

Міністерство освіти і науки України
Національний університет «Острозька академія» (Острог, Україна)
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана» (Київ, Україна)
Університет державної фіскальної служби України (Ірпінь, Україна)
Запорізький національний університет (Запоріжжя, Україна)
Поліський державний університет (Пінськ, Республіка Білорусь)
Вища школа бізнесу та підприємництва (Островець Швентокшиський, Польща)
Ліверпульський університет (Ліверпуль, Великобританія)
Люблінська політехніка (Люблін, Польща)
Школа Бізнесу Росс та Бізнесового Центру Російських, Східноєвропейських та
Євразійських студій Мічиганського університету (Анн Арбор, Мічиган, США)
Університет Міньо (Брага, Португалія)

Збірник наукових тез

ФІНАНСОВА СИСТЕМА КРАЇНИ: ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

МАТЕРІАЛИ IV МІЖНАРОДНОЇ
НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ ІНТЕРНЕТ-КОНФЕРЕНЦІЇ

24 лютого

Острог
Видавництво Національного університету «Острозька академія»
2017

УДК 336
ББК 65.26
Ф 59

*Друкується за ухвалою ради економічного факультету
Національного університету «Острозька академія»
(протокол № 5 від 15 березня 2017 року)*

Редакційна колегія:

Крालюк П. М., перший проректор з навчально-наукової роботи Національного університету «Острозька академія», доктор філософських наук, професор;

Козак Л. В., декан економічного факультету Національного університету «Острозька академія», доктор економічних наук, доцент;

Дем'янчук О. І., заступник декана економічного факультету з навчально-наукової роботи Національного університету «Острозька академія», кандидат економічних наук, доцент;

Мамонтова Н. А., завідувач кафедри фінансів, обліку і аудиту Національного університету «Острозька академія», доктор економічних наук, професор;

Іванчук Н. В., завідувач кафедри економічної теорії, менеджменту і маркетингу Національного університету «Острозька академія», кандидат економічних наук, старший викладач;

Новоселецький О. М., завідувач кафедри економіко-математичного моделювання та інформаційних технологій Національного університету «Острозька академія», кандидат економічних наук, доцент.

Ф 59 Фінансова система країни: тенденції та перспективи розвитку : матеріали IV Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції. – Острог : Видавництво Національного університету «Острозька академія», 2017. – 248 с.

УДК 336
ББК 65.26

Редакція не несе відповідальності за зміст тез.

© Автори статей, 2017
© Видавництво Національного університету
«Острозька академія», 2017

УДК 336.77

А. С. Бритченко,

Державний науково-дослідний інститут інформатизації та моделювання економіки, artem.britchenko@gmail.com

РОЛЬ КОРПОРАТИВНИХ ОБЛІГАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВ У ФОРМУВАННІ ЇХ РЕСУРСНОЇ БАЗИ

Корпоративні облігації відіграють значну роль в процесі формування фінансових ресурсів підприємств. У загальному виді це відображається через механізм трансформації вільних коштів в інвестиції і утворення капіталу переважно у позиковій формі. За таких обставин підприємства все більше використовують можливості фондового ринку, оскільки при цьому потреби інвестиційних завдань обумовлюють взаємозв'язок фінансового і реального секторів економіки. При цьому диверсифікація боргових цінних паперів для залучення з ринку додаткових ресурсів об'єктивно спонукає до вивчення можливостей облігацій підприємств, або іншими словами, – корпоративних облігацій.

У зарубіжних країнах випуск облігацій є ефективним способом залучення боргових ресурсів. Розвиток ринку облігацій розширює можливості фінансування компаній і, в кінцевому підсумку, стимулює економічне зростання у країні. Облігації підприємств є борговими фінансовими інструментами, діяльність з випуску та обігу яких регулюється державою, і це дає змогу попередньо визначати умови укладання угод на первинному ринку та дозволяє впливати на розвиток вторинного сегменту ринку.

Згідно Закону України «Про цінні папери і фондовий ринок» облігацією є «... цінний папір, що посвідчує внесення його власником грошей, визначає відносини позики між власником облігації та емітентом, підтверджує зобов'язання емітента повернути власникові облігації її номінальну вартість у передбачений умовами розміщення облігації строк та виплатити доход за облігацією, якщо інше не передбачене умовами розміщення» [1, стаття 7]. Облігації підприємств є окремим видом облігацій, які згідно статті 10 цього Закону України «... випускаються підприємствами всіх форм власності, об'єднаннями підприємств, акціонерними та іншими товариствами» [1, стаття 8].

Основне призначення ринку корпоративних облігацій полягає в його призначенні як інвестиційного джерела формування і перерозподілу довгострокових фінансових ресурсів підприємств–емітентів таких облігацій. Це визначає інвестиційний характер накопичення позикового

© А. С. Бритченко, 2017

капіталу для додаткового боргового фінансування підприємств реального і фінансового секторів економіки.

В рамках теорії інвестування при цьому мова йде про обмін теперішньої вартості на майбутню, тобто про обмін абсолютної ліквідності (грошей) на майбутню купівельну спроможність. Наявність двох сторін угоди – емітента та інвестора, передбачає не тільки придбання за гроші майнових прав, але і можливості їх перепродажу іншому власнику (наступному інвестору). В останньому випадку формується вторинний ринок облігацій слідом за первинним. Угода щодо розміщення та придбання облігацій є сек'юритизованою кредитною угодою (від англ. «securities» – цінні папери), де організація отримання грошових коштів підприємством–емітентом облігацій вимагає обов'язкового випуску останніх і в подальшому погашення в обумовлений термін. Тому отримання зовнішнього фінансування з використанням емісії боргових цінних паперів можна назвати сек'юритизованою позицією.

З цього погляду термін «корпоративні облігації» можна пояснити як фінансовий сек'юритизований інструмент залучення підприємствами зовнішніх ресурсів для фінансування свого розвитку та поповнення оборотних коштів при узгодженості умов запозичення між підприємством–емітентом (позичальником) і власником облігації (кредитором). Корпоративні облігації підприємств розміщуються і обертаються у відповідному інвестиційному середовищі економіки.

Серед різних інструментів фінансування підприємств корпоративні облігації займають особливе місце, що обумовлюється низкою системних і ситуативних обставин – як для їх емітентів, так і для інвесторів. Саме корпоративні облігації по праву є «найбільш ефективними і виробничо орієнтованими цінними паперами...» [2, с. 83].

Підприємства–емітенти корпоративних облігацій використовують їх для формування програм довгострокового фінансування із забезпеченням таких можливостей: а) урізноманітнення термінів випуску – від кількох місяців до кількох років; б) встановлення довільної вартості облігаційної позики (як максимальної, так і мінімальної), проте, як правило, вартість залучення грошових коштів з використанням облігацій, є порівняно нижчою, ніж ставка за кредитами банків; в) формування позитивного іміджу позичальника серед широкого кола потенційних інвесторів, що дозволяє при вдалому розміщенні облігацій знижувати вартість наступних позик та зменшувати несистематичний ризик внаслідок підвищення прозорості відповідних угод; г) дострокового викупу на відкритому ринку і відповідно зменшення боргу позичальника.

Роль корпоративних облігацій як спеціального інструменту залучення капіталу підприємствами розкривається у таких аспектах. Безумовно, що використання таких різноманітних корпоративних облігацій дозволяє забезпечити узгоджене за вартістю і строками, у т.ч. і довгострокове (що є особливо важливим) фінансування потреб підприємств–

емітентів шляхом спрямування в організоване русло фондового ринку вільних грошових ресурсів населення, інших підприємств, інвесторів, фінансових посередників з внутрішнього та/чи зовнішнього ринку. Розміщення корпоративних облігацій «абсорбує» вільні грошові ресурси інвесторів–облігаціонерів на рахунках і в інтересах підприємства–емітента. При цьому необхідні кошти акумулюються не лише для вирішення поточних проблем але і для впровадження довгострокових програм.

Розглянувши можливості підприємств формувати власну ресурсну базу за допомогою різних інструментів, у т.ч. і через корпоративні облігації можна узагальнити, що:

а) вибір між різними формами фінансування доцільно розглядати на основі міркувань забезпечення оптимального співвідношення між очікуваною дохідністю (вартістю ресурсів) та ризиками виходу на той чи інший сегмент ринку;

б) підприємства–емітенти облігацій обирають їх вид і підвид таким чином, щоб досягти відповідності між строками використання залучених ресурсів і їх поверненням відповідно до попередньо обумовлених умов;

в) нестабільність ринків спонукає підприємства здійснювати короткострокові облігаційні запозичення, що являє проблему як для внутрішнього менеджменту на мікрорівні (невідповідність пасивів і активів підприємства за строками), так і в регулятивному плані для держави внаслідок рестрикційного характеру здійснення відповідних угод [3, с. 111].

Отже, ринок корпоративних облігацій є каталізатором інвестиційного процесу. Завдяки розвитку ринку корпоративних облігацій можливо активізувати механізм довгострокового фінансування вітчизняних підприємств шляхом цілеспрямованого залучення вільних грошових ресурсів населення, підприємств та інших інвесторів з внутрішнього та зовнішнього ринку. Випуск корпоративних облігацій здатен забезпечити підприємства необхідними фінансовими ресурсами для перспективного розвитку. Підприємства за рахунок облігацій можуть акумулювати необхідні кошти не лише для вирішення тимчасових проблем але і для впровадження довгострокових програм.

Література:

1. Про цінні папери та фондовий ринок: Закон України від 23 лютого 2006 р. № 3480-IV [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
2. Сергієнко Я. Інвестиційні моделі розвитку корпоративного сектора економіки України / Я. Сергієнко // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. пр. – К.: НДІЕ. – 2014. – № 3. – С. 91–95.
3. Білоус І. Корпоративні облігаційні запозичення: нові можливості залучення коштів для підприємств / І. Білоус // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка». – 2007. – Вип. 9, частина 4. – С. 106–112.

УДК 336.67

І. І. Бровді,*Національний університет «Острозька академія», ivan.brovdi@oa.edu.ua*

НЕФІНАНСОВІ МЕТОДИ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІВНИКІВ ЯК ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКУ ВІД ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Найважливішим ресурсом будь-якого підприємства є його трудові ресурси і саме тому для всіх підприємств гостро постає проблема вмілого управління персоналом з метою підвищення продуктивності та збільшення ефективності виробництва. Використання методів не фінансової мотивації працівників позитивно вплине на конкурентоздатність підприємства, забезпечить економію ресурсів, зменшить витрати та покращить якість продукції, що, своєю чергою, веде до збільшення прибутку підприємства.

Значний внесок у розвиток теорії і практики покращення мотивації працівників зробили відомі зарубіжні автори та дослідники – Ф. Герцберг, Е. Дісі, П. Друкер, А. Маслоу, Д. Пінк, Р. Райан, та інші. Проблему мотивації персоналу досліджували також багато українських науковців, таких як: О. А. Бугуцький, А. В. Гольда, В. С. Дієсперов, Г. А. Дмитренко, К. В. Ковальська, А. В. Козаченко, А. М. Колот, С. А. Шапіро, І. В. Шепель та багато інших.

Метою дослідження є визначення сучасних методів не фінансової мотивації працівників для збільшення прибутку від операційної діяльності на підприємствах України.

Станом на кінець 2015 року середня кількість найманих працівників в Україні для великих підприємств становила 4039 працівників, для середніх підприємств – 171 працівник, для малих підприємств – 4 працівники і для мікропідприємств – 2 працівника [3]. Зважаючи на те, що більшість працівників задіяні у операційній діяльності, ніж в інвестиційній чи фінансовій, можна стверджувати, що найбільший вплив мотивація персоналу матиме саме на фінансові результати від операційної діяльності. Тобто, шляхом підвищення мотивації працівників можна позитивно вплинути на прибуток від операційної діяльності підприємства. Це досягається двома шляхами. По-перше, мотивовані працівники допускають менше браку в виробництві, ефективніше використовують наявні ресурси та допускають менше прогулів. Ці чинники зменшують собівартість реалізації продукції (робіт, послуг), а також адміністратив-

них витрат та витрат на збут. По-друге, мотивовані працівники є продуктивнішими, що забезпечує отримання кращих результатів за однакових витрат. Мотивовані працівники вироблятимуть більшу кількість продукції, що до того ж матиме кращу якість. Це позитивно вплине на збільшення обсягів реалізованої продукції (робіт, послуг). Ефективна мотивація сприяє підвищенню продуктивності праці, що в свою чергу забезпечує перевищення темпів зростання доходів над темпами зростання витрат виробництва, що є необхідною умовою зростання прибутку від операційної діяльності підприємства.

Зважаючи на ситуацію в Україні, багато підприємств не генерують достатню кількість прибутку, щоб мати змогу використовувати фінансові методи мотивації працівників і тому саме не фінансові методи можуть допомогти керівникам підвищити ефективність виробництва витрачаючи на це мінімум коштів. Значна кількість наукових досліджень доводить, що нефінансові методи мотивації допомагають досягти кращий і триваліший ефект ніж фінансові [5]. Нефінансові методи мотивації працівників передбачають мінімальні фінансові витрати з боку підприємства, однак значно покращують ефективність роботи працівників.

Одним з методів нефінансової мотивації є надання працівникам більше свободи у виконанні роботи. Багато працівників високо цінують свободу у виборі способу виконання своєї роботи, і якщо вони відчувають таку свободу, то зможуть принести фірмі додаткові нестандартні ідеї і проявити високу ініціативу у вирішенні складних проблем. Прикладом надання працівникам більше контролю над виконуваним завданням є концепція ROWE (Results Only Work Environment), сутність якої полягає в тому, що працівникам надається цілкова свобода у тому як вони виконують свою роботу, а оцінюється тільки результат. Цю концепцію успішно застосовує мережа магазинів BestBuy, що займається продажем різноманітної техніки. Після впровадження цієї концепції звільнення зменшилися на 91%, в той час як продуктивність праці зросла на 41% [6]. Ще одним відомим прикладом надання працівникам більшої свободи, є досвід компанії 3М, які заохочують своїх працівників 15% робочого часу використовувати на власний розсуд і працювати над власними ідеями. Мультинаціональна корпорація 3М, яка вважається однією з найбільш інноваційних у світі, використовує такий підхід понад 50 років. Такі відомі компанії як Google та Hewlett-Packard також використовують подібний підхід.

Як показують дослідження одним з найефективніших методів мотивації є визнання результатів роботи працівника [5]. Це може бути публічна демонстрація вдячності за зусилля працівників чи проста похвала від керівника за успішно виконану роботу. Як стверджують науковці неочікувана похвала від керівництва значно збільшує мотивацію працівника, що позитивно впливає на результати його діяльності [5].

Одним з найсильніших мотиваційних стимулів є бажання бути професіоналом своєї справи і саме ті підприємства, які заохочуватимуть постійний розвиток своїх працівників та доручаючи їм складні і відповідальні завдання зможуть збільшити внутрішню мотивацію працівників до праці, що веде до продуктивнішої роботи. Навіть для найбільш одноманітних завдань, працівник, який має необхідні ресурси та підтримку керівництва, може ефективніше вирішити складні завдання.

Також керівництву організацій рекомендовано ділитися з працівниками інформацією щодо функціонування всієї організації, які у неї є перспективи та пріоритети розвитку. Залучення працівників до процесу прийняття рішень, особливо до тих, які стосуються безпосередньо самих працівників показує працівникам, що їх точку зору поважають, що приводить до підвищення самооцінки підлеглих і примушує їх творчо мислити в процесі прийняття рішень.

Ефективним методом нефінансової мотивації є наявність місії у підприємства та системи цінностей. Працівники підприємства повинні знати якою є місія підприємства і усвідомлювати свою роль у її виконанні. Надзвичайно важливо пояснити працівнику, що результати його роботи впливають не тільки на їх власне благополуччя, а й на діяльність компанії, решти працівників та інших людей. Таке почуття приналежності до вищої мети ніж просто заробляння грошей стимулюють бажання працівників до ефективнішої праці.

Для отримання бажаного ефекту при використанні різноманітних методів нефінансової мотивації потрібно враховувати вплив різноманітних факторів, таких як індивідуальні потреби працівників, вид виробництва, існуюча ситуація на підприємстві та інші. Лише за умови пристосування методів нефінансової мотивації до існуючих реалій підприємства можна досягти бажані результати.

Отже, використання різноманітних нефінансових методів мотивації персоналу дозволяє за мінімального зростання собівартості виробництва, а також адміністративних витрат та витрат на збут збільшити обсяги виробництва та якості виготовленої продукції, що сприяє генеруванню прибутку від операційної діяльності і його постійному збільшенню. Найпоширенішими нефінансовими методами мотивації є: надання працівникам більше незалежності, ефективний зворотній зв'язок та визнання результатів роботи, а також приналежність працівника до місії компанії.

Література:

1. Бардакова Т. В., Зарубіжний досвід мотивації праці: актуальність і доцільність застосування у вітчизняній практиці [Електронний ресурс] / Т. В. Бардакова, Н. Д. Дарченко. – Режим доступу: <http://www.rusnauka.com.ua>

2. Ковальська К. В. Нові підходи до мотивації персоналу в стратегічному управлінні корпораціями / К. В. Ковальська, Р. В. Рак // Формування ринкових відносин в Україні – № 1. – 2010. – С.29-33.

3. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

4. Deci, E. L. Effects of externally mediated rewards on intrinsic motivation. *Journal of Personality and Social Psychology* (1971). <http://psycnet.apa.org/index.cfm?fa=buy.optionToBuy&id=1971-22190-001>

5. Deci, E. L., M. Gagne Self-determination theory and work motivation [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://jwalkonline.org/docs/Grad%20Classes/Fall%2007/Org%20Psy/Cases/motivation%20articles/PERUSED/sdt%20and%20work%20motivation.pdf>

6. Stevenson S. Don't Go to Work [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.slate.com/articles/business/psychology_of_management/2014/05/best_buy_s_rowe_experiment_can_results_only_work_environments_actually_be.html

УДК 336.22

О. І. Ветрова,Національний університет «Острозька академія»,
olha.sofilkanych@oa.edu.ua**РЕФОРМА ЄДИНОГО СОЦІАЛЬНОГО ВНЕСКУ**

В останні роки роль заробітної плати в економіці та дискусії щодо цього питання посилюються. Норма сплати єдиного внеску на сьогоднішній день є важливим аспектом для нашої країни. На рівні підприємства заробітна плата виступає, як видаткова стаття. Тому актуальність цієї теми обумовлена тим, що єдиний соціальний внесок займає особливе місце в українській податковій системі.

Єдиний соціальний внесок нараховується на суму заробітної плати, яка включає основну та додаткову, для кожної застрахованої особи. У наш час реформаційні процеси в економіці України проходять особливо динамічно, але, на жаль, не завжди нововведення можуть позитивно позначитись для всіх економічно-правових суб'єктів нашої держави. Для підприємств мінімальний ЄСВ до 2016 року становив 34,7% від розміру мінімальної зарплати. З 01.01.2016 року ставка ЄСВ знижена до 22% для всіх категорій платників. Тільки за перший квартал 2016 року це призвело до виведення економіки на «білий» рівень на 2,5–6% в залежності від галузі. Роботодавець вже не повинен утримувати страховий внесок із зарплати працівника [2]. Влада сподівалася, що дане нововведення виведе частину робітників з тіні, але сподівання були марними. Більшість роботодавців та найманих працівників продовжила практику виплату зарплат у «конвертах».

З 1 липня 2017 р Верховна Рада планує ввести накопичувальну систему загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, а також єдиних принципів нарахування пенсій. Відповідно ставка єдиного соціального внеску зросте. Дана система діятиме відносно працівників, яким станом на 1 липня не виповнилося 35 років. Саме для них мають створити особисті накопичувальні рахунки, що дозволить накопичити надбавку до пенсії. Але тоді, окрім, ЄСВ в розмірі 22% роботодавець платитиме в новий Накопичувальний Пенсійний фонд до особистого рахунку працівника 2% від його заробітку в 2017 році, 3% – в 2018-му році, 4% – в 2019 році і 5% – з 2020 року [4].

Суб'єкти підприємницької діяльності на спрощеній системі оподаткування, як і зазвичай, сплачують ЄСВ за себе у розмірі, який ви-

значають самостійно. Окрім цього, розмір єдиного соціального внеску повинен бути не нижче мінімального страхового внеску, незалежно від отримання доходу. Мінімальним страховим внеском є сума розрахована як добуток мінімальної зарплати на розмір внеску, встановлений законом. Реформування єдиного соціального внеску в Україні, призвело до зростання фіскального навантаження вдвічі. В таблиці 1 прослідкуємо розміри ЄСВ, які сплачували та сплачуватимуть фізособи «за себе».

Таблиця 1

Групи єдиного податку та їх мінімальний страховий внесок у 2017 році

Групи єдиного податку	Мінімальний страховий внесок
I група	352 грн
II група	704 грн
III група	704 грн

Як видно з таблиці підприємці «єдинники» I групи отримають пільгу, у зв'язку зі встановленням нового розміру мінімальної заробітної плати (3200 грн). Вони зможуть сплачувати ЄСВ на рівні 0,5 мінімального страхового внеску. А саме, 352 грн, що становить половину встановленого розміру для II та III груп. Тоді як для других такий внесок становить 704 грн. Важливо те, що у 2017 році залишиться без змін норма щодо звільнення від сплати ЄСВ за себе спрощенців, які є пенсіонерами за віком або інвалідами.

У зв'язку з підвищенням мінімальної зарплати розмір мінімального внеску відповідно зріз. У таблиці 2 відображено мінімальний єдиний соціальний внесок з 2011 по 2017 рік [3].

Таблиця 2

Мінімальний ЄСВ в Україні з 2011 по 2017 рік

Період	Мінімальний ЄСВ, грн	Абсолютний приріст, грн.	Темп приросту, %
з 01.01.2011 по 31.03.2011	326,53		
з 01.04.2011 по 30.09.2011	333,12	6,59	2,0
з 01.10.2011 по 30.11.2011	341,80	8,68	2,6
з 01.12.2011 по 31.12.2011	348,39	6,59	1,9
з 01.01.2012 по 31.03.2012	372,33	23,94	6,9
з 01.04.2012 по 30.06.2012	379,62	7,29	2,0
з 01.07.2012 по 30.09.2012	382,39	2,77	0,7
з 01.10.2012 по 30.11.2012	387,95	5,56	1,5
з 01.12.2012 по 31.12.2012	393,50	5,55	1,4

з 01.01.2013 по 30.11.2013	398,01	4,51	1,1
з 01.12.2013 по 31.12.2013	422,65	24,64	6,2
з 01.01.2014 по 31.12.2014	422,65	0,00	00,0
з 01.01.2015 по 31.08.2015	422,65	0,00	00,0
з 01.09.2015 по 31.12.2015	478,17	55,52	13,1
з 01.01.2016 по 30.04.2016	303,16	-175,01	-36,6
з 01.05.2016 по 30.11.2016	319,00	15,84	5,2
з 01.12.2016 по 31.12.2016	352,00	33,00	10,3
з 01.01.2017	704,00	352,00	100,0

За даними таблиці 1 мінімальний ЄСВ збільшився на 377,47 грн з 01 січня 2017 року порівняно з 01 січня 2011 року і становить 704 грн. Перше підвищення відбулося з 01.01.2012 по 31.03. 2012 на 23,94 грн. або на 6,9 %. З 01.12.2013 року по 31.08.2015 рік мінімальний ЄСВ був на одному рівні – 422,65 грн. що свідчить про незмінну мінімальну зарплату. З 01.01.2016 року по 30.04.2016 рік рівень мінімального ЄСВ знизився на 175,01 грн або на 36,6 %. Вже у 2017 році мінімальний розмір ЄСВ становить 704 грн, що рівно у 2 рази більше ніж в кінці 2016 року.

Відповідно до вищесказаного можна зробити висновок, що наміри уряду збільшити вдвічі мінімальні виплати для громадян, без сумніву призвели до збільшення їхнього добробуту, оскільки зросли надходження до бюджету від єдиного соціального внеску та податку на доходи фізичних осіб. Але представники малого та середнього бізнесу, які більш ніж великі компанії, в нашій країні, які страждають від наслідків економічної кризи, ще більше ускладнили свою ситуацію на ринку попиту та пропозицій. Оскільки збільшення вдвічі мінімальної заробітної плати, та зростання в свою чергу податкового навантаження через нарахування єдиного соціального внеску, одразу вплинули на ціну продукції та послуг через збільшення їх собівартості. Збільшене податкове навантаження, швидше за все призведе до тінізації бізнесу та масового скорочення працівників.

Література:

1. Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування Закон України № 2464-VI від 8.07.2010р.: [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>
2. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України від 31.07.2014р. № 1621-VII: [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>
3. Фінансовий портал «Мінфін»: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://index.minfin.com.ua/index/social/>
4. Мінфін хоче збільшити ЄСВ заради пенсіонерів: [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://galfinance.info/banki-i-finansi>

УДК 336.7

К. Б. Волохата,

Національний університет «Острозька академія»,
kateryna.volokhata@oa.edu.ua

ЕФЕКТИВНІСТЬ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ

В сучасних умовах розвиток банківського кредитування сприяє стабільному економічному зростанню країни. Українські банки змушені постійно розширювати сферу і вдосконалювати механізми кредитування, що пов'язано з жорсткою конкуренцією на ринку банківських послуг, швидкою зміною умов функціонування. З урахуванням зростаючої ролі банківських установ аналіз банківської ефективності кредитування є необхідним елементом для оцінки перспектив розвитку банківської системи в цілому. Метою дослідження є оцінка ефективності кредитної політики банківських установ на основі аналізу дохідності та ризику кредитного портфеля вітчизняних банків за 2013-2016 рр. Проблеми ефективності кредитування банківською системою досліджували такі вчені як С. О. Руднева [4], Н. К. Жукова [1], О. В. Лисенок [2], В. В. Семеніхіна [5] та ін. Проте наукових публікацій щодо оцінки ефективності кредитної політики комерційних банків в Україні недостатньо, що й обумовило напрями нашого дослідження.

Аналіз ефективності кредитної діяльності банку передбачає оцінку ефективності управління його кредитним портфелем. Для цього ми скористались методичним підходом, який ґрунтується на оцінці співвідношення його дохідності та кредитного ризику:

$$EУКП = \frac{ДКП - r_0}{Ркп}, \quad (1)$$

де: ЕУКП – коефіцієнт ефективності управління кредитним портфелем; ДКП – дохідність кредитного портфеля; РКП – ризик кредитного портфеля; – безризикова ставка (облікова ставка НБУ).

За допомогою коефіцієнту ЕУКП визначається величина тих доходів, що банк отримує понад рівень облікової ставки НБУ у розрахунку на одиницю кредитного ризику. А тому, чим вище його значення, тим ефективніше і привабливіше управління кредитним портфелем банку [1].

Дохідність кредитних операцій банків визначимо на основі рівня дохідності кредитного портфеля, який визначається як відношення суми

процентних доходів до обсягу наданих кредитів [5]. У свою чергу, на дохідність кредитних операцій впливає обсяг кредитного портфеля та рівень відсоткових ставок за кредитами. Також на рівень дохідності кредитного портфеля впливають і економічні чинники такі, як ринкова ставка відсотка, обсяг та структура кредитного портфеля, конкуренція на ринку банківських послуг. Динаміка показника дохідності кредитного портфеля банківської системи України за 2013-2016 рр. (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка показника дохідності кредитного портфеля комерційних банків в Україні за 2013-2016 рр.

Показник	Роки				Абсолютний приріст, тис. грн.			Темп приросту, %		
	2013	2014	2015	2016	2014-2013 рр.	2015-2014 рр.	2016-2015 рр.	2014-2013 рр.	2015-2014 рр.	2016-2015 рр.
Кредитний портфель, млн. грн.	832684	895118	779403	630010	62434	-15715	-49393	00,7	-0,13	-0,19
Процентні доходи, млн. грн.	132341	154097	140645	140533	21755	-13452	-112	0,16	-0,09	0
ДКП, %	15,89	17,22	18,05	22,31	1,32	0,83	4,26	-	-	-

*Джерело: [3].

Як видно з таблиці 1, обсяг кредитного портфеля вітчизняних банків зменшується протягом досліджуваного періоду, проте на фоні такого зменшення процентні доходи за 2015-2016 рр. майже не змінюються, що є позитивним фактором. Що стосується дохідності кредитного портфеля банківської системи України, то цей показник з кожним роком росте, що є позитивним явищем у банківській системі.

Необхідною умовою ефективного управління кредитною діяльністю є зниження рівня кредитного ризику. На величину ризику кредитного портфеля впливає сума резерву під кредитні ризики, що формується банком на основі методики НБУ [2]. Ризик кредитного портфеля визначається як співвідношення суми сформованого резерву за кредитними операціями банку до суми кредитного портфеля. Динаміка показника ризику кредитного портфеля комерційних банків в Україні за 2013-2016 рр. подано в таблиці 2.

Таблиця 2

Динаміка показника ризику кредитного портфеля комерційних банків в Україні за 2013-2016 рр.

Показник	Роки				Абсолютний приріст, тис. грн.			Темп приросту, %		
	2013	2014	2015	2016	2014-2013 рр.	2015-2014 рр.	2016-2015 рр.	2014-2013 рр.	2015-2014 рр.	2016-2015 рр.
Кредитний портфель, тис. грн.	832684	895118	779403	630010	62434	-115715	-149393	00,7	-0,13	-0,19
Резерв за кредитними операціями, тис. грн.	12415	14226	12519	12410	1811	-1707	-109	0,15	-0,12	-0,01
РКП, %	1,49	1,59	1,61	1,97	0,1	0,02	0,36	-	-	-

*Джерело: [3].

Згідно з даними таблиці 2 спостерігається збільшення показника ризику кредитного портфеля банків України. Це є негативним явищем і свідчить про ризикову кредитну діяльність українських банків.

На основі наведених вище коефіцієнтів дохідності та ризику кредитного портфеля розрахуємо коефіцієнт ефективності управління кредитним портфелем за формулою (табл. 3).

Таблиця 3

Динаміка коефіцієнта ефективності управління кредитним портфелем банків України за 2013-2016 рр.

Показник	Роки				Абсолютний приріст, %		
	2013	2014	2015	2016	2014-2013 рр.	2015-2014 рр.	2016-2015 рр.
Дохідність кредитного портфеля, %	15,89	17,22	18,05	22,31	1,32	0,83	4,26
Середня облікова ставка НБУ, %	6,75	12	23,75	17,3	5,25	11,75	-6,45
Ризик кредитного портфеля, %	1,49	1,59	1,61	1,97	0,1	0,02	0,36
Коефіцієнт ЕУКП	6,13	3,28	-3,55	2,54	-2,85	-6,83	6,09

*Джерело: [3].

Як бачимо, коефіцієнт ефективності управління кредитним портфелем характеризується загальною спадною тенденцією. Так, у 2013 році він був найвищим, що пояснюється низькою обліковою ставкою, незважаючи на невисоку дохідність кредитного портфеля вітчизняних банків. А вже у 2015 році дохідність кредитного портфеля підвищується, а одночасно підвищується і облікова ставка НБУ, що призводить до негативного значення показника управління кредитним портфелем банків України. Разом із тим, у 2016 році ефективність управління кредитним портфелем зросла завдяки підвищенню його дохідності, однак значення показника ризику кредитного портфеля свідчить про збільшення проблемних кредитів у банківській системі України.

Таким чином, ефективність управління кредитним портфелем визначалася двома факторами: перевищенням дохідності кредитного портфеля над безризиковою ставкою та величиною кредитного ризику. Зростання та досягнення позитивного значення коефіцієнта ефективності управління кредитним портфелем у 2016 році було забезпечене за рахунок значного збільшення дохідності на фоні зростання ризику. Тож проведення низки заходів щодо підвищення якості та ефективності управління кредитним портфелем є пріоритетним питанням для забезпечення стабільного та успішного функціонування як окремих банків, так і всієї банківської системи України.

Література:

1. Жукова Н. К. Визначення ефективності кредитної діяльності комерційних банків в Україні / Н. К. Жукова, В. В. Пересунько // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2015. – № 5. – С. 43-47.
2. Лисенок О. В. Оцінка ефективності кредитної діяльності вітчизняних банків / О. В. Лисенок // Вісник ЖДТУ. – 2013. – № 7. – С. 64-68.
3. Показники банківської системи [Електронний ресурс] // Офіційний сайт НБУ. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593.
4. Руднева С. О. Аналіз якості та ефективності управління кредитним портфелем банків України / С. О. Руднева // Вісник Хмельницького національного університету – 2015. – № 4. – С. 32-36.
5. Семеніхіна В. В. Розвиток кредитної діяльності вітчизняних банків та їх інтеграції у світову фінансову систему / В. В. Семеніхіна, А. І. Семененко // Економічні та маркетингові дослідження виробничо-підприємницької діяльності. – 2008. – № 3. – С. 14-19.

УДК 336.278

Т. І. Галецька,*Національний університет «Острозька академія»,
tanya.galetska@oa.edu.ua***Р. З. Недзельський,***Національний університет «Острозька академія»,
ruslan.nedzelskyi@oa.edu.ua*

ВПЛИВ БОРГОВОЇ БЕЗПЕКИ НА РІВЕНЬ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Однією із важливих проблем економічного розвитку України є стрімке зростання розміру державного боргу. Це загострює проблему ефективності управління запозиченнями на сучасному етапі, адже значне збільшення обсягів державного боргу може стати загрозою для боргової безпеки нашої країни. Відповідно до Закону України «Про основи національної безпеки України», боргова безпека – це такий рівень внутрішньої та зовнішньої заборгованості з урахуванням вартості її обслуговування й ефективності використання внутрішніх і зовнішніх запозичень та оптимального співвідношення між ними, достатній для вирішення соціально-економічних потреб, що не загрожує втратою суверенітету і руйнуванням вітчизняної фінансової системи [1]. Значний державний борг може призвести до поглиблення економічної кризи в країні.

Проблеми державного боргу та його впливу на економічний розвиток країни присвячено чимало наукових праць дослідників. Серед вітчизняних вчених, які ґрунтовно розробляли теоретичні та практичні аспекти даної проблематики, слід зазначити О. І. Барановського, Т. Г. Бондарчука, Т. П. Вахненко, О. А. Колота, О. Ф. Новікова, Р. В. Покотиленко, О. В. Царука та ін. Аналіз передумов та стану боргової безпеки здійснювали такі зарубіжні науковці, як Дж. Бьюкенен, Дж. Кейнс, А. Лернер, Дж. Стігліц, П. Харрод та ін.

Метою дослідження є визначення основних індикаторів боргової безпеки, що демонструють її вплив на економічний розвиток країни на сучасному етапі та побудова регресійної моделі.

Нажаль сучасна економічна ситуація в Україні ускладнюється підвищенням боргового навантаження до критичного рівня. Загальновідомо, що надлишкове залучення коштів та неефективне їх використання негативно впливає не тільки на поточний стан національної економі-

ки, але і на довгострокову перспективу її розвитку. Досвід низки країн свідчить, що за критичного нагромадження державного боргу може виникнути боргова криза. Тому першочерговими завданнями боргової політики держави є виявлення та аналіз загроз, розробка та впровадження заходів, спрямованих на їх усунення та запобігання в майбутньому.

Для побудови моделі використовувалися часові ряди даних за 2000-2016 рр. з метою усунення неточностей моделі, які могли б виникнути через економічну кризу 1990-их. Першочергово під час дослідження індикаторів було виділено 12 параметрів економічної безпеки, які, за нашим припущенням, мали б продемонструвати вплив на рівень ВВП. В подальшому дані було пронормовано: числові показники – за допомогою СКВ, а відсоткові – за допомогою логарифма. Проте тестування показало, що тільки 5 чинників чинять суттєвий вплив на результат. Саме тому, нашими факторними змінними у моделі є:

X1 – рівень зовнішньої заборгованості на одну особу, дол. США;

X2 – відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування зовнішнього боргу до доходу державного бюджету, %;

X3 – відношення державного зовнішнього боргу до річного експорту товарів і послуг, %;

X4 – відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування внутрішнього боргу до доходів державного бюджету, %;

X5 – відношення заборгованості уряду за державними цінними паперами до ВВП, %.

За допомогою VIF-test ми відкинули усі змінні які мали проблему мультиколінеарності. Початкове рівняння мало вигляд:

$$Y = a_0 + a_1X_1 + a_2X_2 + a_3X_3 + a_4X_4 + a_5X_5 \quad (1),$$

де Y – ВВП на душу населення, дол. США.

Тепер після усіх нормувань даних, можна приступити до аналізу даних та створення регресійної моделі для наших змінних.

Рівняння регресії повної моделі буде мати наступний вигляд:

$$Y = 2393,21615 + 4,07404301X_1 - 44,8495812X_2 + 88,6992322X_3 - 43,389527X_4 - 59,254824X_5 \quad (2),$$

Рівень детермінації створеної моделі становить. Тобто це означає, що наша модель описує реальне явище на 92%. У нашій повній моделі параметри, які знаходяться перед факторами відображають вплив зміни фактора на результативну змінну. Зокрема, зміна рівня зовнішньої заборгованості на одну особу на 1 одиницю призведе до зміни рівня ВВП на душу населення на 4 одиниці. Зміна відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування зовнішнього боргу до доходу державного бюджету на 1% призведе до зменшення рівня ВВП на душу населення на 45 одиниць. Результатом зміни відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування зовнішнього боргу до доходу державного бюджету на 1 % є збільшення рівня ВВП на душу населення на 89 одиниць.

При збільшенні відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування внутрішнього боргу до доходів державного бюджету та відношення заборгованості уряду за державними цінними паперами до ВВП на 1 %, рівень ВВП на душу населення зменшився на 43 та 59 одиниць відповідно.

Одним із показників вибору правильних факторних змінних є t-статистика Стьюдента. Вона показує, нульову гіпотезу про правдивість наших факторних змінних і відмінність їх від 0 (табл. 1).

Позитивним показником, що доказує нам існування істотного зв'язку між нашими змінними є F-статистика Фішера, яка для нашої моделі дорівнює 24,40826.

Позитивними є і результати тесту JB (Жака Бера). Він показує нам, що залишки розподілені за нормальним законом розподілу і дорівнюють 0,96. Оскільки, розрахункове значення JB не перевищує критичного значення статистики, з рівнем значимості 0,05, ми приймаємо нульову гіпотезу і робимо висновок про відповідність залишків нормальному закону розподілу.

Таблиця 1

Т-статистика Стьюдента факторних змінних

Змінні	t-статистика
Y	9,860489528
X1	7,002624541
X2	-6,397022158
X3	3,163130484
X4	-1,778624843
X5	-2,537604206

Перевірка на ендогенність, із застосуванням графіків, а також Hausman-тест, довели відсутність ендогенності у нашій моделі.

Застосування White-тесту щодо наявності гетероскедастичності (непостійності дисперсій випадкової величини (залишків), тобто варіація залишків залежить від значень факторних змінних.) показало її відсутність у пропонованій моделі.

Отже, результати побудови регресійної моделі впливу індикаторів боргової безпеки на рівень ВВП дали змогу виокремити найсуттєвіші з них: рівень зовнішньої заборгованості на одну особу, відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування зовнішнього боргу до доходу державного бюджету, відношення державного зовнішнього боргу до річного експорту товарів і послуг, відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування внутрішнього боргу до доходів державного бюджету, відношення заборгованості уряду за державними цінними

паперами до ВВП. Постійний моніторинг стану боргової безпеки та основних макроекономічних показників є необхідним для забезпечення високого рівня боргової безпеки, яка є одним з визначальних чинників соціально-економічного поступу держави.

Література:

1. Закон України «Про основи національної безпеки України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>
2. James GWartney., Robert Lawson., Joshua Hall / Economic Freedom of the World // Annual Report. – 2014. – № 38. – С. 231.
3. KNOEMA [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://knoema.ru/IMFWEO2015oct/imf-world-economic-outlook-weo-october-2015?action=download>
4. Аналітична записка «Аналіз сучасного стану державного боргу та ключові напрями забезпечення боргової безпеки України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/public/File/2015_analit/derzh_borg.pdf.
5. Дідур С.В. Аналіз та оцінка боргової безпеки України / С.В. Дідур, В.І. Глухова, Л.І. Скрипник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/archive/13-2016/102.pdf>

УДК 330.322

С. Ю. Глінчук,

Національний університет «Острозька академія»,
svitlana.hlinchuk@oa.edu.ua

ІНВЕСТИЦІЙНА СКЛАДОВА СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

Нарощування обсягів виробництва сільськогосподарської продукції вимагає відповідного розвитку матеріально-технічної бази галузі. Для забезпечення широкого відтворення будь-якого сільськогосподарського підприємства виникає необхідність періодичного вкладання коштів в оновлення основних засобів, ремонту, реконструкції, модернізації будівель, машин, споруд, обладнання, що здійснюється у вигляді капітальних інвестицій.

Загальна сума капітальних інвестицій протягом 2011-2015 років збільшилась на 83,1 %, що оцінюється позитивно (табл. 1). В структурі капітальних інвестицій за видами економічної діяльності сільське господарство займає незначну позицію та лише в 2015 році його частка була більш ніж 10 %, що на 4,6 % більше ніж у 2011 році.

Таблиця 1

**Динаміка капітальних інвестицій та ВВП
в сільське господарство України за 2011-2015 роки**

Показники	2011	2012	2013	2014	2015	Темп прирос- ту, %
Капітальні інвестиції, млн. грн.	16466,0	18883,7	18587,4	18795,7	30154,7	83,1
у % до загального обсягу за усіма видами економічної діяльності	9,1	7,8	6,8	7,5	13,7	4,6
ВВП вироблений в сільському господарстві, млн. грн.	253485,0	261707,0	306998,0	381227,0	558788,0	120,4
у % до загального ВВП за усіма видами економічної діяльності	8,3	8,1	9,4	10,7	12,4	4,1
Рівень інвестування сільського господарства, % до ВВП	6,5	7,2	6,1	4,9	5,4	-1,1

*Джерело: побудовано та розраховано автором на основі даних [2].

Обсяг ВВП виробленого в сільському господарстві збільшився на 120,4 %. Також збільшилась частка ВВП сільського господарства до загального ВВП по всіх галузях за 2011-2015 роки на 4,1 %. Проте рівень інвестування галузі зменшився на 1,1 %, тобто на 1 грн. ВВП виробленого в сільському господарстві у 2011 році припадало 6,5 коп., а 2015 році – 5,4 коп. капітальних інвестицій.

Залучення прямих іноземних інвестицій в галузь сільського господарства залишається актуальною темою для багатьох науковців, а тому доцільно розглянути останні зміни, які відбулися в цій сфері (табл. 2).

Таблиця 2

Динаміка прямих іноземних інвестицій в сільське господарство України за 2011-2015 роки

Показники	2011	2012	2013	2014	2015	Темп приросту, %
Прямі іноземні інвестиції, млн. дол. США	237,8	343,8	312,7	361,5	238,7	0,4
у % до загального обсягу за усіма видами економічної діяльності	0,5	0,6	0,5	0,8	0,6	0,1

*Джерело: побудовано та розраховано автором на основі даних [2]

Обсяг прямих іноземних інвестицій за досліджуваний період залишився практично на тому ж рівні, а в структурі за видами економічної діяльності його частка збільшилась лише на 0,1 %. Такий стан речей був зумовлений погіршенням інвестиційного клімату в державі через інфляцію, політичну та економічну нестабільність та основна причина крилась в значних курсових різницях, які виникли через девальвацію національної валюти за останні роки.

Як видно з таблиці 3, збільшення капітальних інвестицій відбулося внаслідок збільшення капітальних інвестицій у матеріальні активи на 79 %. Протягом 2011-2015 років відбулося збільшення капітальних інвестицій у машини та обладнання (на 87,4 %), в існуючі будівлі та споруди (на 81,7 %), у будівництво та перебудову будівель (55,8 %) та у землю (46,8 %).

В структурі капітальних інвестицій переважали інвестиції в машини та обладнання, частка яких протягом досліджуваного періоду не зменшувалась нижче 60 %, а обсяги майже подвоїлись. Також значну частину в питомій вазі мають місце інвестиції у будівництво та перебудову будівель, частка яких не зменшувалась нижче 19 %, а обсяги їх вкладень за 2011-2015 роки збільшились на 55,8 %.

Таблиця 3

Динаміка та структура капітальних інвестицій у матеріальні активи в сільське господарство України за 2011-2015 роки, млн. грн.

Показники	2011	2012	2013	2014	2015	Темп приросту, %
Капітальні інвестиції, всього:	16646,0	19205,8	18919,1	18582,4	29798,5	79,0
Капітальні інвестиції у матеріальні активи:	16422,2	19140,3	18578,0	18506,9	29619,5	80,4
у % до загальної суми	98,7	99,7	98,2	99,6	99,4	0,7
у землю	35,7	47,5	19,8	88,7	52,4	46,8
у % до загальної суми	0,2	0,2	0,1	0,5	0,2	0,0
в існуючі будівлі та споруди	543,3	401,2	351,7	340,7	987,2	81,7
у % до загальної суми	3,3	2,1	1,9	1,8	3,3	0,0
у будівництво та перебудову будівель	3699,0	4887,3	4000,1	4135,0	5763,6	55,8
у % до загальної суми	22,5	25,5	21,5	22,3	19,5	-3,1
у машини та обладнання	10609,6	11801,1	11762,4	11912,1	19880,4	87,4
у % до загальної суми	64,6	61,7	63,3	64,4	67,1	2,5

Джерело: розраховано і сформовано автором на основі [3].

З рисунку 1 видно, що за досліджуваний період на 1 грн. амортизацій в середньому на рік на середньостатистичне підприємство припадало в 2011 році – 3 грн., а у 2015 році – 2,1 грн. капітальних інвестицій. Варто зазначити, що показник за 2011-2015 роки залишався більший одиниці та вказує про наявність широкого відтворення у середньостатистичного підприємства. Проте наявна негативна динаміка до зменшення цього показника за 2011-2015 роки на 0,9 ум. од., що є негативним явищем.

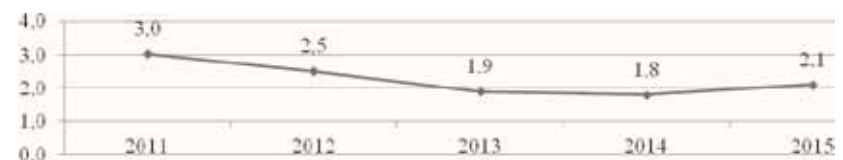


Рис. 1. Динаміка коефіцієнта фінансування простого відтворення підприємств сільського господарства України за 2011-2015 роки

Інвестиції у нематеріальні активи включають, придбання патентів, програмних продуктів, прав користування земельними ділянками і призначені для розширення науково-технічного потенціалу підприємств. Тому необхідно детальніше розглянути останні зміни, що відбулися в цій сфері (табл. 4).

Отже, протягом досліджуваного періоду частка капітальних інвестицій у нематеріальні активи в загальній сумі капітальних інвестицій зменшилась на 20 %, від 1,3 % (2011 рік) до 0,6 % (2015 рік). Така тенденція виникла через зменшення інвестування у концесії, патенти, ліцензії, торговельні марки і аналогічні права (40,3 %) та у придбання програмного забезпечення (78,5 %) протягом 2011-2015 роки.

Таблиця 4

Динаміка та структура капітальних інвестицій у нематеріальні активи в сільське господарство України за 2011-2015 роки, млн. грн.

Показники	2011	2012	2013	2014	2015	Темп приросту, %
Капітальні інвестиції, всього:	16646,0	19205,8	18919,1	18582,4	29798,5	79,0
Капітальні інвестиції у нематеріальні активи:	223,8	65,5	341,1	75,5	179,0	-20,0
у % до загальної суми	1,3	0,3	1,8	0,4	0,6	-0,7
у концесії, патенти, ліцензії, торговельні марки і аналогічні права	6,7	14,7	10,8	9,4	4,0	-40,3
у % до загальної суми	0,04	0,08	0,06	0,05	0,01	-0,03
у придбання програмного забезпечення	118,8	19,2	15,3	24,5	25,6	-78,5
у % до загальної суми	0,71	0,10	0,08	0,13	0,09	-0,6

Джерело: розраховано і сформовано автором на основі [3].

Отже, протягом досліджуваного періоду обсяги капітальних інвестицій збільшились (на 79 %), що відбулося за рахунок збільшення інвестицій у машини та обладнання (на 87,4 %), в існуючі будівлі та споруди (на 81,7 %), у будівництво та перебудову будівель (55,8 %) та у землю (46,8 %). Питома вага капітальних інвестицій у нематеріальні активи є незначною, причому їх обсяги за 2011-2015 роки зменшились (на 20%). Зменшився рівень інвестування та коефіцієнт простого відтворення в сільському господарстві, що є негативним явищем. Обсяг залучення прямих іноземних інвестицій у 2015 році залишився практично на тому

ж рівні, що в 2011 році. В основному за досліджуваний період ми спостерігаємо негативні тенденції в сфері досліджуваної проблематики. З метою покращення наявних тенденцій необхідно покращити умови господарювання підприємств як в правовому так в економічному полі, а також здійснити відповідні заходи для поліпшення інвестиційного клімату в державі для того, щоб залучити іноземних інвесторів.

Література:

1. Саблук П. Т. Агроекономічні трансформації в Україні: напрями та перспективи розвитку : монографія / П. Т. Саблук. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2016. – 372 с.
2. Комплексні публікації: електронні публікації Державного комітету статистики України [Електронний ресурс] // Статистичний щорічник України за 2005-2012 роки. – Режим доступу: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ1_u.htm.
3. Комплексні публікації: електронні публікації Державного комітету статистики України [Електронний ресурс] // Статистичний збірник «Діяльність суб'єктів господарювання». – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv_u/09/Arch_dsg_bl.htm.
4. Періодичні видання Національного банку України. Грошово-кредитна та фінансова статистика. Архів. Архів Бюлетеня НБУ за 2011-2015 рр. [Електронний ресурс] / Назва з титул. екрану. – Режим доступу: Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=67693.

УДК 336.02

Е. А. Гречишкіна,*УО «Полесский государственный университет»,**L_grechishkina@mail.ru*

НАЛОГОВАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ БЕЛАРУСИ

Экономическая безопасность является не только важнейшей составляющей национальной безопасности, но и качественной характеристикой экономической системы государства в целом. В соответствии с Концепцией национальной безопасности Республики Беларусь экономическая безопасность – состояние экономики, при котором гарантированно обеспечивается защищенность национальных интересов Республики Беларусь от внутренних и внешних угроз [1]. Очевидно, что ключевая роль в обеспечении экономической безопасности отводится налоговой политике, которая призвана обеспечить достаточное поступление налоговых доходов в бюджет для выполнения важнейших функций государства с учетом финансовых потребностей реального сектора экономики. В современных условиях хозяйствования роль налогов в обеспечении национальной экономической безопасности Беларуси возрастает, определяя актуальность и цель данного исследования.

Налоговая безопасность предполагает устойчивость налоговой системы, гарантированное поступление налоговых платежей в бюджет, направлена на своевременное выявление и предотвращение потенциальных угроз, а также на совершенствование налоговой системы с целью достижения баланса интересов государства в лице налоговых органов и налогоплательщиков. Влияние налогообложения на экономическую безопасность осуществляется с помощью таких инструментов, как регулирование ставок и базы налогообложения, установление налоговых льгот, оптимизация налоговой нагрузки, упрощение процесса администрирования налогов и пр.

При этом отдельно следует упомянуть налоговые конфликты, которые негативно влияют на социально-экономическое развитие государства. Неразрешенные конфликты осложняют деятельность контролирующих органов и способствуют росту теневой экономики. В целом все многообразие причин возникновения налоговых конфликтов можно сгруппировать следующим образом: фискальная направленность налоговой системы, высокий уровень налоговой нагрузки, отсутствие в

обществе механизмов налогового регулирования расслоения общества; неэффективность налогового регулирования инвестиционных и инновационных процессов, возможность уклонения от уплаты налогов; неэффективное использование налоговых поступлений [2, с. 14].

Остановимся более детально на налоговой системе Республики Беларусь. В соответствии с Налоговым Кодексом Республики Беларусь (от 19 декабря 2002 г. № 166-3) [3] налоговая система Беларуси включает в себя республиканские налоги, сборы (пошлины), местные налоги и сборы, а также особые режимы налогообложения.

Рассмотрим динамику и структуру налоговых поступлений в консолидированный бюджет Беларуси в 2012-2015 гг (таблица 1). Анализ показал, что 2015 г. характеризуется увеличением объемов налоговых доходов на 33750 млрд.руб. в фактически действующих ценах (на 17,8%) по сравнению с 2014 г., при этом в структуре доходов консолидированного бюджета их доля уменьшилась на 2,6% до 83,6%.

Таблица 1

Структура налоговых доходов консолидированного бюджета Республики Беларусь

	2012		2013		2014		2015	
	млрд. руб.	уд.вес, %	млрд. руб.	уд.вес, %	млрд. руб.	уд.вес, %	млрд. руб.	уд.вес, %
Доходы бюджета, всего	157956	100	189232	100	219281	100	266321	100
1. Налоговые доходы, в т.ч.	138013	87,4	164922	87,2	189017	86,2	222767	83,6
1.1 Налоги на доходы и прибыль, из них:	39805	25,2	50058	26,5	53751	24,5	60859	22,9
подходный налог с физических лиц	19319	12,2	26992	14,3	32092	14,6	37009	13,9
налог на прибыль	19535	12,4	21525	11,4	19994	9,1	21819	8,2
1.2 Налоги на собственность	5188	3,3	7591	4,0	9681	4,4	12336	4,6
1.3 Налоги на товары, работы, услуги, из них:	63093	39,9	81702	43,2	102148	46,6	104969	39,4
НДС	45457	28,8	56223	29,7	69829	31,8	72671	27,3
акцизы	11191	7,1	17519	9,3	21231	9,7	19442	7,3
экологический налог	642	0,4	838	0,4	1478	0,7	1292	0,5

Продолжение Таблицы 1

1.4 Налоговые доходы от внешнеэкономической деятельности	25475	16,1	23328	12,3	18415	8,4	39186	14,8
1.5 Другие налоги, сборы (пошлины)	157956	2,8	2243	1,2	5022	2,3	5417	2,0

Примечание Источник: составлено автором по данным [4, с. 398].

В структуре налоговых доходов консолидированного бюджета наибольшую долю составляют налоги на товары и услуги (около 40 %), налоги на доходы и прибыль обеспечивает поступление более 20% налоговых доходов, налоговые доходы от внешнеэкономической деятельности – более 14%, налоги на собственность – более 4%, другие налоги, сборы (пошлины) и иные обязательные платежи – около 2%. При этом в 2015 г. доля налоговых доходов снизилась практически по всем группам, за исключением налогов на собственность и налоговых доходов от внешнеэкономической деятельности.

Основными источниками налоговых поступлений являются НДС, подоходный налог с физических лиц и налоговые доходы от внешнеэкономической деятельности. С 2012 г. наблюдалось увеличение доли НДС в доходах консолидированного бюджета, однако в 2015 этот показатель снизился с 31,8% в 2014 г. до 27,3% в 2015 г.

За анализируемый период наблюдается увеличение доли подоходного налога с физических лиц с 11% до 14% в структуре доходов консолидированного бюджета. По мнению специалистов, данные изменения связаны с ростом денежных доходов населения и применением единой ставки подоходного налога [5, с. 122]. Наблюдается существенное увеличение доли налоговых доходов от внешнеэкономической деятельности (на 6,4%) по сравнению с 2014 годом. Следует отметить, что белорусская модель налогообложения характеризуется достаточно высоким уровнем налоговой нагрузки, а также высокой долей косвенных налогов в доходах бюджета, что характерно для всех развивающихся стран. Однако, за последние годы налоговая система была существенно реформирована путем уменьшения количества налогов, снижения налоговых ставок, упрощения налогового законодательства и пр.

Таким образом, налоговые поступления в республиканский бюджет играют важную роль в обеспечении национальной экономической безопасности Беларуси. На налоговые доходы приходится наибольшая доля среди методов централизации бюджетных ресурсов. К основным направлениям дальнейшего развития налоговой системы Беларуси для реализации целей экономической безопасности страны следует отнести

совершенствование качества и гармонизация налоговой системы, что позволит обеспечить финансовую устойчивость и поддержание основных факторов экономического роста Беларуси, благоприятные условия для ведения бизнеса, осуществления инвестиционной, инновационной деятельности и увеличения налоговых доходов в республиканский и местные бюджеты. При этом увеличение налоговых доходов должно осуществляться не за счет увеличения налоговой нагрузки, а благодаря увеличению оборачиваемости капитала и повышению деловой активности субъектов хозяйствования.

Литература:

1. Концепция национальной безопасности Республики Беларусь: [утверждено Указом Президента Республики Беларусь 9 ноября 2010 г. № 575]. – Минск: Белорусский Дом печати, 2011. – 46 с.
2. Crechyshkina O. Conflicts in the Ukrainian Economy / O. Grechyshkina // Management and Education. Economic, finance, accounting. – Vol. X (1). – 2014. – Burgas: University «Prof. Dr Assen Zlatarov», България. – С. 12-16.
3. Налоговый Кодекс Республики Беларусь (Общая часть) от 19 декабря 2002 г. № 166-3 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.minfin.gov.by/upload/np/acts/nk_obshhaja_chast.pdf. – Дата доступа: 20.02.2017.
4. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2016, [Текст], [статистический сборник], Национальный статистический комитет Республики Беларусь; [редкол.: И. В. Медведева (пред. редкол.), И. С. Кангро, Ж. Н. Василевская и др.]. – Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2016. – 518 с.
5. Макроэкономические аспекты обеспечения сбалансированности национальной экономики / А. И. Лученок [и др.]. – Минск: Беларуская навука, 2015. – 371 с.

А. Н. Гриб,

УО «Полесский государственный университет»,
iloverock905@gmail.com

О. А. Золотарёва,

УО «Полесский государственный университет», olgatzv@gmail.com

УДК 519.85

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДОВ МАТЕМАТИЧЕСКОГО ПРОГРАММИРОВАНИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ФОРМИРОВАНИЯ ОПТИМАЛЬНОГО ПОРТФЕЛЯ КРЕДИТОВ ДЛЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Общеизвестным фактом является то, что банки, как и любые другие экономические субъекты, функционируют в условиях ограниченности ресурсов. Поэтому важной задачей банка является определение наиболее полезных направлений размещения средств, которые могли бы принести банку максимальный размер дохода или иной экономической выгоды. Именно этот аспект актуализирует необходимость разработки методики, которая позволяла бы из всего многообразия проектов отобрать те из них, финансирование которых является наиболее целесообразным.

