Марія Каменюк, студентки 3 курсу
Вінницький технічний коледж, м. Вінниця
Науковий керівник: Українець Н.В., викладач*

ПРАВОВІ АСПЕКТИ ЗДІЙСНЕННЯ ГРОШОВОЇ ОЦІНКИ ЗЕМЕЛЬ НАСЕЛЕНИХ ПУНКТИВ В УКРАЇНІ

Тривалість земельної реформи, яка розпочалась ще в 1991 р., а також загострення в останній час дискусій щодо продажу землі, спонукає до приділення максимальної уваги нормативно-грошовій оцінці земель в Україні. У сучасному розумінні оцінка земель – це процес визначення якісних характеристик, економічної цінності та вартості земель за процедурами, що встановлені законодавством у сфері оцінки земель. Нормативно-грошова оцінка земель використовується для визначення розміру земельного податку, втрат сільськогосподарського і лісгосподарського виробництва, економічного стимулювання раціонального використання та охорони земель тощо.

Серед фахівців, які займалися питаннями оцінювання земель у юридичній літературі слід виділити таких, як Д.В. Бусуйок, М.С. Головатюк, В.І. Андрейцев, А.П. Гетьман, О.О. Погрібний, М.В. Шульга, А.М. Мірошніченко, В.З. Янчук та інші. Проте питання дослідження сучасного стану і шляхи вдосконалення законодавчого регулювання оцінювання землі недостатньо досліджені у спеціальній юридичній літературі. Отже, тема статті є надзвичайно актуальною, а її дослідження сприятиме підвищенню ефективності правового регулювання діяльності з оцінювання земель та усуненню недоліків у законодавчому забезпеченні оцінної діяльності.

Земля – це найважливіший ресурс, який посідає виняткове місце в житті й розвитку будь-якого суспільства та перебуває під особливою охороною держави. Ринкове реформування земельних відносин на сьогоднішній день уже не піддає сумніву необхідність проведення оцінювання земельного фонду держави, в тому числі й окремих ділянок. Саме оцінювання земель є основою запровадження платного землекористування, ринку земельних ділянок, повноцінного функціонування землі як природного ресурсу, просторового базису та основного засобу виробництва, капіталу [4].

Відповідно до Закону України «Про оцінку земель» [6], розрізняють два види грошової оцінки: нормативну та експертну. В умовах становлення ринкової економіки нормативна грошова оцінка повинна була стати дієвим економічним інструментом.

Загалом оцінити земельну ділянку непросто. Експертна оцінка земельних ділянок здійснюється за такими підходами: дохідним (капіталізація чистого доходу від використання земельної ділянки), порівняльним (зіставлення вартості продажі подібних земельних ділянок), витратним (облік витрат на земельні поліпшення) [4]. Але, на жаль, визначення вартості за методикою нормативної грошової оцінки досить суб'єктивні, ґрунтуються на анахронічних даних, які потребують оновлення, методика перенасичена умовностями та припущеннями, через що неможливо наблизити її до ринкової [12]. Головне завдання сьогодення — визначити вартість землі.

У зв'язку з затвердженням Методики 25 листопада 2016 року наказом № 489 Міністерство аграрної політики та продовольства України затвердило новий Порядок нормативної грошової оцінки земель населених пунктів. Зазначимо, що, на відміну від Методики, що набуде чинності 1 березня 2017 року, Порядок вступив в силу з 1 січня 2017 року. Визначення «нормативної грошової оцінки земельних ділянок» надано у Законі України «Про оцінку земель» від 11.12.2003 № 1378-IV, згідно з яким, це капіталізований рентний дохід із земельної ділянки, визначений за встановленими і затвердженими нормативами.

Нормативну грошову оцінку земельних ділянок використовують як базову величину для розрахунку: земельного податку; державного мита при міні, спадкуванні чи даруванні земельних ділянок за законом; орендної плати за земельні ділянки державної та комунальної власності; втрат сільськогосподарського та лісогосподарського виробництва (плата до відповідного бюджету як відшкодування за вилучення земель для потреб, не пов'язаних із сільськогосподарським та лісогосподарським виробництвом); показників та розробки механізмів економічного стимулювання раціонального використання та охорони земель.

Важливою новацією у прийнятих нормативно-правових актах є закріплення єдиних Коефіцієнтів, що їх повинні застосовувати суб'єкти оціночної діяльності у наступних випадках: у випадку, якщо Державний земельний кадастр не містить відомостей про відповідну земельну ділянку, — 2,0; у випадку, якщо в Кадастрі відсутні відомості щодо коду Класифікації видів цільового призначення земель для відповідної земельної ділянки, — 2,0.

Зауважимо, що встановлення таких єдиних коефіцієнтів для земельних ділянок, власники яких не забезпечили внесення всіх або деяких (щодо Коду) відомостей до Кадастру, можуть використати це положення Порядку на свою користь. Так, наприклад, оскільки максимальний Коефіцієнт передбачено для нормативної грошової оцінки земельних ділянок, використовуваних для ведення торгівлі, зокрема, ринків, магазинів тощо (2,5), у випадку, якщо власник відповідної земельної ділянки не зареєструє останню в Кадастрі, розрахунок земельного податку та інших платежів буде прив'язуватись до Коефіцієнту 2,0. Таким чином, відповідний бюджет недоотримає кошти, а платник земельного податку не лише уникає необхідності здійснення будь-яких дій щодо внесення відомостей до Реєстру, але й легально зберігає частину коштів, що мали б бути передані до бюджету.

За даними Держгеокадастру кількість населених пунктів, землі яких потребують оновлення грошової оцінки до липня 2018 року становить 9871 (із загальної кількості 29722). Проведення нормативної грошової оцінки земель населених пунктів регулюється Законом України «Про оцінку земель». Обов'язковість проведення нормативної грошової оцінки земель передбачено статтею 13, а періодичність її проведення - щонайменш один раз на 5-7 років (повторна нормативна грошова оцінка) – статтею 18 цього Закону.

У 2013 році в Україні на 100 % завершено проведення нормативної грошової оцінки земель усіх населених пунктів відповідно до статті 13 Закону України “Про оцінку земель”. Дані про нормативну грошову оцінку окремої земельної ділянки оформляються як витяг з технічної документації з нормативної грошової оцінки земель.

Окремої уваги потребує норма пункту 271.2 статті 271 Податкового кодексу України, якою передбачено, що рішення рад щодо нормативної грошової оцінки земельних ділянок, розташованих у межах населених пунктів, офіційно оприлюднюється відповідним органом місцевого самоврядування до 15 липня року, що передує бюджетному періоду, в якому планується застосування нормативної грошової оцінки земель або змін (плановий період). В іншому разі норми відповідних рішень застосовуються не раніше початку бюджетного періоду, що настає за плановим періодом.

Крім того, варто зазначити ще один недолік у сучасному законодавстві про оцінювання земель, а саме: під час оцінювання земель використовуються вихідні застарілі дані, які не відповідають наявним реаліям. Зауважимо, що єдиний для всіх областей України коефіцієнт індексації нормативного грошового оцінювання ріллі 1,756 не враховує специфічні природнокліматичні умови різних регіонів України, і його застосування негативно вплине на показники господарювання сільськогосподарських підприємств. Тому Методика нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення та населених пунктів потребує суттєвого

удосконалення в частині розроблення диференційованого для областей України коефіцієнта індексації нормативного грошового оцінювання ріллі.