В качестве одной из таких методик можно рассматривать постановку задачи линейного программирования с учётом специфики рассматриваемой ситуации. Универсальность данной методики заключается в том, что структура задачи линейного программирования легко поддается адаптации в зависимости от динамики тех или иных факторов, к примеру, изменения финансовых возможностей банка, числа рассматриваемых проектов, колебания конъюнктуры рынка и т.д. В то же время данная методика является нетрудоёмкой, так как процесс принятия решения может быть автоматизирован посредством применения различных программных продуктов, и не потребует серьёзных финансовых затрат для её адаптации.

Предположим, что банк рассматривает четыре инвестиционных проекта предприятий-конкурентов (предприятия А, Б, В, Г), занятых производством фруктовых наполнителей для удовлетворения спроса на внутреннем рынке в рамках программы импортозамещения. Реализация инвестиционного проекта предполагает предоставление средств для покупки дополнительной ёмкости у отечественного производителя. Срок окупаемости проекта составляет 4 года.

© А. Н. Гриб, О. А. Золотарёва, 2017

Величина первоначальных инвестиций и чистые денежные потоки по годам для всех проектов приведены в таблице 1.1.

Таблица 1.1

Исходные данные для принятия инвестиционного решения,
млн. бел. руб.

Предпри- ятие	Первоначальные инвестиции	Чистые денежные потоки по годам			
		1 год	2 год	3 год	4 год
А	320	120	140	200	180
Б	300	130	145	150	175
В	345	190	145	145	165
Г	315	115	155	190	175

Примечание. Источник: собственная разработка.

Сделаем ряд допущений.

Во-первых, предположим, что финансовые возможности банка в рамках данной операции ограничены. Банк располагает ресурсами в размере 670 млн. бел. руб.

Во-вторых, известно, что доставка, монтаж и подготовка к эксплуатации дополнительной ёмкости потребуют затрат в размере 5 млн. бел. руб. Планируя приобретение оборудования в обозримом будущем, предприятия осуществляли отчисления из прибыли в фонд накопления. Так, фонд накопления предприятия А составил 6 млн. бел. руб., предприятия Б – 8 млн. бел. руб., предприятия В – 6,5 млн. бел. руб., предприятия Г – 10 млн. бел. руб. В случае, если средства фонда не были использованы по назначению, или же после их использования остались неиспользованные ресурсы, остаток направляется на поддержание и развитие текущей деятельности.

В-третьих, после приобретения оборудования каждое из предприятий обеспечит объём выпуска продукции в размере 90, 125, 100 и 110 тонн фруктового наполнителя при общей ёмкости рынка в 240 тонн в год.

В-четвёртых, размер ставки дисконта составляет 20% годовых (17% – ставка рефинансирования Национального банка Республики Беларусь + 3% – процентная маржа банка).

В-пятых, в качестве показателя, характеризующего эффективность отдельного инвестиционного проекта, рассматривается его чистая текущая стоимость (NPV).

Перед банком стоит задача формирования оптимального портфеля инвестиционных проектов в рамках описанной ситуации.

Перед проведением моделирования необходимо рассчитать такие показатели, как текущая стоимость инвестиционного проекта (PV) и чистая текущая стоимость проекта (NPV).

Расчёт текущей стоимости проекта осуществляется по следующей формуле:

$$PV = \sum_{k=1}^4 \frac{C_k}{(1+r)^k}, \quad (1.1)$$

где – свободный (чистый) денежный поток в k-периоде;
k – год, в котором генерируется денежный поток.

Текущая стоимость проекта представляет собой начальный капитал, который инвестору необходимо положить на депозитный счёт под %, обеспечивающий последовательность денежных платежей, равных проекта.

Расчёт чистой текущей стоимости проекта осуществляется по формуле:

$$NPV = PV - I_0, \quad (1.2)$$

где – размер первоначальных инвестиций.

Чистая текущая стоимость проекта показывает, насколько меньше средств нужно вложить в проект в настоящий момент времени, чем в банковский депозит, чтобы обеспечить последовательность денежных платежей, равных проекта.

Расчёт данных показателей проведём в Microsoft Excel.

Результаты расчёта показателей по каждому предприятию представим в таблице 1.2

Таблица 1.2

Расчётные значения показателей и для каждого предприятия

Показатель	Предприятие А	Предприятие Б	Предприятие В	Предприятие Г
	399,8	380,2	422,5	397,8
	79,8	80,2	77,5	82,8

Примечание. Источник: собственная разработка.

Имея необходимые данные, можно приступить к построению модели. Введём следующие обозначения.

Эффективность рассматриваемого проекта обозначим через $NPV_i, i = \overline{1,4}$.

Начальные инвестиции обозначим через $I_0^i, i = \overline{1,4}$.

Общий объём доступных ресурсов для инвестирования обозначим через I_0 .

Затраты из фонда накопления обозначим через $Z_i, i = \overline{1,4}$.

Минимальный размер фонда накопления обозначим через Z .

Объём выпуска продукции после реализации проекта обозначим через $V_i, i = \overline{1,4}$.

Ёмкость рынка сбыта обозначим через V .

$x_i = 1, i = \overline{1,4}$ – финансирование проекта целесообразно.

$x_i = 0, i = \overline{1,4}$ – финансирование проекта нецелесообразно.

Таким образом, экономико-математическая модель задачи примет следующий вид:

$$\left. \begin{aligned} \max NPV &= \sum_{i=1}^4 NPV_i \cdot x_i \\ \sum_{i=1}^4 I_0^i \cdot x_i &\leq I_0 \\ \sum_{i=1}^4 Z_i \cdot x_i &\geq Z \\ \sum_{i=1}^4 V_i \cdot x_i &\leq V \\ x_i &\in \{0; 1\}; i = \overline{1,4} \end{aligned} \right\}$$

Используя первые три допущения как систему основных ограничений и два последних обозначения как систему дополнительных ограничений, получаем математическую интерпретацию ЭММ в Microsoft Excel, представленную на рисунке 1.1.

	x1	x2	x3	x4			
знач							
max f	79,8	80,2	77,5	82,8	0		
огр 1	320	300	345	315	0	<=	670
огр 2	6	8	6,5	10	0	>=	5
огр 3	90	125	100	110	0	<=	240

Рисунок 1.1 Математическая интерпретация ЭММ в Microsoft Excel

Примечание. Источник: собственная разработка

Для поиска оптимального состава портфеля инвестиционных проектов воспользуемся функцией «Поиск решений».

Решение для моделируемой ситуации представим на рисунке 1.2.

	x1	x2	x3	x4		
знач	0	1	0	1		
max f	79,8	80,2	77,5	82,8	163,05	
огр 1	320	300	345	315	615	<= 670
огр 2	6	8	6,5	10	18	>= 5
огр 3	90	125	100	110	235	<= 240

Рисунок 1.2. Решение для моделируемой ситуации

Примечание. Источник: собственная разработка.

Полученное решение свидетельствует о том, что банку следует направить средства на финансирование проектов предприятия Б и Г по ряду причин:

- выбранный показатель эффективности инвестиционных проектов – чистая текущая стоимость инвестиционных проектов – предприятий Б и Г принимает наибольшее значение из всех возможных комбинаций;
- финансирование проектов предприятий Б и Г позволит банку при минимуме финансовых затрат (615 млн. бел. руб.) получить максимально высокие денежные потоки (163,05 ед. NPV);
- реализация проектов предприятий Б и Г позволит предприятиям использовать средства фонда накопления таким образом, что, после использования средств фонда, в распоряжении предприятия останется наибольшее количество ресурсов для финансирования текущей деятельности из всех возможных комбинаций;
- вложение средств в проекты предприятий Б и Г позволит насытить рынок на 235 тонн продукции при общей ёмкости рынка в 240 тонн, то есть на 97,61%, что является лучшим результатом из всех возможных комбинаций.

Литература:

1. Вешкин Ю. Г. Экономический анализ деятельности коммерческого банка: учеб. пособие для студентов / Ю. Г. Вешкин, Г. Л. Авагян. – Москва : Магистр, 2010. – 350 с.
2. Жарковская Е. П. Финансовый анализ деятельности коммерческого банка: учебник / Е. П. Жарковская. – 2-е изд. стер. – Москва : Омега-Л, 2011. – 325 с.
3. Шалабанов А.К. Практикум по эконометрике с применением Microsoft Excel / А.К. Шалабанов, Д.А. Роганов. – Казань: Академия управления «ТИСБИ», 2008. – 53 с.
4. Елисеева, И.И. Практикум по эконометрике / И.И. Елисеева. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 344 с.

УДК 330.36.053:658.15

Т. П. Гудзь,

Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі», gtp9@ukr.net

ДОСЯГНЕННЯ ФІНАНСОВОЇ РІВНОВАГИ ПІДПРИЄМСТВАМИ ХІМІЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ ЯК УМОВА ЇХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

«Економічна рівновага була, є і буде завжди, оскільки це нормальний стан для всіх систем» [1, с. 143]. Наведене визначення ролі та місця рівноваги в життєдіяльності підприємства поширюється й на фінансову рівновагу, оскільки вона є частиною економічної рівноваги – стадії життєвого циклу підприємства. Чергування статичних й динамічних рівноважних фінансових станів характеризує сталий розвиток системи. В економічній науці обґрунтовані принципи сталого розвитку підприємства, які передбачають цілісність та збалансованість операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства забезпечені, зокрема, за рахунок збереження фінансової рівноваги [2, с. 52]. Також фінансову рівновагу у якості «основної передумови забезпечення збалансованого розвитку підприємства» розглядає І.С. Кладченко, визнаючи її «ядром його загальної збалансованості» [4, с. 371].

Матеріальною основою рівноваги підприємства є його потенціал. Відповідно фінансова рівновага забезпечується фінансовим потенціалом підприємства [3, с. 11]. За показниками оцінки фінансової рівноваги проведемо характеристику рівня збалансованості фінансового потенціалу п'яти провідних підприємств хімічної промисловості України (таблиці 1–5).

Незважаючи на стабільно зростаючу прибутковість ПАТ «ДніпроАзот» слід вказати на тривалий характер порушення фінансової рівноваги (табл. 1). Так, за підсумками 2013-2015рр. на підприємстві спостерігається від'ємне значення грошового капіталу з характерною тенденцією до зростання дефіциту ліквідності. Про незбалансованість структури джерел формування й напрямів використання фінансового потенціалу ПАТ «ДніпроАзот» свідчить перевищення величини фінансового важеля у капіталі над величиною фінансового важеля в активах. Це означає, що на підприємстві зростання зобов'язань не забезпечується адекватним збільшенням ліквідних активів. Незбалансованість тенденцій вказаних показників фінансового стану ПАТ «ДніпроАзот» веде до виникнення проблем у сфері платоспроможності.

© Т. П. Гудзь, 2017

Таблиця 1

**Показники фінансової рівноваги ПАТ «ДніпроАзот»
за 2013-2015 рр.**

Показник	Станом на 01 січня			
	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Чистий фінансовий результат: прибуток (+), збиток (-), тис. грн.	1275	1325	17664	108849
Фінансовий важіль у структурі активів (ФВА), одиниць	1,761	1,387	2,891	1,741
Фінансовий важіль у структурі капіталу (ФВК), одиниць	2,235	1,736	4,414	2,344
Співвідношення ФВА й ФВК	ФВА<ФВК	ФВА<ФВК	ФВА<ФВК	ФВА<ФВК
Грошовий капітал (ГК), тис. грн.	-134674	-115093	-314465	-200624
Поточна фінансова потреба (ПФП), тис. грн.	375069	506190	44254	153110
Індикатор фінансової рівноваги I, одиниць	0,854	0,872	0,719	0,820
Індикатор фінансової рівноваги II, одиниць	0,923	0,916	0,911	0,906
Співвідношення індикатору I та індикатору II	II<III	II<III	II<III	II<III

Джерело: розраховано автором на основі [5].

Підтвердження висновку про порушення фінансової рівноваги у ПАТ «ДніпроАзот» знаходимо із співвідношення індикаторів рівноважного фінансового стану. Так, на підприємстві впродовж 2013-2015рр. стабільною є нерівність: $II < III < I$. Це свідчить про незбалансованість структури джерел формування та напрямів використання фінансового потенціалу ПАТ «ДніпроАзот». При цьому додатне значення поточної фінансової потреби означає, що порушення фінансової рівноваги відбулося на рівні ліквідності внаслідок іммобілізації оборотного капіталу підприємства.

Результати діагностики фінансової рівноваги ПАТ «Одеський припортовий завод» дозволяють зробити висновок про встановлення стійкої динаміки у бік відхилення від рівноважного фінансового стану (табл. 2).

Таблиця 2

**Показники фінансової рівноваги
ПАТ «Одеський припортовий завод» за 2013-2015 рр.**

Показник	Станом на 01 січня			
	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Чистий фінансовий результат: прибуток (+), збиток (-), тис. грн.	-116128	-1143874	-633277	218514
Фінансовий важіль у структурі активів (ФВА), одиниць	0,509	0,639	0,333	0,287
Фінансовий важіль у структурі капіталу (ФВК), одиниць	0,206	2,973	232,998	12,016
Співвідношення ФВА й ФВК	ФВА>ФВК	ФВА<ФВК	ФВА<ФВК	ФВА<ФВК
Грошовий капітал (ГК), тис. грн.	370005	-986174	-6533635	-2333943
Поточна фінансова потреба (ПФП), тис. грн.	230651	-1210593	4038363	22403
Індикатор фінансової рівноваги I, одиниць	1,251	0,413	0,006	0,099
Індикатор фінансової рівноваги II, одиниць	1,972	0,521	0,251	0,242
Співвідношення індикатору I та індикатору II	II<III	II<III	II<III	II<III

Джерело: розраховано автором на основі [5].

Незважаючи на те, що у 2013р. співвідношення фінансових важелів в активах та капіталі підприємства позиціонувало його у зоні «чистого інвестування», фінансові ресурси використовувались неефективно. Це обумовило нижче значення першого індикатора фінансової рівноваги відносно величини її другого індикатора, що не лише збереглося впродовж 2013-2015рр., а й відобразило поглиблення дисбалансу у структурі джерел формування фінансового потенціалу ПАТ «Одеський припортовий завод». Так, обидва індикатори фінансової рівноваги впали до рівня меншого за одиницю, при якому виник дефіцит грошового капіталу. За умов дванадцяти разового перевищення зобов'язань над власним капіталом у 2015р., навіть за умов отримання прибутку, свідчить про істотне порушення фінансової рівноваги підприємства. Це означає, що у структурі поточного фінансування діяльності ПАТ «Одеський припортовий завод» домінуючою є роль коштів кредиторів.

Коливання навколо стану фінансової рівноваги ПАТ «Запорізький абразивний комбінат» характеризують дані таблиці 3.

Таблиця 3

**Показники фінансової рівноваги
ПАТ «Запорізький абразивний комбінат» за 2013-2015 рр.**

Показник	Станом на 01 січня			
	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Чистий фінансовий результат: прибуток (+), збиток (-), тис. грн.	6575	8011	1761	1590
Фінансовий важіль у структурі активів (ФВА), одиниць	0,557	0,575	0,611	0,541
Фінансовий важіль у структурі капіталу (ФВК), одиниць	0,648	0,532	0,943	1,212
Співвідношення ФВА й ФВК	ФВА<ФВК	ФВА>ФВК	ФВА<ФВК	ФВА<ФВК
Грошовий капітал (ГК), тис. грн.	-13859	6743	-49738	-104341
Поточна фінансова потреба (ПФП), тис. грн.	169804	181378	229116	267497
Індикатор фінансової рівноваги I, одиниць	0,945	1,028	0,829	0,696
Індикатор фінансової рівноваги II, одиниць	0,910	1,051	0,781	0,640
Співвідношення індикатору I та індикатору II	II>III	II<III	II>III	II>III

Джерело: розраховано автором на основі [5]

На кінець 2013р. ПАТ «Запорізький абразивний комбінат» перебував у стані найбільш близькому до фінансової рівноваги. Про це свідчить фінансовий важіль у структурі активів, який за увесь період 2013-2015рр. тільки один раз прийняв значення, що перевищує рівень фінансового важеля у структурі капіталу. В результаті цього грошовий капітал підприємства, який виступає індикатором фінансової стійкості, у сумі 6743 тис. грн. засвідчив його перебування у зоні «чистого інвестування». Слід відмітити, що резерв вільної ліквідності ПАТ «Запорізький абразивний комбінат» використовувався ефективно. Підтвердженням цього виступає найбільша сума чистого прибутку отриманого підприємством за 2013р. у сумі 8011 тис. грн. Втім, рівень прибутковості ПАТ

«Запорізький абразивний комбінат» був недостатнім для забезпечення фінансової рівноваги, оскільки не справджувалася нерівність: $II > III > 1$.

Впродовж 2014-2015рр. фінансовий стан ПАТ «Запорізький абразивний комбінат» перейшов у зону «чистого запозичення». Порушення збалансованості у сфері ліквідності підприємства стали характерним явищем (ФВА<ФВК). Проблема іммобілізації оборотного капіталу ПАТ «Запорізький абразивний комбінат» є ключовою для вирішення з метою забезпечення сталого розвитку його діяльності. Оскільки незважаючи на обмеження підприємство забезпечує ефективне використання вивільненої з обороту частини ліквідних коштів. Це означає, що у ПАТ «Запорізький абразивний комбінат» зберігається збалансованість між ліквідністю та прибутковістю ($II > III$).

Досягнення стану фінансової рівноваги спостерігається у ПАТ «СВРАЗ Дніпродзержинський коксохімічний завод» станом на кінець 2015р. Збалансована структура джерел формування фінансового потенціалу зі структурою напрямів його використання на підприємстві відображена в одночасному дотриманні двох співвідношень: $ФВА > ФВК$ та $II > III > 1$ (табл.4). Це свідчить про встановлення статичної фінансової рівноваги на підприємстві.

Таблиця 4

**Показники фінансової рівноваги ПАТ «СВРАЗ
Дніпродзержинський коксохімічний завод» за 2013-2015 рр.**

Показник	Станом на 01 січня			
	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Чистий фінансовий результат: прибуток (+), збиток (-), тис. грн.	-246506	-129965	65732	254510
Фінансовий важіль у структурі активів (ФВА), одиниць	0,685	0,415	1,069	4,443
Фінансовий важіль у структурі капіталу (ФВК), одиниць	1,043	1,234	1,582	3,233
Співвідношення ФВА й ФВК	ФВА<ФВК	ФВА<ФВК	ФВА<ФВК	ФВА>ФВК
Грошовий капітал (ГК), тис. грн.	-109178	-216906	-107609	153916
Поточна фінансова потреба (ПФП), тис. грн.	7513	-109599	15433	351342
Індикатор фінансової рівноваги I, одиниць	0,825	0,633	0,801	1,286
Індикатор фінансової рівноваги II, одиниць	0,796	0,531	0,843	1,069
Співвідношення індикатору I та індикатору II	II>III	II>III	II<III	II>III

Джерело: розраховано автором на основі [5].

Більш складним завданням для фінансового менеджменту ПАТ «ЄВРАЗ Дніпродзержинський коксохімічний завод» є утримання фінансової рівноваги в динаміці. Для його реалізації необхідно врегулювати загрозу погіршення ліквідності, про яку свідчить більш інтенсивне зростання поточної фінансової потреби (у 23 рази) порівняно із приростом чистого прибутку (у 4 рази). Тому підприємству важливо не допустити іммобілізації оборотного капіталу, ймовірна поява якої залежить здебільшого від ринкових факторів, серед яких основним є платоспроможний попит на продукцію коксохімічного заводу.

Дані таблиці 5 характеризують фінансовий стан ПАТ «Алчевський коксохімічний завод», умови господарювання якого є найскладнішими через воєнний конфлікт на Сході України.

Таблиця 5

**Показники фінансової рівноваги
ПАТ «Алчевський коксохімічний завод» за 2013-2015 рр.**

Показник	Станом на 01 січня			
	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Чистий фінансовий результат: прибуток (+), збиток (-), тис. грн.	-4348	19942	-3752918	-4254226
Фінансовий важіль у структурі активів (ФВА), одиниць	6,375	3,595	5,972	6,677
Фінансовий важіль у структурі капіталу (ФВК), одиниць	4,805	1,807	-3,407	-1,831
Співвідношення ФВА й ФВК	ФВА>ФВК	ФВА>ФВК	ФВА<ФВК	ФВА<ФВК
Грошовий капітал (ГК), тис. грн.	293195	588632	-3010503	-7205528
Поточна фінансова потреба (ПФП), тис. грн.	498305	839884	3317112	2411805
Індикатор фінансової рівноваги I, одиниць	1,270	1,637	-2,896	-9,241
Індикатор фінансової рівноваги II, одиниць	1,044	1,215	0,605	0,395
Співвідношення індикатору I та індикатору II	II>III	II>III	III>II<0	III>II<0

Джерело: розраховано автором на основі [5].

Станом на кінець 2013р. ПАТ «Алчевський коксохімічний завод» перебував у стані фінансової рівноваги. Різке розбалансування фінансового стану ПАТ «Алчевський коксохімічний завод» до критичного рівня відбулося у 2014р. Про це свідчать від'ємні значення фінансового важеля у структурі капіталу й першого індикатора фінансової рівноваги, сформовані в результаті дефіциту чистих активів. Причиною його появи стало вихолощування власного капіталу підприємства істотними збитками. За 2014р. ПАТ «Алчевський коксохімічний завод» отримав збиток у сумі 3752918 тис. грн., що перевищив сукупну вартість власного капіталу. Причиною цього стало масштабне скорочення обсягів діяльності коксохімічного заводу. У 2014р. та 2015р. чистий дохід від реалізації ПАТ «Алчевський коксохімічний завод» становив всього лише 3% й 2%, відповідно, від обсягу проданої продукції у 2013р. [5]. Втрата фінансової рівноваги ПАТ «Алчевський коксохімічний завод» внаслідок різкого й масштабного замороження виробництва під негативним впливом виключно зовнішніх факторів свідчить про загрозу для його подальшого існування.

Таким чином, збереження та підтримка рівноважного фінансового стану підприємства в динаміці – важливе завдання системи його управління, оскільки він є основою стабільного ефективного довгострокового розвитку діяльності. *Результатом фінансової рівноваги є збалансований фінансовий потенціал*, який виступає компонентом сталого розвитку підприємства, забезпечуючи його несуперечливе, збалансоване, гармонійне функціонування на основі узгодженості двох властивостей – гнучкості та адаптивності. Перша є важливою характеристикою здатності підприємства до впровадження інновацій, а друга – необхідна для спроможності нейтралізувати вплив зовнішніх дестабілізуючих чинників і загроз, обумовлених його функціонуванням у конкурентному середовищі. Втрата фінансової рівноваги створює загрозу для існування підприємства. Отже, фінансова рівновага виступає важливою умовою сталого (рівноважного) розвитку підприємства, який, не будучи самоціллю, забезпечує реалізацію мети діяльності підприємства.

Література:

1. Белолипецкий В.Г. Финансовое равновесие в условиях рыночной трансформации экономики России: дис.... д-ра экон. наук: спец. 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит», 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / Белолипецкий Василий Георгиевич; Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова. – Москва, 2002. – 563 с.
2. Васюткіна Н.В. Управління сталим розвитком підприємств: теоретико-методологічний аспект: монографія / Н.В. Васюткіна. – Київ: Ліра-К, 2014. – 334 с.

3. Гудзь Т.П. Формування фінансової рівноваги підприємства: методологічний аспект / Т.П. Гудзь // Актуальні проблеми економіки. – 2016. – № 7. – С. 8–15.

4. Кладченко І.С. Фінансова рівновага як умова забезпечення збалансованого розвитку промислового підприємства / І.С. Кладченко // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2013. – Вип. 24. – С. 369–377.

5. Фінансова звітність підприємств хімічної промисловості України за період 01.01.2013р.–01.01.2016р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://smida.gov.ua>.

УДК 657[477]

І. М. Даниляк,

*Львівський національний університет імені Івана Франка,
ivanna.danylyak@ukr.net*

ПРОБЛЕМИ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОБЛІКУ І ОПОДАТКУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ КООПЕРАТИВІВ

Сьогодні на проблеми в сільському господарстві нарікають більшість працездатного сільського населення. Це пояснюється необґрунтовано низькими цінами на сільськогосподарську продукцію, а також зловживанням монополістів-переробників своїм становищем на ринку.

Вирішення аграрних проблем в Україні можна здійснити використовуючи досвід самоорганізації людей у сільськогосподарські кооперативи. Унікальність соціально-економічної природи кооперативних організацій (кооперативів, товариств, спілок) дозволяла їм у тяжкі часи ставати двигуном економічного розвитку, єдиною ефективною формою соціальної підтримки як міського, так і сільського населення. Цьому досвіду, який став ефективним шляхом виходу із економічної кризи використовуючи кооперативні організації, вже понад 150 років.

Сьогодні членами різних видів кооперативів є понад 800 мільйонів людей. Половина жителів Сінгапуру, кожний третій житель Канади та Норвегії, кожен четвертий житель США та Німеччини є членом хоча б одного кооперативу [3].

Один із засновників українського кооперативного руху, яким був Микола Левитський (1859-1934), вважав, що кооперація є найліпше і найкраще виявлення людського генія в межах соціально-економічного будівництва. Початок кооперативного руху на українських землях припадає на кінець XIX століття. Першим вітчизняним організованим кооперативом було Споживче товариство, засноване 1864 р. у м. Харкові М. Беліним (1829-1904) та В.Козловим (1842-1920), які були обізнаними на прикладах західноєвропейської кооперації. Особливому сплеску зростання споживчих кооперативів сприяла революція 1905-1907 років. Так, якщо 1905 р. в Україні діяло 480 споживчих кооперативів (1/2 сільські), то 1912 р. їх налічувалося вже 2500, а 1914 року в губерніях підросійської України було 3052 споживчих товариства (всього в імперії – 14500 споживчих товариств) [4]. У цей час саме були створені перші молочарські спілки. Однією із таких спілок, що успішно функціонува-

ла та розвивалася була спілка «Маслосоюзу». Таких спілок ставало все більше, що спричинило виокремлення «Союзу руських молочарських спілок» від товариства «Просвіта» і появу самостійної спілки – «Крайовий Молочарський Союз» у м. Стрий. У 1908 р. цей союз розпочав свою діяльність як окремий суб'єкт господарювання і вступив до Крайового союзу ревізійного (Ревізійний союз українських кооперативів). Розвиток «Крайового молочарського союзу» був стрімким. За оцінками Ю. Павликовського, в останньому передвоєнному 1912 р. до «Крайового молочарського союзу» входило 236 членів, з них – 148 кооперативи (100 молочарських) [10]. Втім, кооперативні союзи виявились недовговічними через ворожу політику, заходи московського уряду та Першої світової війни. Як наслідок, 1913 року перші українські кооперативні союзи були змушені зліквідуватися і відродилися лише після Лютневої революції 1917 року. Нового поштовху розвитку української кооперації надала Українська Центральна Рада, яка вже 20 березня 1917 р. видала кооперативний закон, який створював правову підставу діяльності й з'їздам вітчизняним кооператорам. Втім, 1918 рік став найбільш плідним для усякого роду кооперативної діяльності й відзначився в історії українського кооперативного руху його найбільш динамічним зростанням. Цього року у Великій Україні діяло 22 тисячі кооперативних товариств, що охоплювали 60 % населення, об'єднаних у 253 окружних союзи різних типів та ступенів. З усіх кооперативних союзів 7 було Всеукраїнськими, а у 127 кооперативних союзах налічувалося 11 млн. 667 тис. членів з основним капіталом у 14 млн. карбованців [4]. Також нового поштовху і отримала молочарська кооперація. У 1924 р. з «Крайовим Молочарським Союзом» з центром у м. Стрий співпрацювало 40 спілок. За цей рік було вироблено 41 518 кілограмів масла (у 1906 – 43 612 кг), а загальний оборот інституції становив 207 953 злотих. У 1925 р. «Крайовий молочарський союз» вийшов на рівень, що перевищив довоєнні досягнення (150 спілок і 372 277 кг. масла). Реалізація виробленого масла відбувалась в країні та на експорт [10].

У період колективізації сільського господарства владою СРСР як «вершину» розвитку кооперації були зображені колгоспи, до якої еволюціонують всі інші, «найпростіші», види кооперативів. Стара сільгоспооперація була ліквідована, а новостворені колгоспи функціонували з повним порушенням принципів кооперації.

Тому, на сьогоднішній день втрачено навички самоорганізації громадян в успішні кооперативи, які самодостатні для організації своєї діяльності в руслі фінансового зростання в Україні та поза її межами для зміцнення свого соціально-економічного становища та України в цілому. Проте, на зламі 2010-2016 років події, які відбулися в Україні, показали вміння народу об'єднувати свої зусилля у складних ситуаціях задля спільної мети і гасло кооперації «У єдності сила» набуло нової ак-

туальності для народу України. Тому надзвичайно важливим завданням для уряду України на сьогоднішній день є удосконалення та однозначне визначення правових засад функціонування сільськогосподарських кооперативів.

В Україні в основному затверджена нормативно-правова база для регулювання створення і діяльності кооперативів у різних сферах економічної діяльності, і, зокрема, у сільськогосподарському виробництві. Правове регулювання розвитку кооперації у сільському господарстві України здійснюється відповідно до Конституції України, законів України «Про сільськогосподарську кооперацію», «Про кооперацію», Цивільного, Податкового, Господарського, Земельного кодексів України та інших нормативно-правових актів.

Закон України «Про кооперацію» визначає кооператив як юридичну особу, утворену фізичними та/або юридичними особами, які добровільно об'єдналися на основі членства для ведення спільної господарської та іншої діяльності з метою задоволення своїх економічних, соціальних та інших потреб на засадах самоврядування [7].

У багатьох країнах, зокрема і в Україні, кооперативи мають статус неприбуткових (non-profit) організацій, бо діють з метою допомоги своїм членам у веденні їхнього селянського господарства [1]. Право мати статус неприбуткового кооперативу регулюється статтею 9 Закону України «Про сільськогосподарську кооперацію» [8]. Але дане право не закріплене вищими законодавчими актами, такими як: Податковий, Цивільний, Господарський кодекси України, що негативно впливає на організацію обліку в сільськогосподарських кооперативах.

Законом України Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо оподаткування неприбуткових організацій від 17.07.2015 року [7] були внесені зміни до статей 133 та 165 Податкового кодексу України [5]. Зокрема, в пункті 133.4.1 Податкового кодексу визначено вимоги, яким повинна відповідати неприбуткова організація. Однією із таких вимог є наявність в установчих документах неприбуткової організації положень, які передбачають передачу активів іншим неприбутковим організаціям відповідного виду або зарахування до доходу бюджету у разі припинення юридичної особи (у результаті її ліквідації, злиття, поділу, приєднання або перетворення). Саме дана норма Податкового кодексу України повністю перекреслює визначені законодавчо права на неприбутковий статус та розподіл доходів, відповідно, що закріплені у законах «Про кооперацію» та «Про сільськогосподарську кооперацію». Така ситуація призводить до неможливості зареєструвати такі організації: кооперативи (виробничі, споживчі, житлово-будівельні та ін.), споживчі товариства та спілки як неприбуткові, оскільки в статутах таких організацій міститимуться положення щодо розподілу коштів/майна таких організацій у разі їх ліквідації між їх співвласниками/членами.

А це, в свою чергу, суперечить вимогам до неприбуткових організацій, визначених в Податковому кодексі. Аналізуючи чинний Податковий кодекс доцільно запропонувати проект Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо сільськогосподарських кооперативів». Проект повинен забезпечити зміни до Податкового кодексу України у пункті 133.4 який визначає умови отримання неприбуткового статусу. А саме, у пункт 133.4.1 пропонуємо викласти в редакції, де буде передбачено, що положення даного абзацу не поширюється на об'єднання та асоціації об'єднань співвласників багатоквартирних будинків, а також на сільськогосподарські кооперативи та сільськогосподарські кооперативні об'єднання, які здійснюють свою діяльність без мети одержання прибутку;

Пункт 165.1.48 Податкового кодексу України регулює право членів на кооперативні виплати виробничого сільськогосподарського кооперативу, що повертаються члену сільськогосподарського виробничого кооперативу внаслідок надлишково сплаченої ним вартості послуг та паю у разі виходу із кооперативу. Даний пункт, також суперечить нормам, що визначені у вищезгаданих Законах та й самому Податковому кодексу України у частині пункту 133.4.1.. Ця норма заперечує розподіл кооперативних виплат та паїв інших видів кооперативів, крім виробничих. Тому, з метою дотримання кооперативних принципів, пропонуємо підпункт 165.1.48 пункту 165.1 статті 165 викласти в редакції, яка буде передбачати право на кооперативні виплати члену не сільськогосподарського виробничого кооперативу, а просто «сільськогосподарського кооперативу» та розмір (сума, вартість) паю, що повертається члену також просто «сільськогосподарського кооперативу».

Для повного збереження неприбуткового статусу тих кооперативів, які вже його мають пропонуємо підрозділ 10 розділу XX «Перехідні положення» Податкового кодексу України доповнити пунктом 38 такого змісту: до сільськогосподарських виробничих кооперативів та сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, державну реєстрацію яких здійснено до набрання чинності Законом України «Про сільськогосподарську кооперацію», положення підпунктів 134.4.1 та 134.4.6 пункту 134.4 статті 134 та підпункту 165.1.48 пункту 165.1 статті 165 застосовуються у редакції, що діяла до прийняття Закону України «Про внесення змін Податкового кодексу України щодо сільськогосподарських кооперативів», до приведення їхніх установчих документів у відповідність до вимог Закону України «Про сільськогосподарську кооперацію», але не більше 3 років з дня набрання чинності цим Законом.

Прийнятий 16 січня 2003 року Господарський кодекс України [2] визначає основні засади господарювання в Україні і регулює господарські відносини, що виникають у процесі організації та здійснення господарської діяльності між суб'єктами господарювання, а також між цими

суб'єктами та іншими учасниками відносин у сфері господарювання. Однак, сьогодні в Україні Господарський кодекс не визначає право на об'єднання в кооперативи саме фізичних осіб. Тому для того щоб Господарський кодекс регулював в повній мірі створення юридичних осіб, а саме сільськогосподарських кооперативів пропонуємо доповнити його статтю 115 такого змісту: «Стаття 115. Сільськогосподарський кооператив, сільськогосподарське кооперативне об'єднання

1. Для провадження спільної господарської та іншої діяльності з метою задоволення економічних, соціальних та інших потреб фізичні та/або юридичні особи, які є виробниками сільськогосподарської продукції, можуть утворювати сільськогосподарські кооперативи, а сільськогосподарські кооперативи – сільськогосподарські кооперативні об'єднання.

2. Відносини, пов'язані із створенням та діяльністю сільськогосподарських кооперативів, сільськогосподарських кооперативних об'єднань регулюються цим Кодексом, а також законом про сільськогосподарську кооперацію, іншими законами».

Заслуговує уваги, серед актів правового регулювання, і Цивільний кодекс України [9]. Стаття 84 даного кодексу визначає товариства, які здійснюють підприємницьку діяльність з метою одержання прибутку та наступного його розподілу між учасниками (підприємницькі товариства), можуть бути створені лише як господарські товариства (повне товариство, командитне товариство, товариство з обмеженою або додатковою відповідальністю, акціонерне товариство) або виробничі кооперативи. У даній статті визначено критерій віднесення товариств до категорії підприємницьких і вичерпний перелік видів підприємницьких товариств. Таким критерієм закон визнає можливість розподілу між учасниками прибутку, одержаного в результаті провадження товариством підприємницької діяльності. Підприємницькі товариства можуть бути створені лише у вигляді повного товариства, командитного товариства, товариства з обмеженою або додатковою відповідальністю, акціонерного товариства та виробничого кооперативу. Виходячи з закритого переліку видів підприємницьких товариств згідно Цивільного кодексу викликає питання щодо статусу інших видів кооперативів, таких як споживчі та обслуговуючі. Такі товариства, як це впливає із частини 4 статті 6 і частини 1 статті 12 Закону України «Про кооперацію», вправі здійснювати господарську діяльність з метою отримання прибутку та подальшого його розподілу між членами споживчого товариства. Тому споживчі та обслуговуючі кооперативи мають визнаватись суб'єктами підприємництва. З метою усунення даних неузгоджень пропонуємо статтю 84 доповнити словами: «чи сільськогосподарські кооперативи, сільськогосподарські кооперативні об'єднання, які діють з метою одержання прибутку»; у статті 86 слова та знаки «кооперати-

ви, крім виробничих, об'єднання громадян тощо» замінити словами та знаками «сільськогосподарські кооперативи та сільськогосподарські кооперативні об'єднання, які діють без мети одержання прибутку, інші кооперативи, крім виробничих, об'єднання громадян тощо»;

У Законі України «Про кооперацію» [7] стаття 26 визначає право членів кооперативів на виплати на паї. Однак, друге речення частини даної статті виключає дане право для членів сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів. Що прямо перекреслює природу існування даного виду кооперативів та зацікавлення для членів кооперативу у його розвитку та підтримці пайовими внесками.

Тому пропонуємо друге речення частини першої статті 26 Закону України «Про кооперацію» виключити.

Попри те, що сільськогосподарські кооперативи мають право бути неприбутковими організаціями, хоча і тут дуже багато нез'ясованих питань, в Україні не передбачено більше жодних норм щодо послаблення податкового тиску на такий важливий структурний тип організацій для розвитку агробізнесу. Адже, неприбуткові установи звільняються тільки від сплати податку на прибуток. Всі інші податки, такі як податок з доходів фізичних осіб, військовий збір, земельний податок, єдиний соціальний внесок неприбуткова організація зобов'язана нараховувати та сплачувати.

Українському парламенту доцільно розглянути кардинально новий механізм оподаткування сільськогосподарських кооперативів. Це може бути на перших роках існування сільськогосподарського кооперативу навіть повне звільнення від усіх податків та надання державних кредитів під пільгові відсотки на період становлення кооперативу чи об'єднання.

Література:

1. Глебова Н. В. Облік у неприбуткових організаціях / Н. В. Глебова. – К.: Харків. Вид. ХНЕУ, 2011. – 172 с.
2. Господарський кодекс України від 16 січня 2003р. №436 – IV (зі змінами і доповненнями). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/>
3. Офіційний сайт Міжнародного кооперативного альянсу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ica.coop/members/member-stats.html>.
4. Офіційний сайт Кооператив [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://coop.at.ua/>.
5. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. №2755-VI (зі змінами та доповненнями). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
6. Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо оподаткування неприбуткових організацій: Законом України від 17.07.2015 р.

№ 652-VIII. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua>

7. Про кооперацію : Закон України від 10.07.03 р. № 1087-IV (зі змінами і доповненнями). [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1087-15>.

8. Про сільськогосподарську кооперацію : закон України від 17.07.1997 № 469/97-ВР (зі змінами і доповненнями). [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/469/97 –vr](http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/469/97-vr).

9. Цивільний кодекс України від 16.01.03 р. № 435-IV (зі змінами і доповненнями). [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua

10. Швець В.Є. Досвід організації обліково-аналітичного забезпечення управління «Маслосоюзом» у першій половині ХХ ст. / В.Є. Швець // Львівський національний університет імені Івана Франка – 2014. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://nbuv.gov.ua>.

УДК 336

О. І. Дем'янчук,Національний університет «Острозька академія»,
olha.demianchuk@oa.edu.ua

ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ФІСКАЛЬНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ

В Україні адміністративно-територіальне утворення реалізувати законодавчо закріплене право на економічну самостійність не може без наявності в органів місцевого самоврядування бюджету і права на його складання, затвердження і виконання, без централізованого втручання та домінуючої залежності від центральних органів влади при розрахунках міжбюджетних трансфертів. Саме тому, процес фінансової децентралізації набуває такої актуальності і першочерговості у наукових дослідженнях, а також є процесом об'єктивно виправданим і необхідним.

Сутність фінансової децентралізації полягає у здатності органів місцевого самоврядування незалежно і ефективно забезпечувати територіальну громаду суспільними послугами шляхом збалансування видатків та надходжень з місцевими потребами та можливостями. Таким чином, є дві основні причини розвитку фінансової децентралізації в Україні. Перша, назріла реальна потреба у забезпеченні фінансової самостійності органів місцевого самоврядування. Друга, децентралізація необхідна для забезпечення ефективного надання послуг і максимального їхнього наближення до населення, вдосконалення системи управління та підвищення ефективності виконання завдань, що були передані на локальний рівень, на рівень територіальних об'єднань.

Виходячи зі своєї сутності, фінансова децентралізація містить дві складові: податкову та бюджетну децентралізації (рис. 1).



Рис. 1. Складові фінансової децентралізації

© О. І. Дем'янчук, 2017

Як економічна категорія, податкова децентралізація передбачає вдосконалення і зміцнення прав і повноважень місцевого і регіонального самоврядування щодо незалежного ухвалення рішень і формування територіальних бюджетів за рахунок самостійного встановлення ставок податків, зборів і пільг. Бюджетна децентралізація є процесом перенесення надходження доходів та/або здійснення витрат грошових коштів на більш низький рівень уряду при збереженні фінансової відповідальності.

На практиці, податкова децентралізація в Україні передбачає посилення закріплення за місцевими бюджетами загальнодержавних податків та удосконалення системи місцевого оподаткування (рис. 2).

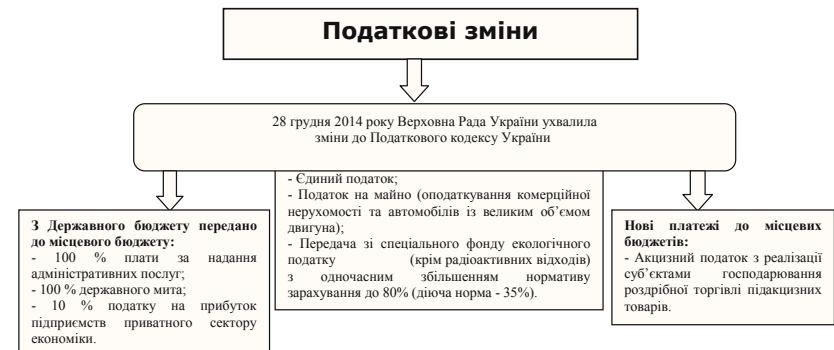


Рис. 2. Податкові зміни у процесі податкової децентралізації в Україні [4]

* побудовано автором на основі діючого Податкового кодексу України

Основу податкової децентралізації в Україні було закладено напередодні 2015 року, у результаті прийняття змін до Податкового кодексу. В цей же час було проведено перший етап бюджетної децентралізації із прийняттям змін до Бюджетного кодексу. Окрім змін у бюджетно-податковому законодавстві було прийнято ряд важливих документів, які сприяли імплементації процесу децентралізації в Україні. 6 серпня 2014 року Кабінет Міністрів затвердив нову Державну стратегію регіонального розвитку на період до 2020 року. Наприкінці 2014 року Верховна Рада внесла зміни до Бюджетного кодексу – зокрема до статті 241 про Державний фонд регіонального розвитку, що забезпечило можливість залучення додаткових фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування для реалізації проектів. На початку 2015 року Верховна Рада ухвалила закон «Про засади державної регіональної політики», яким було визначено мету, основні принципи та пріоритети державної регіо-

нальної політики; засади координації органів влади щодо розвитку регіональної політики тощо. На виконання цього закону Кабінет Міністрів затвердив Постанови № 195 та № 196, якими визначив порядок підготовки, оцінки та відбору проектів регіонального розвитку у 2015-2016 роках. 7 жовтня 2015 року Кабінет Міністрів України затвердив план заходів на 2015 – 2017 роки з реалізації Державної стратегії регіонального розвитку. 05 лютого 2015 року Верховна Рада України прийняла закон «Про добровільне об'єднання територіальних громад», що забезпечило зростання їх фінансового забезпечення та відродження інфраструктури в цих населених пунктах.

В цілому фіскальна децентралізація в Україні у 2015-2016 роках пройшла перший етап, що забезпечило підвищення бюджетної та фінансової самостійності місцевих бюджетів, стимулювання територіальних громад до добровільного об'єднання, удосконалення міжбюджетних відносин, розширення можливостей до залучення додаткових фінансових ресурсів для реалізації проектів регіонального розвитку, забезпечено реформу регіональної політики. Ключові зміни процесу фіскальної децентралізації були забезпеченні відповідними нормативними документами та пройшли імплементацію (табл. 1).

Таблиця 1

Ключові зміни процесу фіскальної децентралізації

Ключова зміна	Законодавство	Імплементація
Здійснення фіскальної децентралізації, забезпечення фінансової стабільності місцевих бюджетів	Зміни до Податкового та Бюджетного законодавства	Нові правила для громад, що пройшли добровільне об'єднання
Здійснення реформи регіональної політики, запровадження ефективних механізмів підтримки регіонального розвитку	Зміни Бюджетного кодексу щодо Державного фонду регіонального розвитку, Закон про засади державної регіональної політики	Фінансування проектів з Фонду регіонального розвитку доступні для громад, що пройшли добровільне об'єднання

За підсумками 2015 року, аналізуючи зміну обсягу доходів місцевих бюджетів без врахування трансфертів, на перший погляд, складалося враження протилежної дії фіскальної децентралізації, тобто відбулося зменшення обсягу цих доходів у порівнянні з 2014 роком на 1,3 млрд. грн. (табл.2). Проте, за даними Міністерства фінансів України у 2016 році зростання обсягу доходів місцевих бюджетів без врахування міжбюджетних трансфертів відбулося на 46,8 млрд. грн., що є значно більшим за обсяг доходів 2014 року до проведення реформи децентралізації. Тобто, зміни, які відбулися у бюджетній та податковій сферах в рамках проведення фіскальної децентралізації забезпечили свій фінансовий

ефект. Зростання фінансових ресурсів у місцевих бюджетах відбулося не лише за рахунок зростання податкових надходжень, але і за рахунок зміни міжбюджетних відносин. У складі доходів місцевих бюджетів суттєво зросли обсяги субвенцій, які мають цільове спрямування і забезпечують ефективніше використання бюджетних коштів на місцях.

Таблиця 2

Динаміка доходів та трансфертів місцевих бюджетів України протягом 2013-2016 рр.

Показник	Роки				Абсолютний приріст		
	2013	2014	2015	2016	2014-2013	2015-2014	2016-2015
Доходи місцевих бюджет (без урахування міжбюджетних трансфертів), млрд. грн.	105,20	101,10	99,80	146,60	-4,10	-1,30	46,80
Питома вага у доходах, %	47,59	43,63	36,42	42,80	-3,96	-7,21	6,38
Офіційні трансферти від органів державного управління, млрд. грн., у тому числі:	115,84	130,60	174,19	196,00	14,76	43,59	21,81
Дотації, млрд. грн.	61,22	64,43	5,26	4,70	3,21	-59,17	-0,56
Субвенції, млрд. грн.	54,62	66,16	168,93	191,30	11,54	102,77	22,37
Питома вага у доходах, %	52,41	56,37	63,58	57,20	3,96	7,21	-6,38
Всього доходів, млрд. грн.	221,01	231,70	273,99	342,60	10,69	42,49	68,61

* Складено автором на основі даних Міністерства фінансів України [1, 2].

Внаслідок імплементації фіскальної децентралізації в Україні було одержано перші фінансові зиски. Нова система вирівнювання, яка дозволяє залишати більшу частину коштів на місцях, забезпечила зміну частки дотаційних місцевих бюджетів, одночасно збільшивши втричі частку бюджетів донорів та забезпечивши наявність збалансованих бюджетів (рис. 3). Органи місцевого самоврядування стали менше залежати від прийнятих в центрі рішень.

Згідно звітів Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства, завдяки реалізації першого етапу фіскальної децентралізації, надходження власних доходів місцевих бюджетів України у 2016 році зросли в 1,5 рази (+ 49,3%) або на 48,5 млрд. грн. порівняно з 2015 роком та склали 146,6 млрд. грн.

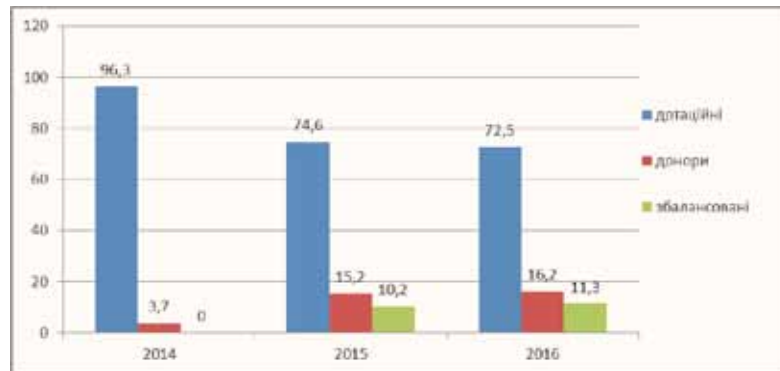


Рис. 3. Дотаційність місцевих бюджетів в 2014-2016 роках, % [3]

* Побудовано автором на основі даних Кабінету міністрів України.

Створення об'єднаних територіальних громад (ОТГ), яких протягом першого етапу децентралізації було сформовано 159 одиниць, забезпечило їм вихід на прямі міжбюджетні відносини з державним бюджетом та одержання базової (реверсної) дотації, освітньої та медичної субвенції. Власні надходження бюджетів цих об'єднаних громад у 2016 році зросли більше ніж у 3 рази порівняно з 2015 роком (з 1 млрд. грн. до 3,3 млрд. грн.). Із розрахунку на 1 жителя, в середньому, власні доходи бюджетів ОТГ збільшилися на 1645 грн. (з 700 грн. до 2345 грн.). Всього ресурси місцевих бюджетів 159 ОТГ (з трансфертами) зросли майже у 7 разів (порівняно з надходженнями 2015 року до бюджетів місцевих рад, які увійшли до складу ОТГ) та склали 7,1 млрд. грн. Поряд з цим, державна фінансова підтримка в 2016 році на розвиток та інфраструктурні об'єкти склала 7,3 млрд. грн., у тому числі об'єднанні громади отримали майже 1,2 млрд. грн., що дозволило їм реалізувати 1,5 тисячі проєктів розвитку [5]. Саме, завдяки зростанню власних коштів бюджетів ОТГ та можливості залучення коштів з Державного фонду регіонального розвитку, в багатьох населених пунктах, які входять до ОТГ було відновлено чи побудовано об'єкти інфраструктури (дошкільні заклади, водопровідні системи, сільські та міські дороги, освітлення доріг та ін.).

Таким чином, підводячи підсумки аналізу фінансових аспектів фіскальної децентралізації, варто наголосити на основних успіхах і фінансових зисках цієї реформи. Перше, фіскальна децентралізація забезпечила значне зростання власних доходів місцевих бюджетів та бюджетів ОТГ. По-друге, її бюджетна складова стала основою вдосконалення міжбюджетних відносин та посилила фінансову самостійність місцевих

бюджетів, поряд із посиленням відповідальності учасників бюджетного процесу. По-третє, фіскальна та територіальна децентралізації в рамках створення бюджетів ОТГ забезпечили суттєве зростання їх доходів, можливості залучення інших централізованих бюджетних коштів, що в свою чергу, призведе до покращення соціально-економічного розвитку населених пунктів, які входять до ОТГ.

Література:

1. Довідка щодо стану виконання місцевих бюджетів «Виконання доходів місцевих бюджетів за 2015 рік» – Міністерство фінансів України. – // [Електронний ресурс]. – Режим доступу з. <http://www.minfin.gov.ua/news/view/vikonannja-dohodiv-miscevih-bjudzhetiv-za-n-2015-rik?category=bjudzhet&subcategory=local-budg>
2. Довідка щодо стану виконання місцевих бюджетів «Виконання доходів місцевих бюджетів за 2016 рік» – Міністерство фінансів України. – // [Електронний ресурс]. – Режим доступу з. <http://www.minfin.gov.ua/news/view/vikonannia-dokhodiv-mistsevykh-biudzhetiv-za--rik?category=bjudzhet&subcategory=local-budg>
3. Завдяки фінансовій децентралізації хронічно дотаційних бюджетів в Україні зменшується. – // [Електронний ресурс]. – Режим доступу з. http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=249770237&cat_id...
4. Податковий кодекс України. – Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2011, № 13-14, № 15-16, ст. 112- // [Електронний ресурс]. – Режим доступу з. <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
5. Фінансово-аналітичні матеріали. Децентралізація. Виконання доходів місцевих бюджетів. 2016 рік – // [Електронний ресурс]. – Режим доступу з. <http://www.minregion.gov.ua/decentralization/presentation/finansovo-analitichni-materiali-detsentralizatsiya-vikonannya-dohodiv-mistsevih-byudzhetiv-2016-rik/>

УДК 338.3

Х. С. Демків,*Львівський національний університет імені Івана Франка,
kristinkademkiv@yandex.ru*

ОРГАНІЗАЦІЯ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ РИНКУ АНТИКВАРІАТУ

Економічний аналіз є комплексною складною системою, що охоплює велику кількість аналітичних операцій, виконання яких необхідне для реалізації поставлених завдань та досягнення кінцевої мети. Тому функціонування такої системи є неможливим без попередньо організованого економічного аналізу, що ґрунтується на технології аналітичного процесу, головною метою якої є чітка структуризація такого процесу на підприємстві. Крім того, слід зазначити, що технологія аналітичного процесу є однією з головних передумов автоматизації економічного аналізу на підприємстві.

На сьогоднішній день питання технології аналітичного процесу (у розрізі організації економічного аналізу) на підприємствах в цілому – є недостатньо дослідженим, а на підприємствах на ринку антикваріату – не дослідженим взагалі. Пов'язуємо це з специфікою господарської діяльності таких підприємств, яка полягає у:

1. Підприємства на ринку антикваріату є торговельними, тобто такими, що реалізують уже готову продукцію, а саме предмети антикваріату чи колекціонування, віком не менше 50 років;

2. Життєвий цикл предметів колекціонування чи антикваріату має необмежений характер (за умови високого/достатнього ступеня збереження), оскільки на відміну від інших товарів чи послуг, такі предмети з часом оцінюються значно дорожче;

3. Вартісна оцінка предметів колекціонування чи антикваріату опирається не собівартість таких предметів, а наприклад на їх унікальність чи стан збереження, визначення яких тісно пов'язано з інформаційною складовою на даному ринку.

На нашу думку, під технологією аналітичного процесу, слід розуміти сукупність аналітичних операцій згрупованих за певними ознаками у стадії, які у свою чергу формують етапи аналітичного процесу, що дозволяє цілісно та послідовно аналізувати господарську діяльність певного підприємства на ринку антикваріату. За своєю суттю аналітичні операції можуть бути:

- механічними (розробка макетів та заповнення аналітичних таблиць);
- переробними (аналітичні розрахунки даних аналітичних таблиць);
- творчими (формування висновків і розробка рекомендацій щодо результатів економічного аналізу).

Слід зауважити, що дані різновиди аналітичних операцій представлені практично на кожному з етапів аналітичного процесу, а не на визначеному з них. Можливо саме з цим явищем пов'язана відсутність єдиної думки щодо кількості етапів аналітичного процесу. Деякі науковці виділяють п'ять і більше етапів, однак проаналізувавши їх ми дійшли до висновку, що у таких випадках окремі стадії можуть відображатись у вигляді окремих етапів, що на нашу думку не завжди є доцільним. Наприклад, до числа науковців, які виділяють більше трьох етапів аналітичного процесу входять С. І. Шкарабан, Ю. О. Нестерчук, О. В. Олійник та інші.

Натомість такі вчені як М. Г. Чумаченко, Ф. Ф. Бутинець, О. І. Даций та інші, у своїх працях з економічного аналізу виокремлюють три основні етапи аналітичного процесу. Для наочного відображення відмінностей між підходами до визначення кількості етапів аналітичного процесу, інформацію подано у таблиці 1.

Таблиця 1

Відмінності у структурі організаційних етапів економічного аналізу на підприємстві (за М. Г. Чумаченком і І. С. Шкарабаном) [1, 2]

	Чумачен- ко М. Г.	Шкара- бан С. І.
Суть аналітичної роботи	ЕТАПИ	
Формування плану (програми) проведення економічного аналізу	1	1
Визначення об'єкта економічного аналізу	1	
Визначення цілей і завдань аналізу, напрямків використання його результатів	1	
Розробка системи показників, що характеризують об'єкт аналізу	1	
Розподіл роботи між аналітиками та визначення відповідальних за результати керівників	1	
Розробка макетів аналітичних таблиць і графіків	1	
Перевірка достовірності джерел інформації	1	
Вибір джерел інформації і їх перевірка		2
Збирання і опрацювання необхідної інформації	2	

Продовження Таблиці 1

Вибір розрахунків аналітичних показників		3
Перевірка даних і зведення показників	2	4
Визначення відхилень показників від базових величин	2	
Виявлення чинників і визначення величини їх впливу на аналізовані показники	2	
Виявлення зайвих витрат і невикористаних можливостей підвищення ефективності	2	
Підсумкова оцінка і узагальнення результатів діяльності	3	5
Розробка висновків і пропозицій	3	
Розробка заходів щодо усунення виявлених недоліків	3	
Підготовка розпорядчих актів	3	
Контроль за реалізацією висновків і пропозицій	3	5

Однак, слід зазначити, що незважаючи на відсутність стандартизованого підходу щодо визначення кількості етапів аналітичного процесу, головною ідеєю технології аналітичного процесу є – налагодження процесу збору і аналітичної обробки усієї доступної інформації, яка стосується господарської діяльності певного підприємства, з застосуванням методичного інструментарію економічного аналізу, що дозволить:

– визначити головні чинники успіху діяльності суб'єктів господарювання на ринку антикваріату, за допомогою дослідження всіх можливих характеристик даного ринку (рівня цін, числа конкурентів, рівня прибутковості тощо);

– визначити сильні та слабкі сторони підприємства або іншими словами усі чинники впливу, які мають ефект на результати господарської діяльності підприємства та його становище на ринку;

– розробити та реалізувати систему заходів спрямованих на усунення раніше виявлених проблем.

На нашу думку, виходячи з особливостей діяльності підприємств на ринку антикваріату, є застосування трьох етапної технології аналітичного процесу, яка є достатньо комплексною і складається з: підготовчого етапу, основний (аналітичний) етап, завершальний (підсумковий) етап.

Вважаємо, що ефективна реалізація аналітичного та підсумкового етапів аналітичного процесу є неможливою без *підготовчого етапу*, який є ключовим у охопленні усіх можливих питань програмно-методичного характеру, так і організаційних питань [3,4]. Дані питання

розглядаються у розрізі складання планів та програм (планування) аналітичних робіт. Програмно-методичними питаннями передбачено визначення:

- об'єкта (об'єктів) економічного аналізу;
- предмета і мети економічного аналізу;
- джерел інформаційного забезпечення економічного аналізу;
- оптимального методичного забезпечення економічного аналізу.

Натомість організаційними питаннями підготовчого етапу визначаються:

- виконавці аналітичних робіт;
- відповідальні за результати економічного аналізу керівники;
- календарний графік проведення аналітичних робіт і періодичність їх виконання;

- напрямки використання результатів економічного аналізу.

Реалізація розроблених планів і програм, передбачена *основним (аналітичним) етапом*, який включає:

1. Збирання і опрацювання одержаної інформації з передбачених планом джерел, з подальшим її групуванням та перевіркою.

2. Виявлення чинників впливу, їх взаємозв'язку та взаємозалежності, на систему показників господарської діяльності підприємства.

3. Визначення величини відхилень між плановими та фактичними показниками, за допомогою обраного методичного забезпечення.

4. Виявлення раніше не використаних резервів, що сприятиме підвищенню ефективності діяльності підприємства у майбутньому.

Як бачимо, аналітичний етап є найбільш трудомістким, оскільки передбачає аналітичну обробку інформації за використанням методів і прийомів, які формують обрану методичку економічного аналізу. Однак, існує можливість оптимізації та підвищення ефективності проведення такої роботи, шляхом впровадження автоматизованих робочих місць аналітиків. Такий крок передбачає застосування електронно-обчислювальних машин і спеціалізованого програмного забезпечення.

Завершальним (підсумковим) етапом аналітичного процесу на підприємстві, передбачено:

1. Підсумкову оцінку та узагальнення одержаних в ході аналізу результатів, завдяки використанню текстових (звіти, записки, довідки) та графічних (графіки, таблиці, рисунки) носіїв аналітичної інформації.

2. Представлення висновків щодо стану підприємства і надання рекомендацій щодо усунення можливих проблем.

3. Контроль за реалізацією пропозицій, які були спрямовані задля усунення виявлених недоліків.

Отже, розглянувши можливу технологію аналітичного процесу на підприємствах ринку антикваріату, можемо зробити висновок, що вона є індивідуальною для будь-якого підприємства, залежно від специфіки його діяльності, про це свідчить також і відсутність в науковій літерату-

рі єдиного підходу до визначення кількості етапів такого процесу. Крім того, технологія аналітичного процесу має прямий вплив на організацію економічного аналізу на підприємстві, що є запорукою прийняття і реалізації ефективних управлінських рішень.

Література:

1. Чумаченко М.Г. Економічний аналіз: навч. посібник / М.Г. Чумаченко, М.А. Болюх, В.З. Бурчевський, М.І. Горбаток. – К.: КНЕУ, 2001. – С.49.
2. Шкарабан С.І. Організація економічного аналізу: удосконалення теоретичних засад / С.Шкарабан, І.Лазаришина // Економічний аналіз: зб. Наук. Праць. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр ТНЕУ «Економічна думка», 2010. – С.11-14.
3. Шкарабан С.І. Теоретичні засади економічного аналізу в умовах становлення ринкових відносин в Україні / С.Шкарабан, І.Лазаришина // Збірник наукових праць кафедри економічного аналізу Тернопільського національного економічного університету. – 2008. – Вип.3(19). – С.9–13.
4. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: навч. посібник / Г.В. Савицька. – К.: Знання, 2007. – С.68.

УДК 334.76

А. М. Дерун,

*Інститут підготовки кадрів державної служби зайнятості України,
derynandrey@ukr.net*

ОСНОВНІ СТРУКТУРНІ ПРОПОРЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В ЗАЛЕЖНОСТІ ВІД ЇХ РОЗМІРІВ

Інноваційні перспективи національної економіки безпосередньо залежать від вкладу у виробництво продукції (товарів, послуг) суб'єктів господарювання, які відрізняються між собою за розмірами. До суб'єктів господарювання в залежності від їх розмірів належать підприємства-юридичні особи та фізичні особи-підприємці. Відповідно до Господарського кодексу України в редакції від 22.03.2012 року [1] суб'єктами мікропідприємництва є:

– фізичні особи, зареєстровані в установленому законом порядку як фізичні особи-підприємці, у яких середня кількість працівників за календарний рік не перевищує 10 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 2 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України;

– юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за рік не перевищує 10 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 2 мільйонам євро.

Суб'єктами малого підприємництва є:

– фізичні особи, зареєстровані в установленому законом порядку як фізичні особи – підприємці, у яких середня кількість працівників за рік не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро;

– юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за рік не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро.

Суб'єктами великого підприємництва є юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за рік перевищує 250 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності перевищує суму, еквівалентну 50 мільйонам євро.

Суб'єктами середнього підприємництва є інші суб'єкти господарювання. Попри те, що динаміка економіки не в останню чергу залежить від діяльності суб'єктів господарювання, які різняться між собою за розмірами та потенціальними можливостями, на даний час результативність роботи великих, середніх, малих підприємств та їх реальний внесок у розвиток сфери виробництва та послуг досліджуються не достатньо. Тим часом індустріальний розвиток економіки спроможні забезпечити виробничі структури, які володіють достатнім обсягами фінансових ресурсів, сучасними основними фондами, освіченим персоналом, мають стратегію підвищення конкурентоспроможності продукції та послуг.

Наукові джерела по теорії організації та теорії фірми [2; 3; 4] дозволяють систематизувати залежність окремих виробничих та управлінських процесів від розміру організації. Малі розміри організації – це, зазвичай, менша спеціалізація робіт, менша стандартизація діяльності, більша централізація повноважень, незначна частка в обсягах виробництва продукції (товарів, робіт, послуг), обмежені перспективи розширення виробництва та соціального захисту працівників. Великі розміри організації – це більша спеціалізація робіт та стандартизація діяльності, менша централізація повноважень, досить висока частка в обсягах виробництва товарів (послуг), можливість розширення виробництва та капіталізації, вища продуктивність праці, більш широкі можливості соціального захисту працівників. Середні розміри організації мають гірші умови для розвитку, ніж великі, але значно кращі, ніж малі.

На основі статистичних даних нами проведено порівняльний аналіз основних показників діяльності суб'єктів господарювання за розмірами. У таблиці 1 наведено дані про кількість підприємств та фізичних осіб-підприємців. У таблиці 2 представлено структурні пропорції між суб'єктами господарювання в залежності від їх розмірів.

Таблиця 1

**Кількість підприємств та фізичних осіб-підприємців
за їх розмірами, одиниць**

	Суб'єкти великого підприємництва	Суб'єкти середнього підприємництва	Суб'єкти малого підприємництва	З них суб'єкти мікропідприємництва
2010	586	21338	2162004	2093688
2011	659	21059	1679902	1608819
2012	698	20550	1578879	1510776
2013	659	19210	1702201	1637180
2014	497	16618	1915046	1859887
2015	423	15510	1958385	1910830

Джерело: узагальнено та розраховано на основі [5].

На частку великих підприємств припадає менше 1% від загальної кількості суб'єктів господарювання, середніх – 0,8-1,3%, малих – 99% (з них суб'єктів мікропідприємництва – 96%).

Таблиця 2

Частка суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва у загальній кількості суб'єктів господарювання

Роки	Кількість суб'єктів господарювання – усього, одиниць	Частка суб'єктів господарювання за їх розмірами у загальній кількості суб'єктів господарювання, у %			
		суб'єкти великого підприємництва	суб'єкти середнього підприємництва	суб'єкти малого підприємництва	з них суб'єкти мікропідприємства
2010	2183928	0,027	1,0	99,0	95,9
2011	1701620	0,039	1,2	98,7	94,5
2012	1600127	0,044	1,3	98,7	94,4
2013	1722070	0,038	1,1	98,9	95,1
2014	1932161	0,026	0,9	99,1	96,3
2015	1974318	0,021	0,8	99,2	96,8

Джерело: узагальнено та розраховано на основі [5].

Дещо інші пропорції між підприємствами можна спостерігати в частині кількості зайнятих працівників (табл. 3), обсягів реалізованої продукції (табл. 4) та створеної доданої вартості (табл. 5).

Таблиця 3

Частка суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва у загальній кількості зайнятих працівників суб'єктів господарювання

Роки	Кількість зайнятих працівників, тис. осіб	Частка суб'єктів господарювання за їх розмірами у загальній кількості зайнятих працівників, у %			
		суб'єкти великого підприємництва	суб'єкти середнього підприємництва	суб'єкти малого підприємництва	з них суб'єкти мікропідприємства
2010	10772,7	22,3	31,7	46,0	32,9
2011	10164,5	24,1	32,2	43,7	29,8
2012	9957,6	24,9	32,0	43,0	28,6
2013	9729,1	24,5	31,4	44,1	30,0
2014	8796,7	21,8	31,4	46,8	33,8
2015	8180,0	20,9	32,2	46,9	35,2

Джерело: узагальнено та розраховано на основі [5].

Зокрема, суб'єкти малого підприємництва в загальній кількості суб'єктів займають 99%, але вони створюють робочі місця лише для 43-47% активного населення, реалізують 20-23% випущеної продукції, створюють 19-21% доданої вартості за витратами виробництва, що включає валовий дохід від операційної діяльності з урахуванням субсидій на виробництво (за виключенням непрямих податків).

Необхідно звернути увагу, що суб'єкти малого підприємництва в 2015 році охоплювали 46,9% всього зайнятого населення (з них суб'єкти мікропідприємництва – 35,2%), в той час як їх спільний вклад у виробництво продукції (товарів, послуг) становив лише 23,7%. Внесок великих підприємств у обсяги реалізованої продукції в 2015 році був на рівні 37%; середніх – 39,3%; малих 27,3% (з них суб'єктів мікропідприємництва – 12%) (табл. 4).

Таблиця 4

Частка суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва в обсязі реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктів господарювання

Роки	Обсяг реалізованої продукції, млн. грн.	Частка суб'єктів господарювання за їх розмірами у загальному обсязі реалізованої продукції, у %			
		суб'єкти великого підприємництва	суб'єкти середнього підприємництва	суб'єкти малого підприємництва	з них суб'єкти мікропідприємства
2010	3596646,4	39,0	39,3	21,7	10,3
2011	4202455,2	42,3	38,5	19,2	8,8
2012	4459818,8	39,5	40,0	20,5	9,8
2013	4334453,1	39,6	38,8	21,6	10,6
2014	4459702,2	39,1	38,9	22,0	10,9
2015	5556540,4	37,0	39,3	23,7	12,0

Джерело: узагальнено та розраховано на основі [5].

На середніх підприємствах у 2015 році було зайнято 32,2% працівників, а їх вклад у обсяги виробництва продукції (послуг) дещо вищий – 39,3%. На великих підприємствах працювало 20,9% при вкладі у обсяги виробництва та реалізації продукції 37,7%. Найбільш помітні диспропорції можна прослідкувати між кількістю зайнятих на мікропідприємствах (35,2%) та їх реальним вкладом (12%) у загальні обсяги реалізованої продукції (товарів, послуг).

При тому, що частка великих підприємств становить менше 1% в загальній кількості, на них працює 20% зайнятого населення, реалізується 37% продукції, створюється 41% доданої вартості (табл. 5).

Таблиця 5

Частка суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва в обсязі доданої вартості за витратами виробництва

Роки	Додана вартість суб'єктів господарювання – усього, млн. грн	Частка доданої вартості за витратами виробництва суб'єктів господарювання за їх розмірами у загальному обсязі доданої вартості за витратами виробництва суб'єктів господарювання, у %			
		суб'єкти великого підприємництва	суб'єкти середнього підприємництва	суб'єкти малого підприємництва	з них суб'єкти мікропідприємства
2013	1278447,9	37,5	41,9	20,6	9,2
2014	1783532,4	42,1	37,3	20,6	10,0
2015	2212306,6	41,0	39,4	19,6	8,9

Джерело: узагальнено та розраховано на основі [5].

Найбільш показові тенденції в частині результативності можна спостерігати по рентабельності операційної та всієї діяльності (табл. 6). Операційна діяльність – це основна діяльність підприємства, пов'язана з виробництвом або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), що є головною метою створення підприємства й забезпечує основну частку його доходу а також інші види діяльності, які не є інвестиційною чи фінансовою діяльністю. Рівень рентабельності операційної діяльності розраховується як відношення фінансового результату від операційної діяльності до витрат операційної діяльності підприємств. Рівень рентабельності усієї діяльності розраховується як відношення чистого прибутку (збитку) до всіх витрат діяльності підприємств.

Таблиця 6

Рентабельність діяльності підприємств за їх розмірами, %

Роки	Рівень рентабельності (збитковості) операційної діяльності підприємств				Рівень рентабельності (збитковості) усієї діяльності підприємств			
	великі підприємства	середні підприємства	малі підприємства	з них мікропідприємства	великі підприємства	середні підприємства	малі підприємства	з них мікропідприємства
2010	3,9	5,0	1,8	-3,5	0,2	2,3	-5,7	-13,9
2011	6,2	6,0	4,2	0,8	3,3	1,2	-2,5	-8,0
2012	5,2	5,0	4,1	-0,1	0,9	2,2	-3,3	-10,2
2013	5,0	3,2	2,2	-2,3	0,6	-0,1	-6,2	-16,1
2014	0,7	-3,6	-17,9	-30,1	-11,1	-12,5	-26,5	-40,2
2015	4,0	0,0	-4,2	-8,2	-7,0	-5,0	-13,6	-20,4

Джерело: узагальнено та розраховано на основі [5].

Найгірший результат по рівню рентабельності підприємствами України отримано від всієї діяльності (табл. 6). Рентабельність всіх категорій підприємств за результатами 2014-2015 рр. є від'ємною. Причому, найгірший результат по рівню рентабельності за 2014-2015 рр. мають мікропідприємства (-40,2% та -20,4%), потім малі (-26,5% та -13,6%), середні (-12,5% та -5%), великі підприємства (-11,1% та -7%).

Порівняння динаміки показників за останні шість років у розрізі великих, середніх та малих підприємств дає підстави зробити висновок, що великі та середні підприємства мають кращі результати. Слід звернути увагу, що досліджуючи результати діяльності малого бізнесу експертами зроблено висновок, що провал сфери діяльності малого бізнесу спостерігається на фоні її потужної фінансової та адміністративної підтримки. Бездумне копіювання зарубіжного досвіду приводить до розбазарюванню бюджетних коштів [6, с. 152, 153, 154].

Великі та середні підприємства формують для національної економіки більш продуктивні результати. Не випадково Г.Клейнер підкреслював визначну роль підприємств, тобто організацій, які самостійно здійснюють у ринковому середовищі процеси виробництва, реалізації продукції і мають при цьому позитивні результати [7, с. 85].

Очевидно, що на даний час у площині діяльності різних за розмірами підприємств відсутня необхідна інституціональна рівновага, як наслідок спостерігаються значні диспропорції між розмірами організацій, обсягами реалізованої продукції, витратами виробництва та фінансовими результатами.

Стимулювання розвитку малого підприємництва не повинно переслідувати мету лише створення ефекту зайнятості та великої кількості робочих місць. Тим більше, що переважна частина суб'єктів малого підприємництва працює в торговельно-посередницькій сфері. В цьому аспекті можна навести приклад Німеччини, де програма розвитку малого бізнесу спрямована на пріоритетну підтримку наукоємних виробництв [8, с. 232]. Тому до проблем функціонування великих, середніх, малих підприємств, правил та умов їх утворення, сфер діяльності та оцінки отриманих для суспільства результатів, має бути посиленна увага, як з боку науковців, так і органів влади.

Література:

1. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://Zakon.Rada.gov.ua>
2. Акулов В.Б. Теория экономической организации [Текст] / В.Б. Акулов / Флинта; НОУ ВПО «МПЦИ», 2012. – 243 с.
3. Тамбовцев В.Л. Стратегическая теория фирмы: состояние и возможное развитие [Текст] / В.Л. Тамбовцев // Российский журнал менеджмента. Том 8. – 2010. – № 1. – С. 5–37.

4. Шаститко А.Е. Экономическая теория организаций [Текст] / А.Е. Шаститко / М. : ИНФРА-М, 2011. – 303 с.

5. Статистичний збірник «Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва» / Державна служба статистики України, 2016. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>

6. Виленский А. Парадокс поддержки малого бизнеса: предварительные итоги кризиса [Текст] / А. Виленский // Вопросы экономики. – 2011. – № 6. – С. 149–155.

7. Безшура А.Ю. Институциональный подход до визначення змісту поняття «організація» [Текст] / А.Ю. Безшура // Інвестиції: практика та досвід. – 2013. – № 9. – С. 82–86.

8. Далакова Л.М. Опыт организации инвестиций для малого предпринимательства в экономически развитых странах [Текст] / Л.М. Далакова // TERRA ECONOMICUS. – 2011. Том 9. – № 4. Часть 2. – С. 48–51.

УДК 658

К. О. Добродій,*Національний університет «Острозька академія»,
kateryna.dobrodii@oa.edu.ua*

ВПЛИВ РИЗИКІВ І ЗАГРОЗ НА ФІНАНСОВУ БЕЗПЕКУ ПІДПРИЄМСТВА

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку економіки країни, в умовах кризи та за складних трансформаційних процесів, підприємства зіштовхуються зі значною кількістю ризиків і загроз, які негативно впливають на рівень фінансової безпеки, що обумовлює актуальність та своєчасність дослідження обраної проблематики.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження обраної проблематики містяться в працях багатьох вчених. Над цим працювали І.І. Біломістна, М.І. Зубок, Ж.С. Костюк, Н.Н. Пойда-Носик та інші. У працях цих науковців досліджені основні теоретичні аспекти фінансової безпеки підприємств, визначено основні ризики і загрози що впливають на неї, однак до цих пір не існує єдиної точки зору стосовно даної проблематики.

Метою дослідження є визначення основних ризиків і загроз, що впливають на фінансову безпеку підприємства.

Загалом фінансову безпеку підприємства можна визначити як стан, який характеризується платоспроможністю і ліквідністю підприємства та досягається шляхом застосування окремих заходів, важелів, інструментів, що дозволяє вчасно ідентифікувати зовнішні і внутрішні загрози діяльності підприємства та своєчасно на них відреагувати [1, с. 36].

За своєю суттю ризики виступають джерелами загроз для фінансової безпеки, оскільки саме ризики генерують потенційну можливість завдання шкоди суб'єкту господарювання. Реалізація загрози завдає лише шкоди, погіршує фінансовий стан підприємства. А ризик в свою чергу може бути пов'язаний як із втратами, так і з додатковими надбаннями. Головним завданням забезпечення фінансової безпеки підприємства є запобігання чи послаблення негативного впливу зовнішніх та внутрішніх факторів, тобто протистояння загрозам, тому у подальшому дослідженні більше уваги буде приділятися поняттю «загроза» [3, с. 146].

Існує багато різних підходів до класифікацій ризиків і загроз, однак ми зупинимось на тій, що має найбільш суттєве значення для розгляду питань, пов'язаних із забезпеченням фінансової безпеки підприємства,

а саме це є поділ на зовнішні та внутрішні. Внутрішні виникають в процесі діяльності самого підприємства, а зовнішні – існують поза підприємством.

Основним джерелом внутрішніх загроз для підприємства виступають його працівники, це можуть бути як і звичайні співробітники так і особи, задіяні в керівній ланці. До таких загроз можна віднести такі:

- недостатня кваліфікація працівників та їх недобросовісна поведінка;
- незаконне заволодіння коштами підприємства, оплата невиконаних робіт;
- продаж відомостей, що становлять комерційну таємницю підприємства, його основним конкурентам;
- фальсифікація документів;
- використання неефективних технологій або інформаційного забезпечення, що може загальмувати виробничий процес та призвести до дефектів у виробництві;
- навмисне використання високозатратних матеріалів, обладнання, програмного забезпечення;
- створення конфліктних ситуацій в колективах і як наслідок виникає незлагодженість, що гальмує робочі процеси, в результаті чого підприємство може зазнати значних збитків [4, с. 96].

В той самий час, деякі з внутрішніх загроз пов'язані з певними причинами. Так причиною відсутності системи підвищення кваліфікації працівників може бути брак фінансових ресурсів підприємства. Незаконне заволодіння коштами працівниками чи продаж відомостей конкурентам можуть бути спричинені також низьким рівнем оплати праці та відсутністю мотивації. Підприємцям слід здійснювати виважену кадрову політику, зокрема, у сфері оплати праці та соціального захисту працівників, для того щоб зменшити можливість виникнення цих загроз для фінансової безпеки.

В свою чергу зовнішні загрози можуть проявлятися :

- з боку конкурентів: недобросовісна конкуренція, шпигунство з метою нанесення збитків;
- від органів державної влади: обмеження діяльності певними законодавчими актами, розбалансованість в діяльності самих органів;
- стихійні лиха, техногенні аварії та катастрофи, що завдають шкоди майну, яке належить підприємству;
- від постачальників: зміна цінової політики на постачання сировини та матеріалів та зміна умов самого постачання, внаслідок чого підприємство може втратити значний обсяг коштів;
- нестабільна економічна та політична ситуація в країні: корупція, загострення кримінальної ситуації, недовіра населення, підприємство функціонує в умовах постійного ризику через невизначеність того, як може змінитися ситуації;

– з боку споживачів: відмова від закупівлі продукції, вимога змінити умови поставки на менш вигідні для постачальника;

– від засобів масової інформації: поширення неправдивої інформації про діяльність підприємства, що в свою чергу може призвести до втрати підприємством його постачальників та споживачів, так як воно більше не викликатиме в них того рівня довіри, що зазвичай [2, с.154].

В результаті впливу всіх цих загроз підприємство втрачає значний обсяг власних фінансових ресурсів, зменшується можливість залучення коштів з зовнішніх джерел, знижується рівень фінансової стійкості, втрачається платоспроможність та підприємство опиняється на межі банкрутства. Рівень впливу того чи іншого чинника на кожному підприємстві може бути різним, так як все залежить і безпосередньо від сфери діяльності підприємства, і від його географічного розташування, і від кількості конкурентів в даному регіоні, і від якості організації управління на самому підприємстві. Підприємство, щоб забезпечити свою фінансову безпеку повинно вживати заходи для уникнення деяких загроз, якщо це можливо, або ж намагатися зменшити наслідки негативного впливу тієї чи іншої загрози.

Висновки. Таким чином, підприємства в своїй діяльності постійно зіштовхуються з ризиками та загрозами. Найбільш суттєвим є їх поділ на внутрішні та зовнішні. Внутрішні виникають в процесі діяльності самого підприємства, а зовнішні – існують поза підприємством. Внутрішніми загрозами фінансовій безпеці підприємства є певні неправочинні та несумлінні дії його працівників. А зовнішні можуть проявлятися з боку конкурентів, споживачів, засобів масової інформації, органів державної влади, за рахунок нестабільної політичної та економічної ситуації, впливу навколишнього середовища. В результаті впливу цих загроз, фінансова безпека досягає низького рівня або взагалі втрачається, що може призвести до банкрутства підприємства. Тому підприємство має намагатися уникати певні загрози та зменшувати їхні негативні наслідки.

Література:

1. Біломістна І.І. Особливості формування теоретичних підходів до визначення фінансової безпеки підприємства як економічної категорії / І. І. Біломістна, О. В. Олійник // Економічні науки: зб. наук. пр./ Луцький національний технічний університет ; редкол. : відп. ред. д-р екон. наук, проф. З. В. Герасимчук. – Луцьк, 2013. – Вип. 10 (37). – Ч. 1. – С. 31–40. – (Серія «Облік і фінанси»).

2. Зубок М.І. Економічна безпека суб'єктів підприємництва: навчальний посібник. / М.І. Зубок, В.С. Рубцов, С.М. Яременко, В.Г. Гусаров // – К., 2012 – 226 с.

3. Костюк Ж.С. Поняття ризику, небезпеки та загрози як базових категорій розкриття сутності економічної безпеки підприємства / Ж. С. Костюк // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2013. – Вип. 43. – С. 142-149.

4. Пойда-Носик Н.Н. Особливості функціонування та загрози фінансовій безпеці акціонерних товариств в Україні / Н. Н. Пойда-Носик // Фінанси України. – 2013. – № 11. – С. 84-99.

УДК 331.101.38

Е. А. Друк,*УО «Полесский государственный университет»,
zheka.druk@gmail.com***О. В. Орешникова,***УО «Полесский государственный университет», ovoresh75@mail.ru*

МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА КАК ФАКТОР УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Одним из современных методов решения управленческих проблем, в частности проблемы недостатка грамотных и инициативных управленцев, является создание на отечественных предприятиях системы подготовки собственного кадрового резерва руководителей высшего и среднего звена, поскольку данное направление кадровой работы обеспечивает реализацию стратегических целей любой организации. Важным является умение выявлять грамотных, способных работать на перспективу, квалифицированных кадров, а также подготовка их к работе на руководящих должностях, эти навыки помогут добиться успеха в конкурентной борьбе на рынке труда. Необходимо помнить, что именно от деятельности руководителя в любой отрасли и на любой ступени управления зависит успех работы всего предприятия [1, с.245].

Кадровый резерв – это группа потенциальных кандидатов в руководители, обладающих необходимыми для выдвижения специфическими знаниями и навыками, профессионально-деловыми качествами, имеющих высокую результативность на занимаемых должностях, прошедших необходимую профессиональную подготовку.

В настоящее время основной целью формирования данного штата сотрудников является подготовка квалифицированных кадров к выполнению управленческих задач в условиях быстрого изменения современного мира, технологий и роста кризисных тенденций, в том числе в сфере обеспечения трудовыми ресурсами и эффективности их использования, обеспечение непрерывности и преемственности управления, ротации персонала, подготовка и выдвижение кадров, способных реализовать конкретные задачи развития предприятия.

Процесс формирования кадрового резерва начинается с анализа потребности в нём и завершается подготовкой квалифицированного персонала для качественного выполнения управленческих функций [2, с. 48].

Постоянные справочно-ревизионные комиссии, в состав которых должны входить квалифицированные сотрудники, полномочия которых утверждаются руководителями, необходимы на предприятиях для грамотной работы с кадрами.

С кандидатами, предлагаемыми в состав кадрового резерва, рекомендуется:

- назначение кандидата на должность исполняющего обязанности руководителя на время его отсутствия;
- для коллектива сотрудников выполняющих временную задачу рекомендуется выдвижение кандидата на роль управленца.
- стажировка, дублирование должностей и др.

В ходе анализа организации работы в данном направлении на белорусских предприятиях чаще всего диагностируются следующие проблемы:

- отсутствие четкой политики в отношении формирования, подготовки и развития данного штата сотрудников;
- бесконтрольность процесса выдвижения кандидатов в списки (учитывается только субъективное мнение руководителя);
- формирование списка резерва исключительно по формальным критериям (возраст, образование, стаж);
- бессистемность процесса подбора кандидатов на управленческие вакансии из числа кадрового резерва предприятия;
- отсутствие необходимых нормативных документов, четко регламентирующих порядок работы с данными специалистами;
- не в полной мере реализуются обучение и повышение профессиональных компетенций у руководителей, которые планируются на выдвижение в кадровый резерв.

Таким образом, недостаточно эффективная система работы с кадрами негативно влияет на создание условий для наиболее полного использования кадрового потенциала и достижению высоких результатов деятельности.

С целью совершенствования системы организации работы в данном направлении можно предложить следующие мероприятия:

1. Совершенствовать систему отбора в резерв путём внедрения в практику методов оценки, позволяющих выявить управленческий потенциал сотрудника уже на начальном этапе его работы в организации.
2. Разрабатывать адаптированные к конкретным условиям хозяйствования системы подбора кандидатов на управленческие вакансии из числа кадрового резерва предприятия.
3. Создавать контролирующий орган – комиссию по работе со специалистами данной группы.
4. Разрабатывать мероприятия по проведению предварительного психологического тестирования кандидатов.

Можно выделить следующие виды тестов:

- на осуществление отдельных, конкретных видов проектов;
- связанных с моделированием условий деятельности (метод профессиональной пробы).
- на понимание личностных характеристик, данные тесты помогают понять особенности характера, индивидуальных качеств кандидата [3, с. 241].

5. Разрабатывать специальные формы и системы сбора информации, позволяющую представлять информацию о кандидатах на должность из числа резерва в динамике и сравнении.

6. Разрабатывать алгоритмы процесса формирования кадрового резерва, автоматизировать, насколько это возможно, эти процессы.

7. Менять подходы к системе формирования кадрового резерва с учётом современного отечественного и зарубежного опыта.

Включение сотрудников организации в группу резерва должно основываться на результатах комплексной оценки, в первую очередь фокусирующейся на выявлении управленческого потенциала кандидатов. Рекомендуются проводить психологическое тестирование, составлять управленческий портрет кандидата по таким наиболее важным для руководителя компетенциям, как:

- особенности интеллекта;
- способность к обучению;
- быстрота принятия решения;
- стратегия поведения;
- коммуникативные качества;
- эмоционально-волевые качества;
- лидерский потенциал;
- личные качества, нуждающиеся в улучшении;
- информация о карьере.

Следует отметить, что формирование кадрового резерва – это стратегические инвестиции как в повышение устойчивости предприятия на рынке в период нестабильности, так и создание конкурентного преимущества в период роста и развития компании [4, с.65].

Организация работы по формированию и подготовке группы резервистов будет эффективной при условии спроектированной системы на основе принципов комплексности, планирования с учётом реальных потребностей фирмы в руководящих кадрах, коррекции и обновления в зависимости от изменений условий внешней и внутренней среды компании, а также безусловной поддержке руководства.

Удовлетворенность трудом выступает как показатель эффективности мотивации сотрудников. Показателем эффективности мотивации будет являться возросшая эффективность деятельности персонала, которая в свою очередь, отразится на производительности труда.

Ведь важно помнить, что на результаты работы предприятия: объем выпускаемой продукции, рост прибыли, увеличения эффективности использования капитала и другие подобные показатели оказывают значительное влияние именно показатели производительности труда.

Таким образом, мотивационный механизм повышения производительности труда должен рассматриваться как один из главных факторов улучшения финансового состояния предприятия.

Литература:

1. Харитонова П.В. Проблемы управления персоналом в условиях рыночной экономики // Инфраструктурные отрасли экономики: проблемы и перспективы развития. – 2014. – № 4. – С. 378.
2. Киселева Е.А. Оценка деятельности топ-менеджеров по компетенциям / Е.А. Киселёву // Справочник по управлению персоналом. – 2011. – №6. – С. 596.
3. Кудряшова Л.Д. Системно-психологическая оценка кадров и управленческих систем / Л.Д. Кудряшова. – Кишинев: Наука, 2013.
4. Губенко М.В. Влияние экономического кризиса на кадровую стратегию / М.В. Губенко // Человек и труд. – 2010. – №1.

УДК 336

А. А. Іванова,Національний університет «Острозька академія»,
alina.ivanova@oa.edu.ua

ФІСКАЛЬНА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ЯК ОСНОВА ФІНАНСОВОЇ НЕЗАЛЕЖНОСТІ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ

Однією із головних проблем місцевих бюджетів України є високий рівень фіскальної централізації. Таке явище в економіці країни не забезпечує фінансової незалежності місцевих бюджетів, а точніше – не надає повноважень органам місцевого самоврядування до вирішення важливих соціально-економічних питань регіонального масштабу. Крім того, що органи місцевого самоврядування не мають повноважень здійснювати діяльність в межах регіону і не мають достатнього фінансового забезпечення, що можливе виключно при набутті ними фінансової незалежності.

Дослідженням питання щодо фіскальної децентралізації та забезпечення фінансової самостійності місцевих бюджетів присвячена велика кількість праць вітчизняних вчених: О.Д. Василика, Л.К. Воронової, А.Є. Буряченка, О.І. Дем'янчук, С.І. Юрія, М.П. Палія і інші. Проте є необхідність подальшого дослідження та оцінки щодо забезпечення фінансової незалежності місцевих бюджетів через механізм фіскальної децентралізації.

Мета дослідження полягає у розкритті проблемних аспектів фіскальної децентралізації задля забезпечення фінансової незалежності місцевих бюджетів України.

В Україні повинна функціонувати така система місцевих бюджетів, яка була б спроможна забезпечити фінансову незалежність органів місцевого самоврядування. Побудова такої системи можлива виключно за умови здійснення фіскальної децентралізації на найвищому рівні. Необхідність проведення законодавчої ініціативи щодо фіскальної децентралізації зумовлена тим, що існуючі місцеві податки та збори не змогли і не здатні стати достатнім джерелом доходів місцевих бюджетів України через низький їх рівень податкового потенціалу. Іншою аспектом, що пояснює незначний податковий потенціал місцевих податків і зборів є високі витрати на їх адміністрування. Такі витрати часто перевищують суму надходжень від певних податків. З іншої сторони, місцеві бю-

джети мають вагомий вплив на всі сторони та напрями регіонального соціально-економічного розвитку України. Саме тому фіскальна децентралізація повинна стати першим та важливим кроком до забезпечення фінансової незалежності місцевих бюджетів задля проведення фінансування всіх програм і завдань регіонального соціально-економічного розвитку територій.

Фіскальна децентралізація означає розширення та зміцнення повноважень місцевого і регіонального самоврядування за умови формування місцевих бюджетів з отриманих податків та інших обов'язкових платежів. Іншими словами, це являє собою спосіб наближення податків до їх платників, оскільки податки повинні витрачатися там, де вони були зібрані.

Україна стала на шлях фіскальної децентралізації зовсім недавно. 28 грудня 2014 року було прийнято Закон України «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України» і «Про внесення змін до Податкового кодексу та деяких інших законів України щодо податкової реформи» (табл.1).

Таблиця 1

Склад податкових та неподаткових надходжень, що закріплювалися за бюджетом місцевого самоврядування з 2015 року відповідно до внесених змін до Податкового та Бюджетного кодексів України

Джерело доходу	Розмір
Податок на доходи фізичних осіб, що сплачується (перераховується) на відповідній території (крім території міст Києва та Севастополя)	60 %
Рентна плата за спеціальне використання лісових ресурсів	50%
Рентна плата за спеціальне використання води	50%
Рентна плата за користування надрами для видобування корисних копалин загальнодержавного значення	25%
Рентна плата за користування надрами для видобування корисних копалин місцевого значення	100%
Державне мито, що зараховується до бюджетів місцевого самоврядування за місцем вчинення дій та видачі документів	100%
Акцизний податок з реалізації суб'єктами господарювання роздрібно-торгівлі підакцизних товарів	5%
Податок на прибуток підприємств	10%
Податок на прибуток підприємств та фінансових установ комунальної власності	100%
Податок на майно	100%

Продовження Таблиці 1

Єдиний податок	100%
Збір за місця для паркування транспортних засобів	100%
Плата за ліцензії на певні види господарської діяльності та сертифікати	100%
Екологічний податок (крім екологічного податку, що справляється за утворення радіоактивних відходів (включаючи вже накопичені) або тимчасове зберігання радіоактивних відходів їх виробниками понад встановлений особливими умовами ліцензії строк)	80%
Екологічний податок (крім екологічного податку, що справляється за утворення радіоактивних відходів (включаючи вже накопичені))	25%
Інші доходи, визначені ст.64 ПКУ	-

Джерело: побудовано автором на основі [1], [2].

Фіскальна децентралізація здійснена шляхом переведення податків із загальнодержавних до місцевих, що розширили джерела доходів місцевих бюджетів. Крім того, законодавчими змінами передбачалося розширення доходів загального фонду місцевих бюджетів через передачу деяких податків з бюджету розвитку (рис.1).

Це був перший етап здійснення фіскальної децентралізації, що передбачав передачу додаткових бюджетних повноважень органам місцевого самоврядування та закріплення певних доходів за місцевими бюджетами для реалізації їхніх повноважень. Крім того, нормативно-законодавчими актами передбачалося повна бюджетна самостійність у формуванні статей як доходів, так і видатків бюджету. Зміни до Податкового та Бюджетного кодексу передбачали, в першу чергу, розширення дохідної бази місцевого бюджету чітко визначеними видами податкових та неподаткових надходжень у відсотковому відношенні.

За місцевими бюджетами закріплювалися такі стабільні джерела доходів як податок на доходи фізичних осіб, податок на прибуток. До того ж, здійснено перерозподіл екологічного та єдиного податку, плати за надання адміністративних послуг, державного мита та податку на майно, розширено при цьому його базу оподаткування.

Також запроваджено новий вид податку – акцизний податок з місцевих продажів. Задля висвітлення проведеного процесу фіскальної децентралізації варто описати склад доходів місцевих бюджетів до та після запровадження реформи фіскальної децентралізації.

Серед показників, які ілюструють результат перших кроків до фінансової незалежності місцевих бюджетів виділяють так званий показ-

ник бюджетної централізації, що є протилежним процесом до процесу фіскальної децентралізації.

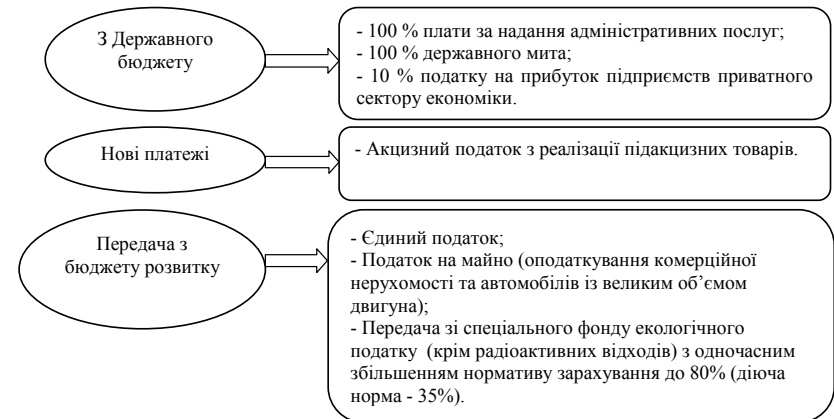


Рис. 1. Розширення доходів загального фонду місцевих бюджетів України у процесі бюджетної реформи 2015 року [5]

Протягом 2013-2014 рр. рівень бюджетної централізації поступово збільшився із 76,2 % до 77,8 %, а рівень децентралізації навпаки – зменшився з 23,8 % до 22,2 % відповідно (табл.2).

Таблиця 2

Динаміка доходів зведеного, державного та місцевих бюджетів України за 2013-2015 рр.

Доходи	Роки			Абсолютний приріст, млрд. грн.	
	2013	2014	2015	2014-2013	2015-2014
Зведений бюджет, млрд.грн.	442,8	455,8	652	13	196,2
Державний бюджет (без урахування міжбюджетних трансфертів), млрд. грн.:	337,6	354,6	531,5	17	176,9
частка у доходах зведеного бюджету, %	76,2	77,8	81,5	*	*
Місцеві бюджети (без урахування міжбюджетних трансфертів), млрд. грн.:	105,2	101,1	120,5	-4,1	19,4
частка у доходах зведеного бюджету, %	23,8	22,2	18,5	*	*

Джерело: побудовано автором на основі [6], [7].

Незважаючи на те, що з 2015 року були введені в реалізацію законодавчі інновації, тенденція у поточному році не змінилася. У цьому році рівень бюджетної централізації помітно зріс з 77,8 % до 81,5 %, і, відповідно, зменшилася частка місцевих бюджетів у доходах зведеного бюджету.

Законодавчо підтвердженням є те, що в реформуючій системі децентралізації було розширено джерела надходжень місцевих бюджетів, як зазначалося вище. Крім цього, вагоме місце займають нові субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам – освітня, медична та субвенція на підготовку робітничих кадрів. Зокрема, у 2015 році з державного бюджету місцевим бюджетам перерахована базова дотація у сумі 5,3 млрд.грн., освітня субвенція – 44,1 млрд. грн., медична субвенція – 46,2 млрд.грн., субвенція на соціальний захист населення – 63,3 млрд.грн. та субвенція на підготовку робітничих кадрів – 0,55 млрд.грн. [3].

Крім того, новими законодавчими змінами передбачалося горизонтальне вирівнювання податкоспроможності територій, а саме: застосування базової та реверсної дотації. Є загальновідомим те, що більшість регіонів України є дотаційними, а це, в першу чергу, означає, що місцеве самоврядування не спроможне перейти на систему самозабезпечення.

Таким чином, проведені законодавчі зміни, що мають на меті привести в дію механізм фіскальної децентралізації, зовсім не відображають тих аспектів, що написані на папері. Регіони України, на що спрямований механізм фіскальної децентралізації, повинні запрацювати не формально, а створити реальні та відновити існуючі джерела надходження доходів місцевих бюджетів. А на таке спроможна виключно реальна економіка.

Задля того аби фіскальна децентралізація стала основою фінансової незалежності місцевих бюджетів, є необхідністю забезпечення фінансових ресурсів в достатніх обсягах. В такому випадку фінансова база місцевого бюджету буде спроможна задовольнити виконання всіх програм розвитку регіону органами місцевого самоврядування. На основі узагальнених результатів проведеного дослідження стає ймовірним значне наповнення місцевих бюджетів фінансовими ресурсами, на що варто було б сподіватися.

Література:

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 р. № 2456- VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
2. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
3. Дем'янчук О.І. Вплив бюджетно-податкового потенціалу регіону на формування доходів місцевих бюджетів України. /О.І. Дем'янчук//Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економіч-

ні науки», випуск 16/2016. – Ч 1. – Вид-во: «Видавничий дім «Гельветика» – С. 108-112.

4. Дем'янчук О.І. Особливості формування доходів місцевих бюджетів України в умовах бюджетно-податкових змін / О.І. Дем'янчук // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал. – Острог : Вид-во НУ«ОА», червень, 2016. – № 1(29). – С. 95-99.

5. Офіційний сайт Інституту бюджету та соціально-економічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ibser.org.ua/>

6. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minfin.gov.ua>

7. Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>

Н. В. Іванчук,

Національний університет «Острозька академія»,
natalia.ivanchuk@oa.edu.ua

УДК 336.2

ВПЛИВ ПОДАТКОВИХ ЗМІН НА ФОРМУВАННЯ ФОНДУ ОПЛАТИ ПРАЦІ В УКРАЇНІ

Роль фонду оплати праці в економіці країни визначається передусім його часткою у ВВП як однієї з найважливіших категорій доходу. За даними Державної служби статистики, за 2007–2015 роки величина фонду оплати праці у економіці України збільшилася у 2 рази, однак його питома вага у ВВП зменшилася від 37,2% до 29,5%.

В сучасних умовах реформування вітчизняної економіки супроводжується удосконаленням функціонування податкових відносин, серед яких значна увага приділяється механізму оподаткування фонду оплати праці підприємств, що включає оподаткування фонду оплати праці соціальними податками та податком на доходи фізичних осіб.

Впродовж 2001–2010 років економічні суб'єкти сплачували чотири види соціальних податків від фонду оплати праці, а з 1 січня 2011 року вказані соціальні податки було об'єднано в єдиний соціальний внесок (ЄСВ). Розмір ЄСВ для роботодавців було встановлено відповідно до класів їх професійного ризику виробництва з урахуванням видів їх економічної діяльності, тобто ставка внеску коливалася від 36,76% для першого класу до 49,7% для 67 класу професійного ризику виробництва. Наймені працівники підприємств сплачували єдиний соціальний внесок у розмірі 3,6%.

З 1998 по 2005 рік максимальна величина бази нарахування соціальних податків встановлювалася в сумі від 1000 до 4100 грн. У 2006 році вона була затверджена на рівні 10 розмірів прожиткового мінімуму для працездатних осіб. За 2007–2010 рр. цей показник становив 15, а у 2011–2015 рр. – 17 розмірів прожиткового мінімуму для працездатних осіб.

У контексті оподаткування фонду оплати праці з початку незалежності до 2004 року справляння прибуткового податку з громадян в Україні було прогресивним. Ставки відповідно становили 10, 15, 20, 30 та 40% з існуванням неоподаткованого мінімуму. За 2004–2006 рр. ставка податку з доходів фізичних осіб становила 13%. Упродовж 2007–2010 рр. використовувалася загальна ставка податку в розмірі 15%. Із

прийняттям Податкового кодексу, з 3 січня 2011 року податок на доходи фізичних осіб (ПДФО) став утримуватися із фонду оплати праці за ставками 15 та 17%.

З 3 серпня 2014 року було введено військовий збір, ставка утримання якого із фонду оплати праці склала 1,5% та діє дотепер [15].

З 1 січня 2015 року підвищена ставка податку на доходи фізичних осіб була збільшена від 17 до 20%. Разом із тим, ставка нарахувань ЄСВ почала визначатися з урахуванням понижуючого коефіцієнта [14], однак умови його застосування виявилися обтяжливими для більшості роботодавців.

З 1 січня 2016 року почала застосовуватися базова ставка податку на доходи фізичних осіб у розмірі 18% до усієї бази оподаткування незалежно від її розміру [13]. Також було встановлено єдину ставку ЄСВ у розмірі 22% (крім заробітної плати інвалідів), скасовано утримання ЄСВ та визначення класу професійного ризику для роботодавців. Максимальна величина бази нарахування єдиного внеску була підвищена до 25 розмірів прожиткового мінімуму для працездатних осіб [16]. Вказані умови оподаткування фонду оплати праці діють і у 2017 році.

Структура фонду оплати праці в Україні за видами суб'єктів господарювання переконує в тому, що частка фонду оплати праці підприємств залишається значною. Зокрема, у 2007 році вона становила 52,8%, тоді як у 2014 році – зменшилась до рівня 47,2% (рис. 1). Проте у 2015 році вона сягнула 50,4%, а 49,6% становив фонд оплати праці банків, бюджетних установ, фізичних осіб-підприємців та юридичних осіб, що займаються некомерційною діяльністю.

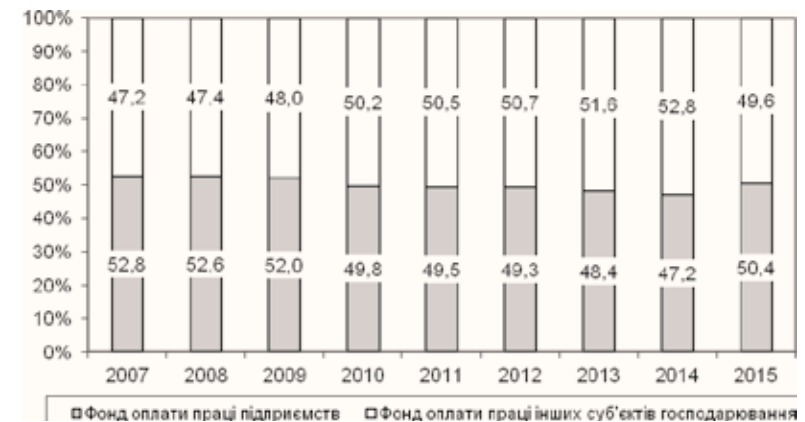


Рис. 1. Структура фонду оплати праці в Україні за видами суб'єктів господарювання у 2007–2015 рр.

Джерело: розраховано автором на основі [1–12].

Оскільки на сьогодні основна частина фонду оплати праці в Україні формується за рахунок діяльності підприємств, доцільним постає розгляд того, наскільки оподаткування фонду оплати праці обтяжує цих суб'єктів господарювання. Для аналізу візьмемо до уваги нарахування соціальних податків, що у процесі господарської діяльності формують додатковий елемент операційних витрат підприємств.

Порівняння рівнів оподаткування фонду оплати праці соціальними нарахуваннями у макроекономічному аспекті та на підприємствах дозволяє стверджувати, що останні несуть значно більший тягар соціальних податків, порівняно з тим, що існує в цілому по економіці (рис. 2). Згідно з наведеними даними, можемо бачити, що у 2007 році частка соціальних нарахувань становила 27,8% від фонду оплати праці в економіці та 36% від фонду оплати праці підприємств. Потім цей розрив почав зменшуватися, однак його зникнення не відбулося. Найменшого значення він досягнув у 2015 році, коли наведені показники склали 30,3 та 32,7% відповідно.



Рис. 2. Рівень оподаткування соціальними нарахуваннями фонду оплати підприємств та фонду оплати праці у економіці України у 2007–2015 рр.

Джерело: розраховано автором на основі [1–12; 17–22].

Таким чином, основною категорією суб'єктів, що формують фонд оплати праці в Україні, залишаються підприємства, які відіграють пріоритетну роль у забезпеченні надходжень ПДФО та ЄСВ. Реформування фонду оплати праці в Україні, започатковане у 2015 році шляхом застосування понижуючої ставки ЄСВ, зумовило зниження податкового навантаження на роботодавців. Також варто відзначити, що у 2015 році

відбулось зростання фонду оплати праці підприємств на 13%, тоді як в цілому по економіці підвищення цього показника склало лише 6%. Разом із тим, за нашими підрахунками, внаслідок змін у 2016 році рівень оподаткування соціальними нарахуваннями фонду оплати праці в економіці знизився до 18,3%, що можна очікувати і стосовно податкового навантаження підприємств. Запровадження зниженої єдиної ставки ЄСВ стимулюватиме бізнес, однак проблема наповнення Пенсійного фонду не вирішиться. Залучення додаткових коштів у розпорядження держави потрібно здійснювати шляхом повернення до прогресивного оподаткування доходів фізичних осіб.

Література:

1. Діяльність суб'єктів господарювання 2011 [Електронний ресурс] / [за ред. І. М. Жук]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/>.
2. Діяльність суб'єктів господарювання 2012 [Електронний ресурс] / [за ред. І. М. Жук]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/>.
3. Діяльність суб'єктів господарювання 2013 [Електронний ресурс] / [за ред. М. С. Кузнецової]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/>.
4. Діяльність суб'єктів господарювання 2014 [Електронний ресурс] / [за ред. М. С. Кузнецової]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/>.
5. Діяльність суб'єктів господарювання 2015 [Електронний ресурс] / [за ред. М. С. Кузнецової]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/>.
6. Доходи та витрати населення України [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України : [сайт]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/>.
7. Національні рахунки України за 2010 рік [Електронний ресурс] / [за ред. І. М. Нікітіної]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/>.
8. Національні рахунки України за 2011 рік [Електронний ресурс] / [за ред. І. М. Нікітіної]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/>.
9. Національні рахунки України за 2012 рік [Електронний ресурс] / [за ред. І. М. Нікітіної]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/>.
10. Національні рахунки України за 2013 рік [Електронний ресурс] / [за ред. І. М. Нікітіної]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/>.
11. Національні рахунки України за 2014 рік [Електронний ресурс] / [за ред. І. М. Нікітіної]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/>.
12. Національні рахунки України за 2015 рік [Електронний ресурс] / [за ред. І. М. Нікітіної]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/>.
13. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
14. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо реформування загальнообов'язкового державного соціального страхування та легалізації фонду оплати праці [Електронний ресурс] : Закон України

від 28 грудня 2014 року № 77–VIII. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/77-19>

15. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України [Електронний ресурс] : Закон України від 31 липня 2014 р. № 1621-VII. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1621-18>

16. Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування [Електронний ресурс] : Закон України від 8 липня 2010 р. № 2464-VII. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2464-17>.

17. Ukraine – Request for Stand-By Arrangement and Cancellation of Current Arrangement Staff Report; Staff Supplement; Press Release on the Executive Board Discussion. IMF Country Report No. 10/262 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2010/cr10262.pdf>.

18. Ukraine 2012 Article IV Consultation. IMF Country Report No. 12/315 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2012/cr12315.pdf>.

19. Ukraine: 2008 Article IV Consultation – Staff Report; Staff Statement; Public Information Notice on the Executive Board Discussion; and Statement by the Executive Director for Ukraine. IMF Country Report No. 08/227 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2008/cr08227.pdf>.

20. Ukraine: 2013 Article IV Consultation and First Post-Program Monitoring-Staff Report; Press Release; and Statement by the Executive Director for Ukraine. IMF Country Report No. 14/145 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2014/cr14145.pdf>.

21. Ukraine: Request for Stand-by Arrangement – Staff Report; Staff Supplement; Press Release on the Executive Board Discussion, and Statement by the Executive Director for Ukraine. IMF Country Report No. 08/384 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2008/cr08384.pdf>.

22. Ukraine: Request for Stand-By Arrangement – Staff Report; Staff Supplement; and Press Release on the Executive Board Discussion. IMF Country Report No. 04/129 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.imf.org/external/pubs/cat/longres.cfm?sk=17378.0>.

УДК 330.322

О. О. Іщук,

*Рівненський Науково-дослідний експертно-криміналістичний центр
МВС України*

КЛАСИФІКАЦІЯ І ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙ

Під інвестиціями розуміються активи, придбані з метою досягнення економічних вигод в результаті збільшення вартості цих активів, щоб отримати від них дохід у вигляді відсотків, дивідендів (частка в прибутку), або інші вигоди, зокрема, фінансові активи та ті властивості і ті нематеріальні активи, які не використовуються підприємством, але були придбані з метою досягнення цих переваг [2, с.45].

На практиці інвестиції включають:

1. поточні фінансові активи та цінні папери, призначені для торгівлі;
2. інвестиційні активи в сфері нерухомості та нематеріальні активи, що не використовуються суб'єктом для цілей свого бізнесу;
3. депозити довгострокові і короткострокові;
4. грошові кошти та їх еквіваленти [5, с.132].

За цілями оцінки інвестиції поділяються на довгострокові і короткострокові.

Довгострокові інвестиції це складові активів які підлягають оплаті або призначені для продажу протягом періоду більше 12 місяців з дати їх створення, випуску або придбання. Прикладами довгострокових інвестицій може бути нерухомість, цінні папери, кредити, нематеріальні активи, і т.д.

Короткострокові фінансові вкладення – це оборотні активи які підлягають оплаті або реалізуються протягом 12 місяців з дня їх створення. Типові приклади короткострокових фінансових інвестицій є вкладення в акції, облігації, казначейські векселі, векселі і банківські депозити. У той час як інвестиції фінансового характеру можна вкладати в інвестиції в довгостроковій так і в короткостроковій перспективі, то інвестиції не фінансового характеру (нерухоме майно, нематеріальні активи) можна реалізувати тільки в довгострокових інвестиціях [1, с.321].

Інвестиції можуть набувати таких форм:

- 1) пасивні інвестиції в акціонерний капітал;
- 2) частки в асоційованих компаніях;
- 3) частки в спільних підприємствах;
- 4) акції дочірніх товариств.

Оцінити вигоди від реалізації конкретних інвестиційних проєктів, дасть можливість підприємству розвивати і забезпечити більш ефективну роботу. У теорії і практиці, інвестиції відрізняються різними методами оцінки вартості, але з точки зору часу можна розділити на статичні і динамічні.

Статичний метод, відносно простий, але є неточним, оскільки він не враховує розподіл грошових потоків у часі (зміна вартості грошей). Іншим недоліком цього методу є використання щорічного або середньорічного періодів. Вибір цих періодів може становити певні труднощі. Як правило, вони не беруть до уваги весь період реалізації інвестиційного проєкту на розгляд.

Статичні методи в основному використовуються в двох випадках: коли очікувані результати та заплановані витрати невеликі або у разі попередньої оцінки інвестиційних проєктів з метою відбору проєктів, де неефективність може бути визначена після застосування найпростіших (статичних) методів. Найбільш часто використовувані статичні методи включають в себе: розрахунок порівняння витрат, порівняння прибутку, розрахунок рентабельності і період окупності грошових інвестицій [3, с.47].

Недоліки статичних методів оцінки рентабельності інвестицій призвели до розробки динамічних методів. Вони є найбільш точним інструментом для оцінки рентабельності інвестиційних проєктів. На відміну від статичних методів динамічні дозволяють охопити оцінку життя проєкту, тобто період його реалізації, а також повний очікуваний термін реалізації інвестицій. Динамічні методи включають в себе:

- метод чистої приведеної вартості;
- метод внутрішньої норми прибутковості.

Ці методи включають в себе метод частковості. У цьому випадку облік рентабельності інвестицій буде включати в себе тільки надходження і віддачу, що виникають у зв'язку з інвестиціями. Динамічний метод не буде брати до уваги вплив інвестицій на фінансовий результат інвестиційної компанії та інших умов його діяльності. Метод частковості розраховує, який прибуток досягається за рахунок інвестицій і витрат, пов'язаних з ним (інвестиції, експлуатаційні витрати інвестиційного об'єкта), але не бере до уваги можливі негативні наслідки, які можуть виникнути в зв'язку з інвестиціями в існуючій діловій активності (наприклад, підвищення рівня ризику, зниження виручки від продажу, несприятливі зміни в структурі витрат і т.д.). Ще одна негативна особливість в тому, що ізольовані рейтингом інвестиційні проєкти розглядаються як завжди в конкуренції один з одним, і на практиці це може призвести до того, що вони будуть взаємно доповнювати один одного [4, с.302].

Методи динамічності засновані для оцінки доходів і витрат, а не як статичні методи. Велике значення також має час виникнення доходів і

витрат, не тільки через зміну вартості грошей у часі, але й через вкладення коштів у рахунок «грошового потоку» на підприємстві. Успіх в інвестуванні залежить не тільки від накопичених прибутків, а й залишків коштів, які інвестор може мати в різні періоди. Пізніше реалізує надлишки, в тому числі його поточне значення буде нижче.

Використовуючи принципи оцінки фактичної вартості або ринкової вартості (в залежності від того чим нижче) або по справедливій вартості, наслідки зниження вартості включається до фінансових витрат в повному обсязі, в той час як вплив збільшення вартості цих активів відображається в складі фінансових доходів.

Надійною вважається справедливою вартістю:

- 1) фіксованою за ціною, встановленою на активному регульованому ринку, якщо інформація про цю ціну, як правило, доступна;
- 2) еквівалентно вартості боргових фінансових інструментів, за оцінками спеціалізованої, незалежної одиниці, якщо можна достовірно оцінити грошові потоки, пов'язані з цими документами;
- 3) створена за рахунок використання відповідної моделі інструментів оцінки, якщо приходить від активного регульованого ринку;
- 4) оцінити ціну фінансового інструменту, для якого не існує активного ринку, на основі публічного оголошення;
- 5) оцінити ціну фінансового інструменту з використанням методів оцінки.