Отже, можна зробити висновок, що сучасне правове забезпечення інституту грошового оцінювання земель практично побудоване. Адже прийняті нормативно-правові акти й унесені до них зміни дають змогу повноцінно оцінювати земельні ділянки різним суб'єктам господарювання. Тим не менше, необхідним є прийняття Закону України «Про ринок земель», що надасть можливість повноцінно розвивати ринок землі в Україні.

На нашу думку, для вирішення проблем сучасного законодавства у сфері оцінної діяльності на першому етапі можна запропонувати впровадження першочергових заходів, що вдосконалять правовий інститут оцінювання земель в Україні, насамперед заходи щодо уникнення наявних суперечностей між нормативно-правовими актами. Також доцільним буде врахування світового досвіду для вдосконалення законодавчої бази про оцінювання землі. Дослідження сучасного стану правового забезпечення оцінювання земель в Україні підтверджує, що нормативно-правові акти з оцінювання земель мають суттєві недоліки, їм властива множинність, вони містять повтори, а також між ними існують суперечності

Список використаних джерел:

1. Домбровська О.А. Проведення землепорядної експертизи документації із землеустрою в Україні. «Молодий вчений», № 10 (25), Частина 1, жовтень, 2015 р.
2. Земельний кодекс України. – К., 2001. – 70 с.
3. Закон України «Про землеустрій» від 22.05.2003 № 858-IV Редакція від 01.01.2013 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/землеустрій>.
4. Закон України «Про державну землепорядну експертизу» станом від 17 червня 2004 р. / Збірник законів про землю. – 2006. – С. 144-161.
5. Колосюк А. Типові помилки технічної документації з нормативної грошової оцінки земель населених пунктів. Науково-виробничий журнал Землепорядний вісник, 2012 р. – № 9.
6. Мартин А Організація підготовки та підвищення кваліфікації кадастрових реєстраторів / А. Мартин // Землепорядний вісник. – 2011. – № 10. – С. 30-35.

Юрій Нагорнюк, магістрант

ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород

Науковий керівник: Заславська О.І., к.е.н.

МЕТОДИ ВИЗНАЧЕННЯ ВАРТОСТІ АВТОТРАНСПОРТНОГО ЗАСОБУ

Оцінка транспортних засобів є ключовим етапом у визначенні якості застави при отриманні кредитів, заключенні страхових договорів або їхньому продажі. Видається, що оцінка транспорту не є важким завданням у порівнянні з оцінкою об'єктів нерухомості, через наявність достатньої кількості довідкової загальнодоступної інформації щодо їхньої вартості. Загалом при проведенні процедури оцінки вживаного транспортного засобу потрібно враховувати його технічний стан, строк експлуатації, необхідність проведення ремонту, пробіг тощо. Необхідно також брати до уваги особливості національного та зарубіжного авторинків. Крім цього, слід зважати й на цінову політику СТО та проводити відповідні коригування розрахунків при визначенні цін.

Основним підходом до визначення ринкової вартості автотransпортних засобів є порівняльний. Він ґрунтується на аналізі цін продажу транспортних засобів,

ідентичних або аналогічних оцінюваному на первинному чи вторинному ринках, з відповідним коригуванням, що враховує відмінності між об'єктами порівняння та об'єктом оцінки. Первинним вважається ринок нових авто, вторинним — ринок автомобілей, які вже перебували у користуванні [3]. Із метою визначення вартості за порівняльним підходом використовуються середні ціни на автомобілі, за умов, що вони ґрунтуються на даних відкритого ринку автотранспортних засобів і зведені у довідниках, до яких висуваються вимоги об'єктивності інформації.

Найпоширенішим методом зазначеного підходу є метод, заснований на аналізі цін ідентичних автомобілей. Відповідно до нього вартість визначається на базі середньої ціни продажу ідентичного автотранспортного засобу із однаковим строком експлуатації та технічним станом. Подальше коригування враховує різницю між пробігом, а також укомплектованістю об'єкта оцінки. У разі неможливості визначення вартості автотранспортних засобів за цим методом використовується інший спосіб, який базується на аналізі цін аналогічних автотранспортних засобів. За цим методом їхня вартість визначається відповідно до цінових даних аналогічних, але не ідентичних автотранспортних засобів, з належним або скоригованим строком експлуатації [2].

У порівняльному підході застосовуються коригування вартості автотранспортних засобів. Так, при врахуванні різниці у пробігу корекція здійснюється за допомогою коефіцієнта коригування ринкової вартості автотранспортних засобів за величиною пробігу. А з метою врахування різниці у технічному стані коригування проводиться на основі коефіцієнту додаткового збільшення/зменшення ринкової вартості автотранспортного засобу залежно від умов його зберігання та експлуатації. Коригування таж може проводитися на основі врахування особливостей економічного стану в різних регіонах країни чи світу з використанням відповідних коефіцієнтів ринку регіону та коефіцієнта коригування вартості автомобіля у країні придбання [2].

Для оцінки спеціальних транспортних засобів, у разі неможливості використання порівняльного підходу, застосовується комбінований підхід, який має назву витратно-порівняльний. Він оснований на використанні інформації про вартість базового транспортного засобу з додаванням вартості спеціального обладнання, яким він оснащений, а також, враховуючи вартість монтажних робіт. Такий метод використовують з метою визначення вартості розукомплектованого або пошкодженого транспорту. При оцінці транспортних засобів, вироблених штучно, їх вартість визначається на базі калькуляції витрат на їх виготовлення.

Витратний підхід застосовується для визначення вартості відновлювального ремонту транспортного засобу. Його основними методами, які використовуються для оцінки транспорту є калькуляція витрат на переобладнання транспортних засобів; калькуляція витрат на відновлення пошкоджених/розкомплектованих транспортних засобів та їх складових; калькуляція витрат на демонтаж працездатних складових у разі визначення утилізаційної вартості транспортних засобів [1]. Слід зазначити, що дохідний підхід при оцінці транспортних засобів не використовується.

Насамкінець варто зазначити, що оцінка вартості транспортних засобів має свої особливості та потребує різних підходів в залежності від класів й типів даних об'єктів.

Список використаних джерел:

1. Пахомова І.В., Губа Л.М. Сучасні підходи до визначення ринкової вартості транспортних засобів іноземного виробництва / І. В. Пахомова, Л. М. Губа // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія : Технічні науки. - 2011. - № 1. - С. 50-55.
2. Рябуха В. С. Особливості обліку та оцінки транспортних засобів на підприємстві / В. С. Рябуха // Управління розвитком. - 2013. - № 20. - С. 152-154.
3. Як розрахувати вартість автомобіля... // Офіційний сайт ДФС України. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://sfs.gov.ua>.

Валерія Огородник, к.е.н., доцент

Віталій Кантур, магістрант

ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород

СКЛАДНОЩІ ПРИ ВАРТІСНІЙ ОЦІНЦІ ПІДПРИЄМСТВ-СТАРТАПІВ

Стартап перекладається як «почати щось», тобто стартувати в чомусь, почати робити щось. Стартап — це новий бізнес, побудований на інноваційній ідеї. Сьогодні це цілий тренд, який безпосередньо стикається з підприємництвом. Люди, які стартують свою справу, свій напрямок, вони називають себе стартаперами. Стартапи відрізняються за ступенем новизни продукту, галузю діяльності, ключовими клієнтами, зв'язком з існуючими компаніями. Принцип оцінки стартапа полягає не в оцінці фінансового стану в даний момент, а в оцінці його майбутнього стану на подальших етапах реалізації з урахуванням усіх ризиків. Відмінностей в принципах оцінки вартості підприємств-стартапів з різних сфер не виявлено, вони універсальні.

Існує багато методів оцінки вартості підприємств-стартапів. Основним для усіх методів є те, що бажано знайти хоча б одне подібне підприємство. Слід зазначити, що оцінка ніколи не покаже справжню цінність компанії, але вона є гарною відправною точкою для планування фандрайзингу. При визначенні вартості підприємства-стартапу оцінювач бере до уваги різні мікро- і макроекономічні фактори, до числа яких відносяться наступні: попит, дохід (прибуток), час, ризик, контроль, ліквідність, обмеження, платоспроможність інвестора та наявність альтернативних можливостей для інвестицій.

Сфера оцінки стартапу багатогранна, вона включає не тільки оцінку матеріальних цінностей, які знаходяться у власності підприємства, але і середовище його функціонування (зовнішнє та внутрішнє), його фінансовий стан, порівняльний аналіз із стартапами-аналогами, прогнозування та оцінку майбутньої діяльності та ін.

Однією з головних проблем, не тільки в Україні, а й в усьому світі, є складність пошуку необхідної інформації та проведення розрахунків. Деякі дані про діяльність підприємства-стартапу ще невідомі, що не дає змогу вільно використовувати їх у розрахунках оцінки вартості підприємства-стартапу. Особливо це стосується застосування методу порівняння стартапу із аналогічними.

Ще однією проблемою є те, що найчастіше бухгалтерська оцінка активів не співпадає з їх реальною вартістю, у більшості випадків вона є меншою. У зв'язку з політичною та економічною ситуацією в країні, в умовах мінливого зовнішнього середовища, підприємствам-стартапам дуже важко спрогнозувати та спланувати свою діяльність. Це спричиняє проблеми при оцінці вартості підприємства дохідними методами (дисконтування грошових потоків, капіталізація прибутку, ін.). А

формувати загальну оцінку вартості підприємства на основі лише декількох методів недоцільно, бо цей процес потребує комплексного підходу. Необхідно також зазначити, що вибір групи методів оцінки стартапу залежить від цілей, за для яких вона здійснюється. Лиш порівнявши та зіставивши результати, отримані при використанні сукупності методів, можна дати об'єктивну оцінку вартості підприємства-стартапу.

На жаль стартап не в силах впливати на фактори зовнішнього середовища (зміна рівня оподаткування, законодавчої бази, інфляція та ін.) та змінювати їх.

Оцінка стартапу в Україні не має регулярного характеру. А в умовах постійних змін, як в діяльності підприємств, так і у країні в цілому, оцінку вартості, яка дана «сьогодні», не можна вважати об'єктивною та дійсною «завтра». На сьогодні ця проблема є найбільш актуальною через великі темпи інфляції.

Отже в Україні у сфері оцінки вартості підприємства-стартапу існує багато труднощів. При чому найбільшою проблемою є те, що більшість цих труднощів викликана об'єктивними факторами, на які стартапи не можуть впливати.

Складність розрахунків є фактором високої вартості роботи осіб, що професійно займаються діяльністю оцінки стартапу. Тобто це є додатковими витратами, які у сучасних умовах можуть дозволити собі не. Тому в Україні не є поширеною оцінка вартості підприємства-стартапу.

На сьогодні немає єдиного підходу та методики до оцінки вартості підприємства-стартапу. Отже, для того, щоб надати реальну, повну та об'єктивну оцінку потрібен комплексний підхід, що передбачає використання сукупності методів та підходів. Головними завданнями в Україні у цій сфері є створення необхідного підґрунтя для використання існуючих методик.

Список використаних джерел:

1. Тертична Н.В. Комплексна оцінка вартості підприємства: Автореф. дис. на здобуття наукового ступеня кандидата екон. наук / Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля. – Луганськ, 2006. – 19с.;
2. Світлий Д.О. Інформаційне забезпечення управління вартістю підприємства: Автореф. дис. на здобуття наукового ступеня кандидата екон. наук / Приазовський державний технічний університет. – Маріуполь, 2009. – 23с.;
3. Курочкіна І.Г. Оцінка вартості бізнесу суб'єктів господарювання (на прикладі металургійних та коксохімічних підприємств): Автореф. дис. на здобуття наукового ступеня кандидата екон. / Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАНУ. – Х., 2007. – 23с.
4. Шульга А.В., Нагул Я.В. Стоимость бизнеса как основа для принятия управленческих решений / Киевское отделение Украинского общества оценщиков: статьи и доклады членов организации. – Режим доступа: <http://uto-kiev.com.ua/in6-4.html>

Вікторія Павлич, магістрант

ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород

Науковий керівник: Огородник В.О., к.е.н., доцент

НЕРУХОМЕ МАЙНО ЯК ОБ'ЄКТ ОЦІНКИ

Незважаючи на тривалість використання терміна «нерухомість», суттєвих розбіжностей у його визначенні різними авторами не спостерігається. Усі визначення зводяться до того, що до нерухомості включається земля та усе, що нерозривно з нею зв'язане.

Нерухомість – це земля як фізичний об’єкт і все те, що з нею міцно пов’язане. У США до нерухомості належить земля сама по собі, простір над поверхнею землі та простір під землею. Нерухоме майно – це будь-яке майно, що складається із землі, а також будівель та споруд на ній [5]. Оксфордський тлумачний словник з бізнесу надає таке трактування поняттю нерухомого майна, як будь-якого майна, що складається із землі, а також будівель і споруд на ній [4]. М. Кулагін стверджує, що «... майно є нерухомим за своєю природою або через своє призначення, або внаслідок предмета, належність якого воно складає» [3]. В.В. Григор’єв так визначає об’єкт нерухомості: «Термін «об’єкт нерухомості» у нашому випадку належить до будь-якого товару, який жорстко прив’язаний до земельної ділянки, і його перенесення неможливе без руйнування і втрати споживчої вартості об’єкта» [2]. Нерухомість – це ділянка території з належними їй природними ресурсами (грунтом, водою та іншими мінеральними і рослинними ресурсами), а також будівлі та споруди». При цьому нерухомість належить до фінансових активів, операції з якими здійснюються на ринку нерухомості, тобто на одному із секторів фінансового ринку. Нерухомість являє собою фінансову категорію і є формою вкладання капіталу [1].

Із усього вищенаведеного випливає, що нерухомість як економічна категорія являє собою створені людиною об’єкти різного призначення у сукупності із землею, жорстко прив’язані до неї та такі, що мають вартість.

Розглянемо терміни, які використовуються в українському законодавстві для позначення об’єктів, що належать до нерухомості. Цивільний кодекс України як основний акт цивільного законодавства використовує термінологію «нерухомі речі», «нерухоме майно», «нерухомість».

Інші законодавчі акти містять іншу термінологію, яка також позначає нерухомі речі. Так, закони України «Про планування і забудову територій» (стаття 18), «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» (стаття 44), «Про виконавче провадження» (статті 62, 64, 66), «Про оподаткування прибутку підприємств» (стаття 5), «Про правові засади цивільного захисту» (стаття 9), «Про недержавне пенсійне забезпечення» (стаття 49) використовують термін «об’єкт нерухомості». У свою чергу, Повітряний кодекс України використовує термін «нерухомі об’єкти і споруди» (стаття 46).