Таким чином, якщо ефект виражається на вартості грошей у часі, то це означає, що гроші мають змінне значення часу. З метою забезпечення порівнянності економічних цінностей, що відбуваються в різні періоди часу використовували технологію дисконтування. Дослідження інвестиційного ризику при оцінці інвестицій, незважаючи на зазначених вище способів, піддається впливу високої суб'єктивності (довільного вибору альтернативних рішень), щонайменше, частково демонструє вплив ризику на прибутковість інвестиційних компаній.

Література:

1. Боярко І. М. Інвестиційний аналіз: Навч. посіб. / І. М. Боярко, Л. Л. Гриценко – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 400 с.
2. Гриньова В.М. Інвестування: підручник / В.М.Гриньова, В.О. Коюда, Т.І. Лепейко, О.П. Коюда.–К.: Знання, 2008.– 458 с.
3. Дука А.П. Теорія та практика інвестиційної діяльності. Інвестування: Навчальний посібник [для студ. вищ. навч. закл.]/ А. П. Дука. – К.: Каравела, 2012. – 432 с.
4. Майорова, Т. В. Інвестиційна діяльність [Текст] : навчальний посібник / Т. В. Майорова. – К. : ЦУЛ, 2003. – 376 с.
5. Костюкевич Р. М. Інвестиційний менеджмент. Навчальний посібник / Р.М.Костюкевич. – Рівне: НУВГП, 2011.– 270 с.

УДК 334.732.2

Л. М. Капченко,*Інститут підготовки кадрів державної служби зайнятості України,
kaparay@mail.ru***Р. Л. Капченко,***Севастопольський державний університет*

АЛЬТЕРНАТИВА КРЕДИТУВАННЮ КРАУДФАНДИНГ/ІНВЕСТИНГ

В сучасних умовах розвитку України є певні складності в залученні іноземних інвестицій, та й доступ до такого фінансування практично залишається закритим для основної частини малого та середнього бізнесу, отримання фінансових кредитів не доступно для населення, а держава обмежена в коштах і фактично не підтримує невеликі підприємства. Краудфандинг/інвестинг може стати реальною альтернативою вирішення всіх цих «болючих» питань.

Грунтуючись на накопиченому досвіді в сфері інвестування, автори статті припускають: вкладення власних коштів в стартапи будь-яких компаній є можливим будь-якій юридичній, та фізичній особі. Тобто потенційних майбутніх інвесторів підприємства, яких не беруть до уваги мільйони.

Успішне функціонування платформ краудфандингу/інвестингу має потенціал вирішити багато складних в наш час соціально-політичних проектів саме завдяки таких громадських ініціатив.

Кількість існуючих платформ у світі вже перевищила 500 і щороку зростає. Більшість з них розташовані на серверах країн США, Великобританії, Нідерландів, Франції і Бразилії. Значна частка краудінвестингових платформ в Європі функціонують у Великобританії 23%, Нідерландах 15%, Франції 14%, Німеччині 10% та Іспанії 9% [8]. На принципах роботи краудфандинг/краудінвестингу 12 онлайн-майданчиків розміщені і у Східній Європі: у Польщі 34%, Росії та Чехії по 17 %.

Тривале спостереження за розвитком інноваційних стартапів, переконливо доводить: знайти оптимальну і більш вигідну альтернативу простому кредитуванню, особливо для підприємців-початківців, можливо, застосовуючи сучасні інформаційні технології. Багато інвесторів, усвідомивши цей факт і використовуючи вже існуючий європейський досвід краудфандинга, приєднуються до такого способу інвестування

Краудінвестинг є досить новим напрямком в інвестуванні, який базується на синтезі «краудфандингу» і «краудінвестингу». Ці поняття принципово відрізняються, хоча краудфандингові платформи використовуються для розвитку модельної платформи краудінвестинга. В сучасних умовах глобалізованої економіки, краудінвестинг може стати ефективним фінансовим інструментом, на принципах відкритості та достовірності.

Враховуючи етимологію краудінвестингу («crowd» з англійської «натовп», «скупчення людей», «funding» буквально «фінансування», «investing» інвестування або вкладення), автори визначають краудінвестинг як матеріальне або фінансове інвестування в стартапи, із залученням необмеженої кількості осіб (мікроінвесторів і бізнес-ангелів).

Дослідники визначають різні види краудінвестування, наприклад: мажоритарний в якому 51 % пакету акцій належить засновнику (бенефіціару) стартапу, 20% отримує бізнес-ангел, великий приватний інвестор або венчурний фонд, а решта частки розподіляється і продається мікроінвесторам, які не є професійними інвесторами, але готовими вкладати свої кошти в один або декілька цікавих для них бізнес-ідей [1].

Іноді краудінвестинг розглядається як краудфандинг із залученням акціонерного або позикового капіталу. Платформи поділяють на кілька груп залежно від того, що собою представляють стартапи і що пропонують замість інвестицій від краудінвесторів. Інвестори можуть, наприклад, отримати акції компанії, яка щороку збирає кошти, або власність, тобто частку активів стартапу. Можливий варіант кредитування в цьому випадку фаундер (засновник-підприємець) має повертати позичені у краудінвесторів кошти, як правило, з відсотками.

Слід зауважити, у генетиці краудінвестинга закладена принципово важлива перевага, яка успішно використовується на практиці краудфандингом і краудсорсингом, масова оцінка перспективності і необхідності проекту, продукту, сервісу. У краудінвестингу запроваджена формула: приватна компанія за допомогою публічної пропозиції залучає різних інвесторів, в тому числі і приватних осіб, які обирають «цікаві» стартапи, розміщуючи інформацію про себе на краудінвестинг-платформі, фінансують бізнес-ідеї в обмін на акції даних проектів [1]. Суми фінансування при цьому можуть бути відносно невеликими, а в портфелі одного мікроінвестора може перебувати кілька стартапів. Краудінвестингові платформи використовують і елементи моделі краудфандинга, але їх основна мета полягає не в залученні «умовно безкоштовного» стартового капіталу від зацікавлених в проекті осіб, а в залученні в ринок інвестування та стартап-діяльність як можна більшу кількість учасників [2].

Одним із головних завдань кожного такого стартапу знаходження «золотої жилки». Вкладення грошей у проект шанс українців ставати повноцінними інвесторами, розкривати свій підприємницький талант

незалежно від розміру коштів у наявності, та створювати підґрунтя для функціонування власної «Кремнієвої долини», адже талановитих спеціалістів у нас вистачає, коштів також, справа гальмується не до кінця продуманою організацією та нестачею ініціативних інвесторів, які будуть зацікавлені у вирішенні суспільних проблем.

В економіці кожної країни зокрема, і в світі в цілому, значна кількість грошей не бере участь в процесі їх відтворення, а накопичуються у громадян як заощадження. Як свідчать результати соціальних опитувань: у людини вільних грошей (грошового запасу), як правило, досить мало, себто розраховувати на традиційні способи збільшення статків, а саме купівлю дорогоцінних металів або розміщення їх на банківських депозитах не є можливим. Значну суму дивідендів людина може отримати тільки з значної суми розміщеної на депозитному рахунку. Однак, як правило, річний прибуток строкового вкладу нівелюється наявною інфляцією. Таким чином, люди, як правило, некладають невеликі вільні суми, а частіш за все витрачають їх на власні потреби, з вигодою для ритейла. Разом з тим, краудінвестування пересічними громадянами невеликих вільних коштів може забезпечувати розвиток економіки країни [1].

Зазначимо, що при збільшенні кількості стартапів, збільшується і кількість робочих місць, що знижує загальний відсоток безробіття, збільшується кількість нових продуктів і послуг на ринку, що знижує дефіцит пропозиції і підсилює здорову конкуренцію. Одночасно, безліч непрофесійних приватних інвесторів стають не просто лояльними, а й зацікавленими користувачами, яким вигідно купувати цей продукт і просувати його в повсякденному житті, рекламувати в колі спілкування [2].

До переваг краудінвестинга також можна віднести отримання корисних ділових контактів, досвіду щодо реалізації власної ідеї, започаткування нової для себе сфери бізнесу і можливість брати участь у просуванні інвестованих стартапів. Розвиток нових технологій, при цьому, може призвести до появи нових професій та видів робіт та інноваційної діяльності суспільства в цілому.

Класифікація краудінвестинга має кардинальні відмінності від класичного інвестування і включає в себе наступні моделі: роялті, акціонерний краудінвестинг та краудлендінг або народне кредитування. До кожної моделі створено спеціальні платформи, які допомагають підприємцям, мікроінвесторам і іншим економічним суб'єктам здійснити взаємодію один з одним з максимальною вигодою для кожного.

Незважаючи на всі існуючі складнощі розвитку, акціонерний краудфандінг викликає інтерес у бізнес-спільноті, оскільки надає можливість компаніям, зручний і часом єдиний інструмент залучення фінансування для запуску або розширення свого бізнесу.

Народне кредитування не ставить перед собою глобальних цілей для світової економіки, проте простота, прозорість і ефективність даного інструменту дозволяють зайняти більше 50% ринку краудінвестинга.

На сотнях існуючих крауд-платформах, в яких беруть участь мільйони людей, реалізовано безліч бізнес-проектів, різної спрямованості. Фінансування винахідницьких та інноваційних розробок вже стало трендом в усьому світі.

В цілому, в 2012 р. залучено 2,7 млрд. доларів США, в 2013 р. понад 6,1 млрд. доларів народних грошей. Більша частина угод припала на європейські країни 55,1 % і Північну Америку 44,8 %.

Справжнім проривом краудфандінг став у 2014 р.: ринок виріс втричі, на 167%, досягнувши \$ 16,2 млрд. Тільки на сайті Kickstarter 3,3 млн. людей з усього світу вклали в проекти \$ 530 млн., профінансувавши 22,2 тис. проектів, зокрема створення розумних годинників Pebble Time зібрало понад \$ 20,3 млн. (по \$ 1 млн. за годину!), сумки-холодильники Coolest Cooler \$ 13 млн., а на ігрову консоль Ouya Бекер не пошкодували \$ 8,59 млн.

Можна стверджувати, що справдилися прогнози на 2015 р., індустрія зросла ще в два рази і досягла \$ 34,4 млрд. За прогнозом Світового Банку, до 2025 року щорічні краудінвестування виростуть до \$ 93 млрд. Лише третина усіх краудфандінгових проектів соціальні та розважальні, решта – комерційного спрямування.

Незважаючи на активний сплеск крауд-інвестицій в усьому світі, в Україні до такого виду інвестицій відносяться з обережністю, хоча вони є надзвичайно привабливими і мають свої переваги та недоліки.

Причиною відсутності інвестування в українські стартапи на світовому краудфандінговому ринку, є відсутність оригінальних ідей, інноваційних проектів та/або невміння їх продавати. Найбільш вдалими спробами інвестування в українські стартапи, розкрученні за допомогою зарубіжного краудфандінга, стали LaMetric (зібрано \$ 369 тис.), Petcube (\$ 251 тис.), Спалах iBlazr (\$ 156 тис.), цікавий проект-конструктор Piper по Minecraft [4].

За рахунок колективного фінансування на базі вперше створеної в Україні платформи соціальних інновацій «Велика Ідея» краудфандінг Спільнокошт упродовж двох перших років (2012-13 рр.) було залучено 3,8 млн. грн. Ініціативи, які однозначно мають успіх на «Спільнокошт» це проекти соціального підприємництва, які не тільки створюють певний соціальний капітал для суспільства, а й дають можливість отримувати дохід (стартапи, екологічні та громадські акції, ЗМІ, організація фестивалів та перформансів, зйомку кліпів тощо).

Основною складовою успіху краудфандінг-кампанії є відповідальність авторів проектів, які враховують інтереси зацікавлених сторін: добровольців, менторів та партнерів.

Як свідчать результати опитування авторів проектів, сума коштів на українських краудфінансінгових платформах є незначною, але процедура проведення кампанії є простою і зрозумілою, не вимагає володіння іноземними мовами для спілкування; немає труднощів з отриманням зібраних коштів.

На другій українській платформі Na-Starte створеній у 2013 р. було запущено понад 400 проектів (90% з опублікованих проектів – комерційні) 300 залишилися на стадії створення або модерації. Проблемним залишається також питання зміни суми зборів вже запущеного проекту при швидкоплинній девальвації національної валюти [4].

Разом з тим, краудфінансінг дає можливість ознайомити інтернет-користувачів про свою ідею, отримати відгуки, зробити попередній продаж свого продукту і спробувати свої сили в залученні цих самих інвестицій.

Тому, краудфінансінгові платформи стають одним із ефективних PR-інструментів для невідомого стартапу. Підвищуються шанси стартапера потрапити в бажаний бізнес-інкубатор або завоювати увагу ангелів і інвесторів.

Так, за допомогою краудфінансінга привернуто увагу громадськості до проекту Tar4Parking (інтерактивна карта автомобільних паркінгів в Україні). Проведена рекламна кампанія, завдяки якій проект став пізнаваним і привернув інвесторів (зібрано 13,5 тис. грн.).

За підтримки *Програми відновлення і налагодження миру ПРООН, фінансовій підтримці Посольства Великої Британії в Україні у пілотних регіонах (Донецьк, Луганськ і Харківська область) в січні 2017 року реалізовано «Краудфінансінгову платформу для підтримки малого і середнього підприємництва».*

Не зважаючи на те, що в світі краудінвестинг досить активно розвивається, багато аспектів ще знаходиться в стадії невизначеності, навіть поняття «краудфінансінг» і «краудінвестинг» на багатьох профільних сервісах не розмежовані. Ознакою розвитку краудінвестування є, зокрема, поява обслуговуючих платформ і агрегаторів. Однак, на етапах зародження даних ринків, ефективність їх є дуже незначною. Тим більше, на даний час відсутні аналітики, які б могли досить професійно оцінювати подібні активи компаній, та надавати рекомендації щодо їх купівлі або продажу [3].

Таким чином, в даній статті викладено сутність, види та моделі краудінвестинга, були винайдені критичні відмінності з краудфінансінгом, розглянуто приклади крауд-платформ і визначено переваги та недоліки краудінвестування, які виявилися досить істотними.

Підсумовуючи можна зробити висновок, що:

– краудінвестування може застосовуватися тільки з чітким усвідомленням всіх позитивних і негативних сторін, в тому числі з урахуванням досить високих ризиків бізнес-проектів (стартапів);

– краудінвестинг це реаліті-шоу і необхідно усвідомлювати той факт, що не всі проекти можуть бути успішними, таких, як правило, одиниці. Інвестиції або зазнають поразки, або приносять відносно невеликий прибуток;

– професійним, та і непрофесійним інвесторам, необхідно досить уважно підходити до подібних інвестицій. Придбання акції молодих компаній початківців на крауд-майданчиках не є проблемою, проблемою є їх продаж.

Література:

1. Что такое Краудинвестинг? [Электронный ресурс]. URL: <http://www.crowdconsulting.ru/crowdinvesting>
2. Краудинвестинг как самый перспективный вид народного финансирования. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.therunet.com/news/1922-kraudinvesting-stalsamym-razvivayuschimsya-vidom-narodnogo-finansirovaniya>
3. Краудфандинг и краудинвестинг [Электронный ресурс]. URL: <http://pamtoday.com/kraudfanding-i-kraudinvesting.html>
4. Краудінвестинг або краудфандинг: чи є перспективи розвитку в Україні? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nardepjournal.com/article/2013/95/kraudinvesting-abo-kraudfanding-chi-e-perspektivi-rozvitku-v-ukraini>

УДК 338

І. О. Каркіч,*Національний університет «Острозька академія»,
ivan.karkich@oa.edu.ua*

СТАН ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

До харчової промисловості входить сукупність галузей, які складаються з різнопрофільних підприємств, що об'єднуються, з одного боку, технологічними та господарськими взаєминами, з іншого – зв'язком із сільським господарством, торгівлею та іншими галузями. Від ефективності роботи харчової промисловості залежить вирішення завдання забезпечення населення високоякісними продуктами харчування. Тому, впровадження прогресивних технологій, розробка нових продуктів та організаційних рішень є важливим напрямком, так як інноваційні процеси є основою економічного розвитку, визначають успіх діяльності та забезпечують виживання і фінансову стабільність підприємств.

Інновації можна назвати ключем до ефективного функціонування підприємства, адже інноваційні процеси, що проходять на підприємствах, покликані як максимізувати доходи, так і мінімізувати витрати, а отже, забезпечити виконання головної мети діяльності будь-якого підприємства – отримання прибутку.

Проблеми інноваційного розвитку підприємств харчової промисловості в умовах постійно зростаючої конкуренції на внутрішніх та зовнішніх ринках присвячені праці багатьох вітчизняних та іноземних науковців, зокрема: Й. Шумпетера, О.Б. Каламана, П.П. Борщевського, С.М. Ступака, А.Ф. Гончара, Н.С. Коткової, О.М. Кудирко та інших.

Загалом, в Україні до лідерів по застосуванню інновації належать підприємства, що виробляють кокс і продукти переробки нафти, машинобудування, в хімічній і нафтохімічній промисловості. У харчовій же галузі проявляються труднощі, пов'язані із централізацією ресурсів, своєчасним просуванням інноваційних можливостей, оперативним управлінням інноваційними процесами при мінімальному ризику і невірному виборі інноваційного напрямку. У зв'язку з процесами економічної інтеграції, потрібний інноваційний розвиток харчової промисловості. Проте, у теперішній економічній ситуації, Україна знаходиться на задовільному рівні застосування наукових знань і характеризується повільним примноженням інноваційного виробництва. А залежність

країни від імпорتنих продуктів харчування, надмірні масштаби яких обумовлюють відтік з країни великих коштів для інвестування країн імпортерів своєї продукції в Україну, роблять неможливим створення нових робочих місць, необхідних для забезпечення повної зайнятості робочого населення та сприяння інноваційному розвитку економіки країни [1].

Однією з головних причин повільного інноваційного розвитку в Україні є недостатня державна підтримка сфери дослідження і розробок. Як показує практика країн, що сформували інноваційну економіку – саме держава є основним суб'єктом, який здатний забезпечити сприятливі умови для стимулювання фінансування інновацій. В Україні поки ще є вдосталь головного ресурсу – це знань та інтелекту, але на жаль, через відсутність попиту усередині країни, ці ресурси ефективно не використовуються. Як наслідок, всі знання і зусилля концентруються на обслуговуванні потреб іноземних компаній, які приходять на український ринок не за готовими технологічними продуктами вітчизняного виробництва, а за науковими, технічними здібностями і інженерними знаннями наших фахівців [1].

Проте, варто сказати, що в Україні відбувалися певні покращення у сфері впровадження інновацій та інноваційних процесів. Так, у 2015 році Україна зробила несподівано великий ривок у щорічному рейтингу топ-50 найінноваційніших країн світу за версією Bloomberg. Порівняно із 2014 роком, наша країна піднялася із 49-го на 33-тє місце, випередивши Гонконг, Ісландію, Бразилію та інші країни. Але за підсумками дослідження 2016 року, у загальному рейтингу Україна опинилась на 41 місці. Таке коливання позицій, зумовлене, насамперед, зростанням «рейтингу патентів» і збільшенням кількості хай-тек компаній у 2015 році. Втім, Україна у цьому рейтингу має дуже погані показники науки та виробництва, що парадоксально, адже за рейтингом і якістю освіти, Україна належить до світових лідерів. Отже, зрушення відбуваються, в основному, за рахунок кількісних, а не якісних показників.

Навіть поверхневі дослідження вказують те, що в останні роки спостерігається тенденція до зменшення кількості підприємств харчової промисловості, які займалися інноваційною діяльністю (з 23% підприємств у 2001 році до 18,7% у 2012 році, 18,4% у 2013 році і до 16,8% у 2014 році). Слід також зазначити, що частка інноваційно-активних підприємств у харчовій промисловості є вищою, ніж аналогічна частка по промисловості України в цілому [4].

Для порівняння слід відмітити, що серед країн Європейського Союзу мінімальними показниками інноваційної активності є 26%, які належать Португалії та 29% – у Греції. А у порівнянні з країнами-лідерами у цій галузі, такими як Нідерланди (62%), Австрія (67%), Німеччина (69%), Данія (71%) та Ірландія (74%), розрив дуже великий – у 3-4 рази [2].

Однією з головних проблем такого низького рівня інноваційної активності на промислових підприємствах (в тому числі на харчових підприємствах) є обмеженість грошових ресурсів та низький рівень системи стимулювання інноваційної діяльності. Проведення ефективної інноваційної діяльності вимагає значних фінансових вкладень. В Україні головним джерелом фінансування інновацій протягом останніх років залишаються власні кошти підприємств [3]. Про це свідчать дані Державного комітету статистики (табл. 1).

Отже, за даними таблиці 1 можна стверджувати, що інновації, в основному, фінансувалися за рахунок коштів підприємства. Також варто зазначити, що, незважаючи на наявність внутрішніх резервів на підприємствах, цих джерел недостатньо для масштабної технічної та технологічної модернізації суб'єктів господарювання, навіть за умов їх майбутнього зростання цих коштів.

Таблиця 1

Джерела фінансування інноваційної діяльності підприємств харчової промисловості за 2009-2014 рр. (тис. грн)

Роки	Загальна сума витрат	У тому числі за рахунок коштів			
		власних	державного бюджету	іноземних інвесторів	інші джерела
2009	61366,3	47867,3	-	-	13499,0
2010	48563,7	28585,6	4115,0	-	15863,1
2011	44674,3	43777,0	145,0	-	752,3
2012	28417,3	19961,6	2080,7	-	6375,0
2013	75868,8	39979,3	-	-	35889,5
2014	72451,0	27526,0	16581,8	-	28343,2

Такий стан фінансування є негативним, тому що, як показує світова практика, у більшості країн світу основними джерелами інноваційної діяльності є бюджетні кошти, що лімітуються у законодавчому порядку.

Харчову промисловість взагалі можна віднести до інвестиційно-привабливих галузей, тому що вона має стійкий попит на продукцію.

Досвід США, Німеччина, Італія, Франція та інших інноваційно активних країн показує, що для забезпечення ефективного державного стимулювання інноваційної діяльності використовувались такі методи:

- система пільгового оподаткування;
- система пільгових кредитів, субсидій і виплат харчовим підприємствам;
- прискорена амортизація машин та обладнання (основного капіталу) [2].

Проте, слід додати, що Україні потрібно не сліпо робити все за такою ж схемою як інші країни, а враховувати сучасну реальність і таким чином адаптовувати ефективні методи для себе.

Отже, сучасний стан інноваційних процесів на підприємствах харчової промисловості можна охарактеризувати як задовільний, таку ситуацію спричиняють головні проблеми, які існують в цій галузі, зокрема, обмеженість грошових ресурсів на підприємствах для впровадження інновацій, низький рівень системи стимулювання інноваційної діяльності підприємств з боку держави. Звідси можна дійти висновку, що інноваційними процесами повинні займатися не лише самі підприємства, а й повинна бути відчутна допомога з боку держави у стимулюванні цих процесів, адже рівень інновацій на підприємствах впливає не лише на імідж суб'єктів господарювання і держави, а й на їх фінансовий стан.

Література:

1. Чернякова Р. А. Розвиток інноваційної діяльності на підприємствах харчової промисловості / Р. А. Чернякова // Економіка харчової промисловості. – Том 8. – Випуск 1/2016
2. Миронюк Т. І. Необхідність інноваційної діяльності у харчовій промисловості / Т. І. Миронюк, Т. М. Яровенко // Інноваційно-інвестиційні проблеми. – Випуск 3/2012
3. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
4. Страшинський В. І. Інноваційна діяльність підприємств харчової промисловості України: тенденції і пріоритети / В. І. Страшинський // Наукові праці НУХТ. – 2016. – Том 22. – № 1.

УДК 336.332

М. І. Карлін,*Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки,
karlin.lutck@gmail.com*

СУБ'ЄКТИ ТА ОБ'ЄКТИ КЛІМАТИЧНИХ ФІНАНСІВ

Глобальне потепління клімату, яке зараз спостерігається, змушує міжнародні організації шукати шляхи його подолання, в тому числі й за допомогою використання фінансових важелів та інструментів. На наш погляд, їх треба доповнити фінансовими інструментами макrorівня, регіонального рівня, рівня територіальних громад, рівня суб'єктів господарювання та рівня домогосподарств. Тільки тоді можна буде говорити про систему кліматичних фінансів як елемент світової фінансової системи. В фінансовій системі кожної країни (зокрема й України) також доцільно виділити таку складову екологічної економіки, як кліматичні фінанси, за допомогою яких можна було б більш ефективно впливати на процес призупинення погіршення клімату як в окремій країні, так і на планеті в цілому.

Аналіз наукової літератури з кліматичних фінансів та міжнародних документів з цієї проблематики дозволяє запропонувати для обговорення наукової громадськості наступне визначення кліматичних фінансів. Це – сукупність фінансових відносин між окремими країнами світу, а також в середині цих країн з приводу використання фінансових важелів, інструментів, норм і нормативів, які сприяють збереженню й покращенню кліматичних умов з метою належного відтворення факторів виробництва та забезпечення сталого розвитку як в масштабах всього світу та груп країн, так і на рівні окремої країни, її регіону, окремої територіальної громади.

Суб'єктами кліматичних фінансів насамперед є міжнародні організації (ООН, ЄС тощо), окремі держави в особі їх урядів та парламентів, регіони країни, територіальні громади, домогосподарства. Об'єктами кліматичних фінансів є сукупність фінансових важелів, інструментів, норм і нормативів, які сприяють збереженню й покращенню кліматичних умов з метою належного відтворення факторів виробництва та забезпечення сталого розвитку в світі та в окремій країні. У загальному вигляді структурні елементи кліматичних фінансів знайшли відображення в Кіотському протоколі, в Паризькій кліматичній угоді (2015 р.),

в документах ЄС, інших регіональних організацій, в документах окремих країн, направлених на боротьбу з потеплінням клімату.

Згідно міжнародних угод до 2020 р. щорічні кліматичні платежі з боку розвинутих країн країнам, що розвиваються (133 країни плюс Китай), повинні сягнути 100 млрд дол. США в рік. Поки ж вони складають 30 млрд дол. США в рік, оскільки не існує обов'язковості їх сплати розвинутими країнами. І в Кіотському протоколі, і в Паризькій угоді мова йде про добровільний характер сплати кліматичних фінансів на користь країн, що розвиваються. Крім того, в цих документах мова йде про дотримання принципу «загальної, але диференційованої відповідальності» по збереженню клімату на планеті та зупинення потепління.

До суб'єктів кліматичних фінансів сьогодні важливо віднести й суб'єкти господарювання. Зокрема, на початку 2017 р. керівництво німецького Deutsche Bank прийняло рішення, що банк та його дочірні структури по всьому світі не будуть надавати кредити для видобутку енергетичного вугілля та побудови тепло – та електростанцій, які працюють на викопному паливі. Фінансування вже розпочатих проєктів за участі Deutsche Bank в цій сфері буде поступово скорочуватися, а з часом припиниться взагалі. Це рішення було прийнято у відповідності з обіцянкою Deutsche Bank, яка була оголошена під час проведення Паризької кліматичної конференції в грудні 2015 р. Крім цього банку, ще 400 державних та приватних компаній, які приймали участь в цій конференції, пообіцяли допомогти в боротьбі з глобальним потеплінням.

До суб'єктів кліматичних фінансів доцільно включити й енергетичні кооперативи, які сьогодні набирають поширення в розвинутих країнах, і які важливо створювати в Україні. Тисячі таких кооперативів працюють у різних країнах Євросоюзу. Зокрема, громад, які об'єдналися в енергетичні кооперативи в Німеччині, нараховується 700 одиниць. Серед них є й невеликі кооперативи, й потужні кооперативи, що володіють сонячними, вітровими та біогазовими електростанціями. Членами таких кооперативів є не лише окремі громадяни, а й фермерські господарства та компанії. Таку тенденцію підтримують на офіційному рівні в ЄС. У недавно запропонованому до обговорення «Четвертому енергетичному пакеті» міститься згадка про те, що енергетичні кооперативи є ефективним та фінансово доцільним способом забезпечення потреб громадян стосовно джерел енергії.

Енергетичні кооперативи відіграють важливу роль і в енергетиці США. Понад 42 млн їх членів спільно володіють мережами понад 900 енергетичних кооперативів. Ці мережі покривають 75 % території США та розподіляють близько 11 % всієї електроенергії в країні. Насамперед вони поширені в сільській місцевості, де не дуже хочуть працювати великі енергокомпанії. Разом з тим, міжнародну екологічну громадськість стурбувала заява Д. Трампа про можливий вихід США із Паризької клі-

матичної угоди та інших подібних угод, оскільки США є другим (за КНР) емітентом викидів парникових газів в усьому світі.

Київський протокол, який діє з 16.02.2005 р., запустив у використанні механізм чистого розвитку (МЧР), який є важливою складовою кліматичних фінансів. Його суть полягає в наступному: розвинута країна вкладає кошти в проект по зниженню викидів парникових газів в країні, що розвивається, та привласнює собі весь обсяг скорочень цих викидів у результаті реалізації такого проекту. За статистикою ООН через механізм МЧР було реалізовано 7,8 тис. проектів в 107 країнах, в результаті чого глобальні викиди скоротилися на 1,5 млрд тон (у перерахунку на CO₂). Разом з тим, майже 75 % всіх цих проектів припало на чотири країни: Бразилію, КНР, Індію та Мексику [1].

До об'єктів кліматичні фінансів, крім позитивних, необхідно включити й негативні важелі, інструменти, норми і нормативи, направлені проти тих суб'єктів господарювання (держав, транснаціональних компаній, фірм окремих країн, окремих громадян, які негативно впливають своїми діями на клімат планети на всіх рівнях (в міжнародному масштабі, в рамках окремої країни, її регіону, окремої громади, домогосподарства).

Об'єктами кліматичних фінансів насамперед є ті складові екологічного оподаткування, які направлені на збереження клімату планети. В першу чергу це стосується оподаткування викидів в атмосферу шкідливих речовин, які ведуть до потепління клімату на планеті. Крім того, це відноситься й до забруднювачів води, землі, надр, що опосередковано впливає на погіршення кліматичних умов відтворення факторів виробництва.

Виходячи з вимог теорії суспільного добробуту А. Пігу, на забруднювачів навколишнього середовища необхідно накладати спеціальні підвищені податки («податок Пігу»), щоб відшкодовувати витрати держави на компенсацію населенню втрат насамперед від негативних зовнішніх екстерналій. У той же час збільшення видатків підприємств – забруднювачів навколишнього середовища змушує їх до скорочення (або – до зупинення) виробництва в даному регіоні чи країні та переводу бізнесу в менш розвинуті країни, де екологічні вимоги не такі жорсткі, як в розвинутих країнах. В цьому випадку доцільно говорити про еколого – економічний парадокс Пігу (запропонований нами): підвищене оподаткування підприємств – забруднювачів навколишнього середовища змушує їх скорочувати зайнятість в розвинутих країнах, підвищуючи рівень безробіття в них. Це в свою чергу веде до зростання видатків у розвинутих країнах на допомогу безробітним, що сприяє зростанню податкового навантаження на платників податків в цих країнах.

Українськими вченими розроблений механізм стягнення платежів та штрафів за порушення умов водокористування [2, с.353-355], який

може бути включений в систему об'єктів кліматичних фінансів. Ними виділяються такі основні види платежів за водокористування: за користування водними ресурсами; за питну воду, що стягується з населення; за питну воду, що використовують промислові підприємства; штраф за порушення правил водокористування; штраф за нерациональне використання води; штраф за скидання неочищених стічних вод; штраф за скидання недостатньо очищених стічних вод.

На початку лютого 2017 р. Верховна Рада України посилила штрафи і внесла відповідні зміни до деяких законодавчих актів щодо імплементації європейських екологічних норм про охорону навколишнього середовища, що можна розглядати як елемент штрафних санкцій в структурі кліматичних фінансів. Зокрема, за забруднення лісів штраф зріс з 5 до 10 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян. Для підприємства, яке працює без обладнання, що зменшує шкідливий вплив на ліси, штраф зріс з 3-7 до 15-35 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян.

До об'єктів механізму функціонування кліматичних фінансів доцільно віднести не тільки штрафні санкції, а й стимулюючі складові суспільних фінансів та фінансів домогосподарств. Про це свідчить досвід Німеччини, Швеції, Швейцарії та інших розвинутих країн, в яких існують суттєві державні фінансові стимули для тих підприємств та домогосподарств, які використовують нетрадиційні джерела енергії. Відповідно, в Україні треба стимулювати розвиток відновних джерел енергії не тільки на рівні окремих підприємств, а й рівні домогосподарств. В цьому плані заслуговує на увагу досвід використання «зеленого тарифу» на електроенергію для тих домогосподарств, які самостійно отримують електроенергію за рахунок енергії сонця, вітру, надр.

Позитивним в плані збереження довкілля в Україні є досвід Дніпропетровщини, де за допомогою IT-волонтерів створено екосайт, на якому можна отримати інформацію про стан довкілля в конкретному місці області, в тому числі щодо найбільших забруднювачів навколишнього середовища [3]. На інтерактивну мапу вже нанесли дані про понад 1,7 тисячі подібних об'єктів.

Важливим об'єктом механізму функціонування кліматичних фінансів повинні стати й кошти спонсорів та меценатів, направлених на створення належних кліматичних умов відтворення робочої сили та природи як на міжнародному рівні, так і в рамках окремих країн. Тому доцільно розробити систему спеціальних стимулів (насамперед податкових), які б заохочували спонсорів та меценатів вкладати свої кошти в проекти поліпшення кліматичних умов суспільного відтворення на всіх рівнях: від глобального до мікрорівня.

Формою вирішення глобальних кліматичних проблем могло б стати, на наш погляд, створення єдиного Міжнародного Кліматичного

Фонду (МКФ) під егідою ООН замість кількох міжнародних екологічних фондів (Зеленого кліматичного фонду, Глобального екологічного фонду, Фонду для найменш розвинутих країн, Спеціального фонду для боротьби із змінами клімату). Кошти з цього фонду повинні використовуватися передусім для подолання негативних кліматичних наслідків у менш розвинутих країнах, викликаних природними та техногенними катастрофами планетарного масштабу.

Для вирішення вказаної фінансової проблематики було б доцільним розглянути й питання можливості використання прогресивного світового податку на капітал, запропонованого відомим французьким вченим Т. Пікетті в своїй роботі «Капітал в ХХІ столітті» [4, с. 477-478], який би міг бути направлений в Міжнародний Кліматичний Фонд. Хоча запропонований Т. Пікетті податок стосується подолання нерівності в світі, на наш погляд, його можна було б застосувати й щодо тих компаній (насамперед транснаціональних), які порушують кліматичні умови відтворення, отримуючи за рахунок цього надприбутки.

Одна із істотних переваг прогресивного світового податку на капітал полягає в тому, що за умови його введення багатство піддавалося б ретельному демократичному нагляду. Він би підтримував перевагу спільних інтересів над приватними, при цьому зберігаючи відкритість економіки та чинники конкуренції. На думку Т. Пікетті, не дивлячись на утопічність введення цього податку сьогодні для всіх країн, прогресивний світовий податок на капітал доцільно було б розпочати вводити в Європі, починаючи з країн, готових до його застосування. Для прискорення введення цього податку його, на наш погляд, можна було б ввести у формі міжнародного кліматичного податку насамперед на транснаціональні компанії, які є найбільшими порушниками екологічних нормативів у світі. Його розмір повинен складати 0,1 % від валового прибутку насамперед нафтогазових ТНК як плата за монопольне становище на міжнародному ринку.

Важливо також в рамках механізму функціонування кліматичних фінансів розробити й механізм фінансового моніторингу за їх використанням не тільки на глобальному, державному, регіональному рівнях, а й на рівні територіальних громад. А це можливо насамперед в тих розвинутих країнах, в яких основні питання функціонування громад (зокрема й екологічних) передано на місцевий рівень (США, Канада, Скандинавські країни, Німеччина, Бельгія, Нідерланди, Люксембург та ряд інших). Тому створення об'єднаних територіальних громад в Україні та розширення їх прав у використанні своїх фінансів дає надію, що ОТГ з часом візьмуться й за вирішення кліматичних питань на своїх територіях. Поки ж вони вимушені займатися дорогами, ремонтом та утепленням соціальних закладів (дитячих садків, шкіл, фельдшерсько-

акушерських пунктів, дільничних лікарень, клубів тощо), на які у регіональній та державній владі ніколи не вистачало коштів.

У деяких об'єднаних територіальних громадах в Україні вже почали запроваджувати енергозберігаючі технології, використовуючи додаткові надходження, зокрема гранти ЄС й кошти спонсорів. Так, у Рукшинській об'єднаній територіальній громаді в Чернівецькій області в 2017 р. на даху місцевої школи планують збудувати найбільшу в Україні некомерційну сонячну електростанцію [5]. Для закупівлі обладнання та його монтажу потрібно майже 150 тис євро, які планують надати спонсори та отримати з гранту Програми з підтримки децентралізації в Україні «U-LEAD з Європою», яка фінансується Євросоюзом та окремими країнами-членами ЄС. Зокрема, за кошти вказаної програми вже було оплачено більшу частину витрат на виготовлення проектно-кошторисної документації цієї сонячної електростанції. У Рукшинській об'єднаній територіальній громаді нараховується майже 30 комунальних закладів, які споживають за рік електроенергії на 700 тис грн.. З введенням у дію сонячної електростанції ці кошти з часом будуть перенаправлені на інші потреби громади.

Література:

1. Добровидова Ольга. Где деньги, Зин ? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http // www. geo. ru / ekologiya / gde-dengy-zin](http://www.geo.ru/ekologiya/gde-dengy-zin)
2. Герасимчук З. В., Мольчак Я. О., Хвесик М. А. Еколого-економічні основи водокористування в Україні: Навч. посіб. Луцьк: Надтир'я, 2000. – 364 с.
3. Рижков В. На 2017 рік – 18 екологічних проектів // День. – 2016. – 22 грудня. – С. 2.
4. Пікетті Т. Капітал у ХХ столітті / пер. з англ. Н. Палій. К.: Наш Формат, 2016. – 696 с.
5. Гаргала А. На даху школи // День. – 2017. – 25 січня. – С. 10.

УДК 336.1

М. О. Карпович,Національний університет «Острозька академія»,
mykhailo.karpovych@oa.edu.ua

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ТА ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА АЛГОРИТМІВ ДОСТУПУ ДО АВТОМАТИЗОВАНИХ БАЗ ДАНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Постановка проблеми. В реаліях сьогодення спад економіки та військово-політична ситуація в країні прямо впливає на процеси ведення господарювання суб'єктами бізнесу, що в свою чергу формують значний фінансовий потік, створюють робочі місця для громадян та сплачують податкові надходження до бюджетів різних рівнів. Беручи до уваги інтеграційні процеси в країні, зокрема переосмислення процесу та можливостей подачі податкової звітності підприємствами України до органів Державної фіскальної служби (далі – ДФС), використовуючи інструментарій електронних ключів, необхідність формування автоматизованих баз даних на підприємстві стає очевидною. Практичні дослідження дають зрозуміти, що сучасні підприємства України не в повній мірі використовують значний потенціал програмного забезпечення та серверного забезпечення автоматизованих баз даних [2].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Актуальні питання використання та впровадження автоматизованих баз даних були досліджені такими науковцями, серед яких: В.С. Добряк, М. С. Мазорчук, Ю.В. Тижненко та інші [1]. Разом з тим, проблема ефективного доступу до інформаційних баз даних є доволі актуальною на теперішньому етапі розвитку національної економіки, тому доцільним є поглиблення знань з обраної теми.

Мета і завдання. Дослідження полягає в систематизації знань та виявленні сильних та слабких сторін у алгоритмах доступу до автоматизованих баз даних на підприємствах України на основі вивчення теоретично-практичних аспектів досліджуваної тематики. Завдання дослідження – виокремлення найважливішого алгоритму доступу під конкретні цілі.

Виклад основного матеріалу. Реформа ДФС та перехід на клієнтоорієнтований підхід, дозволила підприємствам та малим домогосподарствам переосмислити необхідність створення та ведення власних автоматизованих баз даних. Не актуальним лише дане питання залишається

для суб'єктів мікро підприємництва, підприємств з однією посадою бухгалтера, підприємств з фрілансингом бухгалтерських послуг.

Об'єктивний процес збільшення штату, зростання географічного розмежування та поява відокремлених підрозділів, необхідність збереження мобільності та зручності управлінського та бухгалтерського персоналу, зумовлюють необхідність підприємству відстежувати та впроваджувати нові програмні продукти щодо автоматизації обліку, задля можливості швидко реагувати на зміни в господарюванні. Раціональне використання інструментарію баз даних в сукупності з використанням мобільного доступу є неможливим без упорядкування процесу доступу до єдиного інформаційного масиву підприємства. В свою чергу, доступ являє собою відповідь на запит користувача, представлений в електронному вигляді, наданий в стислі терміни, або в режимі онлайн. Складовою доступу до автоматизованої бази даних є зміна самої бази даних користувачем задля забезпечення актуальності інформації в середовищі бази даних.

Важливою проблемою постає доступ до єдиної інформаційної бази даних зі сторони багатьох користувачів інформації на підприємстві [4]. Сьогодні підприємство має можливість організувати локальний та віддалений доступ до робочої станції [3].

Детальні дані щодо локального алгоритму доступу до автоматизованих баз даних на підприємстві наведено в таблиці 1.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика локальних алгоритмів доступу до автоматизованих баз даних на підприємстві*

№	Опис алгоритму	Рівень	Переваги	Недоліки	Орієнтовна ціна
1	Передбачає створення єдиного акаунту для конкретного користувача	Початковий	Мінімальні затрати	Конкретний працівник в один момент часу	1560.00
2	Створення декількох акаунтів на одній робочій станції	Середній	Можливість обмеженого доступу		1560.00 А також ціна на необхідну кількість акаунтів
3	Використання робочого місця на мобільній основі	Складний	Мобільність робочого місця		1560.00 А також затрати на апаратне забезпечення та мобільний зв'язок

*Джерело: розроблено автором на основі власних спостережень.

Отже, локальний доступ є актуальним для підприємств з мінімальною кількістю бухгалтерського персоналу, а також з відсутністю віддалених підрозділів та філій. Основною перевагою локального доступу є низька ціна, в порівнянні з віддаленим доступом. Мобільний доступ передбачає використання портативного робочого пристрою, типу ноутбук з можливістю виходу в інтернет завдяки мобільному інтернету. Орієнтовна вартість може змінюватися залежно від конкретних цілей та завдання підприємства–користувача, регіону та основне – вимог безпеки для бази даних бухгалтерської інформації на підприємстві, що є об'єктивно обгрунтованою [5].

Складнішим за параметром програмного та апаратного забезпечення є алгоритм доступу, що передбачає одночасний доступ декількох працівників в один момент часу до автоматизованої бази даних. Детально про віддалений доступ до бази 1С для працівників та представництв, розташованих територіально поза мережею організації. відображено в табл. 2.

Таблиця 2

Порівняльна характеристика віддалених алгоритмів доступу до автоматизованих баз даних на підприємстві*

№	Опис алгоритму	Рівень	Переваги	Недоліки	Актуальність для підприємств
1	Створення захищеного з'єднання типу «точка-точка»	Початковий	Шифрування даних. Доступ через публічні мережі. Захист серверу	Обмежені можливості зв'язку з сервером	Чисельний бухгалтерський штат, середні та великі підприємства
2	Створення серверу в межах компанії	Складний	Швидкий доступ. Відсутність проблем з затримками в доступі	Обслуговування серверу. Відповідальність. Фізичний захист серверу	
3	Розміщення баз даних на віддаленому сервері компанії постачальника серверних послуг	Середній	Відсутність обслуговуючого персоналу та відповідальності за сервер	Постійні витрати на оренду серверного простору	Великі підприємства, підприємства з іноземним капіталом

*Джерело: розроблено автором на основі власних спостережень.

Отже, віддалені алгоритми доступу актуальні саме для великих підприємств та підприємств з іноземним капіталом. Вартим уваги також є

доступ до орендованого хмарного серверу, що є доволі затратним, проте нівелює відповідальність підприємства за безпеку власних даних.

Висновки. Таким чином, дослідивши поширені методи організації доступу до інформаційної бази, можна стверджувати, що кожен з них має свої недоліки та переваги, та актуальний для певного кола користувачів. Недоцільно обирати найкращий або найгірший метод в абсолютному вираженні, проте враховуючи технологічний і витратний підхід, для великих і середніх підприємств можна рекомендувати використання сторонніх послуг з надання доступу до інформаційних баз даних.

Література:

1. Мазорчук М.С., Тижненко Ю.В., Добряк В.С. Проектування інформаційної системи на базі платформи 1С:Підприємство 8.2 // Національний аерокосмічний університет ім. М.Є.Жуковського «Харківський авіаційний інститут», м. Харків, Україна. – 2013. – № 2. – С. 17-18.
2. Офіційний сайт Інтерактивної бухгалтерії. Аналітичні статті. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.interbuh.com.ua/ua/>.
3. Офіційний сайт 1С Україна. Інформаційний матеріал. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.1c.ua/>.
4. Рудов О.П., Романченко Т.П., Скріпкіна А.С. Інформаційний захист системи 1С:Підприємство// Вісник СНУ імені Володимира Даля № 15 (204) ч.1. – 2013.
5. Офіційний сайт 1С Україна. Інформаційний матеріал. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.1c.ua/>.

УДК 658.3.007:331.108.43

А. О. Климчук,

Хмельницький національний університет, klumchykao@ukr.net

БЕНЧМАРКІНГ ЯК ОСНОВА СТИМУЛЮВАННЯ ПЕРСОНАЛУ ЗА УМОВ РОЗВИТКУ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Одним із важливих напрямів стимулювання персоналу та мотивації його конкурентних переваг, а також вирішальним фактором досягнення високого рівня конкурентоспроможності на світовому, національному та регіональному ринках для вітчизняних підприємств є застосування технологій бенчмаркінгу. Так, стрімке зростання обсягів знань, якими повинно володіти та управляти кожне підприємство в умовах адаптації до змін зовнішнього середовища зумовлює формування та впровадження сучасних підходів до формування ефективної системи стимулів та мотивів у діяльності персоналу.

За даними консалтингової компанії Bain and Co останні два роки бенчмаркінг входить до трійки найпоширеніших методів управління бізнесом у великих міжнародних корпораціях. Причина подібної популярності полягає в тому, що бенчмаркінг допомагає відносно швидко і з меншими витратами вдосконалювати бізнес-процеси. Він дозволяє зрозуміти, як працюють передові компанії і домогтися такого ж рівня, а можливо, і більш високих результатів [2].

Практика бенчмаркінгу демонструє можливість використання безлічі його різновидів, тому одні автори перераховують види і / або дають їх характеристику [3–6]; інші будують угруповання, приймаючи окремі види бенчмаркінгу за базові [7]; треті виробляють угруповання на підставі окремих класифікаційних ознак [8]. На наш погляд, зручним інструментом для характеристики даного поняття може служити групування видів бенчмаркінгу за певними класифікаційними ознаками у вигляді таблиці, побудованої на основі узагальнення різних поглядів і підходів (табл. 1).

Відзначимо, що даний перелік ознак не можна вважати «закритим», оскільки інструменти управління бенчмаркінгом нестримно розвиваються, з'являються все нові його різновиди. Таким різновидом слід вважати HR-бенчмаркінг (HR – від human resources (англ.) – людські ресурси).

Узагальнюючи зарубіжні підходи і практику можна стверджувати, що мета бенчмаркінгу полягає в тому, щоб на основі дослідження на-

дійно встановити ймовірність успіху підприємництва. Управління конкурентоспроможністю персоналу на основі творчого вивчення досвіду різних підприємств та організацій являє HR-бенчмаркінг. Бенчмаркінг персоналу представляє безперервний процес підвищення конкурентоспроможності персоналу шляхом пошуку і використання інновацій в сфері праці. При цьому акцент робиться на пошук інновацій, що дозволяють знизити сукупні витрати на персонал, продовжити життєвий цикл товару, розвивати корпоративну компетенцію, підвищити ефективність праці за рахунок використання конкурентних переваг персоналу.

Отже, в рамках нашого дослідження будемо розглядати HR-бенчмаркінг як порівняльний аналіз ефективності роботи з персоналом, заснований на об'єктивних HR-показниках і метриках, таких як витрати на оплату праці і розвиток компетенції співробітників, чисельність HR-служби і її відділів, плинність персоналу, ефективність співробітництва і кадрового резерву, терміни і витратність заповнення вакансій тощо [8].

Таблиця 1

Види бенчмаркінгу персоналу
в ефективному управлінні підприємством

Класифікаційна ознака	Види бенчмаркінгу			
Відносно підприємства	Внутрішній		Зовнішній	
Відносно внутрішнього середовища	Відкритий		Закритий	
За рівнем управління	Стратегічний	Тактичний	Оперативний	
Залежно від об'єкта дослідження	Бенчмаркінг показників	Бенчмаркінг процесів	Бенчмаркінг стандартів	
В залежності від контрагентів	Конкурентний	Спільний	Змішаний	Асоціативний
За ступенем охоплення	Функціональний		Загальний	Глобальний
За рівнями	Вертикальний		Горизонтальний	
За показниками (метриками) порівняння	Засновані на суб'єктивних показниках	Засновані на об'єктивних показниках	Засновані на кількісних показниках	Засновані на якісних показниках
* За предметом конкурентних переваг	Фінансові HR-показники	Підбір і просування персоналу	Мотивація та стимулювання	Навчання і розвиток
* За середовищем функціонування	Мікро-	Макро-	Мезосередовище	

Зарубіжні підприємства активно використовують цей інструмент в управлінні персоналом, виділяючи його в самостійну функціональну область зі своєю специфікою, принципами, методами і напрямками.

HR-бенчмаркінг стає вихідної і невід'ємною базою оцінки та обґрунтування планів вдосконалення і підвищення конкурентоспроможності персоналу в багатьох успішних підприємствах, кожне з яких прагне стати кращим за інших учасників ринку і зберегти отримані переваги протягом тривалого часу.

Бенчмаркінг персоналу є одним з ефективних способів збільшення рівня конкурентоспроможності підприємства. Однак складність використання даного інструменту призводить до того, що ефективність процесу бенчмаркінгу залежить від чинників економічного середовища.

HR-бенчмаркінг базується на таких метриках, як витрати на оплату праці, витрати на навчання співробітників, чисельність HR-служби і її відділів, плинність кадрів, термін заповнення вакансії тощо.

Для всіх показників вказуються мінімум, максимум, середнє і медіана. Ця процедура є досить інформативною як для HR-менеджера, який може наочно порівняти свої показники з показниками провідних підприємств, так і для фінансових директорів, які отримують інформацію про фінансові HR-показники.

Показники, які використовуються для оцінки в ході HR-бенчмаркінгу, доцільно поділити на декілька основних груп: 1) бюджет HR-служби (витрати на навчання як відсоток витрат на персонал; витрати на послуги зовнішніх провайдерів як відсоток витрат на персонал 2) підбір та адаптація персоналу (плинність персоналу; середні витрати на заповнення однієї вакансії; час заповнення однієї вакансії 3) мотивація персоналу (фонд оплати праці як відсоток від обороту; співвідношення постійної і змінної частини оплати праці; вартість пакета пільг як відсоток від сукупного компенсаційного пакета 4) розвиток персоналу (кількість годин навчання на одного співробітника; витрати на навчання одного співробітника; відсоток співробітників, що мають індивідуальні плани розвитку 5) кадровий резерв (відсоток вакансій, заповнених учасниками кадрового резерву; відсоток позицій, на які є кадровий резерв 6) оцінка персоналу (відсоток співробітників, котрі регулярно одержують оцінку своєї діяльності; відсоток співробітників, посада яких змінилася за результатами оцінки керівників, які отримують інформацію про фінансові HR-показники).

Отже, за сучасних умов розвитку глобалізаційних процесів реальність промислових підприємств полягає в тому, що організаціям доводиться постійно інвестувати в людський потенціал. Вітчизняні промислові підприємства не можуть бути впевнені в тому, що вони будуть завжди мати високий конкурентний трудовий потенціал. Через те, саме HR-бенчмаркінг дозволить діяти не за стандартною схемою, а спрямо-

увувати свою діяльність на виявлення унікальних можливостей для формування підприємством конкурентних HR-переваг.

Варто сказати, що досить багато вітчизняних підприємств давно займаються діяльністю, схожою з бенчмаркінгом, проте вони не використовують сам цей термін. Керівники, вступаючи в неформальні відносини з партнерами або конкурентами, часто переймають один в одного кращі досягнення. Що ж стосується «офіційного» бенчмаркінгу, то застосовують його поки що одиниці. В основному це представники великого бізнесу, які мають ділові контакти із зарубіжними партнерами.

Застосування методики бенчмаркінгу дозволяє підприємству зробити рішучий крок вперед. Бенчмаркінг має на меті визначити пріоритети і намітити точний напрям. Бенчмаркінг, як і будь-яка концепція, не позбавлений недоліків. Не слід його розглядати як інструмент, що забезпечує негайний успіх. Подібно до того, як і інші концепції, бенчмаркінг піддається деяким обмеженням. Одне з обмежень випливає з того, що бенчмаркінг розглядається як процес пошуку шляхів ідеального вирішення проблем.

Таким чином, за результатами проведених досліджень можна сказати, що впровадження бенчмаркінгу на вітчизняних підприємствах має великі перспективи, тому що за сучасних умов розвитку глобалізаційних процесів він є одним з найбільш ефективних інструментів, який сприяє подоланню відставання від конкурентів на основі порівняння і аналізу своєї діяльності з діяльністю найбільш успішних підприємств. Активне залучення досвіду інших підприємств дозволяє поліпшити організацію бізнес-процесів, скоротити витрати, підвищити прибуток, оптимізувати управлінську структуру і вибрати стратегію діяльності підприємства.

Література:

1. Ефремов А.В. Система управления бенчмаркинг / А.В. Ефремов // Форум. – 2015. – № 2 (5). – С. 122–125. – (Сер.: Гуманитарные и экономические науки).
2. Исаев Р.А. Применение бенчмаркинга для повышения качества и эффективности работы банка / Р.А. Исаев // Управление в кредитной организации – 2009. – № 6. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://bankir.ru/technology/risk/analysis/3315149>.
3. Титова В.А. Управление маркетингом: учеб. пособие / В.А. Титова, М.Е. Цой, Е.В. Мамонова. – Новосибирск : Изд-во НГТУ, 2005. – 484 с.
4. Островская В.Н. Концептуальная модель организации процесса бенчмаркинга на предприятиях розничной торговли / В.Н. Островская // Финансы и кредит. – 2008. – Т. 2. – № 5 (62). – С. 139–150.
5. Сорочайкин А.Н. Информационное общество и теория управления персоналом / А.Н. Сорочайкин // Основы экономики, управления и права. – 2012. – № 1(1). – С. 121–125.

6. Сорочайкин А.Н. К построению общей теории управления персоналом / А.Н. Сорочайкин, В.М. Цлаф // Вестник Самарского государственного университета. Сер.: Экономика и управление. – 2012. – № 1 (92). – С. 98–107.

7. Клейменова Г.В. Сущность и виды бенчмаркинга как современного метода управления бизнесом / Г.В. Клейменова, З.Г. Сипливая // Финансы и кредит. – 2006. – № 33 (237). – С. 68–74.

8. Лутянчикова М. HR-benchmarking: все познается в сравнении / М. Лутянчикова // Справочник по управлению персоналом. – 2008. – № 3. – С. 20–27

9. Ермакова М.Л. Бенчмаркинг в системе менеджмента предприятия: HR- бенчмаркетинг / М.Л. Ермакова, Л.В. Мурзова // Науч. тр. SWorld. – 2011. – Т.34. – № 4. – С. 23–27.

УДК 336

В. М. Кобетяк,

Національний університет «Острозька академія»,
viktoriia.voitanovych@oa.edu.ua

ВПЛИВ ДЕЦЕНТАЛІЗАЦІЇ НА ФІНАНСОВУ НЕЗАЛЕЖНІСТЬ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

Сучасні трансформаційні процеси у нашій країні вимагають нових підходів при формуванні взаємозв'язків між державним та місцевими бюджетами. У вітчизняній економіці відбуваються зміни, які характеризуються демократизацією та визначають необхідність формування нової концепції регіональної фінансової політики, що дозволить забезпечити вихід країни з фінансової кризи. Саме це зумовлює передачу значного обсягу витрат на регіональний рівень, що передбачає формування стійких надходжень до місцевих бюджетів.

Починаючи з 2014 року уряд країни розробляє та реалізує реформи щодо децентралізації фінансових ресурсів в Україні. Принцип наповнення місцевих бюджетів, що функціонував тривалий час потребує змін для досягнення оптимального розмежування надходжень між бюджетами різних рівнів. А ті зміни, які уже внесені до Бюджетного та Податкового кодексів щодо фіскальної децентралізації приносять явні результати [4].

Як видно із таблиці 1, зростання доходів місцевих бюджетів України у 2015 році відбулось на 14,5 %, що свідчить про позитивні тенденції проведення процесу децентралізації.

Таблиця 1

Надходження доходів до місцевих бюджетів України (без урахування міжбюджетних трансфертів) за 2013–2015 роки

Доходи, млн. грн.	Роки			Відхилення, млн. грн.	Відхилення, %
	2013	2014	2015		
Загальний фонд	84 892,1	80230,1	101574,7	16 682,6	119,6
Спеціальний фонд	20 279,0	20857,5	18887,0	-1 392,0	93,1
Усього	105 171,1	101087,6	120461,7	15 290,6	114,5

Причинами цього слугують зміни, внесені до податкового та бюджетного законодавства щодо збільшення надходжень до місцевих бюджетів. Особливу роль відіграли такі зміни як:

- зміна відсотку надходження ПНДФО до бюджетів базового рівня (об'єднаних територіальних громад);
- встановлення фіксованої ставки оподаткування пасивних доходів;
- введення 10% податку на прибуток підприємств приватного сектору економіки, які надходять до бюджету міста Києва та обласних бюджетів;
- закріплення 5 % акцизного податку з реалізації суб'єктами господарювання роздрібною торгівлю підакцизними товарами за бюджетами місцевого самоврядування;
- зміна оподаткування платників спрощеної системи.

Зважаючи на таку динаміку варто розглянути як вплинули ці зміни на частку доходів місцевих бюджетів у зведеному бюджеті України протягом досліджуваного періоду. Це відображено на рисунках 1 та 2.



Рис. 1. Частка доходів загального фонду державного та місцевих бюджетів України за 2013–2015 рр.

Як видно з рисунку 1, частка доходів місцевих бюджетів у загальному фонді зведеного бюджету України з 2013 по 2015 роки поступово знижувалась, проте це зниження було незначним і нівелювалось зростанням надходжень місцевих бюджетів до спеціального фонду.

Збалансування росту доходів відбулося за рахунок зменшення частка місцевих бюджетів по загальному фонду на 5,7%, проте відбулося зростання спеціального фонду на 8,4%. Таким чином, можна стверджувати, що децентралізація мала позитивний вплив і дозволила перерозподілити доходи державного і місцевих бюджетів. І хоча на даний момент зміни є не значними, проте вони свідчать про правильність їх напрямку.

Проте, наразі серйозною залишається проблема адміністрування податкових надходжень. Досі трапляються випадки певного рівня некомпетентності окремих органів місцевого самоврядування, що стосується

організації стягнення місцевих податків і зборів, а також низький рівень взаємодії органів місцевого самоврядування з органами фіскальної служби щодо їхнього стягнення.



Рис. 2. Частка доходів державного та місцевих бюджетів спеціального фонду за 2013–2015 рр.

Серед важливих змін, які були внесені до Бюджетного кодексу України стало введення можливості зберігати зекономлені кошти станом на кінець звітного періоду на рахунках органів місцевого самоврядування та використовувати їх наступного року[2]. Завдяки цьому місцеві органи влади отримали мотивацію заощаджувати кошти. Також важливим нововведенням стала можливість розміщувати тимчасово вільні кошти спеціального фонду місцевих бюджетів на депозитних рахунках в комерційних банках.

Таким чином, проведення бюджетної децентралізації потрібно розглядати не як послаблення функцій на державному рівні, а навпаки, як посилення їх влади через використання сучасних ринкових механізмів, які мають різні форми і методи їх забезпечення.

Література:

1. Бюджетний кодекс України зі змінами від 13.02.2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2456-17/page4>.
2. Закон України «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин» від 28.12.2014 р. № 79-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/79-19>.
3. Інститут бюджету та соціально-економічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ibser.org.ua/UserFiles/File/Monitoring%20Quarter%202014/ukr/KV_II_2014_Monitoring_ukr.pdf
4. Сунцова О. О. Місцеві фінанси : навч. посіб. / О. О. Сунцова. – К. : ЦУЛ, 2010. – 488 с.

УДК 336

Т. Р. Кобетяк,Національний університет «Острозька академія»,
kobetiakt@gmail.com**БОРГОВА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ ТА ЇЇ ВПЛИВ
НА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНЕ СТАНОВИЩЕ ДЕРЖАВИ**

Боргова політика – це напрямок діяльності уряду, що реалізується через визначений комплекс заходів і спрямований на раціональну та ефективну мобілізацію, розподіл, використання та повернення державою запозичених фінансових ресурсів [4].

Оцінюючи боргову політику країни, ключовими показниками виступає обсяг та динаміка державного та гарантованого державою боргу. Згідно з даними таблиці 1, ми можемо бачити, що обсяг боргових зобов'язань щорічно зростає, причому відбувається це досить швидкими темпами. Так, у 2015 р. обсяг боргу зріс майже на 50%, а в наступному році – ще на 17,3 %.

Таблиця 1

**Обсяг та динаміка державного та гарантованого державою боргу
України за 2014-2016 рр.**

Показник	Період			Обсяг, млрд. грн.		Абсолютний приріст, млрд. грн.		Темп приросту, %	
	2014	2015	2016	2015-2014	2016-2015	2015 / 2014	2016 / 2015		
Державний борг України	947,03	1391,97	1650,83	444,93	258,86	46,98	18,60		
Державний зовнішній борг	486,03	863,51	980,19	377,48	116,68	77,67	13,51		
Державний внутрішній борг	461,00	528,46	670,65	67,45	142,19	14,63	26,91		
Гарантований державою борг України	153,80	253,22	278,93	99,42	25,71	64,64	10,15		
Гарантований зовнішній борг	125,94	232,07	259,84	106,13	27,77	84,27	11,97		
Гарантований внутрішній борг	27,86	21,15	19,08	-6,71	-2,07	-24,09	-9,79		
Державний та гарантований державою борг України	1100,83	1645,18	1929,76	544,35	284,58	49,45	17,30		

Джерело: розраховано автором на основі даних [3].

© Т. Р. Кобетяк, 2017

Такі негативні тенденції пов'язують, перш за все, з інфляційними процесами в державі. Разом із тим, на кінець 2016 р. темп зростання державного боргу України в доларовому еквіваленті практично дорівнював темпу зростання боргу в гривнях. Це свідчить про те, що девальвацію національної валюти процеси в країні не можна пояснити.

Основною причиною таких змін впродовж останнього року є здійснення фінансування державного бюджету за рахунок державних запозичень, капіталізація ПАТ КБ «ПРИВАТБАНК» та Фонду гарантування вкладів фізичних осіб.

Аналізуючи доцільність такого зростання обсягу державного та гарантованого державою боргу, слід звернути увагу на ключові показники боргової безпеки, визначені згідно методології Міністерства Фінансів України (табл. 2).

Таблиця 2

**Основні показники, що характеризують стан боргової безпеки,
за рекомендацією Міністерства фінансів України у 2014-2015 рр.**

Показник	Період	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2016	Критична межа, %
Відношення обсягу державного боргу до ВВП, %		69,37	82,73	85,31	60
Відношення платежів за державним боргом до ВВП, %		6,02	11,59	10,36	7
Відношення обсягу державного боргу до доходів ДБУ, %		241,37	252,32	246,92	300
Відношення платежів за державним боргом до ДБУ, %		20,94	35,35	29,97	45

Джерело: розраховано автором на основі даних [2, 3].

Як ми можемо бачити, ключовий показник, що характеризує відношення обсягу державного боргу до ВВП перевищує критичну межу протягом усього досліджуваного періоду. Причому спостерігається негативна тенденція до його подальшого зростання. Відношення платежів за державним боргом до ВВП також перевищує гранично допустиму норму, однак на кінець 2016 р. цей показник знизився майже на 1 %. Тенденція до зниження спостерігається і в інших показниках, що характеризують стан боргової безпеки країни, однак вони, все ж, перебувають в небезпечній близькості до критичної межі.

Разом із тим, ключовими елементами боргової політики виступають не лише визначення обсягів запозичень та їх погашення, а й використання запозичених ресурсів.

Оцінюючи запозичень на економіку країни, варто порівнювати темп приросту державного боргу, а також темпи приросту відповідних показ-

ників. Так, протягом досліджуваного періоду, ми можемо спостерігати зростання номінального ВВП на 25 % і 14 % у 2015 і 2016 рр. відповідно. Разом із тим, державний та гарантований державою борг України зростає вищими темпами. Причому державний борг зріс на більший показник, аніж ВВП країни, і в абсолютному вимірі. Це свідчить про те, що економіка країни не виробила такої надлишкової кількості ресурсів, яка могла б перекрити додатково взяті запозичення.

Аналогічна ситуація відбувалася і з капітальними інвестиціями всередині країни. Вони зростають, однак вкладення в розвиток економіки не ростуть так швидко, як боргові зобов'язання країни. Оцінюючи витрати на НДР, то можна відмітити, що на кінець 2016 р. вони взагалі знизились. Це слід розглядати як виключно негативний факт, оскільки науково-дослідні роботи дають стимул до стрімкого розвитку економіки, підвищенню її продуктивності.

Разом із тим, на кінець 2016 р. дещо стабілізувався рівень інфляції в країні, впавши з майже 150 % у 2015 р. до 113,9 % (табл. 3).

Таблиця 3

**Обсяг та динаміка основних економічних процесів в Україні
за 2014-2016 рр.**

Період	Обсяг, млрд. грн.			Абсолютний приріст, млрд. грн.		Темп приросту, %	
	2014	2015	2016	2015-2014	2016-2015	2015/2014	2016/2015
Капітальні інвестиції	219,42	273,12	317,91	53,70	44,79	24,47	16,40
Витрати на НДР	10,95	12,61	12,22	1,66	-0,39	15,16	-3,06
ВВП	1586,92	1988,54	2262	401,63	273,46	25,31	13,75
ІСЦ	112,1	148,7	113,9	36,60	-34,80	32,65	-23,40
Державний та гарантований державою борг України	1100,83	1645,18	1929,76	544,35	284,58	49,45	17,30

Джерело: розраховано автором на основі даних [2, 3].

Таким чином, можна робити висновок про те, що значне зростання обсягу заборгованості країни не мало вагомого впливу на розвиток економіки країни. В першу чергу це проявляється в тому, що економіка не має необхідних імпульсів до того, аби продукувати той необхідний обсяг фінансових ресурсів, які можна використати для погашення зобов'язань.

Аналізуючи ж стан соціальної політики в Україні, ми можемо побачити, що не відбулося суттєвих зрушень і в даній сфері. Так, прожитковий мінімум країни зростає значно нижчими темпами (показники практично вирівнялись у 2016 р.). Хоч темп зростання середньомісячної заробітної платні і випередив темп зростання державного боргу України на кінець періоду, населення країни характеризується нерівномірністю розподілених доходів, тому більшість українців отримує заробітну платню значно нижчу, аніж середня. Не відбулося значного зрушення і в обсягу зайнятого населення, що на кінець 2016 р. складав стільки ж, як і на початок досліджуваного періоду. Говорячи ж про населення України загалом, то воно продовжує невпинно зменшуватись (рис. 1).

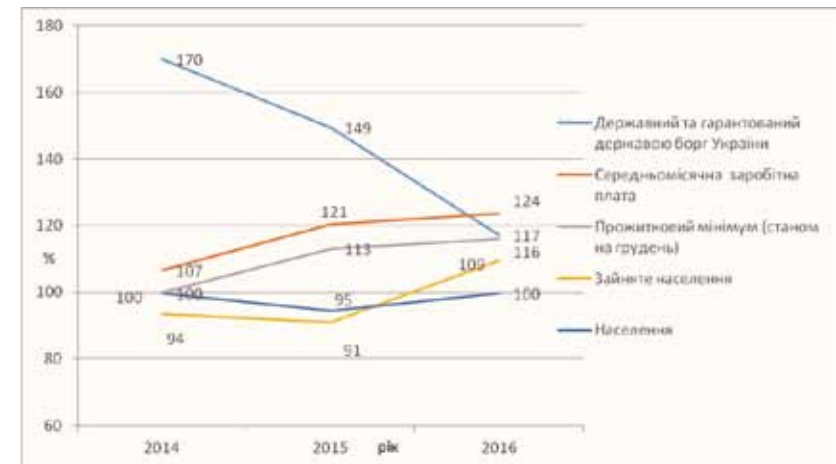


Рис. 1. Динаміка темпів приросту основних соціально-економічних показників та державного і гарантованого державою боргу України у 2014-2016 рр., %

Джерело: розраховано автором на основі даних [1, 3].

Отож, протягом досліджуваного періоду відбувалось невпинне народження державного та гарантованого державою боргу, що призвело до перевищення критичної межі ряду показників боргової безпеки. Оцінюючи вплив таких запозичень на економічну ситуацію в країні, можна сказати, що значного поштовху до розвитку економіки, яка могла б продукувати необхідні фінансові ресурси для погашення боргу, не відбулось. В той же час, ми не можемо бачити і суттєві зрушення в соціальній сфері. Таким чином, можна стверджувати, що ефективність використання запозичених фінансових ресурсів була недостатньою.

Література:

1. Доходи та умови життя / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Економічна статистика / Національні рахунки / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Інформаційна довідка щодо державного та гарантованого державою боргу / Міністерство Фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://minfin.kmu.gov.ua/control/uk/searcher?&search_param=%E3%E0%F0%E0%ED%E2%E0%ED%EE%E3%EE&searchPublishing=1&stind=181
4. Лондар С. Л. Фінанси : навч. посібник / С. Л. Лондар, О. В. Терещенко. – Вінниця: Нова Книга, 2009. – 384 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://libfree.com/146511866_finansiborgova_politika_derzhavupravlinnya_derzhavnim_borgom.html#200

УДК 338.23

П. В. Козел,*УО «Полесский государственный университет», pavelshherba@yandex.ru***О. В. Орешникова,***УО «Полесский государственный университет», ovores75@mail.ru***ЗАЩИТА ИНФОРМАЦИИ, КАК ФАКТОР
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ
ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ**

Информационные технологии играют немалую роль в экономике. В наше время, всё чаще объектом обсуждения становится информационная безопасность государства. Информационные технологии и экономика – это те области, которые в совокупности друг с другом приносят положительный рост производства и увеличение экономического эффекта. В настоящее время нужно учитывать гигантскую роль информационных технологий в развитии социально-экономических процессов, а также необходимо понимать, что они нуждаются в постоянном улучшении и модернизации. Постоянное и непрерывное совершенствование информационных технологий приводит к дальнейшему экономическому росту, что в свою очередь позволяет государству не отставать от других стран в развитии. Благодаря современным информационным технологиям в экономике появляется возможность применять эффективные методы и алгоритмы компьютерной обработки информации, также это позволил хранить и передавать на огромные расстояния в считанные секунды колоссальных объемов экономически важных данных.

Облегчение принятия важных экономических решений становится возможным благодаря информационным технологиям. Так же данные технологии непосредственно участвуют в процессе результативной управленческой деятельности. Существующие методы изучения информации позволяют, на основе полученных данных, принимать верные, с точки зрения управления, решения, а также прогнозировать и просчитывать экономические результаты имеющие большое значение. Данные модели позволяют осуществлять подсчёт совокупного экономического эффекта, риски и другие показатели систем.

Функцию денег, выступающую на современном этапе в роли средства расчётов, изменила информационная экономика. В современном мире интернет-банки и системы оплаты, стали иметь огромную роль в экономической деятельности любого государства. Снижение времен-

ных и денежных затрат, затрачиваемых на путь до отделений банка, а также на комиссии по банковским операциям, являются неоспоримым положительным эффектом от использования данной системой.

Эффективная обработка, сортировка и выборка данных, для осуществления процессе взаимодействия пользователя и компьютера, налаживание оперативных связей, удовлетворение потребностей в получении интересующих данных и многое другое в экономике возможно только с помощью информационных технологий [1, с. 127].

Одним из главных вопросов становится обеспечение безопасности экономической информации. В связи с технологическим прогрессом также усовершенствовались пути, методы и возможности для хакерского вмешательства в финансовые системы и бизнес, поэтому вопрос безопасности всех видов экономической деятельности становится всё более актуальным. Сравнивая информационную безопасность с другими составными частями экономической безопасности, такими как интеллектуальная, финансовая, кадровая, техники-технологическая и другие, то можно считать её одной из самых главных составляющих.

Исходя из вышесказанного можно заявить, что информационная безопасность является незаменимой частью экономической и включает в себе следующее: 1) программу обеспечивающую приемлемую безопасность информационных ресурсов; 2) техно-технологическую и экономически обоснованную систему для защиты информации.

Обеспечение конфиденциальности информации (доступ к интересующей нас информации могут иметь только авторизированные пользователи, которые обладают для этого определённым уровнем доступа), обладать целостностью (считаться достоверной, содержать полноту информации, а также методы и алгоритмы её обработки) и не менее важное составляющее это доступность (обеспечить доступ авторизированным пользователям по мере необходимости) законным пользователям. В этих факторах и заключается термин безопасности информации [2, с. 126].

Суть термина безопасности информации заключается в следующем: состоянии информации, при котором она защищена от любых видов угроз; отсутствие возможности какой-либо утечки по различным каналам; гарантия того, что на данные и иные части автоматизированной информационной системы, будет оказано какое-либо несанкционированное воздействие.

Угрозы – непредумышленные воздействия или акты злоумышленников, выводящие из состояния безопасности, со стороны наружного окружения и внутренних источников. Им подвержены: персонал, имущество, информация, а также услуги и товары при их перемещении. В качестве носителей угроз безопасности выступают своего рода источ-

ники угроз. Источниками угроз являются в равной степени, как субъекты (личности), так и довольно объективные проявления (злоумышленники, соперники и прочее).

Существуют три основные группы источников угроз, которые получили свою классификацию в зависимости от рода происхождения, степени прогнозирования и скорости принятия мер по устранению их последствий.

1) Антропогенные источники. Характеризуются тем, что действия, послужившие причиной нарушения безопасности информации можно классифицировать как запланированные или случайные преступления. Однако данный тип источников возможно предугадать и достаточно быстро принять соответствующие действия по их устранению. Можно классифицировать источники по пути воздействия: внешние (вмешательство произошло извне) или внутренними (вмешательство происходило непосредственно изнутри). 2) Техногенные источники. Характеризуются тем, представленные источники возможно предсказать с меньшей степенью. Такие источники непосредственно связаны с техническими характеристиками подконтрольного оборудования и, следовательно, требует пристального внимания от пользователя. Существует так же разделение таких угроз на внешние и внутренние. 3) Стихийные источники. Характеризуются тем, что эта группа содержит в себе условия, собирающие природные катаклизмы или иные обстоятельства, которые невозможно предусмотреть заранее или предотвратить, или же имеется возможность предусмотреть, но нет возможности предотвратить, обстоятельства, носящие непредвзятый и глубокий характер. Возможно наибольшую степень опасности представляет именно данный тип угроз, так как имеет стихийный характер и распространяется на всех. Прогнозированию представленный тип абсолютно не поддаётся и, следовательно, меры против них должны применяться всегда. Зачастую к данному типу относят различные природные катаклизмы и катастрофы, и поэтому можно считать что приведённые источники имеют внешний относительно защищаемого объекта характер [3, с. 97].

Защита прав собственности информации, обеспечение её целостности, достоверности и сохранности, заключающаяся в защите от изменений, потери, утечки, копирования или же блокирования информации злоумышленниками, является основной целью обеспечения безопасности информации.

Не зависимо от того на каком уровне рассматривается интегральная безопасность, будь то персональный, корпоративный, отраслевой или даже национальный, информационная безопасность всё равно будет оставаться одним из важнейших её аспектов.

Для сохранения информации в безопасности и поддержания её в первозданном виде (полной и структурированной), необходимо про-

водити ряд мер по защите информационных ресурсов, и путей поступления информации. Безопасность информации всегда была и остается одной из ведущих частей военной безопасности и непосредственно относиться к защите ресурсов, связанных с информацией, всех знаний, каналов, методов хранения информации, её преобразования и обрабатывающих алгоритмов, которые используются только для гражданской обороны, защищающие жизненно необходимые интересы не только отдельных граждан и общества, а всего государства в целом[4,с.8].

Все что было сказано выше постепенно подводит нас к общему выводу. Вне зависимости от того в каком положении находится экономика страны, будь то небывалый скачок, устойчивое функционирование или полный крах экономики, всегда следует серьезно относиться к вопросу обеспечения экономической безопасности и не стоит отодвигать её на второстепенный план, а напротив лучше выдвинуть её на главенствующие позиции.

Литература:

1. Компьютерные сети : Учебный курс ; Пер. с англ. – М. : Русская редакция, 1998. – С. 659.
2. Зубик В. Б. Экономическая безопасность предприятия (фирмы) / В. В. Зубик, Р. С. Седегов. – Минск : Высшая школа, 1998. – С. 391.
3. Шахрамьян М. А. Информационные технологии управления рисками в природной и техногенной сферах / М. А. Шахрамьян // Безопасность жизнедеятельности. – М. : Новые технологии, 2001. – С. 97.
4. Везиров В. Н. Информационное противоборство и новая глобальная опасность для человечества / В. Б. Степанов, Л. В. Красов, О. М. Лисов // Вопросы защиты информации. – № 4. – 1999. – С. 8.

УДК 330.322.3

К. О. Кондрой,

*Національний університет «Острозька академія»,
kate.kondroi@gmail.com*

ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ НЕДЕРЖАВНИХ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ

Недержавні пенсійні фонди є важливим доповненням до системи загальнообов'язкового державного пенсійного забезпечення України. Незважаючи на їх тривалий період функціонування, вони ще не досягли значних обсягів діяльності. Це засвідчує те, що система недержавного пенсійного забезпечення має значний потенціал зростання. Тому важливо саме зараз дослідити особливості та проблеми інвестування активів вітчизняних НПФ.

Значну увагу вивченню теоретичних та практичних аспектів обраної проблематики приділяли наступні українські вчені: М.Змієнко [2], О. Небаба [4], С. Черкасова [6], І. Левченко [3] та інші.

Метою дослідження є аналіз інвестиційної діяльності недержавних пенсійних фондів.

Здійснення інвестиційної діяльності є однією із ключових функцій недержавних пенсійних фондів (НПФ), яка дозволяє вирішувати питання пов'язані зі збереженням пенсійних активів від знецінення, а також збільшення обсягів нагромаджень на користь членів пенсійного фонду.

Розглядаючи особливості інвестиційної діяльності НПФ, слід відмітити, що вона регламентується законодавством України досить жорстко, зокрема, прийнято ряд нормативних документів, які не тільки визначають загальні положення діяльності суб'єктів в системі НПЗ, а й містять певні обмеження стосовно напрямків інвестування пенсійних активів та певних норм прибутковості таких вкладень (табл.1).

Ознайомившись із законодавчими нормами провадження інвестиційної діяльності НПФ, доцільно проаналізувати загальну структуру інвестиційного портфеля недержавних пенсійних фондів (рис.1).

Структура інвестованих пенсійних активів НПФ в Україні станом на 30.09.2016, % [5].

Для НПФ характерним є здійснення інвестицій з мінімальною ризиковістю.

Таблиця 1

Обмеження інвестиційної діяльності з пенсійними активами НПФ в Україні

Види інвестиційних вкладень	Частка від загальної вартості пенсійних активів
Банківські депозити	до 50 %
Державні цінні папери	до 50 %
Облігації місцевих позик	до 20 %
Цінні папери українських емітентів	до 40 %
Цінні папери іноземних емітентів	до 20 %
Іпотечні облігації	до 40 %
Об'єкти нерухомості	до 10 %
Банківські метали	до 10 %
Інші активи	до 5 %

Джерело складено автором на основі [1].

Саме тому НПФ формують такий портфель цінних паперів, що забезпечить найнижчий ризик одночасно з найбільш можливою за таких умов доходністю, яка дасть можливість убезпечити кошти населення від знецінення і принести стабільний приріст капіталу. Відповідно до цього, як видно з рисунку, переважаючими напрямками інвестування пенсійних активів стали депозити в банках (40,3 % інвестиційних коштів). Хоча в закордонній практиці даний фінансовий актив становить 6-7% від загальної структури інвестиційного портфелю і є джерелом фінансування поточних зобов'язань та форс-мажорних витрат НПФ [4,с.91]. Однак в Україні, за умови економічної нестабільності, розміщення пенсійних активів на банківських депозитах є інвестиційно привабливим, адже вони гарантують фіксовану доходність та достатній рівень ліквідності.

Окрім депозитів значне місце в інвестиційному портфелі НПФ займали цінні папери, з гарантованою Кабінетом Міністрів України доходністю (39,3%). Хоча доходність ОВДП у 2016 році становила близько 18 %, що є достатньо високою, проте існує ряд недоліків цього фінансового активу. Зокрема його взаємозв'язок із ризиками держави, а також суттєве та непередбачуване коливання доходності. Не зважаючи на певні мінуси, включення ОВДП у інвестиційний портфель недержавних пенсійних фондів є доцільним, але за умови підвищення їх інвестиційної привабливості (випуск ОВДП на 10-річний термін, що суттєво збільшить рівень їх доходності та конкурентоспроможності).

Також значну частку в структурі інвестованих пенсійних активів займали облігації підприємств, емітентами яких є відповідно резиденти України (10,0%) та акції українських емітентів (1,0%). Хоча дані фінансові активи відзначаються високим ступенем ризику, проте при актив-

ному та ретельному відслідковуванні стану та тенденцій фінансового ринку, а також достатньому рівні диверсифікації інвестиційного портфеля можна забезпечити значну прибутковість та звести до нуля ризики, пов'язані із знеціненням даних фінансових активів.

Банківські метали в Україні в інвестиційному портфелі недержавних пенсійних фондів не представлені взагалі, або складають лише незначну частку. Так станом на 30.09.2016 банківські метали складали всього лише 0,4 % в зведеному портфелі недержавних пенсійних фондів.

Варто відмітити, що банківські метали, як джерело інвестування НПФ, може бути представлено лише у вигляді фінансового активу, випущеного під заставу банківського золота, або ж золотовалютному депозиті. Причому НПФ надають перевагу «золотим» депозитам [4,с.102]. Ставка за якими досить низька, і коливається від 3 до 5 % річних. Проте перспектива у вкладення пенсійних внесків у даний фінансовий актив є надзвичайно високою. Незважаючи на певну нестабільність, яку ми можемо спостерігати на ринку золота, в економічно стабільні роки золото гарантує приріст вартості від 30-50% за рік. Виходячи із цього, середньорічна зміна вартості золота і відсотків за банківським депозитом в довгостроковому періоді зможе забезпечити захист пенсійних активів від знецінення, а також забезпечити приріст їх вартості. Саме тому, зважаючи на довготривалу інвестиційну політику НПФ, даний актив є перспективним для інвестування.

Що стосується цінних паперів іноземних емітентів, то вони взагалі не представлені у сукупній структурі інвестованих активів НПФ, хоча більшість вчених стверджують, що даний фінансовий інструмент має бути присутній у максимальному обсязі, оскільки потенціал іноземних цінних паперів є значним, і це пов'язано, насамперед, з доходністю акцій чи облігацій іноземних емітентів, яка є значно вищою аніж в аналогічних цінних паперах українських емітентів. Проте, як відомо, розширення обсягів інвестування у цінні папери стримують законодавчі обмеження.

З огляду на вищезазначене, в умовах економічної нестабільності НПФ слід звертати увагу на перерозподіл пенсійних внесків у більш прибуткові фінансові активи. Зокрема перспективним напрямком для інвестування активів НПФ є банківське золото, облігації підприємств, а в умовах зміни законодавчої бази, варто також розглядати іноземні цінні папери, як альтернативне джерело інвестування.

Література:

1. Верховна Рада України. Закон України. Про недержавне пенсійне забезпечення, № 10576ІV від 09.07.2003р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http:// zakon.nau.ua](http://zakon.nau.ua).

2. Змієнко М. О. Сутність недержавних пенсійних фондів як інституційних інвесторів / М.О. Змієнко // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури : зб. наук. праць. – 2011. – Вип. 30 : Веб-сайт Нац. бібл. України ім. В.І. Вернадського. [Електронний ресурс]. – Доступний з http://nbuv.gov.ua/PORTAL/soc_gum/ppei/2011_30/Zmienko.pdf.

3. Левченко І.М. Розвиток інвестиційної діяльності недержавних пенсійних фондів та методика оцінки її ефективності / І.М. Левченко/ Фінансово-кредитна діяльність : проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць. – 2011. – № 2. – С. 285–291.

4. Небаба Н.О. Управління фінансовими потоками недержавних пенсійних фондів: монографія /Н.О. Небаба// Українська академія банківської справи.– 2015. – 221 с.

5. Огляд ринків. Ринок недержавного пенсійного забезпечення [Електронний ресурс] / Національна комісія що здійснює регулювання у сфері ринків фінансових послуг. – Режим доступу : https://nfp.gov.ua/files/DepFinMon/NPF_III_kv%202016.pdf.

6. Черкасова С. В. Прогнозування інвестиційного потенціалу вітчизняних недержавних пенсійних фондів / С. В. Черкасова, М. В. Сороківська // Регіональна економіка. – 2013. – № 43. – С. 71–79.

УДК 339.3

О. В. Конончук,*Чернігівський національний технологічний університет,
oleg.kononchuk@gmail.com*

ОСОБЛИВОСТІ СТАНОВЛЕННЯ РИНКУ Е-КОММЕРС В УКРАЇНІ

Світовий ринок електронної комерції кожний рік зростає. Причиною цього є збільшення проникнення інтернету у різні регіони та зростання онлайн-продажів на різних ринках.

Ринок е-комерс – це сектор ринку, в якому підприємці продають свій товар чи послугу за допомогою інтернет ресурсів.

Ринок електронної комерції України знаходиться на етапі становлення. Якщо його становлення порівнювати зі світовими лідерами, ми спостерігаємо значне зростання в динаміці.

За даними компанії «Ekos Global», ринок електронної комерції в Україні за обігом у 2014 році складав 1,5 млрд. дол., у той же час у Польщі – приблизно 5 млрд. дол. та у Росії – 18 млрд. дол. за рік.

За показниками Української асоціації директ-маркетингу, у 2015 році обіг ринку електронної комерції в американських доларах, впав приблизно на 44 %.

Основними гравцями ринку електронної комерції є онлайн-магазини електроніки. Падіння продажів в них зумовлено девальвацією гривні та зниженням купівельної спроможності громадян України. Це змусило змінити вектор і зробити часткову орієнтацію на зарубіжні онлайн-магазини, зокрема азійський ринок.

2015 рік для українського Е-комерс був вдалішим, завдяки прийняттю довгоочікуваних законів, регулюючих цей ринок. Закон «Про електронну комерцію» більш врегулює умови роботи на ринку усіх його учасників, що стане більш зручним для підприємців.

В більшій частині країн світу тема регулювання електронної комерції законодавчо вирішена. В Америці акти, що регулюють ринок е-комерс, з'явилися ще в кінці 90-х років.

Україна прийняла такий закон однією з останніх. Перший закон про електронну комерцію з'явився у 1996 році, до цього е-комерс існував лише п'ять років.

Російська Федерація і Казахстан прийняли закон раніше, ніж Україна.

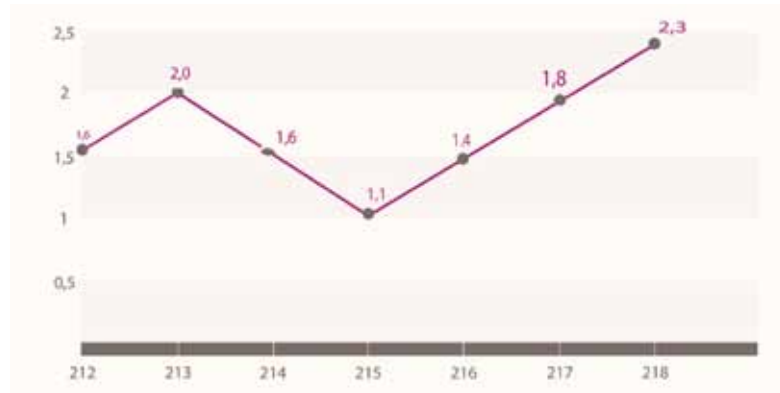


Рис. 1. Показники та прогноз об'єму ринку електронної комерції, млрд. дол.

Джерело: побудовано автором за даними [3].

Але в Росії закон приймався службовцями, а не експертами, і з цим законодавством досі сперечаються представники бізнесу. В Україні навпаки, представники бізнесу були авторами закону, що помітно з деяких формулювань, відзначає експерт, адвокат Інформаційних Технологій та медіа-права однієї з компаній Українського ринку.

Затвердження Закону «Про електронну комерцію», є етапом, який багато років очікували представники ринку. Закон регулює порядок укладання договорів в електронній формі. Як вважають експерти, закон дасть змогу, вийти бізнесу, із сірої зони, та стимулюватиме підприємців інвестувати в цей сектор економіки.

Закон «Про електронну комерцію», чітко описує процес, підписання договору в електронній формі, а саме, умови прийняття, укладання, підписання та імплементацію.

Цей закон сприятиме, значному зменшенню документообігу, відзначають гравці ринку, адже він, дозволить продавцям використовувати електронні документи, як первинні документи в процесі купівлі продажу.

Важливою частиною закону, є введення в склад учасників посередників та розділення відповідальності між ними та продавцями послуг. Зменшить навантаження Інтернет магазинам, пункт, пов'язаний з дотриманням вимог закону «Про захист персональних даних».

Даний закон, гарантує отримання автоматичної згоди покупця при вході в інформаційну систему на право електронного магазину обробляти його персональні дані, зауважує експерт ринку, юрист.

Але все ж, Закон «Про електронну комерцію» потребує доопрацювання. За словами експерта, документ виводить із ринку е-комерс, операторів доставки, товарів. Даний пункт не логічний, адже вони беруть безпосередню участь у реалізації товарів. Тим більш, закон не передбачає деталей договорів в окремих сферах.

На сьогодні, все більшу частину ринку електронної комерції у всьому світі, відвойовує так звана мобільна комерція, онлайн-покупки через мобільні пристрої, гаджети чи телефони.

Результати досліджень, французької компанії «Criteo» показують данні, що, у третьому кварталі 2015 року, від 35-37% усіх транзакцій в е-комерс, припадало на мобільний сектор.

А вже в, 2016 році 40% від усіх світових транзакцій, припадало на мобільні транзакції. З роками, ця тенденція, за дослідженнями «Criteo», тільки поглиблюватиметься, і за планом в кінці 2017 року за допомогою смартфонів та гаджетів, здійснюватиметься від 45-50% угод на ринку е-комерс.

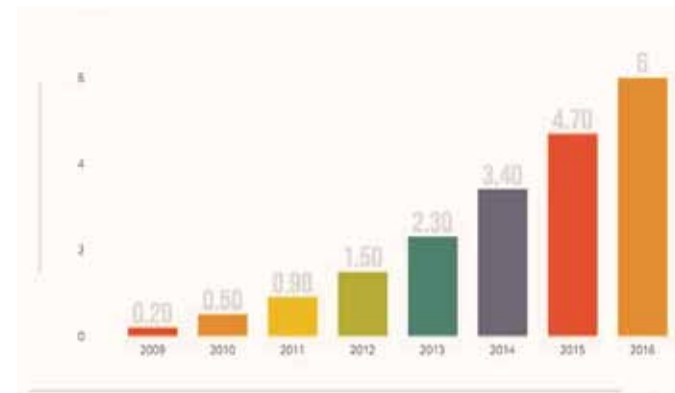


Рис. 2. Частина «мобільних транзакцій» в Е-комерс в світі

Джерело: побудовано автором за даними [4].

Українська держава рухається в ногу зі світом, зростають як частина мобільних відвідувачів, так і частина замовлень та купівель з мобільних пристроїв, гаджети та телефони. Частина користувачів, які заходили на сайти з мобільного пристрою, виросла з 29,6% у січні 2016 року до 34,6% у жовтні 2016 року, і планує рости далі.

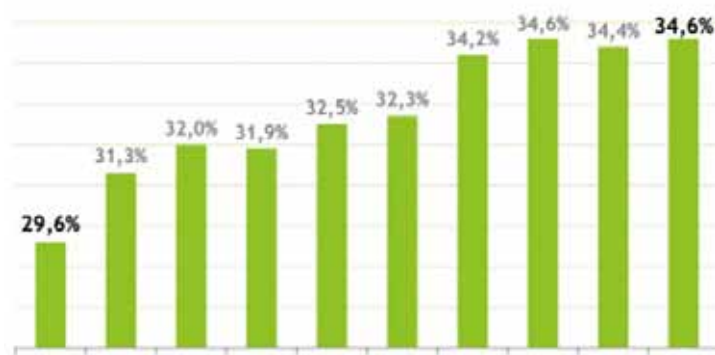


Рис. 3. Частина «мобільних» відвідувачів на українських сайтах у 2016 році (лютий–жовтень)

Джерело: побудовано автором за даними [2].

За даними діаграми, останній квартал є найактивнішим у контексті продажу мобільних пристроїв. На початок 2017 року, по плану отримаємо проникнення на рівні 40%. За 2016 рік оператор покриття 3G всю територію України, тож ще через рік, за планом проникнення мобільних користувачів буде становити на рівні від 50-55%.

За інформацією керівника однієї з найбільших компаній е-комерс України, які займаються розміщенням оголошень, половина користувачів з України заходять на сайт з мобільних пристроїв. А саме з мобільних додатків, мобільних версій, і всіх типів мобільних пристроїв, як пояснив експерт.

Аналітика говорить про данні, що у 2013 році, частка замовлень та покупок з мобільних пристроїв, становила лише від 4-5%, попри те, вже у 2015 році цей показник виріс до 14%. Експерти прогнозують, що у 2017 році ця цифра може становити від 25-30%. За словами керівника компанії з оголошень, кожне третє комерційне оголошення на їх ресурсі, публікується з мобільного пристрою.

Проаналізувавши показники світового е-комерс, і беручи до уваги українське становище, можна зробити наступні висновки.

Ринок українського е-комерс, буде зростати і в 2017 році, і може становити 1,8 млрд.дол., в порівнянні з 2016 з 1,4 млрд.дол.

Це зумовлено, такими факторами як:

- Поява, на ринку більшої кількості гравців
- Підвищення, купівельної спроможності

– Покращенням, законодавчої бази

В подальшому українські компанії е-комерс, можуть зайняти велику частину світового ринку за рахунок гарної кваліфікації спеціалістів та інноваційним моделям продажу.

Література:

1. Федоричак В. Тренди електронної комерції в 2015-2016 роках [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://lemarbet.com/ua/trends/trendy-elektronnoj-kommertsii-v-2015-2016-godah/>
2. Гадомський Д. Как покупатели воюют с интернет-магазинами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://internetua.com/kak-pokupateli-voeuvat-s-internet-magazinami>
3. Дубенська О. Е-комерс в Україні: розвиток попри кризу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/publications/2015/10/27/564857/>
4. Меджибовська Н. Перспективи розвитку електронного бізнесу в Україні / Н. Меджибовська // Економіка України. – 2003. – № 6. – С. 36–41.

М.Ф. Кухар,

Національний університет водного господарства та природокористування, mia_26_89@mail.ru

УДК 657

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ

Сутність економічної безпеки підприємства полягає у здатності підприємства, за рахунок стабільного функціонування, динамічного розвитку та шляхом ефективного використання всіх видів наявних у нього ресурсів, з метою нейтралізації загроз внутрішнього та зовнішнього середовища досягнути власні стратегічні цілі.

Оцінка рівня економічної безпеки можлива за наявності системи критеріїв та показників. Підтримуємо думку Л. В. Гнилицької, що критерій економічної безпеки – це вимірник стану суб'єкта господарювання з точки зору відповідності фактично досягнутих показників його діяльності заздалегідь встановленим індикаторам, що відображають сутність економічної безпеки. Критеріальна оцінка стану економічної безпеки включає в себе оцінку ресурсного потенціалу та узгодженості інтересів усіх учасників у середині підприємства, при яких загрози внутрішнього та зовнішнього характеру зводяться до мінімуму [1, с. 47].

Проблеми методичних підходів до оцінки рівня економічної безпеки підприємств у своїх наукових дослідженнях розглядали Л. В. Гнилицька, О. В. Корецька, Н. П. Карачина, С. М. Марущак, І. В. Пірятинська та інші.

В результаті дослідження у таблиці 1 перераховано найпоширеніші методичні підходи щодо оцінки рівня економічної безпеки суб'єктів господарювання.

Проаналізувавши дані таблиці встановлено, що більшість вчених виділяють наступні підходи: індикаторний, ресурсно-функціональний, програмно-цільовий та економіко-математичний.

Індикаторний підхід полягає у встановленні рівня економічної безпеки в результаті порівняння фактичних значень показників діяльності підприємства з пороговими значеннями цих показників і відповідають певному рівню безпеки. Саме тому, цей підхід інколи називають пороговим. Проте, недоліком даного підходу є відсутність методичної бази визначення величини індикаторів.

Таблиця 1

Систематизація підходів щодо оцінки рівня економічної безпеки підприємств

Підхід	Автор	Гнилицька Л. В. [1, с. 48]	Корецька О. В. [4, с. 152]	Карачина Н. П. [2, с. 303]	Марущак С. М. [5, с. 116]	Пірятинська І. В. [6, с. 268]	Думка автора
Індикаторний		+	+	+	+	+	+
Ресурсно-функціональний		+	+	+	+	+	+
Програмно-цільовий			+		+	+	+
Економіко-математичний		+				+	
Прибутково-інвестиційний		+					
Теорії економічних ризиків			+				
Фінансовий				+	+		
Бухгалтерський						+	+

Одним з найбільш поширених є ресурсно-функціональний підхід, суть якого полягає у визначенні рівня економічної безпеки за допомогою експертного оцінювання ефективності використання ресурсів суб'єкта господарювання. Найчастіше даний підхід базується на функціональних складових економічної безпеки підприємства. У процесі вивчення та аналізу наукових публікацій було визначено, що більшість вчених виділяють такі функціональні складові: фінансова, інтелектуальна і кадрова, техніко-технологічна, політико-правова, інформаційна, екологічна та силова. Взявши за основу базові складові, вчений В.Ю. Халіна пропонує оцінювати рівень економічної безпеки за фінансовою, техніко-технологічною, інтелектуально-кадровою та екологічною складовими [7, с. 173]. Однак, суб'єктивність експертної оцінки при визначенні вагових коефіцієнтів та інтеграція різнохарактерних показників може призвести до недостовірної оцінки рівня економічної безпеки.

Програмно-цільовий підхід базується на інтегруванні показників, які визначають рівень економічної безпеки підприємства. Даний підхід полягає у використанні багатовимірного аналізу, що підвищує обґрунтованість оцінки, проте, недоліками такого підходу є складність проведення аналізу та оцінка стійкості сукупного інтегрального показника при заданій області його зміни.

Представники економіко-математичного підходу стверджують, що його сутність у тому, що вплив внутрішніх і зовнішніх факторів на економічну безпеку підприємства дістає свій прояв у зміні показників його

діяльності. Складність розрахунку критеріального показника оцінки рівня економічної безпеки не сприяє практичному використанню цього підходу на суб'єктах господарювання.

Представники прибутково-інвестиційного підходу [3] вважають, що економічна безпека – це міра узгодженості інтересів підприємства з інтересами зовнішніх суб'єктів, що дає йому можливість отримувати прибуток. Вчений В.П. Пономарьов пропонує порівнювати обсяг бруто-інвестицій підприємства, здійснених переважно за рахунок реінвестованого прибутку з обсягом інвестованих коштів, необхідних для проведення заходів щодо забезпечення його економічної безпеки [3]. Проте, розрахунки показників за даним підходом є складними.

Підхід, що базується на основі теорії економічних ризиків полягає у прогнозуванні та розрахунку ймовірності банкрутства та дозволяє визначити вплив факторів внутрішнього та зовнішнього середовища. При оцінці загроз банкрутства використовують модель Альтмана, дискримінантну модель Ліса, модель Таффлера, модель Тішоу, універсальну шестифакторну модель. Варто зазначити, що такий підхід не враховує окремі складові економічної безпеки, а також тривалість перебування суб'єкта господарювання у передбанкрутному стані.

Фінансовий підхід оцінює економічну безпеку підприємства за фінансовим результатом діяльності (виручкою від реалізації, величиною чистого прибутку). Такий підхід опосередковано характеризує рівень економічної безпеки суб'єкта господарювання.

Бухгалтерський підхід передбачає використання критеріїв, що розраховуються на основі інформації бухгалтерського та управлінського обліку, полягає у можливості використання при розрахунках фактичної інформації про господарську діяльність підприємства [6]. Оцінка рівня економічної безпеки підприємства за даного підходу є довготривалою та вимагає обробки значного об'єму інформації.

Проведений аналіз щодо оцінки рівня економічної безпеки підприємства показав, що існує значна кількість різних підходів. Проте, вважаємо, що такі підходи досить важко застосовувати на вітчизняних підприємствах, оскільки вони не враховують галузеву специфіку та організаційну структуру кожного суб'єкта господарювання, а показники оцінки рівня економічної безпеки є складним для розрахунків. На нашу думку, до оцінки аналізу рівня економічної безпеки підприємства потрібно застосовувати комплексний підхід, який надав би можливість створити нові моделі розрахунку критеріїв оцінки економічної безпеки. При розробці таких моделей необхідно враховувати рефлексивний та ситуаційний підходи, адже усі методи мають бути спрямовані на оцінку бізнес-процесів та надавати можливість оперативно приймати управлінські рішення щодо діяльності підприємства з метою досягнення його стратегічних цілей та забезпечення економічної безпеки.

Література:

1. Гнилицька Л. В. Аналіз методологічних підходів до оцінки стану та рівня економічної безпеки суб'єктів господарювання / Л. В. Гнилицька // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. – 2011. – Вип. 2. – С.46–57.
2. Карачина Н. П. Методичний інструментарій оцінювання економічної безпеки підприємства / Н. П. Карачина // Логістика : Зб. праць. – Львів : НУ «ЛП», 2010. – С. 302–309.
3. Козаченко Г. В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення: монографія / Г. В. Козаченко та ін. – К. : Лібра, 2003. – 280 с.
4. Корецька О. В. Оцінка рівня економічної безпеки підприємства / О. В. Корецька // Сталій соціально-економічний та екологічний розвиток: від теорії до практики : Матеріали міжнар. конф. – Дніпропетровськ, 2014. – С. 151–154.
5. Марущак С.М. Проблеми застосування існуючих методик оцінки економічної безпеки діяльності підприємств / С. М. Марущак // Наукові праці. Серія «Економіка». – 2010. – Вип. 132. – Т. 145. – С. 115–119.
6. Пірятінська І. В. Систематизація підходів до оцінки економічної безпеки будівельних підприємств / І. В. Пірятінська // Комунальне господарство міст : наук.-техн. зб. – 2013. – №106. – С. 266–271.
7. Халіна В. Ю. Методичний підхід щодо оцінки рівня економічної безпеки підприємства / В. Ю. Халіна // Економічна безпека і підприємництво. – 2014. – Вип. 1(53). – С. 173–181.

УДК 336.711

М. Л. Лапішко,*Львівський навчально-науковий інститут ДВНЗ «Університет банківської справи», lapishko@i.ua*

ДЕРЖАВНИЙ БАНКІВСЬКИЙ СЕКТОР УКРАЇНИ: СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ

Національний банк України (НБУ), не дивлячись на складну внутрішню макроекономічну ситуацію, ще в 2014 році розпочав системну реформу банківського сектора, що відбувається у 3 етапи. На першому етапі відбулося вирішення проблем минулого, а саме: оптимізована структура та персонал центрального банку; введений режим вільного валютного курсу; виведені з ринку неплатоспроможні банки; встановлені нові вимоги до капіталізації банківських установ, проведені стрес-тестування шестидесяти банків і розроблені та виконані плани їх докапіталізації; оприлюднені кінцеві власники банків; підготовлені та подані до Верховної Ради близько 30 законопроектів, що стосуються розвитку банківського сектора, частина з яких стала законами [1, с.32-34]. Трансформаційні процеси банківського та фінансового секторів супроводжуються часто негативними наслідками, оскільки кожна галузева реформа проходить болісно.

Військовий конфлікт на Сході країни, політична та фінансова нестабільність, знецінення національної валюти втричі, очищення банківської системи від недобросовісних банків привели до рекордно високих фінансових втрат банківських установ. За 2016 рік збиток банківського сектора склав 159 млрд. грн., що більше у 1,5 рази ніж у попередньому році. Левову частку внесли збитки Приватбанку – 136 млрд. грн., тоді як на решту банків припадає 23 млрд. грн. збитків. Щоб уникнути краху банку та не допустити фінансових втрат 18 мільйонам фізичних осіб, яких обслуговував цей банк, Кабмін націоналізував Приватбанк, свідомо взявши на плечі держави його збитки, а також здобутки.

Станом на початок 2017 року на другому рівні банківської системи функціонує 93 банки, які можна поділити на 3 групи:

- Державні – не менше 75% акцій належать державним структурам (6 банків)
- Іноземні – не менше 50% акцій належать іноземним банкам, фінансовим групам (25 банків)

- Приватні – 50% акцій належать одному чи декільком приватним особам (62 банки).

У стадії ліквідації – 84 банки, серед яких Державний земельний банк, 100% акцій якого належали Кабміну, та у семи неплатоспроможних банках запроваджена тимчасова адміністрація, в тому числі в ПАТ «Родовід Банк», що був державним [2, с. 2].

Банки, які залишились у державному секторі не всі успішно розвиваються. НБУ постійно допомагає у підтримці ліквідності трьом системоутворюючим банкам. Достатнього рівня капіталізації досяг Укргазбанк, ПАТ «Український банк реконструкцій та розвитку» – нефункціонуючий банк, АТ «Розрахунковий центр» – кліринговий банк. Табл.1.

Таблиця 1

Структура державного банківського сектора

№	Назва банку	К-ть відділень	Власники (Частка акцій)
Системоутворюючі державні банки (СДБ)			
1	АТ «Ощадбанк»	3648	Кабмін (100%)
2	АТ «Укресімбанк»	83	Кабмін (100%)
3	ПАТ «Приватбанк»	2240	Мінфін (100%)
Несистемоутворюючі державні банки			
4	АТ «Укргазбанк»	231	Мінфін (94,9409%) Емітент АБ «Укргазбанк» (3,7468%) Інші акціонери (1,2770%)
5	ПАТ «Український банк реконструкцій та розвитку»	0	Фонд державного майна (99,9945%) Кабмін (0,0055%)
6	АТ «Розрахунковий центр»	0	НБУ (77,7797%) Кабмін (8,661%) Ахметов Р.А. (3,7557%) Мінорітарні акціонери (9,8036%)

Складено на основі [3].

Структурні зміни в банківській системі супроводжувались невдоволенням населення країни, яке несподівано дізнавалось про неплатоспроможні банки та змушене було чекати на повернення своїх коштів Фондом гарантування вкладів фізичних осіб (ФГВФО). Ще болючіше закриття банків ударило по підприємцях малого і середнього бізнесу. Розчарування перейшло у зростання недовіри до банківських установ, особливо приватних. Багато клієнтів перенесли свої кошти до іноземних або державних банків. На сьогодні у державних банках (ДБ) разом із Приватбанком зосереджено 60,4% гривневих та 58,7% валют-

них депозитів. Кредитний портфель державних банків за минулий рік зріс на 15,1% [2, с.5], тоді як приватні банки практично припинили кредитування.

Перехід Приватбанку до державного банківського сектора суттєво вплинув на посилення участі держави у банківській системі. Табл. 2

Таблиця 2

Динаміка окремих показників державного банківського сектора

Показники	1.01.2015	1.01.2016	1.01.2017
Кількість усіх банків	147	117	93
Кількість державних банків (ДБ)	7	7	6
Частка держави у статутному капіталі банків (%)	22,1	28,1	51,3
Частка активів ДБ у банківській системі (%)	24,1	29,5	53,8
Частка зобов'язань ДБ у зобов'язаннях банківської системи (%)	21,5	29,4	53,6
Частка депозитів населення у державних банках (%)	16,2	22,7	59,6
Кількість нових пластикових карток, випущених ДБ (млн.од.)	4,3	5,5	24,0
Чисельність працівників ДБ (тис. осіб)	47,7	43,4	63,8

Складено на основі: [2, с. 5-7].

З огляду на те, що у європейських країнах частка держави у банківських активах не перевищує 8 – 20%, ситуація, що склалася в Україні, не задовольняє державні структури і Кабмін готовий до часткової або повної продажі системоутворюючих банків, про що детально йдеться у Записах стратегічного реформування державного банківського сектора [4, с. 5]. Основні причини скорочення частки державного банківського сектора продиктовані нинішнім неефективним корпоративним управлінням ДБ, на яке здійснюється політичний вплив, низькою якістю кредитного портфеля, неспроможністю кредитувати великі інвестиційні проекти.

В 2016-2025 роках держава хоче домогтися: покращення фінансових результатів ДБ без додаткової капіталізації з боку держави; дотримання ДБ принципу самоокупності; встановлення відповідальності керівників ДБ за збитки банку. В [4, с. 2] держава планує до 2018 року повністю вийти з капіталу несистемоутворюючих банків, продати свою частку у капіталі Укргазбанку, продати не менше 20% акцій СДБ. Уже в 2017 році планується приєднати Ощадбанк до ФГВФО, який заборгував НБУ чималу суму коштів, витрачених на погашення заборгованості неплатоспроможних банків перед населенням.

Такі рішучі дії Уряду можуть знову внести нестабільність у банківський сектор, порушити мізерне довіря населення до банків. Ми

маємо чимало прикладів, коли ні великі зарплати, ні професійний досвід не впливають на відповідальність та ефективну роботу власників і менеджерів. Реформування державного банківського сектора потрібне, але на нашу думку не такими поспішними діями. Кожен СДБ має свої сильні сторони, які в [4, с. 11] названі стратегічними активами. Для Ощадбанку – це найбільша мережа відділень і клієнтів та досвід обслуговування певних галузей економіки (енергетика, інфраструктура, агропромисловий комплекс). Для Укресімбанку – це досвід обслуговування експортно-орієнтованих підприємств. Для Приватбанку – це досвід обслуговування малого і середнього бізнесу, система «Приват-24» та ін.

У рейтингу п'ятнадцяти найнадійніших банків, складеному на основі статистики українських банків для НБУ журналом «Форіншурер», увійшли три держбанки: Ощадбанк, Укресімбанк, Укргазбанк, лише один приватний банк – ПУМБ, всі решта – банки з іноземним капіталом. Це ще раз підтверджує неефективність діяльності приватних банків та низький рівень довіри населення до недержавних вітчизняних банків [5, с. 1].

Держава, як репресивний орган, у складний фінансово та політично нестабільний час, коли не подолана корупція в усіх сферах життя суспільства, втрачене довіря населення до банківських установ, не повинна усуватися від контролю за системними банками, домогтися від керівників ДБ високого рівня відповідальності за результати діяльності установи, не допустити втручання окремих осіб чи партій в роботу ДБ. Оздоровлення банківської системи ще не завершено. Не всі банки дотримуються принципів здорової конкуренції та справедливих комерційних засад, не запрацювали заходи захисту прав кредитора та позичальника, а без цього найважливіше завдання банківського сектора – відновлення кредитування економіки не буде реалізоване.

Банківська система України після тривалої рецесії поступово нарощує свою ліквідність, яка нині перевищує 100 млрд.грн., і починає новий фінансовий рік з надією на зростання попиту на банківські послуги, відновлення кредитування економіки та досягнення прибутковості. Саме ДБ під керівництвом та контролем державних структур першими можуть подати приклади кредитування стратегічно важливих галузей та об'єктів.

Література:

1. Комплексна програма розвитку фінансового сектора України до 2020 року. – Електронний ресурс : <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=31669311>
2. Огляд банківського сектора. Випуск 2. Лютий 2017р. Електронний ресурс. <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=43633516>
3. Структура власності банків України. Офіційний сайт НБУ. – Електронний ресурс : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=6738234&cat_id=51342

4. Засади стратегічного реформування державного банківського сектору, затверджені рішенням Кабміну від 10.02.2016 р. – Електронний ресурс : www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/SOB_strategy_01-15_11022016

5. Рейтинг самых надежных банков Украины в 2017 году – Фориншурер. – Електронний ресурс : <http://forinsurer.com/rating-banks>

УДК 336.6

Н. А. Мамонтова,*Національний університет «Острозька академія»,
nataliya.mamontova@oa.edu.ua***О. В. Менделюк,***Національний університет «Острозька академія»,
oksana.mendeliuk@oa.edu.ua*

ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ ПІДПРИЄМСТВА ТА ДЖЕРЕЛА ЙОГО ФІНАНСУВАННЯ

На сучасному етапі економічних відносин власний капітал підприємства як економічна категорія здобула популярності у сфері менеджменту фінансів підприємств. Він створює базу для започаткування та подальшого функціонування суб'єктів господарювання всіх форм власності та організаційно-правового статусу.

Усі підприємства в момент свого створення стикаються з проблемою акумулювання достатньої кількості фінансових ресурсів для забезпечення стабільного та результативного функціонування в подальшому. Власний капітал підприємства формується за участі матеріальних внесків всіх учасників товариства. Проте, після накопичення достатньої кількості матеріальних ресурсів, їх власники фактично втрачають прямий зв'язок зі своїми активами, оскільки право власності на них переходить до підприємства, як суб'єкта економічних відносин.

Відповідно до норм НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» власний капітал підприємства – це частина в його активах, що залишається після вирахування його зобов'язань [1].

Вітчизняний дослідник та науковець В. В. Сопко поняття «власний капітал» трактує, як сукупність джерел, що перебувають у власності суб'єкта господарювання, які безстроково передаються засновниками або віддаються ними підприємству з уже оподаткованого прибутку [2].

Власний капітал – це матеріальні ресурси, вкладені необоротні та оборотні активи для започаткування та забезпечення господарської діяльності [4].

Суму власного капіталу підприємства записують у підсумку першого розділу пасиву бухгалтерського балансу, тобто він характеризує різницю перевищення балансової вартості активів суб'єкта господарювання над його борговими зобов'язаннями. Основною характеристикою кредитоспроможності підприємства є обсяг власного капіталу підприємства.

емства. Ця економічна категорія є основою для з'ясування стану фінансової незалежності, стійкості та стабільності підприємства.

Згідно з НП(С)БО 1 власний капітал підприємств України складається з таких елементів: зареєстрований (пайовий) капітал, капітал у дооцінках, резервний капітал, нерозподілений прибуток (непокритий збиток), пайовий капітал, неоплачений капітал, вилучений капітал [1].

Невід'ємним етапом упорядкування процесу фінансової діяльності суб'єкта господарювання є мобілізація капіталу для забезпечення його ефективної операційної, фінансової та інвестиційної діяльності. Під матеріальним забезпеченням підприємства розуміють сукупність форм і методів, принципів та способів фінансової підтримки простого і розширеного відтворення. В умовах ринкових відносин пріоритетного значення набуває вибір оптимальної структури форм фінансування підприємства.

Основні форми фінансування підприємства класифікують за такими характеристиками: залежно від мети фінансування (на підтримку виробничого процесу, при розширенні діяльності, рефінансування, самофінансування), за джерелами формування (зовнішнє, внутрішнє), залежно від правового статусу інвесторів (власний капітал, позиковий капітал) [4].

Крім цього джерела фінансування перебувають у прямій залежності з формою власності та організаційно-правовим статусом підприємства.

Зазвичай одне джерело фінансування неспроможне забезпечити необхідними матеріальними ресурсами суб'єкт господарювання, тому власний капітал підприємства утворюють не лише за рахунок внутрішнього осередку акумулювання коштів, але також з використанням ресурсів зовнішнього економічного середовища підприємства. Таблиця 1 ілюструє класифікацію джерел фінансування власного капіталу підприємства.