Отже, законодавчі акти використовують різну термінологію, що означає «нерухоме майно». За Цивільним кодексом до нерухомих речей (нерухоме майно, нерухомість) належать земельні ділянки, а також об’єкти, розташовані на земельній ділянці, переміщення яких є неможливим без їх знецінення та зміни їх призначення (частина перша статті 181) [6].

Слід констатувати, що зазначене визначення нерухомої речі є універсальним. Так, воно містить ознаки нерухомого майна, які повинні бути притаманні тому чи іншому об’єкту при визначенні його належності до нерухомого майна.

Отже, можна виділити такі ознаки нерухомої речі, що є основними і розглядати які необхідно у сукупності:

1. ці об’єкти розташовані на земельній ділянці та нерозривно пов’язані із землею, тобто вони не можуть існувати без землі;

2. переміщення зазначених об’єктів є неможливим без їх знецінення та зміни їх призначення.

Відповідно до цих ознак до об'єктів нерухомості слід відносити не лише земельні ділянки, будівлі та споруди. Об'єктами нерухомості, виходячи з різних законодавчих актів нашої держави, визнаються також автозаправна станція, асфальтобетонне покриття, багаторічні насадження, водні об'єкти, дамби, колодязі, індивідуальні гаражі або місця на гаражних стоянках чи у гаражних кооперативах, пірси, свердловини тощо.

Крім того, законодавчими актами не визначений правовий статус багатьох споруд, а тому виникає низка питань – чи є ці споруди нерухомим майном. При цьому слід ураховувати, що різні нормативно-правові акти використовують термінологію «споруда» і до рухомих об'єктів.

Таким чином, нерухомість включає об'єкти, переміщення яких без невідповідного збитку їх призначенню неможливе, зокрема, ліси, багаторічні насадження, будівлі, споруди.

Список використаних джерел:

1. Балабанов І. Т. Операції з нерухомістю в Росії / І. Т. Балабанов – М., 2002. – 253 с
2. Григор'єв В. В. Оцінка об'єктів нерухомості : підручник/ В. В Григор'єв – К. : Вища школа, 2003. – 105 с
3. Кулагин М. Т. Предпринимательство и право : опыт Запада ; под ред. проф. Е. А. Суханова. – М., 1992. – 110 с.
4. Оксфордский толковый словарь по бизнесу. — М., 1995. – 543 с.
5. Харрисон Генри. С. Оценка недвижимости: учебное пособие / Харрисон Генри С.; пер.с англ. – М: РИО Мособлупролиграфиздат, 1994. – 231 с.
6. Цивільний кодекс України [Електронний ресурс] : від 16.01.2003 р. // Офіц. сайт Верхов. Ради України. - Режим доступу: [www. rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).

*Ірина Паламарчук, студентка
ДВНЗ «Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ»
Науковий керівник: Откаленко О.М., к.е.н., доцент*

ІНВЕНТАРИЗАЦІЯ ЯК ЗАСІБ ЗБЕРЕЖЕННЯ ДЕРЖАВНОГО МАЙНА В БЮДЖЕТНІЙ УСТАНОВІ

Особливістю функціонування бюджетних установ є наявність постійного контролю за збереженням та ефективним використанням державного майна. Інвентаризація є одним із найкращим способом підтвердження достовірності даних бухгалтерського обліку та звітності. Обов'язковість її проведення на підприємствах, установах та організаціях в Україні затверджена законодавчо. Якісне проведення інвентаризації збільшує результативність державного контролю та дозволяє уникнути нераціональне використання державних коштів. Тому детальний аналіз особливостей інвентаризації у бюджетних установах є досить актуальним питанням.

Питання інвентаризації розкривали праці таких вчених як: Бардаш С., Белобжецький І., Белов М., Бутинець Ф., Вейцман Н., Зуєв М., Ільїн Н., Шпіг О. Немчинов П., Крамаровський Л., Кужельний М., Соколов Я. та інші.

Метою даного дослідження є аналіз особливостей інвентаризації в бюджетних установах як засобу інформаційної підтримки та контролю за збереженням державного майна.

Інвентаризація – це перевірка фактичної наявності майна бюджетної установи і співставлення даних інвентаризації з бухгалтерським обліком. Метою проведення

інвентаризації є контроль за наявністю та станом майна, його рухом, а також достовірністю бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Основними завданнями інвентаризації майна в бюджетних установах є: виявлення майна, що знаходиться поза обліком; контроль реального фізичного стану (ступінь зношення) і оцінки основних засобів та інших засобів праці, що обліковуються на балансі; виявлення і усунення фактів безгосподарності та безвідповідальності, виявлення резервів матеріальних ресурсів, застосування заходів щодо їх використання; виявлення понаднормово використаних та невикористаних матеріальних цінностей; визначення матеріальних втрат та причин їх виникнення; перевірка дотримання правил і умов зберігання майна; контроль за станом обліку і звітності матеріально відповідальних осіб; перевірка дотримання чинних положень про матеріальну відповідальність [2, с. 49].

Основним документом, яким встановлено єдині вимоги до порядку проведення інвентаризації в бюджетних установах, є Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань затверджене наказом Міністерства фінансів від 02.09.2014 року № 879 [3]. Інвентаризація проводиться суцільним методом то охоплює все майно установи, незалежно від його місцезнаходження (у тому числі предмети, що передані у прокат, оренду або перебувають на реконструкції, модернізації, консервації, у ремонті, запасі або резерві незалежно від технічного стану) та всі види фінансових зобов'язань. Проведення інвентаризації дозволяє підтвердити або спростувати інформацію тих бухгалтерських документів (первинних та зведених), за якими можна визначити законність, доцільність і необхідність здійснених працівниками підприємства господарських операцій. У кожній бюджетній установі періодичність проведення інвентаризацій, дати їх проведення (строки початку та закінчення), перелік майна й зобов'язань, що підлягають інвентаризації у звітному році, визначає керівник установи [1, с. 85].

Інвентаризаційний процес складається з таких етапів, як: організаційний, підготовчий, технологічний та результативний. На першому організаційному етапі відбувається вибір об'єктів інвентаризації, підбір та комплектування інвентаризаційної комісії, видання розпорядження на проведення інвентаризації, інструктаж членів інвентаризаційної комісії. На підготовчому етапі здійснюється демонстрацію повноважень на проведення інвентаризації, огляд місця зберігання товарно-матеріальних цінностей, отримання та перевірка останнього звіту та документів про рух цінностей, отримання розписки від матеріально відповідальної особи. Технологічний етап відповідає за перевірку наявності і стану об'єктів інвентаризації, їх оцінку, складання інвентаризаційних описів. На завершальній результативній стадії складаються порівняльні відомості, здійснюється проведення розрахунку із списання природних втрат, визначення кінцевих результатів інвентаризації, прийняття рішення за результатами інвентаризації та відображення її результатів в обліку [4, с. 100].

Отже, інвентаризація майна бюджетних установ є невід'ємним елементом системи бюджетного контролю, яка реалізовується без винятку у всіх бюджетних установах. Вона дозволяє розробляти і здійснювати заходи, спрямовані на забезпечення збереження необоротних активів установ. Саме завдяки належній інвентаризації здійснюється оперативний контроль за станом обліку основних засобів за місцями їх зберігання (експлуатації) та матеріально відповідальними особами, забезпечується

зіставлення показників звітності матеріально-відповідальних осіб із даними бухгалтерського обліку, дотриманням правил організації облікових процесів та умов використання таких активів установою.