Таблиця 1

Джерела формування власного капіталу підприємства

Джерело	Компоненти
Внутрішні	– прибуток, що залишається у підприємства після задоволення всіх його боргових зобов'язань; – амортизація; – інші внутрішні джерела
Зовнішні	– залучення додаткового пайового чи акціонерного капіталів; – отримання безповоротної матеріальної допомоги; – інші зовнішні джерела

Джерело: розроблено автором на основі [3].

Прибуток підприємства, як економічна категорія, має найбільшу питому вагу серед джерел збільшення вартості власного капіталу під-

приємства[4]. У випадку його збитковості, вартість власного капіталу зменшується на суму його збитків.

В ході оцінювання вартості власного капіталу підприємства варто додержуватись розрахункового алгоритму, який передбачає, що чистий прибуток, капіталізований у підприємство, визнається тільки за умови збереження власного капіталу. Для встановлення обсягу збереження власного капіталу застосовують дві концепції: фінансового та фізичного капіталів.

Відповідно до змісту фінансової концепції, прибутком підприємства визначається збільшення вартості чистих активів, або зменшення суми зобов'язань, або обидва варіанти разом. Згідно з теорією фізичної концепції, при виконанні однієї умови вартість власного капіталу зберігається, а саме якщо у підприємства в кінці звітної періоду залишився той же виробничий потенціал чи операційні можливості, що і на початку періоду.

Левову частку у формуванні власного капіталу підприємств за рахунок зовнішніх джерел фінансування займає додатковий випуск акцій. За рахунок безоплатно одержаних цінностей від фізичних і юридичних осіб, безповоротних (поворотних) державних асигнувань, як засобу спеціального призначення і цільового фінансування, деякі підприємства (переважно державні) отримують в користування матеріальні цінності, аби утримувати об'єкти соціально-культурного призначення або на покращення власної платоспроможності.

В сучасних економічних відносинах набуває популярності спосіб фінансування підприємств за допомогою лізингу, тобто особливої форми довгострокової оренди майна. Головною перевагою застосовування такого способу фінансування для підприємств є змога використовувати під час операційного процесу найсучасніше обладнання та майно.

Завжди реальну величину власного капіталу підприємства коригує заборгованість власників (учасників) за внесками до статутного капіталу. Ще одним фактором впливу на нього є ціна акцій, за якою їх викуповують у акціонерів, з метою їх наступного перепродажу чи анулювання.

Загалом власний капітал умовно розділяють на дві складові: фінансові ресурси передані власниками в рахунок внесків до статутного капіталу у вигляді безповоротного платежу і фінансові ресурси, які формують в ході господарювання під час капіталізації чистого прибутку та зміни вартості активів.

Підсумовуючи вищесказане можна зробити висновок, що внутрішні джерела формування власного капіталу, як спосіб самофінансування підприємства є найоптимальнішим варіантом мобілізації матеріальних ресурсів. Проте, у такого способу є два суттєвих недоліки – обмеженість у розмірах та складність стратегічного прогнозування.

Таким чином, суб'єкт господарювання під час свого функціонування має можливість використовувати для своїх потреб всі доступні

йому джерела формування фінансових ресурсів, завдяки цьому покращувати свою економічну ситуацію. Впродовж всього часу формування основної суми капіталу за рахунок позикових коштів існує ймовірність зазнати ризику зростання заборгованості по таких залученнях. Проте, такий варіант подій має велику перевагу – виплата заборгованості по залучених зовнішній позиках прямо не впливає на майбутній чистий прибуток підприємства. Використання додаткових матеріальних ресурсів завжди позитивно впливає на стан підприємства, якщо відсоток плати за них буде менший, ніж рентабельність активів підприємства. В той же час, за умови, що підприємство формує свої активи за рахунок власних матеріальних ресурсів, то рівень його фінансової незалежності росте, натомість, при господарюванні за рахунок позикових фінансових активів воно втрачає свою фінансову автономність.

Література:

1. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ, Положення, Стандарт Мінфіну України від 07.02.2013 № 73- [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>
2. Сопко В. В. Бухгалтерський облік капіталу (власності, пасивів): [навч. посібник] / В. В. Сопко. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 312 с.
3. Поддєрьогін А. М. Фінанси підприємств: [навч. посібник] / За ред. проф. А. М. Поддєрьогіна. – [6-е вид., перероб. та допов.]. – К. : КНЕУ, 2006. – 522 с.
4. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства: [навч. посібник] – [3-тє вид., випр. і допов.]. – К. : Знання, 2007. – 668 с.

УДК 339.727.2:336.71 (477)

І. М. Мєсєчко,

*Національний інститут стратегічних досліджень (м. Київ),
mesechko_in@ukr.net*

МЕХАНІЗМ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ БАНКІВ В УКРАЇНІ

Зараз держава втрачає автономну можливість ефективно регулювати не тільки міжнародну, але й внутрішню діяльність, тобто роль держави перестає бути визначальною в традиційному розумінні. Заручившись підтримкою власних урядів, транснаціональні банки (ТНБ) здійснюють величезний фінансово-політичний вплив на уряди приймаючих країн, втягуючи їх у конфлікти з місцевим бізнесом, населенням та з іншими країнами. Транснаціоналізація, яка вже призвела до послаблення внутрішнього та зовнішнього державного суверенітету, викликає побоювання щодо переходу контролю над національними економіками до окремих держав чи потужних транснаціональних структур. Отже, дослідження аспектів регулювання діяльності іноземних фінансових установ на вітчизняному фінансовому ринку актуалізується в сучасних умовах.

Мета статті – вивчення підходів щодо регулювання діяльності ТНБ на ринку банківських послуг України.

Питанню впливу транснаціоналізації на розвиток національної економічної системи приймаючої країни присвячені дослідження закордонних вчених, зокрема таких як: Т. Ангмон, Р. Гріфін, С. Джонсон, Р. Коуз, Р. Хендлі, Р. Шауб та ін. Проблематику регулювання діяльності іноземних банків вивчали у своїх наукових працях вітчизняні вчені, а саме О. Дзюблюк, Н. Карасьова, І. Лютий, В. Міщенко, Л. Петрашко, Б. Серебренніков, О. Сугоняко, Н. Рябець та ін.

Переслідуючи свої цілі, транснаціональний капітал здатен нанести значну шкоду будь-яким економікам, що визиває потребу в необхідності глобального контролю над його діяльністю. Вплив держав поступово зменшується, а реальна влада переходить на бік транснаціональних процесів [1, с. 225]. Кількість діючих фінансово-кредитних установ в Україні на 01.01.2017 р. була 96, з них 38 банків з іноземним капіталом, у т.ч. 17 – зі 100% іноземним капіталом [2]. Вплив процесів транснаціоналізації на національну економіку супроводжується перенесенням позитивних та негативних явищ зовнішнього світу в українські реалії.

Пріоритети у взаємовідносинах приймаючої країни з ТНБ:

- розробка регулятивних документів щодо діяльності ТНБ повинна спиратися на національні інтереси країни та враховувати ризики та наслідки в питанні забезпечення фінансової безпеки держави;

- участь ТНБ у розробці спільної взаємовигідної економічної політики є найбільш ефективним засобом налагодження відносин країни з транснаціональною структурою, ніж протекціоністська політика;

- всі відносини з зарубіжними інвесторами повинні бути прописані в нормативно-правових актах та міжнародних угодах приймаючої країни, ця необхідність обумовлена тим, що ТНБ перш за все виходять з власної вигоди, а потім тільки пристосовуються до вимог держави [3, с. 46-47].

Контролювати доцільно не самий транснаціональний капітал як такий, а діяльність іноземних банків.

Рівні регулювання діяльності ТНБ:

- о міжнародний;
- о національний;
- о макрорівень (саморегулювання).

Визначальним в регулюванні є національний рівень. Необхідно підкреслити, що національні обмеження на діяльність іноземних фінансових установ не мають повної заборони, тобто вони впливають більше на форму, а не на сам факт присутності нерезидентів на ринку фінансових послуг тієї чи іншої країни.

Форми обмеження участі нерезидентів в банківському секторі країни:

- визначення максимально допустимої частки нерезидентів в статутному капіталі усіх банків країни;
- обмеження кількості філій банківської установи, які належать нерезидентам;
- дозвільний режим відкриття банків за участю іноземців;
- заборона на відкриття філій іноземних банків;
- обмеження кола операцій, які виконуються банківськими установами, що контролюються іноземцями;
- підвищені вимоги до статутного капіталу банку, який створюється нерезидентами;
- обмеження на використання іноземних трудових ресурсів.

Міжнародний рівень в галузі банківського регулювання транснаціоналізаційних процесів передбачає два базові механізми – інституційний та нормативний.

Інституційний механізм – створення структурного органу, в межах якого йде вироблення взаємоузгоджених підходів;

Нормативний механізм – комплекс нормативних інструментів (документів, актів та т.і.), що містять однакові стандарти з питань банківського регулювання, досягнення яких можливо тільки у випадку функціонування інституційного механізму.

Саморегулювання базується на внутрішніх правилах та процедурах конкретної банківської установи та направлено на реалізацію міжнародної стратегії банку [4, с. 43-44]. Безконтрольна транснаціоналізація банківського сектору приймаючої країни може призвести до зниження стійкості фінансової системи, послаблення потенціалу зростання українських кредитних установ за рахунок скорочення обсягів їх активнопасивних операцій.

Принципи доступу капіталу ТНБ в національні банківські системи:

- 1) принцип національного режиму – відсутність будь-якої дискримінації порівняно з національними фінансовими установами, тобто врахування національної приналежності в момент ліцензування банківської установи та застосування норм банківського регулювання та нагляду подібних до установ-резидентів;

- 2) принцип взаємності – надання один одному на своїй території рівних прав та несення аналогічної відповідальності за транснаціоналізаційними процесами, тобто країна надає згоду на створення іноземної фінансової установи на власній території, діяльність якої контролюється нерезидентом, за тими правилами, які дозволені для створення банків країни, що приймаються на території країни походження нерезидента;

- 3) принцип консолідованого нагляду за діяльністю банків – спільна участь у наглядових заходах країни походження транснаціональної корпоративної структури та країни, де створюється іноземний банк, в напрямках платоспроможності, ліквідності та конверсійних операцій; моніторинг відповідальності іноземної фінансово-кредитної установи за своїми зобов'язаннями покладається на обидві сторони.

Л. П. Петрашко та М. С. Цівина запропонували завдання для регулятора в питанні експансії іноземним капіталом банківського сектору України: визначити обсяги транснаціонального капіталу, які реально потрібні державі з метою забезпечення ефективного розвитку вітчизняної економіки в контексті раціонального використання власних фінансових ресурсів; встановити пропорції між банками з іноземним та вітчизняним капіталом, що будуть відповідати інтересам держави; знизити ризики втрати позицій українських банків за наявності конкурентних переваг ТНБ [5, с. 181, 183]. Щоб забезпечити вдале функціонування іноземних фінансових установ, необхідно створити гнучку систему норм та інститутів на національному та міжнародному рівнях.

Необхідно розробити механізм більш жорсткого контролю та регулювання доступу іноземного капіталу в банківський сектор України, який буде базуватися на обмеженні припливу інвестицій із певних країн та доступу банків з низьким рейтингом, введенні обмеження на обсяг ПЗІ з боку ТНБ, законодавчому унормуванні максимального обсягу ПЗІ у вітчизняний банківський сектор.

Головні аспекти законодавчої бази щодо регулювання діяльності ТНБ з метою захисту вітчизняної економіки:

- врегулювання процедури виходу транснаціональних корпоративних структур на місцевий ринок банківських послуг;
- визначення форм присутності іноземного капіталу у вітчизняному фінансовому секторі;
- надання переваг місцевим інвесторам;
- забезпечення зайнятості місцевих трудових ресурсів [6].

Одним з важелів регулювання процесу транснаціоналізації банківського сектору є ухвалення Закону України «Про діяльність іноземних банків та банків з іноземним капіталом», у якому буде регламентуватися їх діяльність у напрямках реалізації важливих для національної економіки питань, які пов'язані з забезпеченням інвестиційних потреб України. Неконтрольованість процесу залучення іноземного банківського капіталу на законодавчому рівні в вітчизняну економіку може призвести до втрати державою фінансової безпеки.

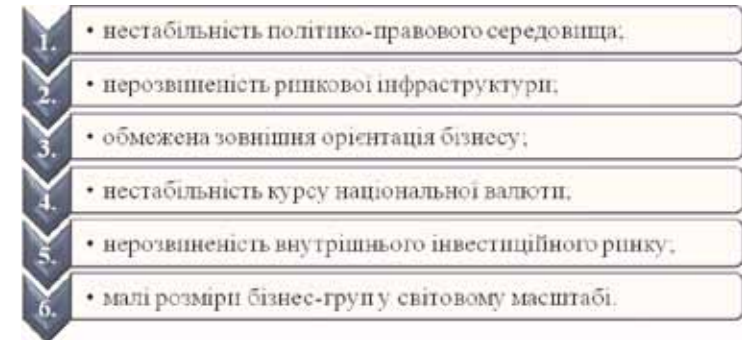
Необхідно зауважити, що розвинуті країни набагато більше зацікавлені в лібералізації фінансових ринків інших країн, а ніж своїх. У питанні регулювання процесу транснаціоналізації країни поступово переходять від відкритих та прямих форм, законодавчих заходів до непрямих, технічних бар'єрів та адміністративних процедур [4, с. 46].

Національне законодавство не передбачає обмежень щодо участі іноземного капіталу в банківському секторі України, що може негативно позначитися на економічному розвитку країни. Підвищення ефективності вітчизняних банківських установ, які повинні стати фундаментом для національної економіки при непередбачених обставинах, забезпечить фінансову систему необхідним капіталом та сприятимуть запобіганню кризи.

Щоб зайняти реальні міжнародні позиції конкурентоспроможності, необхідно забезпечити системну інтеграцію національної економіки у світове господарство (рис. 1). Транснаціоналізація української економіки повинна проходити не тільки за рахунок прямих іноземних інвестицій з боку провідних міжнародних компаній, але й орієнтуючись на формування транснаціонального характеру бізнесу власних компаній. Звертаючи увагу на зростання системних погроз та викликів, цей процес повинен пройти без втрати контролю над стратегічно важливими та пріоритетним галузями [7, с. 47].

Національній економічній системі необхідно розробити та впровадити ефективну політику регулювання транснаціоналізаційних процесів, яка буде гарантувати захист національних інтересів та не обмежувати інтереси іноземного капіталу. Тільки цей крок сприятиме забезпеченню економічної безпеки транснаціонального капіталу та приймаючої країни [8, с. 21]. При недостатньо ефективному банківському нагляді ТНБ

можуть стати каналом переміщення зовнішніх негативних економічних тенденцій чи капіталів із сумнівною репутацією до національної економіки приймаючої країни.



Проблеми створення вітчизняних корпоративних структур

(складено автором на основі [7, с. 43]).

Зважаючи на те, що банківський сектор є гарантом фінансової безпеки держави, а його залежність від кон'юнктури на світових ринках робить її більш вразливою, все більш нагально постають завдання забезпечення його стійкості та конкурентоспроможності. Стратегічним вектором банківського сектору України повинна стати її інтеграція у світовий фінансовий простір, проте збільшення відкритості вітчизняного ринку банківських послуг має супроводжуватися адекватною політикою держави щодо зменшення ризиків транснаціоналізації та підтримки національної фінансової системи.

Висновки. В умовах значного поширення фінансово-кредитних установ з іноземним капіталом в межах вітчизняної банківської системи унеможлиблюється здійснення належного фінансового контролю за учасниками ринку та посилюється макроекономічна та політична нестабільність. Подальше збільшення частки іноземного капіталу в українському банківському секторі, що обумовлено процесами транснаціоналізації світової економіки, повинно бути обґрунтовано з точки зору стратегічних пріоритетів розвитку держави, що дозволить забезпечити стабільність національної економічної системи.

Література:

1. Кузакова О.А. Деятельность зарубежных транснациональных компаний в России / О.А. Кузакова Р.Г. Степанова // НАУКА И СОВРЕМЕННОСТЬ. – 2015. – №38. – С. 221-225.

2. Основні показники діяльності банків України на 01.01.2017. [Електронний ресурс] / Офіційний сайт НБУ – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442#top

3. Карасьова Н. Транснаціоналізація економічних процесів та її вплив на Україну / Н. Карасьова // Український інформаційний форум: Науковий журнал Інституту журналістики і міжнародних відносин Київського національного університету культури і мистецтв. – Число 1. – У 2-х ч. – Ч.2. – К.: КНУКІМ, 2013. – С. 43-47.

4. Грязнова И.С. Транснациональные банки: понятие и проблемы регулирования / И.С. Грязнова // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. – №1. – 2012. – С. 41-46.

5. Петрашко Л.П. Стратегії виходу міжнародних банківських груп на зарубіжні фінансові ринки / Л.П. Петрашко, М.С. Цівина // Стратегія розвитку України. Економіка, соціологія, право. – 2014. – №1. – С. 180-184.

6. Крилова К. В. Вплив транснаціоналізації на національну економіку та безпеку держави / К.В. Крилова, Б.С. Серебренніков // Актуальні проблеми економіки та управління: збірник наукових праць молодих вчених. – Електронні текстові дані. – 2013. – Вип. 7. – Бібліогр.: 13 назв. – Назва з екрана.

7. Рябець Н.М. Роль процесу транснаціоналізації в розвитку сучасної національної економічної системи України в умовах глобалізації / Н.М. Рябець // Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. – Т. 18. Вип. 2. – 2013. – С. 39-48.

8. Терехов М.М. Преодоление противоречий взаимодействия между ТНК и национальной экономической системой принимающей страны / М.М. Терехов // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – №1 (45). – 2013. – С. 19-21.

УДК 658.511

І. М. Парасій-Вергуненко,

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», Parasiy_vergunenko@bigmir.net

КОМПЛЕКСНИЙ АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА

Забезпечення стійкості економічного розвитку та реалізації конкурентних переваг підприємств в ринкових умовах тісно пов'язане з процесами раціонального формування, ефективного використання та управління їхнім ресурсним потенціалом. Останнім часом в світі спостерігається зниження ефективності ресурсовикористання. При чому проблема оптимізації ресурсовикористання є вкрай важливою для підприємств будь-якої галузі й форми власності. Актуальність вивчення проблеми аналізу ресурсного потенціалу підприємства пов'язана з постійною зміною економічної ситуації, значним зростанням конкуренції між суб'єктами господарювання за ринки ресурсів і ринки збуту готової продукції. Економічний механізм управління виробничими ресурсами має базуватися на аналізі ресурсозабезпечення і ресурсовикористання, який дає можливість передбачити кінцеві результати операційної діяльності. Економічний аналіз рівня використання різних ресурсів на підприємствах має забезпечувати потреби управління ефективністю діяльності як підприємства в цілому, так і окремих його бізнес-одиниць. Раціональність використання ресурсів формується на мікрорівні та залежить від досконалості аналітичного забезпечення використання ресурсів та їх контролю.

Питання методики аналізу використання окремих видів ресурсів розглядалися в багатьох наукових статтях, відповідних розділах підручників та навчальних посібників вітчизняних та зарубіжних вчених та спеціалістів, зокрема: Л. Е. Басовського [2], М. А. Вахрушиної [1], А.Г.Кайгородова [4], Г. І. Кіндрацької [5], К. Ф. Ковальчук [6], Т. Д. Косової [7], Н. С. Краснокутської [8], Є. В. Мниха [9], Н. С. Пласкової [1], В. М. Серединської [10], М. Г. Чумаченка [3] та інших. Водночас, методологічні та методичні аспекти комплексної аналітичної оцінки ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства залишаються поза зоною уваги науковців. Недостатньо вивченими є питання економічних наслідків, тобто визначення недоотриманих вигод

підприємством в результаті неповного використання свого ресурсного потенціалу з урахуванням інтенсивних та екстенсивних факторів.

Метою даного дослідження є розроблення методики аналізу ефективності використання виробничих ресурсів підприємства на основі комплексного підходу з використанням екстенсивних та інтенсивних показників.

Аналіз ефективності використання ресурсів підприємства є одним з найважливіших напрямів операційного аналізу. Одним з напрямів комплексної оцінки ефективності діяльності підприємства є аналіз екстенсифікації та інтенсифікації використання сукупних ресурсів. Узагальнюючі показники екстенсифікації та інтенсифікації використання ресурсів наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Основні показники використання виробничих ресурсів підприємства

Вид ресурсів	Показники	
	Кількісні (екстенсивні)	Якісні (інтенсивні)
Персонал (кадри)	Середньоспискова чисельність персоналу	Продуктивність праці; Трудомісткість виробництва продукції
	Витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи	Зарплатовіддача
Основні засоби (засоби праці)	Середньорічна вартість основних засобів; Сума нарахованої амортизації	Віддача основних засобів (фондовіддача); Амортизаційна віддача
	Виробнича площа	Вихід продукції з 1 м ² виробничої площі
	Вартість нематеріальних активів	Віддача нематеріальних активів
Матеріальні ресурси	Вартість матеріальних запасів	Оборотність матеріальних запасів
	Витрати на сировину та матеріали	Матеріаловіддача
Фінансові	Власний капітал	Оборотність власного капіталу
	Заборгованість по кредитах	Оборотність кредитної заборгованості
	Кредиторська заборгованість	Оборотність кредиторської заборгованості

Аналітичні процедури в процесі оцінювання екстенсифікації та інтенсифікації використання ресурсного потенціалу пропонуємо здійснювати в такій послідовності (рис. 1).

На першому етапі розраховуються показники віддачі кожного виду ресурсів за звітний та базисний періоди за формулою:

$$B_{i \text{ рес}} = \frac{\text{Дохід від реалізації продукції (Д)}}{\text{Ресурс}} \quad (1)$$

На наступному етапі розраховуються темпи зростання ($t_{\text{зрост}}$) та приросту ($t_{\text{приросту}}$) кожного виду ресурсів (екстенсивні показники).

На третьому етапі здійснюється комплексна оцінка динаміки якісних (інтенсивних) показників ресурсовіддачі за формулою середньої арифметичної:

$$K_{ti} = \frac{\sum t B_{i \text{ рес}}}{n} \quad (2)$$

де K_{ti} – комплексний показник динаміки якісних показників;

$tB_{i \text{ рес}}$ – темп зростання віддачі і-го ресурсу;

n – кількість показників, що включені до комплексної оцінки.

Четвертий етап аналізу передбачає розрахунок показників екстенсифікації ($K_{\text{екст}}$) і інтенсифікації ($K_{\text{інт}}$) нарощування доходу від реалізації продукції за кожним видом ресурсів за формулою:

$$K_{\text{екст } i} = \frac{\text{Темп приросту і-го ресурсу}}{\text{Темп приросту доходу від реалізації продукції}}; \quad (3)$$

$$K_{\text{інт}} = 1 - K_{\text{екст}} \quad (4)$$

На п'ятому етапі розраховують комплексні показники впливу інтенсифікації ($K_{\text{інт}}$) та екстенсифікації ($K_{\text{екст}}$) сукупного використання ресурсів при приріст доходу від реалізації продукції за формулами:

$$K_{\text{екст}} = \quad (5)$$

$$K_{\text{інт}} = \quad (6)$$

де n – кількість показників інтенсивного та екстенсивного використання ресурсів, включених в розрахунок комплексної оцінки.

На завершальному етапі розраховується відносна економія ($\Delta E_{\text{рес}}$), або перевитрата ресурсів ($\Delta P_{\text{рес}}$) за формулою:

$$\Delta E_{\text{рес}} \text{ або } \Delta P_{\text{рес}} = P_i^1 - P_i^0 \times t_d \quad (7)$$

де P_i^1, P_i^0 – середнє значення обсягу і-го ресурсу в звітному та базисному періоді;

t_d – темп зростання доходу від реалізації продукції за період

Якщо у звітному періоді мало місце зростання віддачі певного виду ресурсу, це означає, що підприємство нарощує виручку від продажів випереджальними темпами порівняно з темпами приросту самого ресурсу. І навпаки, коли темп зростання ресурсу випереджає темп зростання

доходу від реалізації продукції, відбувається додаткове відволікання коштів, вкладених в даний ресурс, що не приносить бажаної віддачі.

Запропонована методика дає змогу комплексно оцінити ефективність використання ресурсного потенціалу підприємства та визначити проблемні зони щодо його удосконалення. Наведена система екстенсивних та інтенсивних аналітичних показників та методика їх узагальнення дає змогу отримати найбільш повну характеристику ефективності використання окремих складових ресурсного потенціалу підприємства та допомагає виявити резерви більш повного їх використання з урахуванням зовнішніх факторів, розробити оптимальну стратегію посилення своїх конкурентних переваг на основі внутрішніх можливостей підприємства.

Література:

1. Анализ финансовой отчетности: ученик/ Под ред. М.А. Вахрушиной и Н.С.Пласковой. – М.: Вузовский учебник, 2007. – 367 с.
2. Басовский Л.Е. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности [Текст] / Л.Е. Басовский, А.М. Лунева, А. Л. Басовский. – М.: Инфра-М, 2008. – 222 с.
3. Економічний аналіз: навч. посібник / [М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, М. І. Горбаток та ін.]; за ред. М. Г. Чумаченка. – 2-ге вид., переробл. і доповн. – К.: КНЕУ, 2003. – 556 с.
4. Кайгородов А. Г. Финансовый потенциал как критерий целесообразности финансового оздоровления предприятия /А. Г. Кайгородов, А. А. Хомякова // Аудит и финансовый анализ. – 2007. – №4. – С. 226-233.
5. Кіндрацька Г.І. Економічний аналіз [Текст] : підручник / Г. І. Кіндрацька [и др.]. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2008. – 487 с.
6. Ковальчук К.Ф. Аналіз господарської діяльності: теорія, методика, розбір конкретних ситуацій.: навчальний посібник. [Текст] / К.Ф.Ковальчук – К.: Центр учбової літератури, – 2012. – 326с
7. Косова Т. Д. Організація і методика економічного аналізу: навч. посібник [Текст] / Т.Д. Косова, П.М. Сухарев, Л.О. Вщенко, І.В. Гречина, Н.Е. Деева; (за заг. ред проф. Т.Д. Косової) – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 528с.
8. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка / Н.Краснокутська. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
9. Мних Є. В. Економічний аналіз : підручник / Є. В. Мних. – К.: Центр навчальної літератури, 2003. – 412 с.
10. Серединська В.М. Економічний аналіз: Навчальний посібник / В. М. Серединська, О. М. Загородна, Р. В. Федорович – К.: Астон, 2010. – 592 с.

УДК 657.62

К. С. Прокопчук,

*Національний університет «Острозька академія»,
kateryna.prokopchuk@oa.edu.ua*

ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ЛІКВІДНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Забезпечення стабільного функціонування та розвитку підприємства залежить від ефективності проведення фінансової політики на фірмі. При цьому, одним з основних критеріїв виступає ліквідність підприємства. Дане поняття означає можливість розрахуватися за своїми зобов'язаннями в поточному і майбутніх періодах. В результаті аналізу ліквідності підприємства отримують інформацію про ефективність здійснення фінансового менеджменту на фірмі.

Часто поняття «ліквідності» ототожнюють із поняттям «платоспроможності». Проте, дані визначення мають суттєві розбіжності у своїх трактуваннях. Ліквідність активу – це спроможність швидко перетворюватися в грошові кошти, а відрізок часу, протягом якого забезпечується виконання цієї трансформації являє собою ступінь ліквідності. Відповідно, чим швидше відбувається механізм перетворення активів в гроші, тим вище оцінюється ліквідність даних активів. Тобто, основна ціль дослідження ліквідності підприємства є оцінка можливості своєчасного виконання зобов'язань [2, с. 528].

В свою чергу, платоспроможність дозволяє оцінити достатність у підприємства грошових коштів та їхніх еквівалентів, необхідних для розрахунків за кредиторською заборгованістю, яка потребує термінового погашення. Тобто, основною ціллю оцінки платоспроможності підприємства є дослідження наявності необхідного обсягу коштів на поточних рахунках та ступеня простроченості кредиторської заборгованості. Тому, можна зазначити, що поняття «платоспроможності» і «ліквідності» є дуже близькими, проте їх можна розглядати як окремі фактори функціонування підприємства. Ступінь ліквідності підприємства має безпосередній вплив на платоспроможність підприємства [5, с. 662].

Визначення ступеня ліквідності на підприємстві здійснюється через різні відносні показники ліквідності, які передбачають аналіз різних наборів ліквідних засобів для погашення короткострокових зобов'язань. Тобто, здійснюють порівняння згрупованих коштів за активами за рівнем їх ліквідності із пасивами, об'єднаними за строками їх погашення.

Загалом, ліквідність активів являє собою спроможність окремих ви-

дів активів підприємства швидко мобілізуватися в гроші, не втрачаючи при цьому своєї балансової вартості для забезпечення потрібного рівня платоспроможності підприємства [1, с. 328].

Тому, залежно від рівня ліквідності активи підприємства можна поділити на такі групи:

- абсолютно ліквідні активи (A1) – гроші та їх еквіваленти та поточні фінансові інвестиції. Тобто, це є гроші, які можна використати для поточних розрахунків у міру потреби;

- швидколіквідні активи (A2) – дебіторська заборгованість за товарами, роботи та послуги, дебіторська заборгованість за виданими авансами, з бюджетом, з податку на прибуток та інша поточна дебіторська заборгованість. Дані активи потребують певного часу на перетворення у грошові кошти;

- повільноліквідні активи (A3) – запаси, поточні біологічні активи, витрати майбутніх періодів, інші оборотні активи, необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття. Для перетворення даних активів у гроші потрібно більше часу, ніж для швидколіквідних, та іноді необхідною є додаткова обробка перед реалізацією;

- важколіквідні активи (A4) – необоротні активи підприємства (1-ий розділ активу балансу). Активи перебувають у використанні в господарській діяльності протягом тривалого часу [4, с. 224].

Пасиви балансу, як було зазначено, об'єднуються відповідно до зростання термінів виконання зобов'язань:

- найтерміновіші пасиви (П1) – поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги, розрахунками з бюджетом, розрахунками зі страхування, розрахунками з оплати праці, поточні забезпечення, інші поточні зобов'язання;

- короткострокові пасиви (П2) – короткострокові кредити банків, поточна кредиторська заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями;

- довгострокові пасиви (П3) – довгострокові зобов'язання та забезпечення, (2-ий розділ пасиву балансу), зобов'язання пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття (4-ий розділ пасиву балансу);

- стійкі пасиви (П4) – власний капітал (1-ий розділ пасиву балансу) [3, с. 115].

Оцінка рівня ліквідності передбачає порівняння даних груп активів та пасивів. Підприємство буде ліквідним якщо:

- абсолютноліквідні активи переважають або рівні найтерміновішим пасивам $A(1) \geq P(1)$;

- швидколіквідні активи переважають або рівні короткостроковим пасивам $A(2) \geq P(2)$;

- повільноліквідні активи переважають або рівні довгостроковим пасивам $A(3) \geq P(3)$;

- стійкі пасиви переважають або рівні важколіквідним активам $A(4) \leq P(4)$ [4, с. 224].

Дотримання перших трьох умов на підприємстві забезпечують обов'язкове виконання і останньої умови, адже за такої ситуації підприємство має власні оборотні кошти, що забезпечує абсолютну ліквідність та стійкий фінансовий стан. За таких умов, у підприємства після погашення негайних зобов'язань можуть виникати вільні кошти, тому можна пришвидшити розрахунки з банками, постачальниками та іншими кредиторами.

Якщо одна з даних трьох умов не виконується, ліквідність не буде оцінюватися абсолютно, тому що підприємство не здатне забезпечити покриття короткострокових кредитів, кредиторську заборгованість за товари, роботи, послуги [5, с. 662].

Здійснюючи оцінку ліквідності підприємства, можна і розрахувати перспективну ліквідність завдяки порівнянню довгострокових пасивів з повільноліквідними активами.

Залежно від виду оборотних активів, які використовуються при обчисленнях виокремлюють різні коефіцієнти ліквідності. Так, найчастіше на практиці для оцінки ліквідності підприємства застосовують коефіцієнти абсолютної, швидкої та загальної ліквідності. Розрахунок даних показників дозволить визначити яку частку поточних зобов'язань покриється за рахунок різних груп активів [2, с. 528].

Коефіцієнт абсолютної ліквідності дозволить визначити, яку частку поточних зобов'язань підприємства можна покрити за допомогою абсолютно ліквідних активів. Критичне значення для цього показника складає 0,2. Коефіцієнт розраховується наступним чином:

$$K_a = \frac{A_1}{P_1 + P_2}, \quad (1)$$

Коефіцієнт швидкої ліквідності визначає частку поточних зобов'язань підприємства, яку можна покрити за рахунок абсолютно та швидколіквідних активів. Критичне значення показника складає 0,6. Показник розраховується наступним чином:

$$K_{ш} = \frac{A_1 + A_2}{P_1 + P_2}, \quad (2)$$

Коефіцієнт поточної ліквідності розраховує частку поточних зобов'язань підприємства, яку можливо покрити за допомогою абсолютно, швидко- та повільноліквідних активів. Критичне значення показника повинно складати 1. Коефіцієнт розраховується наступним чином:

$$K_p = \frac{A_1 + A_2 + A_3}{P_1 + P_2}, \quad (3)$$

Перераховані показники ліквідності є важливими як для керівників підприємства так і для інших користувачів отриманих результатів ана-

лізу. Зокрема, постачальники сировини і матеріалів будуть цікавитися даними коефіцієнта абсолютної ліквідності, банківські установи – даними коефіцієнта швидкої ліквідності, покупці та власники акцій і облігацій підприємства – даними коефіцієнта поточної ліквідності [1, с. 328].

Базовим показником при дослідженні ліквідності підприємства є коефіцієнт поточної ліквідності. При необхідності проведення поглибленого дослідження та визначення впливу окремих статей поточних активів використовують коефіцієнти швидкої та абсолютної ліквідності.

Динаміка до зниження значень коефіцієнтів ліквідності означатиме загальне загострення ситуації щодо забезпеченості оборотними коштами і про необхідність вжиття заходів щодо покращення управління ними. Так, різке зменшення коефіцієнта швидкої ліквідності свідчатиме про зменшення загальної ліквідності. Це відбувається за рахунок росту низьколіквідних елементів (запасів) у структурі поточних активів. Разом з тим, зростання неповернених боргів та зменшення рівня платоспроможності підприємства призведе до загального зростання ризикованості настання кризового стану компанії. Проте, для більш повної оцінки ситуації, необхідно здійснити аналіз ступеня ліквідності запасів і дебіторської заборгованості [5, с. 664].

Навпаки, ріст ліквідності компанії можна забезпечити через збільшення власних оборотних активів, проте, таке рішення може спровокувати збільшення обсягів простроченої дебіторської заборгованості або важколіквідних запасів, що може негативно позначитися на оборотності.

В свою чергу, через зменшення власних оборотних коштів, крім погіршення ліквідності, може виникнути зростання потреби в коштах [3, с. 123].

У випадку, коли активи підприємства виявляються низьколіквідними, існуватиме загроза суттєвого погіршення фінансового становища. Разом з тим, надмірна ліквідність (коефіцієнт ліквідності значно перевищує одиницю) є наслідком недоліквів у управлінні поточними активами, що тягне за собою пониження показника прибутковості (рентабельності).

На основі проаналізованих показників і коефіцієнтів ліквідності проведемо аналіз ліквідності підприємства ПАТ «Рівнеазот» протягом 2013–2015 років.

Так, коефіцієнт абсолютної ліквідності протягом 2013–2015 рр. був значно нижчим за нормативне значення та має негативну динаміку. Це свідчить про те, що поточні зобов'язання не покривалися високоліквідними активами, відповідно це оцінюється негативно і говорить про те, що на момент проведення аналізу підприємство було неліквідним, внаслідок зменшення грошових коштів і їх еквівалентів, на відміну від поточних зобов'язань. Як свідчить коефіцієнт загальної ліквідності підприємства протягом 2013–2015 рр., підприємство не мало змоги розраховуватися по своїх термінових зобов'язаннях за рахунок середньоліквідних активів. Коефіцієнт швидкої ліквідності дає оцінку ліквідності

активів та показує можливість погашення термінових зобов'язань за рахунок поточних активів. Хоча у 2013 році даний показник відповідав нормативним значенням, проте в наступних роках він суттєво зменшився до значення 0,22 у 2015 році. Тобто, 0,74 грн., 0,27 грн. та 0,22 грн. обігових активів припадало на одиницю поточних зобов'язань.

Загалом можна підсумувати, що відбулося погіршення поточної ліквідності підприємства за рахунок недостатності грошових засобів, які підприємство може отримати в результаті обертання в гроші деяких найбільш ліквідних засобів. Це може вплинути на ймовірність банкрутства підприємства за рахунок його нездатності до швидкого погашення своїх короткострокових зобов'язань через нестачу запасу грошей у банку або у касі.

Висновок. Загалом, можна підсумувати, що ліквідність виявляє свою суть у можливості окремих видів активів підприємства швидко мобілізуватися в гроші, не втрачаючи при цьому балансової вартості для підтримання рівня платоспроможності підприємства на достатньому рівні. Тобто, основна ціль аналізу ліквідності підприємства є оцінка можливості своєчасного виконання зобов'язань. Важливо зауважити, що часто поняття «ліквідності» ототожнюють із поняттям «платоспроможності», проте дані поняття мають свої розбіжності. Ступінь ліквідності підприємства має безпосередній вплив на платоспроможність підприємства. Визначення ліквідності на підприємстві здійснюється через різні відносні показники ліквідності, які передбачають аналіз різних наборів ліквідних засобів для погашення короткострокових зобов'язань. Тобто, здійснюють порівняння згрупованих коштів за активами за рівнем їх ліквідності із пасивами, об'єднаними за строками їх погашення. Також, залежно від виду оборотних активів, які використовуються при обрахунках виокремлюють різні коефіцієнти ліквідності. Так, найчастіше на практиці для оцінки ліквідності підприємства застосовують коефіцієнти абсолютної, швидкої та загальної ліквідності. Розрахунок даних показників дозволить визначити яка частка поточних зобов'язань покривається за рахунок різних груп активів.

Література:

1. Базилінська О.Я. Фінансовий аналіз: теорія і практика. Навч. пос. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 328 с.
2. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: учебный курс. – К.: Ника-Центр: Эльга, 2010. – 528 с.
3. Коробов М.Я., Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств, Навчальний посібник. – Київ: «Знання», 2009.
4. Крамаренко Г. О. Фінансовий аналіз і планування. – Київ: Центр навчальної літератури, 2008. – 224 с.
5. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства. – К.: Знання, 2012. – 662 с.

УДК 336.77

Я. М. Пророк,Національний університет «Острозька академія»,
yaroslava.prorok@oa.edu.ua

СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЮ БАНКУ

Кредитні операції є основним видом активних операцій банку і мають визначальний вплив на загальну рентабельність банку, ліквідність фінансових ресурсів та фінансову стійкість. Необхідність розвитку банківського кредитування зумовлена тим, що банки надають можливість використовувати свої тимчасово вільні фінансові ресурси для потреб як окремого суб'єкта господарювання так і для потреб економіки загалом. Проте, на сучасному етапі розвитку банківського сектору України існує проблема збільшення кількості проблемної заборгованості банків, що виникає насамперед через недосконалу систему оцінки кредитоспроможності позичальника та агресивну політику формування кредитного портфеля деякими банками. Це, у свою чергу несе загрозу для всієї банківської системи, а як наслідок – для економіки загалом. Саме тому, питання визначення сутності та формування ефективної структури кредитного портфеля банку набуває все більшої актуальності в сучасній науковій літературі.

Дослідженням даної проблематики у своїх працях займалися такі науковці як В. М. Голуб, О. І. Лаврушина, Ф. Ф. Бутинець, Г. Г. Коробова, М. А. Гольцберг, Ю. В. Бугель та інші.

В економічній літературі розрізняють 3 основні підходи до визначення суті кредитного портфеля банку (табл. 1) [1, 3-4].

До першого блоку визначень належить трактування В. М. Голуб, що визначає кредитний портфель банку з позиції його впливу на стан економіки держави в цілому і розглядає його як важливий інструмент управління процесами банківського кредитування з метою забезпечення виконання цілей загальнодержавної кредитної політики. Доцільність дослідження сутності кредитного портфеля з позиції його впливу та взаємозв'язку із фінансовою політикою держави зумовлено трьома основними факторами:

– по перше, формування кредитного портфеля не може відбуватись відокремлено від цілей загальнодержавної кредитної політики. Зокрема, на макроекономічному рівні визначаються найбільш перспективні

та пріоритетні напрями кредитування, відбувається розподіл кредитних ресурсів між галузями народного господарства та регіонами.

– по друге, на етапі попереднього формування структури кредитного портфеля банк формує планові показники на основі стратегічного портфеля, тобто згідно із державними пріоритетами. Це відбувається шляхом відбору представлених кредитних проектів, що надходять від потенційних позичальників, таких, що відповідають принциповим вимогам кредитування.

– по третє, на зважаючи на те, що кредитний портфель переважно визначають в розрізі окремого банку, оцінка його ефективності відбувається не тільки обсягом прибутків конкретного банку, а й за повнотою реалізації завдань стратегічного кредитного портфеля. У цьому випадку, кредитний портфель сприяє вирішенню питання фінансового забезпечення розвитку економіки, чим відіграє велику роль у забезпеченні стійкості фінансової системи держави загалом [1].

Другий підхід передбачає визначення кредитного портфеля як складного управлінського процесу на рівні окремого банку і підкреслює визначну роль кредитування серед інших напрямків діяльності банку. Визначення третьої групи базуються на представленні кредитного портфеля як сукупності виданих позик, тим самим враховують лише факт здійснення кредитної операції.

Згідно вітчизняного законодавства, кредитний портфель – це сукупність усіх банківських позик, що структуровані за певними параметрами відповідно до завдань визначеної банком кредитної політики [2].

Таблиця 1

Основні підходи до визначення сутності кредитного портфеля [1,3-4]

Автор	Визначення
1. Місце кредитного портфеля на рівні державної політики	
В.М.Голуб	Кредитний портфель – важливий інструмент управління кредитною діяльністю комерційного банку, що має спрямовувати його стратегічну політику і поточну діяльність на виконання завдань державної кредитної політики
2. Місце кредитного портфеля у загальному обсязі банківських операцій	
Ю.В.Бугель	Кредитний портфель – це комплексний інструмент управління (активами і пасивами) банку
Е.Дж.Долан	Кредитний портфель – сукупність банківських активів і пасивів
Дж.Ф.Сінкі	Кредитний портфель – це сукупність фінансових активів.
3. Роль кредитного портфеля при здійсненні операцій з кредитування	
С.Г.Арбузов	Кредитний портфель – сукупність усіх банківських позик, що структуровані за певними параметрами відповідно до завдань визначеної кредитної політики банку

Продовження Таблиці 1

Ю.В.Бугель	Кредитний портфель – набір кредитних інструментів для досягнення встановлених цілей.
О.І. Лаврушина	Кредитний портфель – це сукупність виданих позик, класифікованих за критеріями, що пов'язані з різними факторами кредитного ризику або способами його уникнення.

Фундаментальною основою формування кредитного портфеля є кредитна політика банку, його стратегія, визначені цілі та завдання. Велике значення також відіграють такі фактори як: спеціалізація банку, структура його клієнтської бази, політика НБУ, загальна економічна ситуація в державі. Залежно від мети формування банк може обрати один з 3-х типів кредитного портфелю: портфель доходу, ризику та збалансований кредитний портфель. Перший тип кредитного портфеля зазвичай застосовують банки, що мають консервативну політику управління кредитними операціями. В цьому випадку, банк орієнтується на створення таких кредитних продуктів, що забезпечують стабільний дохід за помірною рівня ризику. У випадку, коли банк має на меті максимізацію прибутку за невеликий проміжок часу, до портфелю включають високо ризиковані типи активів, що відповідно є найбільш доходними на ринку. Такий тип портфелю науковці визначають як портфель ризику. Зазвичай, така агресивність політики банку має короткостроковий характер, оскільки вона спричиняє серйозну загрозу фінансовій стійкості. Найбільш оптимальним варіантом вважають збалансований кредитний портфель, що поєднує в собі як кредитні продукти з високою так і з помірним рівнем ризику. Раціональність даного типу пояснюється тим, що банк має можливість отримати значні обсяги прибутку, при цьому не ризикуючи фінансовою стійкістю та ліквідністю.

Таким чином, на етапі формування кредитного портфелю банку визначальну роль відіграють 2 основні моменти:

– банк зацікавлений в максимізації прибутку без ризику втрати наданих в користування активів. Прибуток банку визначається в основному на етапі формування договірних відносин з позичальником, чим зумовлена зацікавленість банку в стабільності ситуації на фінансовому ринку протягом усього терміну дії кредитної угоди.

– перед наданням позички, банк проводить глибинний аналіз фінансового стану позичальника, враховує галузеві особливості його діяльності, що має прямий вплив на якість сформованого кредитного портфелю.

Отже, «кредитний портфель комерційного банку» є сукупністю тимчасово вільних фінансових ресурсів банку, що надана в користування фізичним та юридичним особам у формі окремих позичок на умовах

строковості, доходності та платності. Тип кредитного портфеля банку визначається загальною політикою банку та його стратегією розвитку, що має на меті забезпечення максимального рівня доходності за прийнятної рівня ризиковості операцій.

Література:

1. Голуб В. Концептуальні підходи до управління проблемними кредитами в комерційних банках // Вісник НБУ. – лютий. – 2000.
2. Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями // Постанова Правління Національного банку України від 25.01.2012 р. – № 23.
3. Бутинець Ф.Ф. Аналіз діяльності комерційного банку / Ф.Ф. Бутинець. – Житомир: ПП. «Рута», 2013. – 384 с.
4. Бугель Ю. Аналіз якості структури кредитного портфеля комерційних банків в ринкових умовах господарювання / Ю. Бугель // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє : збірник наукових праць. – Тернопіль : Економічна думка, 2011. – Вип. 11. – С. 51–57.

УДК 631.11

С. А. Пташник,

Уманський національний університет садівництва, chekalykSvt@i.ua

ІНВЕСТИЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Інвестиційна політика здійснює значний вплив на діяльність сільськогосподарських підприємств, адже без інвестицій неможливо здійснити ринкові перетворення та втілити їх у життя.

Україна має відкритий та прозорий правовий режим іноземного інвестування, що за багатьма параметрами відповідає міжнародним нормам. У сучасні кризові часи країна утримала загальну відкриту позицію, характерну для її законодавства з часу набуття незалежності у 1991р., включно із захистом від націоналізації та наданням гарантій компенсації та репатріації прибутку. Окрім цього, державні підприємства все ще відіграють головну роль в агросекторі та отримують переваги через пільгові умови діяльності, що підриває приватне інвестування.

Хоча банківська система України є відносно добре розвинутою, доступ до фінансування залишається обмеженим, особливо для малих і середніх підприємств. В період 2013-2014р.р., згідно Звіту про глобальну конкурентоспроможність (Global Competitiveness Report), 16,7% респондентів визначили доступ до фінансування перешкодою номер один для ведення бізнесу. Цей показник виріс з 15,3% порівняно з 2012-2013 р.р. і випередив корупцію та неефективність державного управління [7].

Як результат, – внутрішнє самофінансування з нерозподіленого прибутку (60%) та з власних заощаджень (13%) залишається найбільшим джерелом фінансування. Майже половина виробників продає 80-100% свого нового врожаю негайно для отримання фінансування своїх оборотних коштів [7].

В той час, коли у банківському секторі зосереджено 95% загально-го обсягу активів фінансового сектору, в останні роки зростання банківських активів майже призупинилося. У 2012 р., валовий обсяг кредитного портфеля у банківському секторі збільшився тільки на 2%, головним чином за рахунок кредитування корпоративного сектору. У 2013 р. тільки 19 % компаній користувалися банківськими кредитами, а це на десять процентних пунктів менше, ніж у Східній Європі [1].

Банки обмежують своє кредитування сектору, який вони сприймають як відносно ризиковий, тоді як частка прострочених кредитів в агросекторі в останні роки постійно була меншою, ніж у багатьох інших секторах (Таблиця 1). У 2013р. аграрний сектор виріс на 13%, – найбільше зростання серед усіх секторів економіки, – але його частка в кредитних портфелях комерційних банків становить тільки 6%.

Таблиця 1

Прострочені кредити комерційних банків за секторами економіки (відсоток кредитного портфеля),%

Сектор	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.
Сільське господарство	8	7	6	11
Промисловість	11	9	10	18
Торівля і послуги	9	8	7	10
Будівництво	14	15	9	11
Енергетика і комунальне господарство	1	4	1	6
Нерухомість	12	10	10	10
Освіта, дослідження і розробка	7	9	3	44
У середньому	10	9	70	12

Джерело: розрахунки ОЕСР на базі даних НБУ, 2015.

Складність доступу до фінансування можна пояснити існуванням декількох причин, зокрема вони стосуються малих і середніх підприємств:

– Високий рівень процентних ставок: в період 2012-2013р.р. процентні ставки коливалися в межах 15% – 23% по кредитах аграрним виробникам у національній валюті та в межах 7% – 12% по кредитах в іноземній валюті. Процентні ставки за кредитами малі та середні підприємства можуть сягати 40%. Кредити в іноземній валюті мають нижчу процентну ставку, але вимоги до позичальника є більш жорсткими, бо такі кредити вважаються високо ризиковими транзакціями [2,3].

– Короткострокові кредити, що їх отримує невелика категорія клієнтів: згідно даних Національного банку України (НБУ), половина корпоративних кредитів має строк погашення менше одного року, і 12% кредитів мають строк погашення п'ять і більше років. Коли комерційні банки видають кредити малим та середнім підприємствам, такі кредити є виключно короткостроковими – до шести місяців [2,6]. Банківські кредити націлені на кілька великих бізнес груп, які потребують великих капіталовкладень, і це ускладнює доступ малим та середнім підприємствам до фінансування.

– Непевна, відсутня або недоступна інформація про кредитоспроможність позичальників: багато банків називають відсутність адекват-

ної кредитної історії перешкодою зростання їх портфелів. Це стримує кредитування сегментів, що не отримують банківські послуги, або нових компаній. Існуюча зараз система кредитної інформації є фрагментованою, ненадійною і неповною. Сама система складається з семи ліцензованих бюро кредитних історій, з яких функціонують три, що збирають не стандартизовані дані, які їм постачають окремі банки. Багато малих та середніх підприємств потерпають від неадекватної спроможності управління, слабкого дотримання стандартів бухгалтерського обліку та звітності, мають низький рівень прозорості. Рівень фінансової грамотності їх управлінців часто низький. Таким чином, більшість банків користуються жорсткими показниками ризику, що призводить до формування занадто високих процентних ставок, а кредити в іноземній валюті закон забороняє видавати малим та середнім підприємствам, що не є експортерами. Затримки, витрати і ризики, притаманні пошуку інформації про позичальників переносяться на позичальників у формі високих процентних ставок, менш сприятливих умов та відмов заявникам [4].

– Нестача застави, особливо у малих та середніх підприємств: комерційні банки часто вимагають заставу вартістю 100%–200% від суми кредиту. Через мораторій банки не приймають землю у заставу. Такі активи як нерухоме майно, сільськогосподарська техніка, обладнання і машини, часто зношені та не мають достатньої вартості, а сільськогосподарська продукція вважається ризиковою заставою через сезонність, її уразливість до шкоди протягом зберігання і транспортування, а також через схильність до псування [2].

Не банківські фінансові установи тримають тільки близько 5% активів фінансового сектору України, і 4,5% цих установ – це страхові компанії. Інші не банківські компанії, – факторингові, лізингові, а також кредитні спілки, – тримають незначні долі активів, у порівнянні із банками [4]. Хоча ринок страхування може сприяти розширенню доступу до фінансування шляхом зниження аграрних ризиків та зменшення вимог банків, що супроводжують доступ до кредиту, цей ринок залишається недостатньо розвинутим в аграрному секторі.

Великі агрохолдинги мають можливість залучати кредитні кошти іноземних фінансових установ, включно з Європейським банком реконструкції та розвитку (ЄБРР) та Міжнародною фінансовою корпорацією (МФК). Ці установи пропонують ставки за кредитами на рівні до 10% в іноземній валюті, що менше, ніж у банках, але вартість обслуговування цих кредитів є високою, як у грошовому еквіваленті, так і в термінах трудових витрат. У 2013р., ЄБРР надав кредити великим агрохолдингам на загальну суму EUR 160 млн [3,5].

Іноземні експортно-кредитні агенції, – установи, створені в країнах експортерів обладнання і техніки для сприяння експорту цих товарів,

– є гарним джерелом фінансування за умов наявності страхового покриття. Українські підприємства мають доступ до програм експортно-кредитних агенцій у США, Японії, Великій Британії, Німеччині, Франції та Нідерландах. Переваги такого фінансування включають: низький рівень процентних ставок; пропозицію невеликого мінімального обсягу фінансування, що робить такі інструменти доступними для підприємств середнього розміру; відсутність застави, яку заміщує страхування; а також варіант окремого фінансування авансового платежу строком до одного року. Розмір авансового платежу зазвичай становить 15% чи більше. До недоліків можна віднести необхідність договірної оформлення технічних гарантій і поручительств, що може мати наслідком додаткові видатки на верифікацію та подання документації, а також оплата страхування, і це підвищує реальну процентну ставку. Деякі такі програми можуть тимчасово припинити діяльність через зниження суверенного рейтингу України [3].

Малі та середні підприємства покладаються, головним чином, на кредитні спілки, і це, певно, найбільш поширений механізм фінансування невеликих підприємств. Кредитні спілки функціонують на рівні громади у сільській місцевості, кредитують виключно фізичних осіб на засадах довіри і персональних стосунків. Їх вимоги до застави є меншими, ніж вартість кредитів, але часто процентні ставки є вищими, ніж у комерційних банках.

Державні програми, націлені на полегшення доступу до фінансування, не досягли успіху. Малі та середні підприємства не мають легкого доступу до них, у таких програм обмежене фінансування, вони підпадають під часті зміни законодавства, а також мають репутацію невмілого управління, що зменшує їх привабливість для агробізнесу. Наприклад, Український державний фонд підтримки фермерських господарств має надавати кредити фермерам, але цей Фонд не функціонує, бо кошти Державного бюджету на цю програму у 2015р. (UAH 25.6 млн) не виділені [4].

Отже, забезпечити стабільний, конкурентоспроможний і сталий розвиток сільськогосподарських підприємств можливо лише у тому випадку, коли цей розвиток здійснюватиметься на основі інвестиційно забезпечення.

Література:

1. BEEPSV (2011-2014), – п'ятого раунду Опитування щодо середовища ведення бізнесу та результатів діяльності підприємств (theBusinessEnvironmentandEnterprisePerformanceSurvey), виконаного є БРР і Світовим банком (дані знаходяться на <http://ebrd-beeps.com/>). Компанії, які обмежені в кредитуванні, повідомляли про потребу в кредиті, проте, або вирішили не подавати заявку на отримання кредиту, або отримали відмову

банку. До країн Східної Європи та Південного Кавказу належать Україна, Молдова, Беларусь, Грузія, Вірменія та Азербайджан.

2. UCAB (2015), Consultations with UCAB in February and March 2015.

3. UCAB (2014a), Doing Business in Ukraine 2014, Ukrainian Agribusiness Cl

4. WB (2014c), Ukraine – Opportunities and challenges for private sector development, World Bank and International Finance Corporation.

5. NBU (2015), www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=65162&cat_id=36674 accessed on 27 February 2015.

6. ProstoBank Consulting, (2015), Prostobiz Project Database, [www.prostobiz.ua/kredyty/rejtingi/\(kind\)/agrokredit/\(cur\)/UAH/\(term\)/365/\(sum\)/500000/\(prepayment\)/70](http://www.prostobiz.ua/kredyty/rejtingi/(kind)/agrokredit/(cur)/UAH/(term)/365/(sum)/500000/(prepayment)/70) accessed on 9 April 2015.

7. IFC (2013), Agro insurance market of Ukraine in 2013 – Analytical Study.

УДК 339.9

О. М. Сазонець,

Національний університет водного господарства та природокористування

О. І. Качан,

Національний університет водного господарства та природокористування, olena.kachan@oa.edu.ua

МІЖНАРОДНИЙ БІЗНЕС ЯК ФАКТОР СВІТОВОГО ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

В сучасних умовах розвитку не можливо уявити країну, яка використовує лише власні ресурси, тому що в умовах глобалізації спостерігається збільшення економічних взаємозв'язків між державами. Для успішного функціонування національного господарства державі необхідно приймати участь у зовнішніх економічних відносинах, тому що це призводить до збільшення об'ємів міжнародного бізнесу. Після визначення характеру взаємозв'язків та цільового ринку співпраці постає питання вибору форми здійснення міжнародних відносин та відповідних вигод для розвитку як самого бізнесу, так і національного господарства загалом. Вибір форми та способу здійснення міжнародних економічних відносин залежить від можливостей та виду діяльності підприємства. На початковому етапі планування здійснення такої діяльності підприємством прораховуються можливості виходу на певні ринки щодо купівлі та продажу товарів (послуг), а вже при введенні та здійсненні міжнародної діяльності береться до уваги ефективність від такої діяльності, а задля розвитку масштабів самого бізнесу в подальшому відбувається впровадження складніших форм співпраці.

Розвиток бізнесу в міжнародному масштабі перебуває у постійному русі і динамічно змінюється під впливом конкуренції та процесів глобалізації. Глобальний етап інтеграції економічних систем безпосередньо пов'язаний з багатоплановим процесом розширення та поглиблення світогосподарських зв'язків завдяки підвищенню мобільності факторів і результатів виробництва (макрорівень) та залучення фірми до міжнародних операцій (мікрорівень) [1, с. 9]. Тенденції міжнародного бізнесу залежать від соціально-економічних змін, які відбуваються на національному та міжнародному середовищах, тому що існують технологічні та інформаційні розриви між суб'єктами цих рівнів.

Бізнес (від англ. business – справа, підприємництво) представляє собою ініціативну економічну діяльність, яка здійснюється за рахунок власних, залучених або позикових коштів з метою отримання прибутку та подальшого розвитку справи. Міжнародний бізнес передбачає здійснення ділових операцій партнерів більш ніж з однієї країни [2, с. 6]. Міжнародний бізнес базується на можливості отримання переваг (економічних чи технологічних) саме із переваг міждержавних (міжкраїнових) ділових операцій, тобто продаж даного товару в іншій країні, або налагодження фірмою однієї країни виробництва в іншій країні, або спільного надання послуг фірмами двох країн третій тощо забезпечують залученням у бізнес сторонам більше переваг, ніж вони мали б, якби здійснювали аналогічну діяльність як суб'єкти лише національних економік [3, с. 68].

Міжнародний бізнес можна визначити як ділову взаємодію фірм різних форм власності або їхніх підрозділів, що знаходяться в різних країнах, що має головною метою одержання прибутку за рахунок отримання вигод від переваг ділових міжнародних операцій [4, с. 31]. Савченко В.Ф. виділяє таке поняття, як міжнародне підприємництво, що передбачає сукупність угод, які укладають та виконують через національні кордони і які пов'язані з переміщенням ресурсів, товарів та послуг у міжнародному масштабі [5, 251].

Особливостями здійснення міжнародного бізнесу є те, що господарські операції засновані на організаційних технологіях, які відповідають вимогам оптимального задоволення потреб та інтересів суб'єктів бізнесу. Також слід зазначити, що здійснення міжнародної економічної діяльності передбачає використання переваг місця розташування для того, щоб знайти більш дешеві або більш якісні фактори виробництва (виробничі матеріали чи робочу силу) і розширення ринків продажу товарів та обслуговування клієнтів.

Отже, міжнародний бізнес – це підприємництво, яке передбачає ділові операції з декількома партнерами за межами країни з метою отримання більшого прибутку або забезпечення соціального ефекту за рахунок конкурентних можливостей і переваг.

Надбаний прибуток є результатом діяльності окремого підприємства. Таким чином можна сказати, що керуючі органи підприємства намагаються досягнути певного результату. А. М. Турило, О. А. Зінченко з цього приводу відзначають: «Діяльність будь-якого підприємства орієнтується на певний результат, який є вираженням перед ним поставленої мети... Мета, у свою чергу, відзначає конкретну форму відображення результату діяльності підприємства» [6, с. 35].

Але підприємство має цілий спектр цілей. До них відносяться:

- максимізація прибутку;
- зростання вартості підприємства;

- зростання масштабів виробництва;
- збільшення обсягів реалізації продукції;
- зростання величини активів;
- ринкове домінування;
- задоволення інтересів працівників;
- виживання в умовах економічної кризи;
- зростання за рахунок злиття і поглинання.

Таким чином виникає проблема вирішення питання про цільову спрямованість розвитку міжнародної компанії. При цьому робиться порівняльний аналіз якісних показників, яких може здобути компанія при досягненні тої чи іншої цілі. Кожна цільова установка аналізується з позицій досягнення об'єктивного, достовірного і повного результатів діяльності компанії; врахування зацікавленостей суб'єктів діяльності компанії, узгодженостей з іншими цільовими орієнтирами; забезпечення керованості розвитком підприємства, можливості адаптування до вітчизняних умов господарювання [7, с. 188].

Таким чином, міжнародний бізнес асоціюється перш за все зі здійсненням міжнародної торгівлі товарами, яка як форма іноземної співпраці виникла в XVII – XVIII ст. на базі зародження світового ринку та міжнародного поділу праці. Прикладом міжнародної торгівлі товарами є операції по купівлі сировини та матеріалів в одній країні для виготовлення готових виробів уже в іншій або торгівля уже готовою продукцією за кордоном по системі роздрібно торгівлі. Проте, окрім міжнародної торгівлі товарами, розвивається така форма міжнародного бізнесу, як торгівля послугами, що є результатом розвитку та функціонування сфер людської діяльності (науки, техніки, виробництва, управління тощо). На сьогодні обсяги торгівлі товарами на багато перевищують обсяги торгівлі послугами, але загальна тенденція полягає в тому, що темпи зростання обсягу послуг значно переважають темпи зростання обсягу товарів. Під впливом глобальних процесів спостерігається прискорення науково-технічного прогресу, розширюється обмін новими, зокрема, фінансовими видами послуг.

Література:

1. Лук'яненко Д. Г. Стратегії глобального управління / Д. Г. Лук'яненко, Т. В. Кальченко // Міжнародна економічна політика. – 2009. – № 8-9. – С. 5–43.
2. Филиппова И. А. Мировая экономика и международный бизнес : учебное пособие И. А. Филиппова. – Ульяновск : УлГТУ. – 2008. – 168 с.
3. Кокоріна В. І. Імперативи розвитку міжнародного бізнесу в умовах глобалізації / В. І. Кокоріна // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2010. – № 3. – С. 67–73.

4. Бабій Л.В. Міжнародний бізнес: організація та управління. – 2008. – № 3. – С. 30–35.
5. Савченко В. Ф. Національна економіка : Навчальний посібник / В. Ф. Савченко. – Вид-во. 2011 р. – 165 с.
6. Турило А. М. Фінансово-економічні аспекти оцінки результатів і ефективності діяльності підприємства / А. М.Турило, О. А. Зінченко // Фінанси України. – 2008. – № 8. – С. 35-44.
7. Давидов О. І. Зростання вартості підприємства як цільовий критерій управління / О. І. Давидов // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 9 (159). – С. 186–195.
8. Сазонець О. М. Аналіз динаміки зростання обсягів міжнародної торгівлі послугами // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. – Черкаси : ЧДТУ, 2012. – Вип. 31. – Ч. І. – С. 33–38.

УДК 339.7

П. Л. Самойлов,*Національний університет водного господарства та природокористування, pavel.samoylov1980@gmail.com*

ІННОВАЦІЙНІ МОДЕЛІ НЕБАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ

Платформа P2P кредитування – це площадка яка об'єднує інвесторів (кредиторів) та позичальників, та дає можливість контактувати один з одним безпосередньо (peer – to– peer або рівний – рівному). На відміну від банків, платформи P2P не залучають кошти (депозити) в населення та не надають кредити самостійно. Відповідно, вони не приймають ризиків, та не отримують процентний дохід. Платформи отримують дохід у вигляді комісійних від позичальників та кредиторів (інвесторів). Інвестори мають можливість обрати бажану дохідність на свої кошти, шляхом обрання терміну інвестиції та/або ризик профілю (кредитному ризику який визначається скорінговою моделлю платформи). Більшість платформ розділяє вклад інвестора на дрібні транші та надає їх декільком позичальникам. Дана секьюритизація має на меті звести до мінімуму ризик дефолту, шляхом розпорошення інвестиції на велику кількість позичальників. Платформи P2P кредитування оновлюють свої скорінгові моделі частіше, ніж це роблять банки.

Перша в світі платформа P2P кредитування – Zopa була заснована в 2005 р. в Великобританії, наступна платформа – Prosper, була заснована в США в 2006 р., в Китаї – Paipaidai в 2007 р. Обсяг кредитного портфелю P2P платформ в США склав 22,7 млрд. дол. США в 2015 р. Найбільшими учасниками ринку є LendingClub та Prosper. Обсяг кредитного портфелю в Великобританії в 2015р. – 3,5 млрд. дол. США. Найбільшими учасниками ринку є Zopa, FundingCircle, RateSetter. Обсяг кредитного портфелю країн ЄС (без Великобританії) в 2015р. склав – 0,93 млрд. євро. Найбільшими учасниками ринку є Auxmoney, YounitedCredit.

Платформи P2P кредитування – руйнівна загроза чи інновація яка підтримує розвиток традиційних банків? На перший погляд платформи виглядають як квінтесенція руйнівної загрози, оскільки включає в себе такі характеристики цифрової економіки, як: тенденція підвищення довіри до проведення фінансових операцій в інтернеті, зростаючі очікування клієнтів щодо швидкості здійснення операцій, розповсюдження відкритих даних (необхідна умова для побудови сучасних скорінгових

моделей). Платформи успішно долають структурні бар'єри виходу на ринок, такі, як широкі мережі банківських відділень та обмежений доступ до банківських клієнтів та їх інформації. Використання цифрових каналів, обробки даних в онлайн режимі, інноваційних скорінгових моделей у поєднанні з відсутністю витрат, пов'язаних з отриманням великої кількості регулятивних вимог, виглядає, безумовно, вигідним. Платформи забезпечують більш зручний доступ до кредитів за нижчою процентною ставкою, ніж можуть запропонувати банки, які несуть високі витрати на застарілу фізичну інфраструктуру та громіздку IT інфраструктуру. Одночасно з цим, платформи P2P кредитування надають доступ до прибуткових активів, доступ до яких був виключною привілеєм банків раніше. Відповідно, платформи несуть загрозу основному джерелу фінансування банків – залученню депозитів. Кошти клієнтів (інвесторів) залучаються завдяки більш високим ставкам, прозорим умовам та простоті оформлення. Багато в чому ситуація здається аналогічною до швидкого зростання ринку боргових цінних паперів в США, що призвело до зміни ринку фінансових послуг. Кредити та депозити перестали бути основою банківського бізнесу завдяки новим «технологіям» ринку капіталів. В теперішній час 80% залученого фінансування підприємств приходить на ринок капіталів в США. Це і є основним аргументом на користь того, що традиційна банківська модель кредитування стикається з загрозою руйнування.

Переконання, що платформи P2P кредитування несуть загрозу для традиційного банкінгу, побудоване на чотирьох джерелах стійкої конкурентної переваги: операційна модель з фундаментально нижчими витратами; можливість використання відкритих даних для отримання кращих результатів скорінгу, що призведе до кращого ціноутворення; відмінний клієнтський досвід, завдяки швидкості та зручності користування сервісами; здатність краще диверсифікувати ризики завдяки співставленню очікувань щодо ризику та терміну позичальників та інвесторів.

Однак не всі експерти поділяють точку зору, що платформи P2P кредитування несуть загрозу для традиційного банкінгу, зокрема, не дивлячись на нижчі операційні витрати, в довгостроковій перспективі традиційні банки зможуть конкурувати завдяки нижчій процентній ставці за кредитами. Оскільки для залучення інвесторів процентний дохід від інвестування має бути вищий, ніж процентний дохід від строкового банківського депозиту. Клієнтський досвід та кращі практики платформ P2P можуть бути репліковані банками у найближчій перспективі.

В Україні платформи P2P-кредитування з'явилися в 2016 р. 01.03.2016 платформу видачі невеликих роздрібних кредитів під назвою «Сервіс вигідних вкладень» запустив ПриватБанк. У даному разі ПриватБанк виступає активним посередником. Фактично, ПриватБанк

видає кредит позичальникові за рахунок коштів і на пряме доручення вкладника. Гроші перераховуються ПриватБанку через відділення банку або Приват24, після чого розподіляються між позичальниками, враховуючи їхні кредитні досьди в «Українському бюро кредитних історій». Саме ПриватБанк оцінюватиме ризики потенційних позичальників і стягуватиме борги у разі виникнення простроченої заборгованості. Станом на 01.02.2017 «Сервіс вигідних вкладень» залучив 86160 інвесторів, кредитний портфель склав 5,5 млрд.грн.,

Серед платформ кредитування, ніяк не пов'язаних із фінансовими інститутами, можна назвати «сервіс взаємного кредитування uCredit». Сервіс бере на себе пошук позичальників, їх скорінг, організацію видачі позики та виплат за нею, а в разі прострочення – професійний колекшн і, за необхідності, судове провадження з отриманням виконавчого листа. Позика видається на банківський рахунок позичальника або на банківську карту платіжних систем Visa чи MasterCard будь-яких банків України. Для видачі позики інвесторові треба зареєструватися в системі uCredit, виставити заявку на видачу позики або самостійно вибрати собі позичальника з таблиці виставлених кредитних заявок позичальників.

Слід відзначити, що без належного регулювання P2P-кредитування залишається дуже ризиковим, оскільки немає відповідальності посередників та забезпечення таких вкладів з боку Фонду гарантування вкладів фізичних осіб. Крім того, при інвестуванні коштів у кредити позичальників кредитний ризик визначається політикою самих платформ P2P-кредитування й не регулюється Національним банком, що також значно підвищує ризики, відзначають чиновники НБУ. І все-таки новий вид взаємного кредитування навіть у вітчизняних умовах має всі шанси прижитися. Для вкладника плюсом P2P-кредитування є вища прибутковість, порівняно з депозитом. Крім відсотків, клієнт отримує щомісяця повернення частини виданого кредиту. Однак це потребує від вкладника компетенції при виборі конкретного позичальника, оскільки є ризик, що позику не повернуть. Для позичальника є тільки плюси: можливість вказати термін, ставку, суму кредиту. Крім того, немає (або зведені до мінімуму) приховані комісії. Важливо й те, що сумлінний позичальник із високим кредитним рейтингом може отримати нижчу відсоткову ставку. Платформі, яка запропонує P2P-кредитування, цей напрям вигідний із кількох причин. По-перше, немає ризику ліквідності, не потрібно залучати ресурси. По-друге, немає потреби формувати резерви, немає ризику неповернення позики. Платформа заробляє виключно на комісіях замість маржинального доходу за кредитним продуктом. Реально поки що в Україні така послуга не дуже популярна серед населення, оскільки поінформованість про послугу і кількість гравців є малою з об'єктивних причин. З боку вкладників (інвесторів) – дуже низький попит, оскільки існує непокритий ризик неповернення вкладу, на від-

міну від депозиту в банку, повернення якого гарантоване фондом гарантування вкладів. Досвід Великобританії, Франції, Італії демонструє, що відсутність правового поля для платформ P2P-кредитування є стримуючим фактором, і правове врегулювання діяльності платформ слугує поштовхом для стрімкого зростання.

Література:

1. A temporary phenomenon? Marketplace lending. An analysis of the UK market [Electronic resource] – Available from: <https://www2.deloitte.com/uk/en/pages/financial-services/articles/marketplace-lending.html>
2. The European Alternative Finance Benchmarking Report [Electronic resource] – Available from: <http://www.ey.com/gl/en/industries/financial-services/fso-insights-european-alternative-finance>
3. The Future of Financial Services [Electronic resource] – Available from: <http://reports.weforum.org/future-of-financial-services-2015/>
4. Peer pressure [Electronic resource] – Available from: <http://www.pwc.com/us/en/consumer-finance/publications/peer-to-peer-lending.html>
5. DIGITAL EUROPE: PUSHING THE FRONTIER, CAPTURING THE BENEFITS [Electronic resource] – Available from: <http://www.mckinsey.com/business-functions/digital-mckinsey/our-insights/digital-europe-realizing-the-continents-potential>
6. Кредити без посередників [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://gazeta.dt.ua/business/kredit-bez-poserednikiv-vitchiznyanim-pozichalnikam-proponuyut-samim-shukati-sobi-kreditoriv-.html>
7. Обсяг P2P кредитування в Україні досяг 5 млрд. гривень [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://interfax.com.ua/news/economic/390896.html>

УДК 336.71

Т. В. Семенюк,
*Національний університет «Острозька академія»,
tetiana.semeniuk@oa.edu.ua*

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ АТ «ОЩАДБАНК» НА ОСНОВІ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ КАПІТАЛІЗАЦІЇ

Фінансова стійкість банку є однією із найважливіших категорій його діяльності, оскільки відображає здатність своєчасно та в повному обсязі відповідати за своїми зобов'язаннями, а також достатність коштів для підтримки платоспроможності та ліквідності. Саме тому забезпечення фінансової стійкості банківської системи на постійній основі, особливо в умовах кризи банківського сектору набуває все більшої актуальності. Поряд з цим, фінансова стійкість банку має бути не лише завданням короткотермінового характеру, а й стати стратегією розвитку, оскільки належний рівень фінансової стійкості відображає ефективність його функціонування, достатність ресурсів та раціональність управління ними.

Дослідженням зазначеної проблематики займалися такі науковці як Ю. В. Банах, В. В. Коваленко, З. М. Васильченко, Ю. С. Довгаль та Р. В. Фірман.

Мета дослідження полягає у визначенні основних заходів щодо підвищення рівня фінансової стійкості досліджуваного суб'єкта.

Забезпечення фінансової стійкості комерційного банку шляхом зростання рівня капіталізації, який, своєю чергою, залежить від ступеня ризику є одним із найважливіших завдань збереження стабільності банківської системи, оскільки саме достатній обсяг статутного капіталу є показником економічної самостійності та стабільної діяльності банківської установи. Разом з тим, варто зазначити, що механічне підвищення рівня капіталізації банку без врахування певних нормативів, ризиків, обмежень та норм є недопустимим. Зокрема, зростання рівня банківського капіталу Ощадбанку здійснюється як із внутрішніх так із зовнішніх джерел, основними з яких є:

- генерування чистого прибутку;
- емісія акцій;
- емісія боргових зобов'язань;
- продаж активів, оренда нерухомості.

Масштаби внутрішнього генерування капіталу АТ «Ощадбанк» залежать від його прибутковості, здатності активів продукувати прибуток, мультиплікатора капіталу та коефіцієнта утримання прибутку, зростання кожного з яких сприятиме підвищенню капіталізації. Так, впродовж аналізованого періоду збільшення капіталу досліджуваного суб'єкта здійснювалось за рахунок капіталізації нерозподіленого прибутку на суму від 1041 млн. грн. у 2011 р. до 4955 млн. грн. у 2016 р. Поряд з цим, одним із найпоширеніших способів поповнення капіталу, який застосовується і в Ощадбанку є емісія акцій, що зумовлено рядом переваг:

- швидкий спосіб поповнення капіталу;
- кошти, отримані в результаті емісії в повному обсязі спрямовуються на виконання вимог щодо достатності капіталу;
- відсоткові платежі за акціями не є фіксованими витратами.

Зокрема, у 2015 та 2016 роках для підвищення рівня капіталізації досліджуваного суб'єкта було здійснено емісію 1282 та 4272 нових акцій відповідно, оплата яких була здійснена державними борговими цінними паперами – облігаціями внутрішньої державної позики. Проте варто пам'ятати, що додаткова емісія акцій банку поряд із перевагами містить і певні недоліки, основними з яких є зниження ступеня контролю над банком та висока вартість нарощування капіталу.

Впродовж останніх років важливого значення у діяльності АТ «Ощадбанк» набуває субординований борг, залучення якого є виправданим з декількох причин:

- забезпечується зростання капіталу без збільшення кількості власників;
- залучення коштів відбувається на довгостроковій основі;
- у порівнянні з емісією акцій є дешевшим джерелом формування капіталу банку.

Зокрема, за минулий звітний рік величина субординованого боргу банку зросла на 88377 тис. грн. до 2624519 тис. грн., що є підтвердженням зростання ролі аналізованого показника у нарощуванні капіталу. Поряд із розглянутими методами підвищення рівня капіталізації досліджуваного суб'єкта ми пропонуємо застосувати в АТ «Ощадбанк» додаткові способи нарощування банківського капіталу, наведені у праці Б. Л. Селлерса

- створення планів реінвестування дивідендів;
- розроблення планів купівлі акцій службовцями банку [4, ст. 67].

Створення планів реінвестування дивідендів передбачає заміну грошових дивідендів дивідендами-акціями, тим самим забезпечуючи банку збереження тієї частини прибутку, яка мала б виплачуватися у формі дивідендів. Формування планів щодо купівлі акцій працівниками банку є новаторським методом, який передбачає створення певної програми,

яка заохочувала б службовців до придбання акцій свого банку, забезпечуючи приріст додаткового капіталу.

Не менш важливу роль у структуруванні капіталу досліджуваного нами суб'єкта відіграє саме регуляторна політика Національного банку України, яка реалізується шляхом встановлення нормативів: мінімальний розмір регулятивного капіталу комерційного банку (Н1 – 120 млн. грн.) та достатність (адекватність) регулятивного капіталу (Н2 – не менше 10 %), а також міжнародні стандарти достатності капіталу та Базельські угоди про конвергенцію капіталу. Також через обмеженість кількості зовнішніх джерел капіталізації банку потрібно приділити увагу впровадженню та удосконаленню внутрішніх інноваційних фінансових та організаційних інструментів, основними з яких є ефективна дивідендна політика, корпоративне управління та система ризик-менеджменту. Зокрема, зарубіжний досвід показав, що результатом удосконалення корпоративного управління став 10-12 % приріст ринкової капіталізації, а також суттєве покращення інших фінансових показників діяльності.

Якщо говорити про докапіталізацію держаних банків, одним із яких є АТ «Ощадбанк», то варто зазначити, що понад 30 % активів банку становлять цінні папери, які не враховуються при розрахунку адекватності капіталу, оскільки вважаються безризиковими. Також за попередніми оцінками, необхідна сума докапіталізації Ощадбанку становить близько 3,5 млрд. грн., при тому, що торік він уже був до капіталізований урядом на 4,96 млрд. грн. Удосконалення потребує корпоративне управління та дивідендна політика банку, оскільки впровадження, насамперед, ефективного корпоративного управління забезпечить раціональне використання фінансових ресурсів та підвищення рівня капіталізації. Однак, незважаючи на це, сьогодні показник адекватності капіталу Ощадбанку залишається одним із найкращих серед банків України, і на 01.01.2015 (з урахуванням навіть понесених втрат) становив 21,7% при нормативі, встановленому Національним банком України на рівні не менше 10%. Тобто достатність капіталу Ощадбанку більше ніж у 2 рази перевищує вимоги НБУ.

Отже, ми визначили, що одним із напрямів забезпечення фінансової стійкості комерційного банку є підвищення рівня капіталізації, недостатня величина якого є стримуючим чинником подальшого стабільного розвитку та ефективного функціонування банків. Основними шляхами підвищення рівня капіталізації АТ «Ощадбанк» є зростання капіталу в результаті емісії акцій, за рахунок субординованого боргу та прибутку, а також покращення якості корпоративного управління. Реалізація цих заходів не лише забезпечить зростання рівня капіталізації досліджуваного об'єкта, а й допоможе відновити довіру населення до банківського сектору та підвищити конкурентоспроможність на світовому фінансовому ринку.

Література:

1. Довгаль Ю. С. Сутність фінансової стійкості комерційного банку та ефективні шляхи її забезпечення / Ю. С. Довгаль, Р. О. Чамара // Фінансовий простір. – 2015. – № 1. – С. 130–134.
2. Річний звіт АТ «Ощадбанк» 2015 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oschadbank.ua/ua/>.
3. Річний звіт АТ «Ощадбанк» 2016 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oschadbank.ua/ua/>.
4. Салтинський В. В. Забезпечення фінансової стійкості комерційних банків на сонові підвищення рівня капіталізації : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / Салтинський В. В. – Суми, 2004. – 218 с.
5. Фірман Р. В. Аналіз капіталізації комерційних банків України та шляхи її нарощення / Р. В. Фірман. // Фінанси України. – 2014. – № 3. – С. 145–149.

УДК 658.14.17

Н. А. Сіпайло,*Національний університет водного господарства та природокористування, n.a.sipailo@nuwm.edu.ua***ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СУБ'ЄКТІВ
МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА**

Для України розвиток суб'єктів малого підприємництва повинно бути базою для соціально-економічної стабільності країни, що забезпечить розвиток соціально орієнтованої ринкової економіки. Оскільки діяльність суб'єктів малого підприємництва в Україні за показниками обсягів реалізованої продукції (робіт, послуг), кількості зайнятих, витратами на оплату праці, вирішення найважливіших соціальних проблем значно поступається діяльності аналогічних підприємницьких структур у розвинених державах світу. Адже забезпеченість фінансовими ресурсами суб'єктів малого підприємництва з боку державних та приватних фінансових структур є недостатнім. Крім того, недостатньо розроблені важелі державного впливу не стимулюють малий бізнес в Україні функціонувати так само ефективно, як це здійснюється в зарубіжних країнах. Актуальність дослідження проблем фінансового забезпечення розвитку малого підприємництва обумовлено його важливим значенням в збалансованому розвитку країни. Досить актуальним є розуміння того, які саме чинники позитивно впливають на розвиток сучасних суб'єктів малого підприємництва та які фактори мають значний вплив на фінансове забезпечення їхньої діяльності в Україні і який характер цього впливу.

У цілому в секторі малого підприємництва (за даними 2015р.) нараховується 1630,9 тис. одиниць суб'єктів, на яких зайнято більше 2 млн. осіб, що становить більше 10% зайнятого населення України. Протягом 2015 року суб'єкти малого підприємництва реалізували продукції (товарів, послуг) на суму 937,1 млрд. грн, що становить 18,2% до загального обсягу реалізації відповідного виду діяльності всіма суб'єктами господарювання України. Підприємства малого бізнесу створюються в різних галузях економіки. Аналіз показує, що найбільша питома вага у 2015 р діючих малих підприємств зосереджена у оптовій та роздрібній торгівлі, ремонті автотранспортних засобів і мотоциклів (54,9% усіх підприємств малого бізнесу), в сфері транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності (6,4%), інформації та телеко-

мунікації (6,3%), професійній, науковій та технічній діяльності (6,2%), промисловості (5,7%) в ряді інших галузей економіки [1].

Встановлено, що фінансове забезпечення виступає частиною господарського механізму функціонування будь-якого суб'єкта підприємницької діяльності та спрямоване на рішення таких основних заходів [2]: фінансування поточної виробничо-господарської діяльності; пошук резервів збільшення операційних, фінансових та інвестиційних доходів, фінансових результатів, підвищення прибутковості, фінансової стійкості, ліквідності активів та платоспроможності; забезпечення покриття всіх фінансових зобов'язань перед державними органами, фінансовими структурами та іншими стейкхолдерами; мобілізація фінансових ресурсів в обсязі, необхідному для фінансування інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання, збільшення власного капіталу; планування та контроль за ефективністю та цільовим використанням фінансових ресурсів.

Основними напрямками покращення фінансового забезпечення господарської діяльності суб'єктів малого підприємництва є: державне фінансування соціально необхідних напрямів діяльності; пільгове кредитування господарської діяльності, пільгове оподаткування фінансових результатів, фінансова підтримка розвитку малого підприємництва міжнародними організаціями.

Варто відзначити, що недостатнє фінансове забезпечення господарської діяльності суб'єктів малого підприємництва в Україні пов'язано із:

- 1) дефіцитом власних коштів;
- 2) не великим обсягом та значною вартістю кредитних ресурсів комерційних банків;
- 3) не достатнє фінансування державних (регіональних) програм розвитку малого підприємництва;
- 4) нерегулярність залучення реальних джерел інвестиційних ресурсів як для поточної операційної діяльності, так і для перспективного розвитку.

Мале підприємництво в Україні внаслідок кризових явищ не забезпечене в повній мірі необхідним фінансуванням, оскільки, регулятивна політика держави щодо сприяння відновленню та розширенню доступу суб'єктів малого підприємництва до фінансових ресурсів демонструє слабкі результати. Більш того, незначні суми прямої державної підтримки та занадто мала кількість підтриманих малих підприємств вказують на формальність і недоцільність такої підтримки. Насправді спрямування значних державних коштів на пільгові кредити чи відшкодування малим підприємцям на сьогодні не є ані можливим, ані бажаним. Створення умов для відновлення ринкового фінансування діяльності за рахунок кредитів та інвестицій має бути головним незмінним середньостроковим пріоритетом, а спільні програми фінансування з міжнародними організаціями – короткостроковим [3].

Загалом джерелами фінансового забезпечення розвитку малого бізнесу в Україні можуть бути кошти державного та місцевих бюджетів, позабюджетних фондів, приватних вітчизняних та іноземних інвесторів. Серед методів фінансового забезпечення господарської діяльності малих підприємств, які використовують позичені фінансові ресурси, слід виділити кредитування, лізинг і франчайзинг. На нашу думку, державну політику щодо фінансового забезпечення суб'єктів підприємництва в Україні слід проводити у напрямі створення розвинутої мережі фінансово-кредитних установ, страхових фірм, інвестиційних та страхових фондів; розвитку товариств взаємного кредитування та страхування. Крім того, необхідно розробити і впровадити дієвий механізм стимулювання комерційних банків щодо надання кредитів на пільгових умовах. Доцільно активізувати діяльність регіональних фондів фінансової допомоги суб'єктам малого підприємництва, розробити чіткий механізм спрямування певної частини коштів, отриманих від приватизації державного майна, на підтримку малих підприємств [4].

Одним із напрямів покращення фінансового забезпечення малих підприємств варто відмітити співробітництво з міжнародними організаціями, які надають значно більші ресурси для фінансування малого підприємництва. При цьому корупційні ризики нерівного розподілу цих ресурсів серед малих і середніх підприємств є меншими. Так, Німецько-український фонд (НУФ), заснований у 1999 р. Німецьким банком розвитку (KfW), НБУ та Кабінетом міністрів України, з 2011 р. надає кредити 523 малим і середнім підприємствам на суму 42,7 млн євро та 30 млн грн. Програма кредитування мікро- та малого підприємництва, що фінансується Європейським банком реконструкції та розвитку (ЄБРР), продовжує підтримку малого та середнього бізнесу шляхом надання 100 млн євро на кредитування цього сектора. Ці програми реалізуються шляхом надання ресурсів банкам-партнерам, які, в свою чергу, видають позики під нижчі за ринкові відсотки підприємствам малого бізнесу. Окрім згаданих, існують програми Європейського інвестиційного банку, Міжнародної фінансової корпорації та Європейського Союзу [3].

Отже, покращення фінансового забезпечення малого підприємництва з боку держави неможливе через обмеженість ресурсів і не є бажаним через високу ймовірність нерівного доступу до цих ресурсів. Також в разі спрямування в сектор малого підприємництва великих обсягів пільгового фінансування, в тому числі від міжнародних організацій, не забезпечить збалансованого розвитку цих суб'єктів. Тому державна політика має передусім зосереджуватися на довгострокових позитивних змінах правового середовища для відновлення банківського кредитування, пільгового оподаткування та створення сприятливого бізнес-клімату в Україні.

Література:

1. Державна служба статистики України. [Електронний ресурс] – Режим доступу: // <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Квасницька Р. С. Кацай К. А. Фінансове забезпечення підприємницької діяльності /Р.С. Квасницька, К.А.Кацай // Простір і час сучасної науки: Матеріали XII Міжнар. наук. інтернет- конф. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://intkonf.org/katsay-k-a-kand-ekonom-nauk-kvasnitska-r-s-finansove-zabezpechennya-pidpriemnitskoyi-diyalnosti/>
3. Руських К. Держава і мале підприємництво: як відновлювати фінансування? [Електронний ресурс] – Режим доступу: // <http://gazeta.dt.ua/macrolevel/derzhava-i-male-pidpriyemnictvo-yak-vidnovlyuvati-finansuvannya-.html>
4. Страшинська, Л. В. Мале підприємництво в Україні : проблеми та перспективи / Л. В. Страшинська // Наук. вісник Буковинського державного фінансово-економічного інституту. – Чернівці, 2003. – Вип. 4. – С. 22–23. – (Економічні науки)

УДК 336.761: 330.46: 330.16

С. В. Солодухін,*Запорізька державна інженерна академія, soloduhin_sv@mail.ru***Є. С. Шайтанова,***Запорізька державна інженерна академія, jane-dejkina@mail.ru*

**АГЕНТНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ
З ІНВЕСТИВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ
З УРАХУВАННЯМ ПОВЕДІНКОВИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ
ЕКОНОМІЧНИХ АГЕНТІВ**

Інвестиційна діяльність є одним із дієвих засобів забезпечення зростання суспільного багатства на рівні держави, досягнення позитивного сальдо бюджету певного регіону або окремого району, прибутку партнерів на рівні суб'єктів підприємницької діяльності та індивідуального доходу окремих індивідумів.

Аспекти колективної поведінки агентів досліджені в роботах Х. Лебенстайна, Л. Фестингера, І.Джаніса, М.Грановеттера, нобелівських лауреатів Г. Саймона, Д. Акерлофа, Д. Стігліца, Т.Шеллінга [1], що вивчають інформаційний та психологічний вплив на прийняття рішень з інвестування економічними агентами.

Незважаючи на значну кількість наукових праць, недостатньо вивченими та досить важливими залишаються питання вивчення поведінкових особливостей різних економічних агентів для ефективного управління інвестиційними ресурсами підприємства.

Основними завданнями даного дослідження є пошук і застосування ефективних методів і моделей прийняття рішень на товарних, фінансових ринках з урахуванням поведінкових особливостей економічних агентів.

Механізми реалізації поставлених завдань включають сукупність засобів, методів і ресурсів, що забезпечують виконання моделі прийняття інвестиційних рішень.

Численні спостереження фінансових ринків довели існуючу в ряді випадків невідповідність передумов про раціональність інвесторів і інформаційну ефективність ринків реальним умовам. У зв'язку з цим першим кроком побудови нової моделі стало виявлення, систематизація та відбір ключових особливостей динаміки реальних ринків капіталу. Для цього автором було проведено аналіз ряду емпіричних досліджень, присвячених специфіці прийняття рішень інвесторами в умовах неви-

значеності і так званім ринковим «аномаліям», накопиченим до теперішнього часу. На підставі аналізу існуючих теоретичних розробок і власного професійного досвіду автор вибрав і систематизував ті особливості поведінки, які найбільш масштабно і перманентно проявляють себе на практиці і, як наслідок, повинні враховуватися в моделі прийняття інвестиційних рішень.

Продовжуючи аналіз поведінкових «аномалій», виявлено, що реалізація «аксіом нерациональності» більшістю гравців на ринках капіталу призводить до того, що правила прийняття інвестиційних рішень, і, як наслідок, динаміка цін і розподіл прибутковості на реальних ринках істотним чином відрізняються від моделі ринку, сформульованої в рамках класичної портфельної теорії і моделі CAPM.

Члени світової фінансової спільноти на всіх рівнях сходяться на думці, що одним з найбільш глибоких наслідків нинішньої кризи стало зростаюче значення різноманітних «емоційних чинників у процесі прийняття рішень інвесторами, які володіють інвестованими активами на суму від 1 млн. дол.

Розроблена в 1970-і і 1980-і рр. вченими-теоретиками, в числі яких були Амос Тверські, Деніел Канеман, Річард Тейер і Мейр Статман, теорія поведінкових фінансів будується на постулаті про те, що в певні моменти психологія і емоції змушують інвесторів поводитися ірраціонально з точки зору сучасної теорії портфельних інвестицій. Ця концепція сьогодні розвинена до рівня, що більш широке використання поведінкових фінансів в інвестиційному процесі буде надавати суттєвий вплив на моделі і платформи доставки клієнтських сервісів. Керуючі компанії в області управління багатством можуть отримати конкурентну перевагу на ринку завдяки включенню концепції поведінкових фінансів у свої інвестиційні стратегії, оскільки це підвищує якість управління портфелем і моделей оцінки ризику, а також розширює їх можливості.

Здебільшого ірраціональна поведінка ринку є наслідком недостатньої або надмірної реакції інвесторів у відношенні тієї чи іншої акції. Ця ідея працює таким чином: якщо аналітик або індивідуальний інвестор приходять до висновку, що недостатня або надмірна реакція є ірраціональною, вони купують або продають цей актив, діючи «проти» ринку, для того щоб скористатися «вартісною аномалією». Прикладом надмірної реакції може служити масовий розпродаж акцій і сильне падіння ринкової капіталізації компаній, пов'язаних з ВР, після аварії на глибоководній платформі Deepwater Horizon і розливу нафти в Мексиканській затоці.

Торгівля на фондовому ринку, заснована на «шумі», протиставляється торгівлі, заснованій на достовірній інформації. Якщо учасники ринку використовують неперевірені дані і чутки, поради «експертів», які насправді такими не є, значить вони – «шумові трейдери». Вони

здійснюють торгові угоди, приймаючи «шум» за інформацію, не маючи справжньої інформації або просто тому, що, за висловом Ф. Блека, «їм подобається торгувати». Їх поведінка є нерациональною. Саме наявність на ринку елемента «шумової торгівлі» обумовлює можливість існування ринку і здійснення торгових угод. Якби ринкові ціни були результатом адекватної інформації, на ринку неможливо було б отримати додатковий прибуток, торгівля втратила б сенс [2, р. 529–543; 3, р. 23–58].

Практика фінансових ринків демонструє інтенсивне скорочення строків інвестування. Середній період вкладення коштів у фонди взаємних інвестицій в США знизився з 10 років у 1950-х роках до 4 років на даний час. Середній період тримання акцій, зменшився з 8 років у середині 1950-х років до 11 місяців на поточний момент [4]. Короткі горизонти інвестування, поряд з нерационально високими обсягами торгів, значною мірою пояснюються ефектами надмірної самовпевненості і оптимізму, властивими інвесторам на ринку. Згадані ефекти дозволяють кожному вважати, що він краще ринку може відібрати релевантну для оцінки і прогнозу інформацію, обробити її належним чином, визначити справжню вартість активу і динаміку майбутнього руху ціни до неї, і, зрештою, переграти ринок. При цьому невідмінно об'єктивно відбирати і обробляти інформацію призводить до того, що більшість плутає інформаційний шум з реально впливаючими на вартість новинами і активно торгує «на чутках».

Як показує практичний досвід, інвестиційні аналітики також орієнтовані на короткі горизонти при проведенні досліджень і вироблення рекомендацій. Основний акцент їхньої уваги зазвичай зосереджується на попередніх 12 місяцях діяльності компанії і динаміки її акцій, а максимальний період, на який здійснюється прогнозування цін, становить рік-півтора (передбачається, що при

відсутності значних обмежуючих факторів це достатній період для реалізації так званого зростання або корекції цін вниз).

Як результат, інвестиційне співтовариство не тільки не орієнтується на фундаментальні фактори при прийнятті рішень, воно не займає ринкові позиції на період, достатній для того, щоб ціни досягали фундаментальних значень.

Для прийняття рішення інвестори стабільно використовують прогнози динаміки основних показників ринку (дохідності, ризику). При цьому часто люди не здатні будувати коректні прогнози. Більше того, беручи до уваги високу чутливість ринкової системи до початкових умов, коректне довгострокове прогнозування на фінансових ринках важко реалізувати.

Проте, аналітики і безпосередньо вкладаючі кошти інвестори, не усвідомлюють власну неспроможність прогнозувати і продовжують діяти на підставі вироблених змішених прогнозів.

Прогнозування, як правило, проводиться на базі формальних моделей і подальшого їх корегування з використанням «понятійних» прогнозів [5]. Як результат, використовувані для рішень прогнози є зміщеними відносно раціонального рівня, отриманого на базі формальних моделей. Фактично, відбувається зміна модельних результатів з використанням додаткової інформації.

Сформовані тим або іншим чином і ставши публічними прогнози перетворюються в стійкий «якір» для більшості інвесторів – точку відліку, на яку вони орієнтуються при прийнятті інвестиційних рішень. Чим більш узгодженим є загальний прогноз інвестиційної спільноти, тим більшої сили «якір» він формує для інвесторів. Ефект якоріння посилюється ефектами неприйняття збитків і слідування натовпу.

При цьому передбачається, що поширення певної інформації на ринку має необмежений і швидкий характер. До такої інформації належать публічні рекомендації провідних інвестиційних аналітиків, інформація про прогнози, обраних у якості «якоря».

Більшу частину згаданих «якорів» на ринках формує умовна категорія «аналітиків». Вони є домінуючою категорією учасників, які надають визначальний вплив на динаміку показників фінансових ринків в даний час. До «аналітиків» автор відносить такі категорії індивідів: аналітичних фахівців і осіб, які безпосередньо беруть участь у прийнятті інвестиційних рішень в інвестиційних підрозділах фондів, комерційних банків та інших інституційних інвесторів, а також фахівців аналітичних департаментів інвестиційних банків і спеціалізованих організацій, що випускають аналітичні звіти і рекомендації для широкого кола інвесторів. Серед ключових характеристик означених категорій, що впливають на вироблення рішень, виділимо наступні: оперування чужими грошовими коштами, наявність досвіду роботи на ринку та специфічних фінансових і статистичних знань.

Для моделювання прийняття інвестиційних рішень з певного активу та вплив поведінкових факторів на ринкову динаміку у середовищі AnyLogic розроблено агентну модель, яка забезпечує загальний фон для створення реалістичних моделей соціальної взаємодії, що означає можливість її використання, як моделі фінансової динаміки цін в результаті колективного вирішення сукупності агентів.

За результатами моделювання встановлено, що модельна динаміка ринкових показників суттєво залежить від параметрів моделі і функцій, що визначають поведінку агента. Таким чином, розробка агентних моделей виступає перспективним напрямком досліджень процесів прийняття інвестиційних рішень, застосування імітаційних економіко-математичних моделей дозволяє забезпечити своєчасну діагностику формування «спекулятивних бульбашок», як основу механізму підвищення життєздатності фінансової системи країни.

По мірі розвитку українського ринку акцій і наближення його до стану західних ринків автор вважає необхідним вести моніторинг ключових тенденцій ринку та здійснювати своєчасне доопрацювання запропонованої моделі з їх урахуванням.

Література:

1. Твид Л. Психология финансов / Л. Твид. – К.: Психология финансов. – Вип. 21., 2009. – 358с.
2. Black F. Noise // The journal of finance. – 1986. – Vol. 41.
3. De Long, Bradford J., Shleifer A., Summers L. Noise trader risk in financial markets // Advances in behavioral finance. New York: Russell Sage Foundation, 1993.
4. J. Bogle «The mutual fund industry 60 years later: for better or worse?», 2005.
5. Ненашева Е.В. «Моделирование рынков капитала с учетом поведенческих аспектов», «Финансы и кредит», №8 (344) февраль 2009 г.

УДК 343.85

З. П. Стецюкевич,*Рівненський Науково-дослідний експертно-криміналістичний центр
МВС України*

ЛЕГАЛІЗАЦІЯ ДОХОДІВ, ОТРИМАНИХ ЗЛОЧИННИМ ШЛЯХОМ, ЯК ОДНА З ФОРМ ЗАГРОЗИ ФІНАНСОВОМУ РИНКУ

Проблематика протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, сьогодні має особливе значення як для України, так і для всього світу, а суспільна небезпека даного явища в останні десятиліття набула нових аспектів.

Для будь-якої держави, незалежно від рівня розвитку її соціально-економічної та правової систем, проникнення в національну економіку злочинних доходів призводить до поширення корупції, засобів і методів недобросовісної конкуренції, переорієнтації діяльності економічних суб'єктів в користь кримінальних груп і в результаті – до істотної деформації економічної системи в цілому.

Легалізація злочинних доходів набула таких масштабів, що може служити джерелом фінансових і економічних потрясінь для будь-якої держави і навіть окремих регіонів світу. За оцінками Організації економічного співробітництва і розвитку, тінізація економіки за останні 5 років зростала щорічно на 6,2 %, а загальне економічне зростання становило у середньому 3,5 %. Ця негативна тенденція входить в антагоністичну суперечність з інтересами довгострокового соціально-економічного розвитку будь-якої країни. За оцінкою Міжнародного валютного фонду, обсяг грошових коштів, що «відмиваються» щорічно, отриманих в результаті різних злочинів, становить 2-5% світового валового внутрішнього продукту [1].

З урахуванням своїх масштабів легалізація злочинних доходів створює серйозні перешкоди ринковим перетворенням, які здійснюються в усіх сегментах суспільного життя, чим порушує нормальне функціонування економіки і основних економічних інститутів, підриває здатність органів державної влади контролювати фінансову систему країни і керувати нею.

Дії з легалізації злочинно отриманих коштів набули в Україні такого поширення, що можна констатувати появу нових видів «підприємницької» діяльності. Безумовно, назвати всі схеми переведення в готівку,

якими користуються охочі уникнути податків підприємці, вкрай складно, оскільки нововведення з'являються мало не щодня, але основними з них є:

1. Конвертаційний центр – це організація, що займається переведенням у готівку, відмиванням чорної готівки і формуванням податкового кредиту. Зазвичай вони складаються з цілого ланцюжка різних компаній – як одноденок, так і старожил – фірм, що працюють на ринку рік-два. Примітно, що в умовах кризи в такій діяльності беруть участь навіть цілком добропорядні підприємства. Вони співпрацюють з центрами, що переказують готівку, будучи ланками в конвертаційному ланцюжку. Ризик переведення в готівку через таку респектабельну компанію мінімальний. Правда, ціна послуги може досягати 20%. Нерідко за таким організаціями стоять співробітники банку, які здійснюють операцію з переказу грошей з рахунків.

2. Залучення фізичних осіб. Для виведення невеликих сум використовують іноді викуплені у громадян пластикові карти. На рахунок фізичної особи приходить переказ, який негайно знімається. Відповідальність же за проведені операції, в разі виявлення порушень, лягає на власника карти.

3. З використанням втрачених паспортів. Фірми-одноденки нерідко оформляються на паспорти людей, які не знають про це (бомжів, алкоголіків, ошуканих громадян, осіб, які втратили документ). У підсумку, виконавець і замовник ділять прибуток між собою, оскільки оплачувати послуги директора підставної фірми годі й говорити.

4. Через платіжні термінали. Гроші з рахунку компанії переводяться фірмам, що займаються обслуговуванням терміналів. Останні повертають замовнику перераховану суму (за вирахуванням обумовленої комісії) у вигляді готівки, що надійшла в термінали від населення.

5. Через некомерційні організації. Компанія перераховує кошти на рахунок якоїсь благодійної організації, яка, в свою чергу, розподіляє їх між своїми підопічними. Насправді ж, гроші йдуть на підставні рахунки і повертаються у вигляді готівки до замовника.

6. Виведення грошей в офшори. Компанії продають свої товари за заниженою ціною в країни, в яких податок на прибуток низький або відсутній зовсім. Потім товар перепродується за реальною ціною, а гроші, зекономлені на виплату податків, потрапляють до керівника фірми [2].

Протидія легалізації (відмиванню) доходів, здобутих злочинним шляхом, є стратегічним завданням держави, що детермінує ефективність і рівень боротьби зі злочинністю та корупцією. Для України актуальність цих питань сформувалася в період становлення і розвитку ринкової економіки, оскільки саме в цей період динаміка системи державного контролю в сфері руху фінансових потоків багато в чому була зумовлена формуванням і розвитком ринкових відносин, в зв'язку з чим

лібералізація економіки створила основу для отримання нелегальних доходів, їх легалізації та інвестування в злочинну діяльність.

Розвинені країни активно включилися в боротьбу з відмиванням грошей, яка була виділена в якості окремого напрямку в рамках загальної концепції заходів з протидії міжнародній організованій злочинності, на початку 80-х років минулого століття. Кожна країна і міжнародна спільнота в цілому усвідомили необхідність боротьби з ризиками легалізації (відмиванням) доходів, одержаних злочинним шляхом. На міжнародному рівні боротьбу з відмиванням брудних грошей координує ФАТФ. Для цього розроблені практики, які регулюють цей процес. До них відносять:

- створення національних регулятивних норм, які передбачали б захист банків від недобросовісних клієнтів, яких викрили в сфері відмивання грошей;

- необхідність зміцнення і посилення значення фінансової системи для протидії відмиванню доходів, що передбачає процедуру отримання і зберігання відомостей про клієнтів, документальному фіксуванні та забезпеченні зберігання даних про підозрілих клієнтських операціях і внутрішнього контролю з протидії відмиванню доходів;

- формування органу для проведення фінансових розслідувань, який повинен займатися збором і обробкою інформації про відмивання капіталу, операцій по фінансуванню тероризму;

- співпраця між національними кредитними інститутами і міжнародними правоохоронними структурами [3].

Для України боротьба з легалізацією доходів, отриманих злочинним шляхом, є одним із факторів, що гарантують економічну безпеку держави. Протидія легалізації злочинних доходів має включати в себе комплекс правових та організаційних заходів. Одним з основних засобів протидії легалізації злочинних доходів є прийняття відповідно до міжнародних стандартів нормативних правових актів, що забезпечують справедливе і ефективне регулювання фінансового сектора економіки, захист добросовісних підприємців від проникнення кримінальних капіталів і впливу недобросовісних чиновників. Українському законодавцеві слід прислухатися до думки вчених, практиків і внести ряд змін до існуючих кримінально-правових норм. Лише добре підготовлені професіонали зможуть протистояти діям організованих злочинів. Уже сьогодні світовий досвід підказує про необхідність розширення видів підприємницької діяльності на які поширюються процедури контролю за легалізацією злочинних доходів. Під контроль повинні потрапити аудиторські компанії, адвокатські спільноти, консультанти з ведення бізнесу, юридичні компанії, що займаються реєстрацією організацій, як в Україні, так і за її межами. Учасі тільки правоохоронних органів в боротьбі з легалізацією мало. Необхідний їх зв'язок з асоціаціями агентів з

нерухомості, учасниками ринку цінних паперів, дорогоцінних металів і золота, кредитними організаціями. Останні в ході своєї діяльності повинні брати до уваги те, що найбільш поширеним предметом відмивання в Україні є безготівкові гроші, враховувати особливості дій злочинців, в т.ч. схеми вчинення злочину, які дуже різноманітні і не завжди зводяться тільки до здійснення угод і фінансових операцій.

Література:

1. Закон України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення від 14.10.2014 № 1702-VII.

2. Правові проблеми боротьби з економічною злочинністю і корупцією – Невмержицький Є. В. [електронний ресурс] / Режим доступу : http://adhdportal.com/book_1627.html.

3. Український феномен процесу відмивання доходів одержаних злочинним шляхом/ М. В. Колдовський. //Ефективна економіка. – 2013. – № 5. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_5_25

4. Проблеми застосування ст. 209 КК України при розслідуванні економічних злочинів / А. Ф. Волобуєв // Право і Безпека. – 2003. – Т. 2, № 1. – С. 67–70. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pib_2003_2_1_18.

УДК 336.64

А. І. Танчин,*Національний університет «Острозька академія»,
anna.tanchyn@oa.edu.ua*

ЗАСТОСУВАННЯ ПОЕТАПНОГО ПІДХОДУ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Основу будь-якого виробництва на вітчизняних суб'єктах господарювання становлять засоби виробництва, які слід відзначити, беруть безпосередню участь у створенні продукції. Так, необхідно додати, що завдяки наявності позаоборотних активів на вітчизняних підприємствах забезпечується їх ліквідність та платоспроможність, що передбачає собою досягнення економічного становища для будь-якого підприємства.

Відповідно до НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» оборотні активи будь-якого вітчизняного підприємства передбачають собою грошові кошти та їх еквіваленти, що є необмеженими у використанні, а також інші активи, які у свою чергу призначені для споживання чи реалізації впродовж операційного циклу чи протягом дванадцяти місяців із дати балансу.

При організації оборотних активів на підприємствах, слід відзначити, що важливе місце відводиться питанню вивчення їх складу та структури.

Так, до складу оборотних активів на вітчизняних підприємствах відносять сукупність їх статей, у той час як структура передбачає собою співвідношення їх окремих елементів у загальному обсязі.

Важливе місце у ході вивчення та формуванні оборотних активів на підприємстві відіграє організація процесу їх управління, що передбачає собою комплекс завдань, котрі здійснюються із метою забезпечення, зокрема: безперервності процесу виробництва, прискорення їх оборотності, підвищення рентабельності та мінімізації ризиків і витрат, що пов'язані із їх формуванням та використанням.

Така політика по управлінні оборотними активами на вітчизняних підприємствах складається із декілька етапів, які можна поділити наступним чином:

- 1) аналіз оборотних активів підприємства;
- 2) визначення принципових підходів до їх формування в активах підприємства;
- 3) оптимізація обсягів оборотних активів на підприємстві [4, с. 215].

Розглядаючи перший етап, а саме аналіз оборотних активів, слід відзначити, що його слід реалізувати на підприємстві шляхом п'яти наступних кроків, зокрема:

I) аналіз загального обсягу, котрий здійснюється шляхом визначення зміни темпів їх середньої суми в зіставленні із темпами обсягу реалізації продукції та середньої суми усіх активів, а також динаміки їх питомої ваги у загальній сумі активів підприємства;

II) аналіз динаміки складу, котрий здійснюється в розрізі основних їх видів, зокрема: запасів готової продукції та сировини, матеріалів та напівфабрикатів, залишків грошових коштів та дебіторської заборгованості підприємства;

III) визначення оборотності окремих видів оборотних активів у загальній їх сумі;

IV) визначення рентабельності оборотних активів та факторів її впливу;

V) аналіз складу основних джерел фінансування, динаміки суми та питомої ваги оборотних активів у загальному обсязі фінансових засобів підприємства, які інвестуються в дані активи, а також визначення рівня фінансового ризику.

Перейшовши до наступного етапу політики управління оборотних активів на вітчизняних підприємствах, а саме визначення принципового підходу до їх формування шляхом співвідношення рівня прибутковості та ризику фінансової діяльності, слід відзначити, що даний етап реалізується із використанням консервативного, поміркованого та агресивного підходу [2, с. 431].

Так, при консервативному підході забезпечується не лише задоволення потреби підприємства у всіх видах необхідних йому оборотних активів, які сприяють забезпеченню злагодженого ходу операційної діяльності, але поряд із цим, й можливості для створення високих розмірів страхових резервів, що використовуватимуться при труднощах, які пов'язані забезпеченням сировини, затримкою інкасації дебіторської заборгованості та погіршенням умов виробництва на суб'єкті господарювання.

Використання вищезазначеного підходу при формуванні оборотних активів надає можливість для вітчизняного підприємства мінімізувати не лише операційні, але й фінансові ризики, однак поряд із цим, може негативно вплинути на рівень їх рентабельності та оборотності.

Наступний підхід до формування оборотних активів, який використовується на вітчизняних підприємствах – це помірний підхід, що сприяє задоволенню поточної потреби в усіх видах оборотних активів та поряд із цим, створенні страхових розмірів на випадок виникнення збоїв у ході операційної діяльності. Застосування даного підходу сприяє забезпеченню середнього співвідношення між рівнем ризиком і рів-

нем ефективності використання фінансових ресурсів для реальних господарських потреб суб'єкта господарювання.

Останній підхід, який застосовують у процесі формування оборотних активів на вітчизняних підприємствах – це агресивний. Суть даного підходу полягає у мінімізації всіх форм страхових резервів, які можуть виникнути по окремих видах цих активів, що у свою чергу, сприяє можливості забезпечити найвищий рівень ефективності використання оборотних активів при умові, якщо відсутні збої у ході операційної діяльності підприємства.

Отже, три вищезазначені підходи до формування оборотних активів на вітчизняних підприємствах надають можливість визначити не лише суми оборотних активів, але й рівень їх обсягу у ході операційної діяльності, що здійснюється шляхом різних співвідношень рівнів ефективності використання оборотних активів та ступенів ризику.

Перейшовши до розгляду третього етапу у політиці управління оборотними активами, який досить часто застосовується на підприємствах, а саме оптимізація обсягів оборотних активів, слід відзначити, що його можна реалізувати в три кроки.

Так, перший крок у даному етапі полягає у визначенні системи по реалізації резервів, який здійснюється з метою скорочення операційного та фінансового циклу підприємства обсягів реалізації та виробництва продукції за умови врахування результатів із попередніх періодів. Після цього на основі вибору політики щодо формування оборотних активів, запланованого обсягу виробництва і розкритих резервів скорочення тривалості операційного циклу здійснюється оптимізація обсягу і рівня окремих видів активів шляхом нормування періоду їх обороту та суми [1, с. 41].

Останнім кроком на даному етапі управління – це є визначення на підприємстві загального обсягу оборотних активів.

Загалом політика по управлінні оборотними активами на вітчизняних підприємствах складається із завдань, виконання яких сприяє їх ефективному використанню, зокрема: визначенню їх обсягу та розміру, формуванню оптимального обсягу товаро-матеріальних запасів, ефективному управлінню дебіторською заборгованістю та грошових коштів, а також забезпеченню ліквідності та платоспроможності [3, с. 82].

При виявленні недоліків, які досить часто виникають у політиці по управлінні оборотними активами перш за все необхідно здійснити аналіз структури, динаміки та ефективності використання оборотних активів підприємства.

Так, здійснимо даний аналіз на прикладі підприємства ПАТ «Прикарпаттяобленерго» (табл.1).

Таблиця 1

**Структура та динаміка оборотних активів ПАТ
«Прикарпаттяобленерго» за 2014-2015 роки**

Показники	2014 рік		2015 рік		Абсолютний приріст суми, тис. грн.	Темп приросту, %	Абсолютний приріст структури, %
	Сума, тис. грн.	Структура, %	Сума, тис. грн.	Структура, %			
Запаси	18060	21,19	18197	14,42	137	0,76	-6,78
Поточні біологічні активи	1	0,00	1	0,00	0,00	0,00	0,00
Дебіторська заборгованість	64607	75,82	105476	83,55	40869	63,26	7,74
Гроші та їх еквіваленти	2548	2,99	2562	2,03	14	0,55	-0,96
Витрати майбутніх періодів	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Інші оборотні активи	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Всього оборотних активів	85216	100,00	126236	100,00	41020	48,14	x

Отже, впродовж досліджуваного періоду спостерігалася тенденція до зростання оборотних активів на досліджуваному підприємстві ПАТ «Прикарпаттяобленерго» на 41020 тис. грн. (48,14%). Основним фактором такого зростання було зростання дебіторської заборгованості на суму 40869 тис. грн. (63,26%), що було зумовлено видачою коштів іншим підприємствам. Також на досліджуваному підприємстві відбулося зростання запасів на 137 тис. грн. (0,76%), що зумовлено розширенням масштабів господарської діяльності та підвищенням його ділової активності.

Впродовж 2014-2015 років спостерігалася зростання грошей та їх еквівалентів на 14 тис. грн. (0,55%). Проте, слід негативно оціни зростання дебіторської заборгованості на 40869 тис. грн. (63,26%) та займання нею основної частини в оборотних активах, а саме 83,55%, що пов'язано із нехваткою власних коштів на досліджуваному підприємстві ПАТ «Прикарпаттяобленерго».

Після цього проведемо аналіз показників ефективності використання оборотних активів ПАТ «Прикарпаттяобленерго» за 2014-2015 роки (табл.2).

Так, згідно із даними табл. 2 впродовж досліджуваного періоду на досліджуваному підприємстві спостерігається зменшення коефіцієнту оборотності оборотних активів на 1,24, що оцінюється негативно. Також спостерігається зростання загальної суми запасів на досліджуваному підприємстві на 137 тис. грн. (0,76%), що в основному відбулось за рахунок збільшення виробничих запасів на 127%. Наявне також збільшення готової продукції на підприємстві на 45 тис. грн. (29,03%), та поряд із цим, зменшення товарів на 35 тис. грн. (18,04%). Головну частку в структурі запасів займають виробничі запаси, які становлять 98,03%.