Список використаних джерел:

1. Атамас П. Й. Облік у бюджетних установах: навч. посіб. / П. Й. Атамас. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 288 с.
2. Михайлов, М. Г. Бухгалтерський облік у бюджетних установах : навч. посіб. / Михайлов М. Г. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 384 с.
3. Про затвердження Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань: Наказ Міністерства фінансів України від 02.09.2014 № 879
4. Шара, Є. Ю. Бухгалтерський облік у бюджетних установах і організаціях : навч. посіб. / Є. Ю. Шара, О. М. Андрієнко. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 440 с.

Михайло Перебзяк, магістрант

ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород

Науковий керівник: Височанський В.Ю., к.е.н., доцент

ОРГАНІЗАЦІЙНІ УМОВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ НЕРУХОМОСТІ

Ринок нерухомості - це сукупність механізмів, за допомогою яких передаються права на нерухомість і пов'язані з нею інтереси, встановлюються ціни па нерухомість і нерухомість розподіляється між різними конкуруючими варіантами її використання.

У систему ринку нерухомості включаються відносини, що виникають:

- в ході створення об'єктів нерухомості - між інвесторами, забудовниками та користувачами нерухомості;
- в процесі обороту нерухомості - між продавцями і покупцями, орендодавцями та орендарями і т.д.;
- в процесі використання об'єктів нерухомості - між власниками і керуючими, керуючими і користувачами та ін.

Ринок нерухомості являє собою складну диференційовану систему, що включає в себе ряд груп відносин залежно від того які в них втягуються суб'єктів. При цьому він виконує ряд функцій, в сукупності забезпечують найбільш раціональний розподіл об'єктів нерухомості в суспільстві відповідно до його потребами.

Ринок нерухомості, як специфічний сектор економіки і будь-який ринок, характеризується рядом особливостей, що пов'язані з ознаками самої нерухомості, а саме:

— фізичними властивостями об'єкта нерухомості: стаціонарністю або нерухомістю; унікальністю та неповторністю; обмеженістю земельних ресурсів; тривалістю створення та довговічністю використання;

— економічними властивостями об'єкта нерухомості: як економічне благо (предмет споживання; фактор виробництва; інвестиційний актив); як товар (складність структури об'єктів у поєднанні їх фізичних та юридичних властивостей; складність ринкових процесів; низька ліквідність); як фінансового активу (складність управління портфелем нерухомості, що пов'язано з неоднорідністю об'єктів; альтернативний вибір при вкладенні портфельних інвестицій, у результаті слабкої залежності дохідності об'єкта нерухомості від дохідності інших активів; високий рівень гарантій щодо збереження інвестицій порівняно з іншими видами фінансових активів;

наявність управлінських компаній при отриманні прибутку; низька ліквідність і як наслідок менша схильність до інфляційного знецінення; високі трансакційні витрати);

— юридичною сутністю об'єктів нерухомості: право власності, користування, володіння та розпорядження нерухомістю.

До узагальнюючих характеристик ринку нерухомості в наслідок особливостей об'єкта можна віднести: локальний характер ринку, оскільки його об'єкти нерухомі (пов'язані з певним місцезнаходженням) та піддаються впливу зовнішнього середовища; неоднорідність або сегментованість ринку, оскільки кожен з учасників ринку має різні потреби та ресурси; високий ступінь державного регулювання ринку через законодавчі норми та зонування територій; високий рівень доходності регіональних та місцевих бюджетів від первинного продажу, оренди державної та муніципальної власності; особливість оподаткування та як наслідок наповненість бюджету від податку на нерухомість та операцій з нею; незбалансованість попиту та пропозиції на ринку нерухомості, де регулятором виступає ціна на нерухомість; перерозподіл інвестицій між конкуруючими видами об'єктів нерухомості та способами використання земельної ділянки; недосконала конкуренція та низька ефективність; недосконалість ринку, що має прояв у: невідповідності ринкової інформації щодо попиту та пропозиції на ринку та складністю в її отриманні учасниками ринку; неоднорідності товару, що має прояв у складності та різноманітності прав на нерухомість у сукупності з її фізичними властивостями; формування цін в результаті взаємодії обмеженої кількості продавців та покупців; високі трансакційні витрати порівняно з вартістю товару; наявність ефективного та фахового обслуговування від якого залежить рівень доходності.

За допомогою ринкового механізму і державного регулювання ринок нерухомості забезпечує: створення нових об'єктів нерухомості; передачу прав на нерухомість; установлення рівноважних цін на об'єкти нерухомості; експлуатацію (управління) об'єкта нерухомості; розподіл простору між конкуруючими варіантами землекористування; інвестування в нерухомість [1].

Слід також зауважити, що вітчизняний ринок нерухомого майна значно відрізняється від ринків нерухомого майна більшості країн з розвинутою ринковою економікою, а також має ряд специфічних особливостей, які пов'язані низкою властивостей становлення ринкових відносин, а саме: відсутність гарантій з боку держави щодо захисту майнових прав та підтримки іпотечного кредитування; складність та відсутність прозорості в механізмі регулювання ринкових відносин між суб'єктами ринку; наявність слабкої та невідповідної систематизації інформації щодо даних за операціями на ринку нерухомості та операторів ринку; участь держави в ринкових відносинах як власника нерухомого майна; нерозвиненість легального ринку землі; біржова торгівля житлом; бурхливість цінової динаміки ринку нерухомості, як результату макроекономічної нестабільності, наявності процесів приватизації нерухомості та перерозподілу власності.

Ринок нерухомості характеризується сукупністю окремих складових та елементів, пов'язаних між собою певним чином. Складові ринку нерухомості є – ринки об'єктів та суб'єктів, процеси функціонування ринку та його інфраструктура. Зазначені складові ринку дозволяють сформулювати уявлення про всіх учасників процесу, об'єкти і оцінити вплив інфраструктури ринку на процеси функціонування як з боку державних органів, так і за рахунок змін зовнішнього економічного середовища.

Список використаних джерел:

1. Асаул А.М. Економіка нерухомості: Підручник / А.М. Асаул, І.А. Брижань, В.Я. Чевганова. – К.: "Лібра", 2004. – 304 с
2. Виноградов Д.В. Экономика недвижимости: Учебное пособие / Д.В. Виноградов. – Владимир: Владим. Гос. Ун-т., 2007. – 136 с.
3. Євтух О. О. Нерухомість як об'єкт оцінки: сутність і класифікація / О. О. Євтух // Актуальні проблеми економіки. — 2006. — № 3. — С. 90—96.

*Олександр Солоненко, студент 3 курсу
Вінницький технічний коледж, м. Вінниця
Науковий керівник: Українець Н.В., викладач*

ОСОБЛИВОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ ЕКСПЕРТНОЇ ОЦІНКИ ЗЕМЛІ В УКРАЇНІ

Земля являється найбільшим багатством нашої держави, яка забезпечує функціонування підприємств, проживання населення та сільськогосподарську активність. Для всіх перелічених факторів, як правило, необхідний викуп земельної ділянки. Звідси постає важливе питання щодо визначення вартості земельної ділянки. При цьому найбільш популярним методом визначення вартості є грошовий метод оцінки. Таким чином метою даної статті є систематизація принципів, методів, які використовуються при експертній грошовій оцінці земельних ділянок.

За останні роки багато науковців присвячували свої праці проблемам грошової оцінки земель, включно з експертною грошовою оцінкою. Вагомі внески в розвиток теорії оцінювання землі зробили такі дослідники як : Хвесик М.А., Кілочко В.М., Кручок С.І.

Земельним кодексом України та ст. 5 Закону України «Про оцінку земель» передбачені три види оцінки земель, одна з яких залежно від порядку проведення та призначення поділяється на нормативну та експертну. (див. Рисунок 1) [5].

Згідно законодавства процес грошової оцінки земельних ділянок в Україні відбувається за певними принципами, а саме: принцип законності; принцип єдності методологічного та інформаційного простору у сфері оцінки земель; принцип безперервності процесу оцінки земель; принцип доступності використання даних з оцінки земель; принцип рівності перед законом суб'єктів оціночної діяльності у сфері оцінки земель.[4]

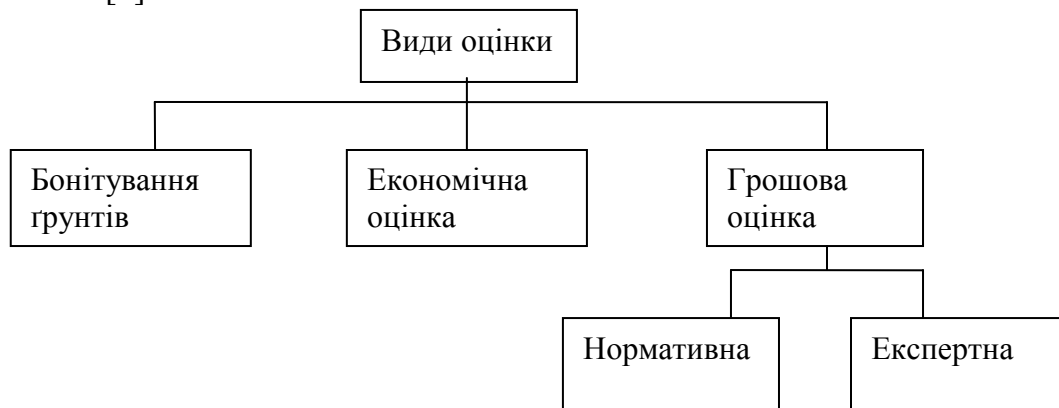


Рис 1. Види оцінок земель

Законом України «Про оцінку земель» та методикою експертної грошової оцінки земельних ділянок передбачені три методичних підходи, які можуть бути між собою поєднані [5]: порівняльний підхід (зіставленні цін продажу подібних земельних ділянок); дохідний підхід (капіталізації чистого операційного або рентного доходу); витратний підхід (врахуванні витрат на земельні поліпшення).

У рамках кожного методичного підходу або їх поєднання існують певні способи визначення вартості об'єкта оцінки, послідовність оціночних процедур яких дає змогу реалізувати певний методичний підхід, тобто методи оціни. Залежно від об'єкта оцінки, його функціонального використання, цільового призначення, мети і виду оцінки, наявності та прозорості ринку подібних об'єктів, інформації про них застосовують певний метод. [5] Детально основні методи оцінки наведені у таблиці 1.

Таблиця 1

**Методи експертної грошової оцінки земельних ділянок,
що застосовуються в Україні**

Методичний підхід	Метод	Сутність методу
Порівняльний підхід	метод попарного зіставлення	передбачають визначення вартості земельної ділянки на рівні цін раніше проданих земельних ділянок з урахуванням відмінностей у характері угоди і властивостях земельних ділянок, що впливають на їх вартість
	метод статистичного аналізу ринку	
Дохідний підхід	інвестиційний метод	передбачає визначення вартості земельної ділянки як капіталізованого чистого операційного доходу від надання земельної ділянки в оренду
	метод капіталізації земельної ренти	передбачає капіталізацію доходів від використання земельної ділянки (відмінного від оренди) власником або користувачем
Витратний + Порівняльний підхід	економічний метод	передбачає визначення вартості земельної ділянки як залишку між очікуваною ціною продажу поліпшеної ділянки і витратами на земельні поліпшення з урахуванням прибутку інвестора
	метод співвіднесення	передбачає визначення вартості земельної ділянки як частки в загальній вартості поліпшеної земельної ділянки
Витратний + Дохідний підхід	метод залишку для землі	передбачає визначення вартості земельної ділянки як різниці між поточною вартістю капіталізованого чистого операційного доходу (або рентного доходу) з поліпшеної ділянки і вартістю земельних поліпшень
	метод розподілення доходу	передбачає визначення вартості земельної ділянки як капіталізованої за ставкою, визначеною для землі, різниці між чистим операційним доходом від наданої в оренду поліпшеної земельної ділянки та очікуваним доходом на інвестований у земельні поліпшення капітал
Витратний + Дохідний + Порівняльний підхід	метод розвитку (метод можливого використання)	передбачає визначення вартості земельної ділянки як різниці між дисконтованими доходами від передбачуваного використання і дисконтованими витратами, пов'язаними з переходом до цього використання

Таким чином, проведений аналіз та систематизація принципів, методів і механізмів експертної грошової оцінки земельних ділянок показує що наявні методи оцінки дозволяють проводити оцінку земельних ділянок різних категорій та функціонального використання залежно від поставленої мети та є підставою для можливого подальшого вдосконалення механізму ціноутворення на ринку землі.

Список використаних джерел:

1. Богачов С.В. Таран О.П. Грошова оцінка земельної ділянки несільськогосподарського призначення як базис для визначення її вартості / Богачов С.В. Таран О.П. //.-Д.:ДНТУ
2. Закон України «Про оцінку земель». [Електронний ресурс]. – Режим доступу до тексту закону: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1378-15> – 19.10.2015 р.
3. Земельний кодекс України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до тексту закону: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2768-14> – 28.09.2017 р.
4. Кілючко В.М. Науково-методичні засади грошової оцінки земель. Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук. – К., 2004.
5. Кручок С.І. Методи грошової оцінки земельних ділянок // Землевпорядний вісник. – 2001.
6. Кучеренко Є.І., Анопрієнко Т.В. Аналіз сучасного стану кадастрової оцінки земельних ділянок / Кучеренко Є.І. Анопрієнко Т.В. // Системи обробки інформації.-Х.:ХНУПС,20 Ромм А.П. Основные принципы оценки городских земель // Аудиторские ведомости. – 199916- Вип. 1 (138).- С.94-99
7. Хвесик М.А., Збагерська Н.В. Методологічні аспекти оцінки земельних ресурсів як основної складової національного багатства України // Землевпорядний вісник. – 2001.

*Василь Стратуца, студент 3 курсу
Вінницький технічний коледж, м. Вінниця
Науковий керівник: Українець Н.В., викладач*

ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕДУРИ ПРОВЕДЕННЯ ЕКСПЕРТНОЇ ГРОШОВОЇ ОЦІНКИ ЗЕМЕЛЬНИХ ДІЛЯНОК В УКРАЇНІ

За більш як 10-річний період, що минув з часу затвердження Методики експертної грошової оцінки земельних ділянок (2002 р.), здійснено оцінку значної кількості ділянок різного цільового призначення. Оцінювачами накопичено певний досвід, який, разом з тим, практично не узагальнений на загальнодержавному рівні. Позиція Держземагентства з цього приводу, на жаль, виглядає невпевненою та досить розпливчатою. Участь авторів у роботі Комісії зі складання державного іспиту на отримання кваліфікаційного свідоцтва з експертної грошової оцінки земельних ділянок засвідчила не лише доволі низький рівень звітів з експертної оцінки, але й часте нерозуміння стажерами принципів та засад оцінки земель. Усе це спонукало авторів здійснити системний аналіз характерних помилок, виявлених при проведенні експертної грошової оцінки земельних ділянок.

Метою статті є системна структуризація основних характерних помилок, які допускаються оцінювачами в процесі визначенні вартості землі та пропозиції щодо можливості їх подолання у майбутньому.

Досить поширеною є неточність у визначенні бази оцінки. Так, наприклад, досить часто на початку звіту у таблиці «Коротка характеристика оцінки» в графі «Мета оцінки» зазначають — визначення заставної вартості для отримання кредиту, або схожі формулювання. При цьому жодних коректив до звіту не вноситься і визначена ціна у висновку про ринкову вартість земельної ділянки наводиться як остаточна. Оцінювачі помилково вважають визначення вартості для будь-якої трансакції (в тому

числі і заставу) ринковою вартістю. Хоча ще на базовому курсі та на курсах підвищення кваліфікації викладачі наголошують, що заставна ціна не є ринковою, оскільки відсутні такі важливі елементи ринкових умов угоди як час експозиції та множина учасників угоди.[3]

Аналогічна розбіжність виникає й при визначенні вартості земельної ділянки для викупу під об'єктом нерухомості власником цього об'єкта та в низці інших випадків. Відсутність конкуренції при укладанні угоди має знайти своє відображення у визначенні остаточної вартості об'єкта. Ігнорування цієї норми є прямим порушенням п. 18 та 21 Стандарту №1 і є підставою для визнання результатів оцінки такими, що не відповідають меті оцінки. Ці пункти зазначають, що у разі невідповідності умов угоди (у зв'язку з якою проводиться оцінка) хоча б одній з умов, яка висувається для визначення ринкової вартості, це має бути відображено у договорі, а вибір неринкового виду вартості обґрунтовується у звіті про оцінку майна. Для визначення неринкових видів вартості як бази оцінки використовується інформація про подібне майно в частині, в якій вона відповідає вимогам, що висуваються до певного неринкового виду вартості. У переважній більшості звітів відсутнє згадування про невідповідність ринковим умовам та обґрунтування неринкових методів оцінки. Саме це дає підстави висловлювати сумніви щодо достатньої кваліфікації таких оцінювачів-авторів звітів.[2]

Слід зауважити, що у методиці експертної грошової оцінки земельних ділянок чітко визначено, що «за основу визначення вартості земельних ділянок шляхом зіставлення цін продажу подібних земельних ділянок беруться ціни продажу тих ділянок, які за факторами, що впливають на їх вартість, достатньою мірою збігаються з ділянкою, яка оцінюється». Проте, Національним стандартом №1 пунктом 16 зазначено, що «за відсутності достовірної інформації про ціни продажу подібного майна ринкова вартість об'єкта оцінки може визначатися на основі інформації про ціни пропонування подібного майна з урахуванням відповідних поправок, які враховують тенденції зміни ціни продажу подібного майна порівняно з ціною їх пропонування». Зазначене протиріччя, що закладено в нормативно-правову базу експертної грошової оцінки нерухомості, призвело до того, що оцінювачі, при відсутності вільного доступу до інформації з фактичних цін продажу земельних ділянок, часто використовують ціни пропонування, не приділяючи уваги достовірності зазначеної інформації. Це часто призводить до того, що переважна більшість земельних ділянок досі оцінюється «на око». Не варто все списувати виключно на пасивність центрального органу виконавчої влади. При ознайомленні із звітами автори дійшли висновку, що, за невеликим виключенням, оцінювачі не виконують свої професійні обов'язки і добросовісну оцінку земельних ділянок підміняють масовим тиражуванням штампів з Інтернету. В окремих випадках вони навіть забувають поміняти адреси земельних ділянок-аналогів (у текстовій частині вказуються одні адреси, а у таблицях - зовсім інші).

Наступною досить поширеною системною неточністю оцінювачів є використання шаблонів без належної критичної оцінки тексту. Створивши більш-менш прийнятний, з точки зору оцінювача, звіт (або отримавши його з Інтернету), суб'єкти оціночної діяльності не обтяжують себе проблемою уважної перевірки тексту звіту, який вони створюють і підписують на базі такого шаблону. Граматичні та орфографічні помилки є найменшим злом у таких випадках. Часто в аналізі

нормативно-правової бази посиляються на документи, які втратили чинність або замінені іншими, у розділі обраних методів обґрунтовується один метод, а розрахунки наводяться по іншому. В окремих звітах при застосуванні методичного підходу, що ґрунтується на порівнянні аналогічних об'єктів, описані процедури, зміст таблиці й отримані висновки належать до різних методів, що дає підстави стверджувати, що частина оцінювачів не розрізняє методичні підходи і методи оцінки.[4]

Дуже великою проблемою сьогодення є аналіз найбільш ефективного використання об'єкта оцінки. У переважній більшості звітів, в тому числі достатньо відомих і поважних оціночних фірм, цей розділ носить суто формальний характер і зводиться до цитати зі Стандарту №1: «Під найбільш ефективним використанням розуміється використання майна, в результаті якого вартість об'єкта оцінки є максимальною. При цьому розглядаються тільки ті варіанти використання майна, які є технічно можливими, дозволеними та економічно доцільними». Відсутні не тільки аргументи щодо окремих складових найбільш ефективного використання конкретного об'єкта, але немає хоча б орієнтовних розрахунків або показників альтернативного використання. Автори вважають, що ця тема має бути розглянута детальніше і пропонують власне бачення висвітлення у звіті з оцінки земельної ділянки інформації щодо найбільш ефективного використання.[3]

Отже, здійснений аналіз великої кількості звітів з експертної грошової оцінки земельних ділянок засвідчив їх низьку якість та невідповідність вимогам діючої нормативно-правової бази. Найбільш характерними помилками, що допускаються оцінювачами при виконанні робіт, є неправильне визначення бази оцінки, використання шаблонів без належної критичної оцінки тексту, порушення авторських прав при використанні у звітах фрагментів з інших видань без посилання на авторів, нерозуміння методології здійснення аналізу найбільш ефективного використання об'єкта оцінки. Подолання цих помилок може бути досягнуто трьома шляхами: 1. Оновленням нормативно-методичної бази експертної грошової оцінки земельних ділянок. 2. Підвищенням контролю з боку самоврядних організацій оцінювачів за якістю виконаних робіт. 3. Перебудовою з боку Держземагентства та навчальних закладів, які здійснюють підготовку та перепідготовку оцінювачів, навчального процесу, призупинення дії ліцензій та сертифікатів для тих організацій та фізичних осіб, які систематично випускають неякісну продукцію з оцінки земельних ділянок.

Список використаних джерел:

1. Методичні основи грошової оцінки земель в Україні / [Дехтяренко Ю.Ф., Лихогруд М.Г., Манцевич Ю.М., Палеха Ю.М.]. – Київ:Профі, 2007. – 624 с.
2. Вплив грошової оцінки на ринок земель у місті Києві: стан, проблеми та перспективи розвитку / Дехтяренко Ю.Ф., Манцевич Ю.М., Палеха Ю.М., Тарнопольський А. В. // Землеустрій і кадастр. — №1. — 2008. — С. 59—68
3. Белкин Р.С., А.К. Педенчук. Понятие экспертных ошибок и их классификация / Рафаил Самуилович Белкин, // Общетеоретические, правовые и организационные основы судебной экспертизы: Сб. науч. трудов. – М.: ВНИИСЭ, 1987. – С. 59-66.

*Станіслав Шевчук, студент 3 курсу
Вінницький технічний коледж, м. Вінниця
Науковий керівник: Українець Н.В., викладач*

ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ УСТАТКУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Достовірна оцінка основних засобів має велике значення для об'єктивної характеристики ресурсів підприємства і результатів його фінансово-господарської діяльності. Неправильна оцінка основних засобів може призвести до таких негативних наслідків: неточного розрахунку амортизації, собівартості і відпускних цін продукції, робіт, послуг, прибутковості, рентабельності та прибутку; спотворення сум нарахованого податку на прибуток; спотворення відображення в балансі діючих обсягів основних засобів; неправильного підрахунку деяких техніко-економічних показників, що характеризують використання основних засобів (знос, коефіцієнти вибуття, надходження, показники ефективності діяльності). Дослідження присвячено впорядкуванню особливостей оцінки обладнання, залежно від призначення оцінки, характеру (складу) вихідних даних і часу, виділеного замовником на проведення робіт з оцінки.[1]

Виробниче підприємство характеризується складом застосовуваного в роботі устаткування. Від особливостей використовуваного обладнання залежить якість і кількість продукції.

Види машин і обладнання, що підлягають оцінці: інженерні пристосування, верстати, інструмент; інші спеціалізовані автотранспортні засоби; виробничі лінії; оцінка машин і обладнання, в тому числі унікальних або знятих з виробництва.

Оцінка обладнання – вид оціночної діяльності, що відрізняється від інших видів оцінки винятковою різноманітністю об'єктів оцінки. Він включає в себе визначення вартості практично всього спектру об'єктів рухомого майна: верстатів, приладів, комп'ютерів, технологічних комплексів і потокових ліній, силових агрегатів, оргтехніки, меблів, офісного устаткування, побутових предметів та інших об'єктів, які відносяться до рухомого майна. При проведенні експертизи оцінювач встановлює вартість об'єктів-аналогів подібних за основними економічними, матеріальним, технічним та іншими характеристиками об'єкту оцінки інший об'єкт, ціна якого відома з угоди, що відбулася при подібних умовах.[2]

Достовірна оцінка основних засобів має велике значення для об'єктивної характеристики ресурсів підприємства і результатів його фінансово-господарської діяльності. Неправильна оцінка основних засобів може призвести до таких негативних наслідків: неточного розрахунку амортизації, собівартості і відпускних цін продукції, робіт, послуг, прибутковості, рентабельності та прибутку; спотворення сум нарахованого податку на прибуток; спотворення відображення в балансі діючих обсягів основних засобів; неправильного підрахунку деяких техніко-економічних показників, що характеризують використання основних засобів (знос, коефіцієнти вибуття, надходження, показники ефективності діяльності). Типові види оцінки машин і обладнання з часткою державного майна регламентується відповідною методикою, згідно якої метою оцінки може бути: приватизація (корпоратизація); створення підприємств (господарських товариств) на базі державного та комунального майна, а також майна господарських товариств з державною часткою

(часткою комунального майна) у статутному фонді та у разі відчуження такого майна у випадках, встановлених законодавством, крім випадків відчуження майна згідно із Законом України "Про правовий режим майна у Збройних Силах України"; визначення вартості внесків учасників засновників господарських товариств у разі, коли до статутних фондів зазначених товариств вноситься державне (комунальне) майно, майно господарських товариств з державною часткою (часткою комунального майна) у статутному фонді; визначення вартості цілісних майнових комплексів господарських товариств, до статутних фондів яких вноситься державне (комунальне) майно; виділення або визначеній часток майна у спільному майні, в якому є державна (комунальна) частка; застави державного та комунального майна, а також майна господарських товариств з державною часткою (часткою комунального майна) у статутному фонді; повернення об'єктів приватизації у державну власність, у тому числі за рішенням суду.[3]

Оцінка майна фізичних та юридичних осіб може бути пов'язана з операціями розподілу майна, купівлі-продажу (при ліквідації підприємства, скороченні обсягів виробництва, зміні виду діяльності чи продукції, виведенні за технічним переозброєнням обладнання, скорочення запасів та незавершеного будівництва), дарування, спадкування, безоплатної передачі, страхування, застави, оренди, ліквідації зношеного обладнання, переоцінки з визначенням зносу, визначення бази нарахування амортизації, оцінка як вартості внеску до статутного фонду, визначення витрат за інвестиційними проектами та інше.[4]

Оцінка машин і обладнання, як часткових елементів, для цілей діагностики функціональних систем цілісного об'єкту. Виконується власником чи покупцем (або за їх дорученням) у ході планування вартості заходів, спрямованих на підтримку в робочому стані та подальший розвиток машин і обладнання. Сама діагностика виконується за частковими елементами функціональних систем у специфічних натуральних та вартісних одиницях виміру. Вартість окремих функціональних систем не розраховується. Вартість часткових елементів буде впливати на розмір витрат, необхідних для відшкодування їх морального та фізичного зносу. Обов'язковою вимогою до діагностики є аналіз зміни процесів у часі.[5]

Список використаних джерел:

1. Шинкаренко И. Э. Андеррайтинг в имущественном страховании : методическое пособие / И. Э. Шинкаренко. – М.: «Регламент», 2008. -124 с
2. Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні Закон України від 7 вересня 2001 р.
3. Про приватизацію державного майна : закон України від 04.03.1992 р
4. Сідун В.А. Економіка підприємства : Навчальний посібник / Сідун В.А., Пономарьова Ю.В. – [Вид. 2-ге, перероб. та доп.]. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 356 с
5. Кіндрацька Г.І., Білик М.С., Загородній А.Г. Економічний аналіз: теорія і практика : Підручник / За ред. проф. А.Г. Загороднього. – [Вид. 2-ге, перероб. і доп.]. – Львів : Магнолія 2006, 2008. – 440 с.

Наукове видання

ТРАНСФОРМАЦІЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ МОДЕЛІ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ ВІДНОСИН: ВИКЛИКИ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА РЕГІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ

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

(23 листопада 2017 р., м. Ужгород)

Т 65 Трансформація національної моделі фінансово-кредитних відносин: виклики глобалізації та регіональні аспекти: збірник матеріалів II Всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Ужгород, 23 листопада 2017 р.). — Ужгород: Видавництво УжНУ «Говерла», 2017. — 432 с.

Збірник укладено за матеріалами II Всеукраїнської науково-практичної конференції «Трансформація національної моделі фінансово-кредитних відносин: виклики глобалізації та регіональні аспекти», яка відбулася 23 листопада 2017 року в ДВНЗ «Ужгородський національний університет». Матеріали авторів містять різні точки зору з теоретичних та прикладних засад розвитку держави та регіонів в контексті децентралізаційних і глобалізаційних процесів, які охоплюють: проблематику розвитку фінансового ринку; вдосконалення механізмів фінансового менеджменту підприємництва; розбудову грошово-кредитного ринку; актуальні питання бюджетно-фінансової автономії регіонів; реалізацію митної політики держави; питання оцінки вартості майна та майнових прав, що в сукупності виступають ключовими факторами процесу перебудови національної 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)

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