Таблиця 2

Динаміка показників ефективності використання оборотних активів ПАТ «Прикарпаттяобленерго» за 2014-2015 роки

Показники	2014 рік	2015 рік	Абсолютний приріст	Темп приросту, %
Середньорічна величина оборотних активів, тис. грн.	85836,5	105726	19889,5	23,17
Чистий дохід, тис. грн.	1027148	1134144	106996	10,42
Чистий прибуток, тис. грн.	79433	36176	-43257	-54,46
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	11,97	10,73	-1,24	—
Тривалість обороту оборотних активів, днів	30,08	33,56	3,48	—
Коефіцієнт закріплення оборотних активів	0,08	0,09	0,01	—
Рентабельність за чистим прибутком, %	92,54	34,22	-58,32	—
Залучення грошових коштів, тис. грн.	х		х	х
Валовий прибуток	163917	103333	-60584	-36,96
Рентабельність за валовим прибутком, %	190,96	97,74	-93,23	—

Таким чином, на досліджуваному підприємстві ПАТ «Прикарпаттяобленерго» у складі оборотних активів значну частку становить дебіторська заборгованість, що зумовлює виникнення необхідності укладення договорів з передоплатою або оплати за фактом постачання товарів або надання послуг із метою її управління.

Також при наявності незначної частки запасів на досліджуваному підприємстві із метою здійснення ефективної політики управління обо-

ротних активів для ПАТ «Прикарпаттяобленерго» необхідно залучити запаси і матеріали, що знаходяться на підприємстві без руху із метою їх подальшого використання у процесі здійснення господарської діяльності.

Загалом необхідно додати, що політика по управлінні оборотними активами на ПАТ «Прикарпаттяобленерго» перш за все повинна сприяти пошуку компромісу між ефективністю роботи досліджуваного підприємства в цілому та втрати його ліквідності.

Література:

1. Бондаренко О. С. Методологічні основи управління оборотними активами підприємств / О. С. Бондаренко // Інвестиції: практика та досвід. – 2008. – № 4. – С. 40–44.
2. Кірейцев, Г. Г. Фінансовий менеджмент [Текст] : Навчальний посібник / Г. Г. Кірейцев, Н. Г. Виговська, О. М. Петрук – Житомир. – 2007. – С. 431.
3. Колодяжна К. А. Управління оборотними активами і їхня роль в діяльності підприємств / К. А. Колодяжна // Торгівля і ринок України – 2009. – № 28. – С. 76–82.
4. Маргасова В. Г. Ефективне формування та використання оборотних коштів / В. Г. Маргасова // Сіверянський літопис. – 2007. – №1 (31). – С. 214-215.

УДК 364 : 369

І. І. Топішко,*Національний університет «Острозька академія»,
ivan.topishko@oa.edu.ua***Т. І. Галецька,***Національний університет «Острозька академія»,
tetiana.haletska@oa.edu.ua*

УДОСКОНАЛЕННЯ ПЕНСІЙНОЇ СИСТЕМИ ЯК ФАКТОР ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ СТАБІЛЬНОСТІ

Пенсійні системи країн формувалися протягом ХХ століття і стали продуктом індустріальної цивілізації, зростання ролі держави в регулюванні суспільних процесів, посилення соціальної орієнтації економіки. Зміст і напрями пенсійної політики є результатом співвідношення політичних інтересів, фінансової і соціальної політики, пріоритетів розвитку країни. У сучасних умовах соціальна політика держави трансформується у бік зниження патерналізму, скорочення всебічної державної підтримки населення та посилення її адресного характеру. Прискорює цей процес динамічний вплив сучасних економічних, соціальних, демографічних, політичних чинників.

Пенсійні системи країн різняться фінансовими та організаційними механізмами. Однак пенсійне законодавство практично усіх країн світу, які запровадили багаторівневу систему пенсійного страхування, створює організаційно-правові засади для функціонування двох її форм – обов'язкової (як провідної) та добровільної (як доповнюючої).

Підґрунтя для пенсійної реформи в Україні створювалося одночасно із трансформацією економічної системи та зміною соціально-трудових відносин. Поступово готувалася нормативно-законодавча база, запроваджувався і подовжувався страховий термін для отримання пенсії, формувалася система недержавних пенсійних фондів. Проблеми реформування пенсійної системи України завжди були у колі наукових інтересів багатьох вітчизняних вчених, зокрема М. Вігери, Н. Внукової, О. Грішнєвої, Т. Кір'ян, А. Колота, Е. Лібанової, О. Макарової, Б. Надточого, О. Новікової, В. Яценко та інших науковців. Пенсійна реформа в Україні на основі розширення її страхових засад стає все більш нагальною.

Як складова системи суспільного відтворення, пенсійне забезпечення є процесом перерозподілу створеного національного доходу з метою збереження соціуму і солідарності поколінь. Як узгоджена сукупність

заходів щодо матеріальної підтримки громадян у старості, у разі втрати працездатності, джерел існування воно становить соціальну гарантію держави та умову стабільності суспільства. Літні люди, як правило, її заробили своєю попередньою трудовою діяльністю. Солідарність системи пенсійного забезпечення означає, що вони сформували умови для розвитку наступних поколінь, на плечі яких покладається турбота про збереження соціуму. Однак економічні інтереси різних поколінь із різними доходами та умовами історичного розвитку не співпадають. Розв'язання (згладжування) цієї суперечності покладається на державу.

Як активна складова життєдіяльності суспільства, пенсійна система може стимулювати розвиток економіки, мотивуючи громадян та накопичуючи інвестиційні кошти. Хоча в Україні дуже низька питома вага заробітної плати у національному доході, проте величина пенсійних відрахувань, що залежить від фонду заробітної плати, може сприяти зниженню рентабельності виробництва, ускладнювати умови господарювання. Пенсійна система впливає на функціонування ринку праці. Проблема полягає в тому, щоб надати їй стимулюючого ефекту. Це особливо важливо для поступу країни під час кардинальних ринкових змін, суспільних трансформацій, демографічної кризи.

Солідарна система пенсійного забезпечення поступово переводиться на страхові засади, багаторівневість, можливість залучення різноманітних джерел фінансування пенсійних внесків і виплат. Система пенсійного страхування для застрахованих осіб стає «формою резервування заробітної плати» у вигляді пенсійних накопичень [1, с. 33] Для осіб, яким не вистачає страхового стажу, пенсія приймає форму грошової допомоги в розмірі прожиткового мінімуму за рахунок державного бюджету. Доходи державного бюджету формують усі господарюючи суб'єкти країни на основі податкових відрахувань.

Управління державною системою пенсійного страхування, її стабільність забезпечується Пенсійним фондом. Як інструмент перерозподілу грошових коштів він у свою чергу виконує роль важливого елемента фінансової системи. Балансування його доходів та видатків на основі накопичення і використання коштів, забезпечення достатності ресурсів та безперервності цього процесу становить актуальне завдання пенсійної реформи. Нестача власних доходів покривається переданими доходами (коштами з Державного бюджету та з державних цільових фондів).

Дефіцит Пенсійного фонду розбалансовує фінансову систему країни. Проте потрібно зважати на те, що український бюджет недораховує колосальні кошти внаслідок тінізації економіки, приховування прибутків, існування офшорних схем. Так, в Україні податок на прибуток дорівнює 18%. У той час як в США він складає до 46%, у Великій Британії – 19-30%, у Франції – 36-50% [2, с. 29]. За період 1996-2014 рр. кількість пенсіонерів в Україні скоротилася з 14,49 до 13,53 млн. чол. У 2016 р. їх чи-

сельність становила 12,3 млн. чол. (не враховуючи зони АТО та Криму). Середній розмір пенсії за віком дорівнював 1690,3 грн. Середня заробітна плата по Україні за листопад 2016 р. склала 5406 грн., а у грудні 2016 р. різко зросла до 6475 грн. [3]. Тобто, коефіцієнт заміщення заробітної плати пенсією всього за місяць впав з 32% до 26%. За рекомендаціями МОП, його величина не має бути нижчою за 30% заробітку кваліфікованого робітника. У Франції та Швеції він становить 68%, Іспанії та Польщі – 51% [1, с. 35; 3]. При цьому потрібно зважати на те, що у реальному виразі соціальні показники в Україні набагато нижчі за європейські [4].

Високі темпи інфляції 2014 р. та 2015 р., стрімке зниження курсу національної валюти, політичні та військові конфлікти стрімко знизили реальні доходи населення і пенсіонерів насамперед. Перш за все, падіння рівня життя населення в Україні є наслідком гострого конфлікту між «пріоритетами економічного розвитку та принципами соціальної справедливості» [1, с. 33].

В Україні пенсійне забезпечення спирається в основному на державну систему його організації. Частка недержавних пенсійних фондів незначна. На успішності функціонування системи недержавного пенсійного забезпечення негативно позначається економічна та політична нестабільність, невизначеність перспектив подальшого розвитку.

Реформування пенсійної системи України є поступовим процесом. Воно спирається на запровадження накопичувальної системи. Для підтримки фінансового стану солідарної пенсійної системи посилюють обмеження щодо дострокового виходу на пенсію. Поступово скасовуються пільгові пенсії. З метою детінізації ринку праці підвищено розмір мінімальної заробітної плати до 3200 грн. Актуальною проблемою є налагодження системи соціального партнерства, підвищення соціальної відповідальності суб'єктів господарювання.

Отже, ефективність, стабільність і справедливість пенсійної системи впливає на соціальну стабільність суспільства. Як динамічна система, вона відбиває інституційне середовище економіки та проблеми її розвитку.

Література:

1. Рудик В. Соціальний аспект реформування вітчизняної пенсійної системи в сучасних умовах / В. Рудик // Україна: аспекти праці. – 2016. № 5-6. – С. 32–37.
2. Успенко В., Карпенко В. Проблема тіньової економіки в Україні та шляхи її подолання / В. Успенко, В. Карпенко // Україна: аспекти праці. – 2015. № 7. – С. 28–35.
3. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс] / Режим доступу : [http : www. ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).
4. Ковальчук Т.Т. Бідність працюючого населення – драматична реальність українського сьогодення / Т.Т. Ковальчук // Економіка України. – 2016. – № 5. – С. 90–95.

УДК 339

Н. П. Топішко,*Національний університет «Острозька академія»,
natalya.topishko@oa.edu.ua***Т. І. Галецька,***Національний університет «Острозька академія»,
tetiana.haletska@oa.edu.ua*

ФОРМУВАННЯ ЦИФРОВОЇ (МЕРЕЖЕВОЇ) ЕКОНОМІКИ І СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ РИЗИКИ СУЧАСНОГО СУСПІЛЬСТВА

Нова цивілізаційна епоха розвивається на принципово іншій інформаційно-технологічній базі, супроводжується стрімким впровадженням механізмів електронної системи комунікацій. Інформаційна мережа є організаційною основою планетарного суспільства та глобальної економіки.

Інформаційну економіку називають «цифровою, символічною». Визначальною її ознакою є її планетарність [1, с. 15, 17]. Інформаційна мережа поступово стає антиподом ринку. Хоча використовуються його функціональні форми та атрибутика, однак ця мережа є економічними відносинами іншого сутнісного порядку. Вона реалізується, зазначає А. Гальчинський, як системна структура метаекономіки, трансринкової економіки [2, с. 418]. Відбуваються глибинні сутнісні перетворення процесу суспільного відтворення. Інформація стає ресурсом. Економіка має мережеву логіку організації, ґрунтується на використанні інформаційних технологій [3]. Галузево-територіальний принцип її організації замінюється на мережевий. Зміни в грошових відносинах супроводжуються відривом грошей від своєї товарної основи і сфери матеріального виробництва.

Така економіка функціонує в швидкісному режимі реального часу та діє з мультиплікативним ефектом нового прискорення. Вчені називають це «законом мультиплікації прискорення». Мультиплікація прискорення збільшує матеріальний результат [4, с. 231]. Підвищується суспільна вагомість ефекту економії робочого (суспільного) часу, який стає одним з визначальних чинників суспільного (у т.ч. економічного) прогресу [4, с. 230]. Зміна засад економічного обміну зумовлює ситуацію, за якої національний ринок не може виконувати інформаційну, регуляторну, збалансовуючу, комунікативну функції, які забезпечував в індустріаль-

ну епоху. Ринок перестає бути стихійним регулятором господарської діяльності. Проте ринок і мережева система є взаємозалежними за всезростаючої ролі останньої. Ринкові відносини буде поступово згорнуто під впливом електронної системи обліку і торгівлі. Таке суспільство називають не тільки постіндустріальним, але й постекономічним.

Глобалізація посилює взаємозалежність людей на місцевому, регіональному, національному рівнях та у всіх вимірах (економічному, правовому, культурному) [5, с. 370]. Відбувається правова інтернаціоналізація (зближення політичних і правових систем держав) і конвергенція (поглиблення їх взаємодії, взаємовпливу). Проте глобалізація не забезпечує ні справедливості, ні соціального поступу. Посилення конкуренції супроводжується агресивними діями бізнесових структур, об'єднанням капіталів, формуванням стратегічних союзів, зниженням зайнятості населення.

Парадигмою світового розвитку є концепція неолібералізму (глобального монетаризму), лібералізація без меж. НТР, зростання ролі ТНК і вільного руху капіталів; дестабілізація економік країн внаслідок політичних і фінансових криз, посилення впливу центрів сили та інститутів світового порядку стрімко формують нову економіку з наднаціональним політичним та економічним її регулюванням. Більш жорсткими стають умови конкуренції. Світ розвивається у турбулентному режимі багатополярного хаосу, невизначеності економічної ситуації. Фінансові ринки надто рухливі. Світова економічна і політична нестабільність «накриває» держави. Господарська система трансформується, постійно відчуючи дію зовнішніх факторів, що позначаються на її внутрішній системі [6]. Урядам неможливо формувати економічну політику на основі досягнення рівноваги національного ринку. Розвинуті країни підкоряють економіки слаборозвинутих держав своїм інтересам. Країни, особливо слаборозвинуті, не можуть забезпечити стійкості та пропорційності свого розвитку. Поглиблюється секторальна асиметрія національних економік. Ринок праці і система соціально-трудових відносин зазнають значних змін [7].

Теорія цифрової (мережевої) економіки лише розробляється. Йде пошук нової траєкторії економічного розвитку та його імпульсів. З метою підйому на нову хвилю розвитку в постіндустріальному світі країни здійснюють концентрацію ресурсів на певних напрямках стратегічного планування, нарощують фінансування наукових досліджень інноваційного характеру (комунікаційних, нано- і біотехнологій, зниження енергоємності тощо). Формується новий технологічний уклад, який не потребує глибокого державного втручання і носить гуманітарний характер (економіка знань), за якої самоосвіта стає індивідуалізованою та диференційованою.

В Україні розвиток економіки ґрунтується на перевагах експлуатації сировинних ресурсів, рентних принципів формування прибутку. Технологічна культура є низькою. За умов високої ризикованості інвестиційної діяльності та надприбуткованості спекулятивних операцій інвестиції не спрямовуються в реальний сектор економіки. Ні фондовий ринок, ні інвестиційні фонди, ні банки не акумулюють достатньо коштів для цього [8, с. 370]. Зниження ролі держави в регулюванні соціально-економічних процесів (зокрема в інвестиційно-інноваційній діяльності) зумовлює необхідність підвищення питомої ваги в інвестиційних проєктах власних (внутрішніх) фінансових джерел господарюючих суб'єктів. Це під силу лише великим корпораціям. Вплив глобалізації та ТНК на Україну суттєво посилюється.

Література:

1. Ковальчук Т.Т. Глобальна інформаційно-мережева економіка: цивілізаційні перспективи / Т.Т. Ковальчук // Актуальні проблеми економіки. – 2013. №12(150). – С. 15-23.
2. Гальчинський А.С. Економічна методологія. Логіка оновлення: Курс лекцій. – К.: «АДЕФ-Україна», 2010. – 572 с.
3. Топоркова О.С. Генезис теорії інформаційно-мережевої економіки [Електронний ресурс] / О.С. Топоркова. – Режим доступу: www.economy.nauka.com.ua/pdf/9_2015/61.pdf.
4. Гальчинський А. Глобальні трансформації: концептуальні альтернативи. Методологічні аспекти: Наук. вид. – К.: Либідь, 2006. 312 с.
5. Плавич В.П. Співвідношення та взаємозалежність права і економіки в умовах глобалізації / В.П. Плавич // Держава і право. Випуск 64. – С. 365-371.
6. Трубнік Т. Статистичне оцінювання диспропорцій секторальної структури національної економіки [Електронний ресурс] / Т. Трубнік – Режим доступу: http://bulletin-econom.univ.kiev.ua/articles/2014/157/157_98-102.pdf
7. Кравчук О. Трансформація соціально-трудових відносин в умовах формування мережевої економіки / О. Кравчук // Україна: аспекти праці. – 2014. № 6. С. 11-21.
8. Мамонтова Н.А. Кредитні ресурси у фінансуванні промислових підприємств в умовах сталого розвитку / Н.А. Мамонтова // Наукові записки НУ «Острозька академія». Серія «Економіка». – Острог: Вид-во НУ «Острозька академія», 2015. – Випуск 28. – С. 130-133.

УДК 338

О. М. Троханенко,*Рівненський Науково-дослідний експертно-криміналістичний центр
МВС України*

СПЕЦИФІКА СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ В МАЛОМУ ПІДПРИЄМНИЦТВІ

Існує широко поширене переконання важливої ролі малих і середніх підприємств в національній економіці багатьох країн. Малі підприємства (включаючи мікропідприємства) складають основну частину цього виду бізнесу, тому все більше і більше питань виникають, які пов'язані з поліпшенням їх конкурентоспроможності. Важливу роль у створенні конкурентної переваги підприємства відіграє стратегічне планування. У зв'язку з характером функціонування малого бізнесу стратегічне планування дивиться на них інакше, ніж на великі підприємства

У великих компаніях плани є, як правило, дуже докладні, бюрократичного світу, неодноразово перевірені й підкріплені фінансовими інструментами. На малих підприємствах планування виглядає зовсім по-іншому, тому що, як правило, не мають вони ані відповідних коштів, ані досить кваліфікований персонал. Планування в обох типах підприємств по-різному відрізняється між собою так само, враховуючи особливості і специфіку їх функціонування (зокрема, потреби власника, розмір наявних коштів, навчання персоналу, вплив навколишнього середовища) [1, с. 34].

Існує думка, що власники малого бізнесу повинні розробляти різні види планів в залежності від етапу існування, в якому знаходиться в даний момент їх підприємство. Разом з розвитком і зростанням компанії стратегічне планування стає все більш формальним. Спостерігаючи еволюцію планування в малому бізнесі, виділяються три її основні етапи:

- просто фінансове планування і бюджетування,
- планування на основі прогнозування,
- формальне стратегічне планування.

Отримані останнім часом результати досліджень підтверджують позитивний вплив стратегічного планування, і особливо ступеня його формалізації на розвиток малих компаній [2, с. 31].

Основні передумовами планування представляють собою функціонування будь-якої організації – цілі, серед яких ви можете знайти для себе стратегічні, орієнтовані на більш широкі, загальні, і при цьому основні проблеми. Довгострокові цілі, які є прерогативою стратегічно-

го планування, це -обов'язкові важливі складові розвитку організації. Сконкретизувати їх можна у вигляді стратегії, яка визначається різними способами. За словами вчених стратегія компанії складається з п'яти основних елементів:

- 1) місії компанії;
- 2) дії;
- 3) стратегічної переваги (конкурентоспроможність);
- 4) стратегічних цілей;
- 5) функціональність різних програмних дій.

Приймаючи ухвалу стратегічний план повинен мати обов'язково «планові і фактичні координати спільних цілей та діяльності компанії в часі і просторі, що дозволяють їй постійну адаптацію до змін в оточенні». Це визначення містить у собі три різні елементи: поведінка, координація та адаптація. На практиці суть стратегії полягає у збільшенні конкурентоспроможності компанії. У свою чергу, стратегічне планування відіграє важливу роль у процесі управління підприємством [2, с. 112].

Результатом процесу стратегічного планування, як правило є стратегічний план, до складу якого входить опис стратегії, обраної для реалізації і проекція результатів її реалізації.

Заслуговує уваги підхід щодо сутності стратегічного планування який визнає чотири ключові аспекти дослідження: результативний, функціональний, структурний і інструментальний. Перший аспект, результативний, можна виразити у вигляді повітряного змія процесу стратегічного планування, тобто стратегії та її конкретизації – стратегічного плану. Аспект другий, вчинок який, стосується дій, які виконуються в рамках процесу стратегічного планування. Ще один аспект, структурний, відображає будівництво процесу плавно, тобто окремі етапи і крок за кроком процедури науково-дослідного, що реалізуються в ході їх функції (завдання). Останній аспект, інструментальний, вказує на методи і прийоми, використовувані в процесі дослідження [5, с.94].

У науковій літературі можна зустріти вузький і широкий поділ стратегічного планування на етапи. Вузький – розуміється процес планування який включає в себе три основні фази: аналізу стратегій, альтернативи стратегічного плану і стратегічні рішення. У стратегічному плануванні існує дві основні стадії: стратегічний аналіз та розробка стратегії. У більш широкому розумінні стратегічне планування включає в себе такі фази, як:

- формулювання цілей,
- зручна ідентифікація поточних завдань та стратегії,
- аналіз зовнішнього середовища,
- аналіз ресурсів,
- ідентифікація стратегічних можливостей і загроз,
- визначення обсягу необхідних змін стратегії,

- прийняття стратегічних рішень,
- реалізація стратегії,
- вимірювання та контроль прогресу.

Разом з розвитком навколишнього середовища і самих підприємств все більше уваги приділяють на проблему реалізації стратегії. В даний час планування і реалізація стратегії розглядається як елементи одного і того ж процесу: процесу стратегічного управління. Це означає рівномірне акцентування як на планування, так і на створення умов для належної реалізації плану [3, с. 68].

Незважаючи на критичні зауваження з боку науковців, що стосуються стратегічного планування, воно займає важливе місце в створенні стратегії компанії та її реалізації. Це пов'язано з тим, що кожна компанія мусить підтримувати будівництво своєї стратегії надійним плануванням, а чим більше бітова глибина, тим більше, як правило, роль планування.

Результати досліджень показують, що стратегічне планування дозволяє зміцнити конкурентоспроможність підприємства та забезпечити прибутком в довгостроковій перспективі [4, с. 42].

Незважаючи на те, що стратегічне планування – це, швидше інструмент управління, який відіграє важливу роль у формуванні стратегії малого бізнесу, а також позитивно впливає на її розвиток. Важливе значення у використанні стратегічного планування грають методичні дії, пов'язані з використанням інструментів планування для створення і реалізації стратегії.

В основі проведеного аналізу рекомендується на різних рівнях підтримка заходів, спрямованих на наближення стратегічного планування у малих підприємствах. На рівні державних структур, відповідальних за підтримку сектору малого підприємництва необхідно розробити програми всебічний доступ до знань в області формального стратегічного планування (наприклад, тренінг для підприємців). На рівні малих підприємств рекомендується усвідомлення впливу формального стратегічного планування на розвиток компанії і зацікавленість цією темою, беручи участь у спеціалізованих курсах.

Література:

1. Аакер Д. Стратегічне ринкове управління: [Пер. з англ.] / Д. Аакер. – 7-е вид. – СПб.: Питер, 2007. – 496 с.
2. Кіндрацька Г.І. Стратегічний менеджмент: навч. посібник / Г.І. Кіндрацька. – 2-ге вид., перероб. і доповн. – К.: Знання, 2010. – 406 с.
3. Подольчак Н.Ю. Стратегічний менеджмент: навч. посіб. / Н.Ю. Подольчак. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2012. – 400 с.
4. Стратегічний маркетинг: конспект лекцій / Укладачі: В.В. Божкова, Ю.М. Мельник, Л.Ю. Сагер. – Суми: Вид-во СумДУ, 2010. – 147 с.
5. Ястремська О. М. Стратегічний консалтинг: становлення і розвиток / О. М. Ястремська // Стратегія економічного розвитку України. – 2011. – Випуск № 29. – С. 146–154.

УДК 657.631.6:336.61 (477)

Ю. Ю. Харчук,

Національний університет «Острозька академія»,
julia.kharchuk@oa.edu.ua

ОРГАНІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ ЗА ЦЕНТРАМИ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ЯК ІНСТРУМЕНТ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДВНЗ УКРАЇНИ

На сучасному етапі розвитку національної економіки України, в умовах політично-фінансової кризи та необхідності зниження ціни соціальної помилки управлінських рішень особливої актуальності набуває потреба змін усталених підходів до управління вищими навчальними закладами державної та комунальної власності (далі – ДВНЗ). З огляду на це навчальним закладам для обліково-аналітичного забезпечення своєї економічної безпеки доцільно ухвалювати виважені та обґрунтовані управлінські рішення щодо формування доходів (за рахунок асигнувань із державного та/або місцевих бюджетів та власних надходжень) й раціонального розподілу видатків (витрат, затрат).

В контексті зростання конкуренції між ДВНЗ за абітурієнта та фінансові ресурси під економічною безпекою навчальних закладів слід розуміти такий стан їхньої економіки, що надає змогу зберігати стійкість до внутрішніх та зовнішніх загроз і гарантує стабільне функціонування й динамічний розвиток [3; 4].

Щодо обліково-аналітичного забезпечення економічної безпеки ДВНЗ, то, на наш погляд, – це високий рівень аналітики обліку та оцінки їхніх господарських операцій, які формують доходи, видатки (витрати, затрати), фінансові результати в розрізі усіх видів діяльності навчальних закладів, впливаючи на ефективність і результативність управлінських рішень щодо використання отриманих (залучених) коштів.

Мета зазначеного процесу полягає в отриманні оперативної та об'єктивної інформації за всіма господарськими операціями ДВНЗ, що формують їхню економічну безпеку в поточному періоді й на перспективу шляхом акумулювання достатньої кількості фінансових ресурсів для покриття поточних та капітальних видатків.

Ст. 8 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» зазначає, що підприємство самостійно «розробляє систему і форми управлінського обліку, звітності та контролю госпо-

дарських операцій» [1]. Міжнародна практика впровадження управлінського обліку виокремлює як його організаційно-економічну складову центри відповідальності (далі – ЦВ) – сегменти діяльності, в межах яких встановлено персональну відповідальність менеджера за виконання доведених показників [6] з метою прийняття оперативних та стратегічних управлінських рішень. *Проте, управлінський облік, який дозволяє отримувати інформацію про доходи і затрати за центрами їх виникнення і відповідальності, а також калькулювати належним чином бюджетні послуги в ДВНЗ практично відсутній.* Тому з метою отримання деталізованої оперативної інформації з питань оцінки ефективності певних видів (напрямків, підрозділів) діяльності ДВНЗ керівництву навчальних закладів необхідно якісно організовувати управлінський облік за ЦВ.

В практиці управлінського обліку діяльності суб'єктів господарювання України виділяють чотири типи ЦВ:

- центри витрат;
- центри виручки (реалізації, збуту);
- центри прибутку;
- центри інвестицій (фінансування, постачання) [5].

Необхідність використання управлінського обліку за ЦВ з метою забезпечення економічної безпеки ДВНЗ зумовлена вдосконаленням калькуляційної роботи у навчальних закладах (правильний розрахунок собівартості освітніх послуг за різними спеціальностями, формами (денна, заочна, вечірня) та термінами (триместр, півріччя, навчальний рік чи весь період 5-6 років) навчання, який значною мірою підвищить якість процедури управління затратами і забезпечить обґрунтованість встановлення цін на освітні послуги); виокремленням обліку за ЦВ (проблематичне здійснення централізованого контролю за ефективністю діяльності усіх численних підрозділів ДВНЗ) та покращенням бюджетування (планування бюджетів ВНЗ, зокрема кафедр, факультетів тощо).

Так, Н.О. Наумова виділяє такі три типи ЦВ у структурі ДВНЗ:

- 1) центр інвестицій (ректорат ДВНЗ);
- 2) центри витрат (структурні підрозділи, що забезпечують навчальний процес ДВНЗ);
- 3) центри прибутку (структурні підрозділи, що здійснюють підприємницьку діяльність) [2, с. 10-12].

Однак, на наш погляд, виокремлення центру прибутку для ДВНЗ є некоректним.

Тому, беручи до уваги специфіку їхньої діяльності та з метою забезпечення економічної безпеки навчальних закладів, вважаємо за доцільне розглядати такі ЦВ як:

- ЦВ «Цільове фінансове забезпечення з бюджету»;
- ЦВ «Отримані кошти від фандрайзингу»;

- ЦВ «Затрати»;
- ЦВ «Результативність фінансового забезпечення».

Інформаційний зв'язок між центрами відповідальності ДВНЗ в розрізі їхніх видів діяльності відображено на рис. 1.

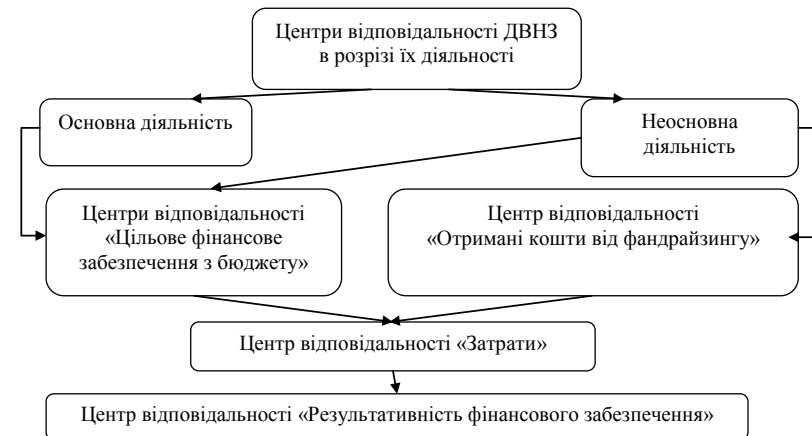


Рис. 1. Інформаційний зв'язок між центрами відповідальності ДВНЗ в розрізі їхніх видів діяльності
(розробка автора)

Таким чином, ДВНЗ України з метою успішної реалізації управлінських рішень щодо обліково-аналітичного забезпечення їхньої економічної безпеки на основі інформації підсистеми управлінського обліку доцільно вести сегментарний облік за ЦВ, що дозволить підвищити відповідальність керівників конкретних підрозділів навчальних закладів за оптимізацію структури власних надходжень та ефективність використання асигнувань з бюджету.

Література:

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України № 996-14 від 16.07.1999 із змінами та доповненнями. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
2. Наумова Н. А. Собственные доходы ВУЗа как объект управленческого учета / Н. А. Наумова // Университетское управление. – 2005. – № 2. – С. 10–15.
3. Стеців І.С. Економічна безпека ВНЗ: сутність та особливості планування. / І. С. Стеців // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку: Вісник Національного університету «Львівська політехніка» – Випуск № 691. – 2010. – С. 218–222.

4. Тюленев Г. Д. Оцінювання економічної безпеки вищих навчальних закладів в Україні / Г. Д. Тюленев // – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://thesis.at.ua/publ/15_11_15_12_2013_r_menedzhment_rozvitok_teorija_ta_praktika/tjulenev_g_d_ocinjuvannja_ekonomichnoji_bezpeki_vishhikh_navchalnikh_zakladiv_v_ukrajini/9-1-0-270

5. Харчук Ю. Ю. Обліково-аналітичне забезпечення фінансової стійкості вищих навчальних закладів державної та комунальної власності : дис. канд. економічних наук : 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз і аудит» / Харчук Юлія Юріївна. – Київ, 2014. – 208 с.

6. 2011 IFAC. Handbook of International Public Sector Accounting Pronouncements Electronic resource]. – 1628 p. – Mode of access : www.ifac.org/publication/

УДК 336.144

О. В. Хомич,*Національний університет «Острозька академія»,
oksana.khomych@oa.edu.ua*

ОСОБЛИВОСТІ БЮДЖЕТНОГО ФІНАНСУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОГРАМ

Бюджет кожної країни є відображенням найважливіших соціально-економічних і політичних проблем держави та суспільства. В свою чергу бюджет як відображає особливості та масштаби діяльності держави, так і формує їх та обмежує. Перебуваючи у розпорядженні держави фінансові ресурси створюють державний потенціал та є регулятором соціальних та економічних процесів. Розробляючи та затверджуючи соціально-економічні програми на коротко-, середньо- та довгострокову перспективу, влада тим самим визначає напрямки та пріоритети витрачання коштів Державного бюджету.

Метою державного фінансування соціально-економічних програм є вплив на економічні, соціальні та політичні процеси шляхом мобілізації та розподілу фінансових ресурсів, реалізація державою її політичних цілей, вирішення питань соціального характеру, а саме освіти, культури, медицини, підтримка соціально незахищених верств населення. Поєднання економічних, соціальних та політичних цілей державних програм становить основу державної політики у країні.

Соціально-економічні програми або програми соціально-економічного розвитку – це проекти, в яких відображено аналіз особливостей соціально-економічного розвитку держави за останні роки, проблеми розвитку, які виникли в економіці та соціальній сфері, сформована система основних макроекономічних показників та пріоритети й перспективи подальшого розвитку країни, заходи державної політики, обсяги капітальних вкладень тощо.

Основною формою державного програмного планування є Державна програма економічного та соціального розвитку України, в якій визначається комплексна система цілей та стратегія соціально-економічного розвитку країни, а також конкретні заходи державної економічної політики, спрямовані на їх досягнення та реалізацію [1]. В Україні макроекономічне планування здійснюється на короткострокову перспективу (рік). Державна програма економічного і соціального-розвитку розробляється та взаємоузгоджується з проектом Державного бюджету

на відповідний рік. У програмі конкретизуються заходи діяльності Кабінету Міністрів та завдання згідно послання Президента України до Верховної Ради щодо внутрішнього та зовнішнього становища України.

У державних цільових програмах наводяться: основні етапи та терміни їх реалізації; необхідні обсяги фінансування кожної з програм в цілому і диференційовано за роками із визначенням джерел фінансування; результати виконання кожної програми; обсяги фінансування кожної з програм за рахунок усіх джерел фінансування в наступному році, у тому числі за рахунок коштів державного бюджету; державні замовники програм [2].

Сталий соціально-економічний розвиток національної економіки передбачає три основні складові: екологічну, економічну та соціальну, тому обрання проблемного напрямку повинно супроводжуватися конкретною цільовою програмою розвитку задля вирішення конкретних проблем. Кожен з напрямків має свої особливості: для економічних проблем пріоритетним завданням є інноваційна спрямованість, наукоємність, високий рівень кваліфікації персоналу та адміністрації, досягнення успіху у науково-технічному прогресі, для екологічних та соціальних програм пріоритетне значення має величина досягнутого результату та його цінність для суспільства.

Фінансування програм соціально-економічного розвитку здійснюється за рахунок коштів Державного бюджету, місцевих бюджетів та позабюджетних коштів. Саме тому держава має чітко визначати пріоритетні програми та розподіляти джерела фінансування для досягнення ефективного результату.

Для України сьогодні притаманна проблема недосконалості механізму бюджетного фінансування, що підтверджують висновки науковців, експертів і самих контролюючих та правоохоронних органів. Необхідність переглянути механізм державного фінансування цільових соціально-економічних програм є гострим питанням вже не перший рік. Починаючи з другої половини 2008 року, як наслідок економічної кризи питання державного фінансування, яке має стати найдієвішим важелем впливу на економічний розвиток держави, залишається відкритим і актуальним.

Фінансування програм соціально-економічного розвитку здійснюється за рахунок коштів Державного бюджету, місцевих бюджетів та позабюджетних коштів. Саме тому держава має чітко визначати пріоритетні програми та розподіляти джерела фінансування для досягнення ефективного результату.

Для України сьогодні притаманна проблема недосконалості механізму бюджетного фінансування, що підтверджують висновки науковців, експертів і самих контролюючих та правоохоронних органів. Необхідність переглянути механізм державного фінансування цільових

соціально-економічних програм є гострим питанням вже не перший рік. Починаючи з другої половини 2008 року, як наслідок економічної кризи питання державного фінансування, яке має стати найдієвішим важелем впливу на економічний розвиток держави, залишається відкритим і актуальним.

Основними питаннями щодо інституційного механізму бюджетної підтримки розвитку країни є:

- спрямування бюджетних коштів переважно на забезпечення поточної діяльності галузей, а не на їх розвиток;
- використання коштів для вирішення конкретних існуючих проблем, а не на усунення причини їх виникнення;
- неконкретні терміни державної фінансової підтримки суб'єктів господарювання, які не стимулюють вирішувати базові проблеми;
- неефективні форми державної підтримки, що не спонукають до поліпшення господарських і фінансових показників їхньої діяльності;
- неефективний контроль за використанням коштів, що є причиною їх розкрадання та нецільового використання [3].

Державні та місцеві бюджети мають мати наукове обґрунтування, бути реалістичними та взаємоузгодженими. Особливістю бюджетної політики є велика кількість державних та недержавних програм, які повинні фінансуватися повністю або більшою мірою за рахунок державних коштів. За оцінками С. В. Михайленко держава може профінансувати лише 30-40% затверджених програм.

Щоб забезпечити ефективність державного фінансування соціально-економічних програм, необхідно поєднати достовірність планування програм і чіткість їх виконання, а також дослідити обґрунтованість даного планування і оцінку всіх можливих проблем.

Удосконалення процесу формування та реалізації бюджетного процесу потребує вдосконалення на основі вивчення та апробації міжнародного досвіду з урахуванням національних особливостей та проблем України.

Для ефективного використання бюджетних коштів, зазначають І. Чугунов та І. Запаріна, дуже важливо проводити оцінку і порівняння окремих випадків, доцільно вдосконалити механізм підготовки та затвердження порядків використання коштів бюджетних програм і субвенцій на виконання інвестиційних проектів, встановити чіткі критерії вибору відповідних об'єктів, яким надаватиметься бюджетне фінансування, здійснювати розподіл коштів у розрізі адміністративно-територіальних одиниць із урахуванням ступеня ефективності використання бюджетних коштів у попередні роки, відповідних показників соціально-економічного розвитку [4].

Розподіл коштів на фінансування державних соціальних програм в сучасних умовах визначається не кількістю споживачів даних соці-

альних послуг, а фінансовими можливостями держави, так само як і економічні видатки залежать від забезпеченості Державного бюджету доходами, а не від реальної потреби суб'єктів господарювання в інвестиційних коштах. Для конкретного спостереження за ходом реалізації програм та доцільного витрачання коштів, необхідно проводити постійний контроль. За допомогою моніторингу можливо визначити результати і успішність виконання, вчасно виявляти проблеми і усувати їх, приймати управлінські рішення щодо прогнозованої результативності.

Для вдосконалення механізму бюджетного фінансування соціально-економічних програм необхідно:

- ретельно обґрунтовувати пріоритетні напрямки та проблеми, які мають бути вирішені за допомогою бюджетних коштів у процесі виконання цільової програми;
- конкретно визначити цілі програми для уникнення дублювання програм та нераціонального витрачання бюджетних коштів;
- залучати різні джерела фінансування соціально-економічних програм, створити відповідне інституційне забезпечення;
- забезпечити можливість коригування та гнучкого управління програмою для забезпечення її максимальної ефективності.

Література:

1. Капетнік Г. М., Мазур А. Г., Кубай О. Г. Державне регулювання економіки. Навч. посібник. Електронний ресурс – Режим доступу: <http://pidruchniki.com>
2. Старостенко Г. Г. Національна економіка. Підручник. Електронний ресурс/ – Режим доступу: <http://westudents.com.ua>
3. Державні цільові програми та упорядкування програмного процесу в бюджетній сфері. Монографія / В. М. Гесць, В. П. Александрова, О. І. Амоша та ін. / За ред. В. М. Гесця. – К.: Наукова думка; Ін-т економіки та прпрогнозування НАН України, 2008. – 383 с.
4. Чугунов І. Я., Розвиток програмно-цільового методу планування бюджету / І. Я. Чугунов, І. В. Запаріна // Фінанси України. – 2008. – № 5. – С. 3–14.

УДК 336.13

О. Ю. Цалай,

Національний університет «Острозька академія», olha.tsalai@oa.edu.ua

ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ

В умовах фінансової кризи соціальна підтримка населення є запорукою економічного розвитку держави. Основною метою соціального захисту є надання кожному члену суспільства, незалежно від національної чи расової приналежності, соціального походження, можливості вільно розвиватися та реалізувати свої здібності. Враховуючи прагнення України інтегруватись до Європейського економічного простору, актуальним стає дослідження фінансового забезпечення соціальної сфери в Україні та визначення основних його проблем.

В Україні частка видатків зведеного бюджету на соціальний захист та соціальну сферу займає, приблизно 30% (від 26% у 2014 році до 28% у 2016), проте їх обсяг залишається все ж недостатнім для повного покриття соціальних витрат [1]. Для порівняння, частка витрат на соціальні потреби в сукупних державних витратах високорозвинених країн світу досить висока і коливається від 30–50 % у Греції, Канаді, Великобританії, до 60–70 % у Австрії, Франції, Новій Зеландії, Бельгії, Німеччині, Нідерландах, Швейцарії, Швеції [2, с. 31].

У Швеції понад 60 % власного ВВП витрачається на соціальні потреби, в тому числі близько 12 % – на пенсійне забезпечення, 11 % – на допомогу тимчасово непрацюючим, 7 % – на перекваліфікацію, 5 % – на житлову допомогу, 5 % – на допомогу сім'ї, 2 % – на виконання громадських робіт [3, с. 54]. Проте, з часом країна зіткнулась з проблемою сповільнення темпів економічного розвитку та зростання пасивності населення в сфері зайнятості, що призвело до того, що значний відсоток громадян надає перевагу одержанню соціальної допомоги, а не пошуку робочого місця та розвитку людського капіталу. Тому безробіття можна вважати наслідком неефективної соціальної політики, а також передумовою подальших негативних зрушень у механізмі фінансового забезпечення соціальної сфери. Ми вважаємо, що подібна ситуація є характерною і для України (рис. 1).

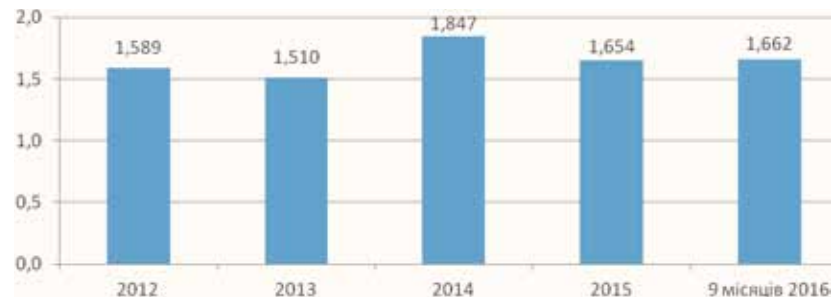


Рис. 1. Динаміка чисельності безробітного населення у віці 15-70 років (за методологією МОП) в Україні за 2012-2016 роки, млн. осіб [4]

В Україні до 2013 року спостерігалася тенденція до зменшення кількості безробітних, проте вона пояснюється зміною критеріїв щодо визначення людини безробітною, а не створенням нових робочих місць. У 2014 році внаслідок політичних та економічних чинників, зокрема ситуації на сході країни, показник безробіття значно зріс, а вже у 2015 та 2016 роках показники знову зменшуються. Інша причина зниження чисельності безробітних є зростаючий рівень тінізації економіки України.

Наступною проблемою, що негативно впливає на якість **фінансово-го забезпечення соціальної сфери України** можна назвати зростаюче демографічне навантаження на працездатне населення особами пенсійного віку (рис. 2).



Рис. 2. Динаміка чисельності зайнятого населення та пенсіонерів в Україні за 2012-2016 роки, млн. осіб [4, 5]

Як бачимо, чисельність зайнятого населення скорочується стрімкіше за чисельність пенсіонерів, що призвело до збільшення демографічного навантаження на працюючих з показника 649 пенсіонерів на 1000 осіб у 2013 році до 749 та 730 у 2015 і 2016 роках відповідно.

У 2014 році в Україні розпочалось реформування ціноутворення на послуги житлово-комунального господарства, метою якого було зменшення тиску на бюджет. Проте кількість домогосподарств, що стали отримувати субсидії для відшкодування витрат на оплату послуг ЖКГ, зросла з 1 млн. у 2014 році до 7,6 млн. у 2016 році (рис. 3). Що призвело до заборгованості місцевих бюджетів перед організаціями, що надають ці послуги, на суму 22,62 млн. грн. [4].

Проблема дефіциту асигнувань не є єдиною, що негативно впливає на фінансове забезпечення соціальної сфери в Україні. Грошово-компенсаційні механізми, що притаманні нашій країні, не є такими ефективними, як би хотілося, оскільки надання соціальної допомоги не завжди спрямовується на задоволення потреб соціально незахищених верств населення. Як наслідок, багато домогосподарств отримують її, насправді не потребуючи цього. В той же час, ті, кому вона необхідна, отримують недостатньо для задоволення навіть найнагальніших їх потреб.

Крім того, негативний вплив на ефективність української системи соціального захисту та соціального забезпечення має відсутність двох таких складових як:

- система для оцінки впливу різноманітних заходів соціальної політики на становище їх одержувачів;
- система загального обліку громадян, які потребують соціального захисту з боку держави.

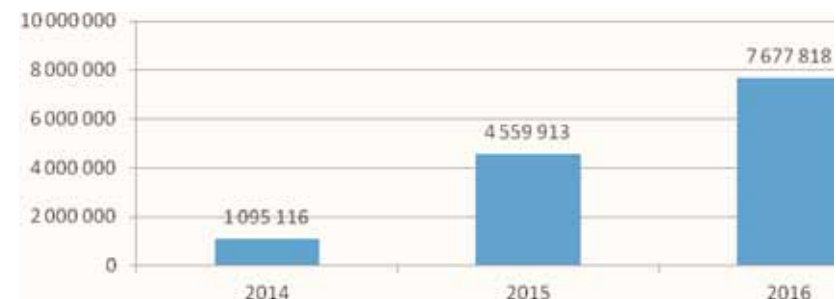


Рис. 3. Чисельність домогосподарств в Україні, що отримали субсидії для відшкодування витрат на оплату житлово-комунальних послуг [6]

По-перше, важко визначити ефект від окремих програм соціального спрямування і заходів соціального захисту, якщо система, що дозволила б оцінити їх вплив на вирішення інших соціальних проблем недосконала. Непрямий доказ цьому низький рівень помилок в системі соціальних виплат України в порівнянні з іншими країнами. Якщо в США він скла-

дає 5,1%, в Ірландії – 7%, в Індії – 53%, то в Україні – лише 0,9% [7]. Відставання в показниках за цим критерієм Мінфін пояснює не тим, що в Україні система соціальних виплат найчесніша і найсправедливіша, а відсутністю адекватних механізмів контролю над її фінансовими потоками.

По-друге, при відсутності єдиного реєстру одержувачів різних видів соціального захисту важко визначити сім'ї, які найбільше потребують державної підтримки. Як наслідок, із сімей, що отримують соціальну підтримку з боку держави, тільки третина сімей належать до соціально незахищених категорій громадян. Таким чином, багато тих, кого за більшістю ознак не можна віднести до бідних, отримують значну частку соціальних трансфертів за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів. Це все говорить про гостру необхідність верифікації соціальних виплат в Україні, порядок проведення якої обумовлено Постановою КМУ від 18 лютого 2016 року №136.

Дослідники вказують декілька причин, через які верифікація соціальних виплат, що проводиться в Україні, не дасть значних результатів. По-перше, це вищеназвана відсутність єдиного реєстру здобувачів соціальних послуг, що значно сповільнює, а іноді і унеможлиблює, процес передачі даних в Мінфін та робить саму перевірку частково фрагментарною. По-друге, згідно законодавства, Мінфін не має права самостійно блокувати соціальні витрати. Він може тільки рекомендувати органам, які ухвалювали рішення щодо призначення тих чи інших видів соціальних виплат, перевірити реципієнта (табл. 1).

Таблиця 1

Обсяги виявлених порушень в процесі верифікації соціальних виплат в Україні за 9 місяців 2016 року

Відомство	Кількість виявлених порушень, штук	Сума неправомірних виплат щомісяця, млн. грн.
Мінсоцполітики, субсидії	520 987	729,8
Мінсоцполітики, виплати ВПО	239 986	176,3
Держслужба зайнятості	235 086	484,1
Пенсійний фонд	188 401	249,0
Інше	5 914	11,8
Всього	1 190 374	1 652,0

Джерело: [1].

За 9 місяців 2016 року Міністерство фінансів видало різним відомствам рекомендацій щодо майже 1,2 млн. осіб на суму приблизно 19,8 млрд. грн.

Значна частка із загальної кількості рекомендацій, 44,2%, стосується незаконного оформлення житлових субсидій. На другому місці – виплати по безробіттю. Питома вага останніх в структурі виданих рекомендацій – 29,3%. На третьому місці – пенсії, 15% виданих рекомендацій стосуються саме їх [1]. Така кількість порушень свідчить про неефективну систему контролю за механізмом фінансування соціальної сфери та про наявність корупційних схем.

Отже, на сучасному етапі розвитку національної економіки Україна зіткнулася з низкою проблем, серед яких можна виділити недостатні обсяги бюджетних коштів для фінансування соціальної сфери, зростання кількості споживачів соціальних послуг, відсутність механізмів контролю за їх адресністю та якістю, а також значний обсяг правопорушень в цій сфері. Таким чином, механізм фінансового забезпечення соціальної сфери в Україні потребує реформування, оскільки роки діючої системи показали її неефективність.

Література:

1. Бюджет України [Електронний ресурс] // Статистичний збірник Міністерства фінансів України – Режим доступу до ресурсу: <http://www.minfin.gov.ua>.
2. Дишлюк Н. І. Зарубіжний досвід у вирішенні проблем фінансування закладів соціальної сфери села / Н. І. Дишлюк // Україна: аспекти праці. – 2009. – № 7. – С. 30–33.
3. Куценко В. І. Трансформації соціальної сфери України: регіональний аспект: монографія / В. І. Куценко, Я. В. Остафійчук ; за ред. С. І. Дорогунцова. – К. : Оріяни, 2005. – 400 с.
4. Демографічна та соціальна статистика [Електронний ресурс] // Експрес-випуски Державної служби статистики України – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
5. Дані про чисельність пенсіонерів [Електронний ресурс] // Пенсійний фонд у цифрах – Режим доступу до ресурсу: http://www.pfu.gov.ua/pfu/control/uk/publish/category?cat_id=95533.
6. Регіональний розподіл житлових субсидій [Електронний ресурс] // Офіс з фінансового та економічного аналізу у Верховній Раді України – Режим доступу до ресурсу: <https://feao.org.ua/>.
7. Калачова Г. У пошуку «мертвих душ». Чому провалилася верифікація соцвиплат [Електронний ресурс] / Г. Калачова – Режим доступу до ресурсу: <http://www.epravda.com.ua/publications/2016/09/27/606855>.

УДК 336.143

Ю. В. Шулик,*Національний університет «Острозька академія»,
yulia.shulyk@oa.edu.ua*

ВПЛИВ ПОЛІТИЧНИХ ЦИКЛІВ НА БЮДЖЕТНУ ПОЛІТИКУ УКРАЇНИ

Бюджетна політика держави залежить в першу чергу від керівництва країною, від стану розвитку економіки та від напрямку дії реформ. Саме від політичних рішень, домовленостей в уряді, між партіями у Верховній раді України залежить формування бюджетної стратегії і тактики.

За роки незалежності України стратегії розвитку держави були зроблені двічі – президентами В.Ф. Януковичем і П.О. Порошенком. Ці програми включали в себе проведення реформування у фінансовій сфері України. Окремого визначення бюджетної стратегії України не було. Лише в 2016 році Міністерство фінансів вперше в Основних напрямках бюджетної політики на 2017 рік затвердило показники рівня граничного обсягу дефіциту Державного бюджету України, боргу на 2018-2019 роки, що дало визначення стратегічного напрямку державних фінансів – скорочення заборгованості України та відновлення фінансової стабільності. У зв'язку з пізнім поданням документу до Верховної ради України (13.07.2016), постанова не розглядалась депутатами, не було її обговорень та рішень про прийняття.

Вченими різних країн було доведено про свідомий вплив на економіку держави урядами та парламентами перед виборами для підтримки правлячої верхівки в голосуванні.

Тому вченими було виведено розуміння важливості врахування політичних циклів у фінансальній політиці держави та їх впливу на бюджетну складову. Політичний цикл – коливання цін, доходу та зайнятості під впливом конкуренції між політичними партіями [5]. Як показав В. Нордхаус, тимчасове передвиборче збільшення дефіциту бюджету дозволяє знизити безробіття, що стимулює електоральну підтримку. В інтерпретації Д. Б'юкенена і Р. Вагнера, за умов обмеженої раціональності виникає своєрідна «фінансальна ілюзія», що дозволяє заручитися підтримкою короткозорих виборців і таким чином підвищити ймовірність переобрання владної команди [2, с. 49].

Особливістю проведення виборів в Україні є те, що у нас не має різних ідеологічних змін між партіями: виборці не обирають модель роз-

витку суспільства, підтримку тих чи інших галузей, змін, а обирають політиків з тих партій або напрям інтеграції країни. Інші напрями – розвиток демократичного суспільства, підтримка різних соціальних груп – однакові для основних політичних партій. Тому при оцінці політичних циклів в Україні варто не враховувати чинника обрання політичного курсу.

Отже, уряд використовує фінансові та/або монетарні інструменти для змін в економіці, що в кінцевому результаті може зупинити проведення реформ, виходу країни з кризи (якщо це співпадає з фінансовою кризою в державі).

Серед фінансових інструментів виділяємо: збільшення мінімальних заробітних плат, пенсій, стипендій, допомог по безробіттю, малозабезпеченим сім'ям, сім'ям з дітьми, т.і.; збільшення капітальних видатків, зокрема на побудову доріг, ремонт шкіл, купівлю транспортних засобів, інше; надання податкових пільг, зниження податкових ставок.

Монетарні інструменти: курс валют (зокрема очікування девальвації гривні як результат зростання інфляції), облікова ставка (яка впливає на зміну грошової маси, припливу капіталів).

Ці фактори вплинуть на платіжний баланс держави, імпорт та експорт, рівень інфляції, зайнятості, що може призвести до структурних зрушень в економіці і вплине на багатьох суб'єктів господарювання та населення.

В. Шевчук [5] розглядає політичні цикли в економіці України через показники безробіття і динаміки ВВП, грошової маси, сальдо бюджету, сальдо поточного рахунку, купівлі-продажу іноземної валюти і визначає вплив на промисловість. Так, він довів, що проведення виборів в Україні супроводжується погіршенням сальдо бюджету та збільшенням пропозиції грошової маси.

Н. Дехтярьова визначила вплив політичних циклів в Україні на притік капіталу. Якщо фінансування дефіциту бюджету відбувається за рахунок емісії облігацій внутрішньої позики, природно очікувати підвищення процентної ставки, що може становити серйозний стимул для припливу капіталу, передусім за умови заниженого обмінного курсу.

В.С. Бойко [1; 2] виокремлює найважливіший чинник і результат політичних циклів – інфляцію.

Дані рисунку 1 доводять наявність впливу виборів на основні показники впливу фінансової політики України (на рівень інфляції та безробіття). Так, інфляція зростає після виборів 2004, 2006, 2007, 2014 років. Винятками були 2010 та 2012 роки, при стримуючій політиці та корегуванні монітарною політикою держави. Щодо рівня зареєстрованого безробіття, то найвищі коливання пов'язані більше з фінансовою кризою, ніж з політичними циклами.

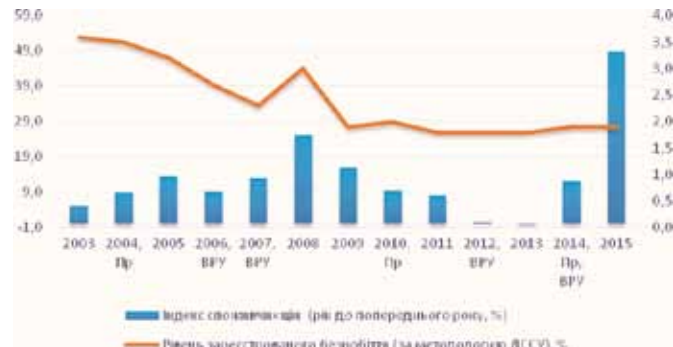


Рис. 1. Індекс споживчих цін та рівень зареєстрованого безробіття в Україні за 2003-2015 роки, %*

*Джерело: сформовано автором на основі даних НБУ. Тут і далі: Пр – вибори Президента, ВРУ – вибори Верховної ради України.

У нашому дослідженні важливішим є оцінити вплив політичних циклів на бюджетну політику. Тому оцінимо показники дефіцитності, доходів, видатків та боргу.

М. Мінк і Я. де Хаан встановили, що дефіцит бюджету для країн ЄС у 1999-2004 рр зростає у році проведення парламентських виборів [6]. В порівнянні з європейським досвідом політичні цикли в Україні приєднані до президентських виборів (Рис.2).



Рис. 2. Доходи та видатки Державного бюджету України до ВВП за 2003-2015 роки, %*

*Джерело: визначено автором на основі звітів Державної казначейської служби України про виконання Державного бюджету України та Держкомстату (ВВП)

Після Президентських виборів одразу йде скорочення розриву між видатками та доходами для врегулювання зростання грошової маси, інфляції та державних фінансів в цілому.

Таблиця 1

Дефіцит Державного бюджету, Державний борг України до ВВП, %*

Показники	Роки												
	2003	2004, Пр	2005	2006, ВРУ	2007, ВРУ	2008	2009	2010, Пр	2011	2012, ВРУ	2013	2014, Пр, ВРУ	2015
Дефіцит до ВВП при нормі 3%	0,4	2,6	1,7	0,7	1,2	1,0	3,6	5,8	1,4	3,5	4,4	4,6	2,1
Державний борг до ВВП при нормі 60%	29,0	24,7	17,7	14,8	12,3	20,0	34,8	39,9	36,3	36,5	40,2	69,4	79,4

*Джерело: визначено автором на основі звітів Державної казначейської служби України про виконання Державного бюджету України, Міністерства фінансів України (борг) та Держкомстату (ВВП)

Основний недолік проведеної політики за досліджувані роки в тому, що видатки зростають швидшими темпами ніж ВВП. До 2014 року це зростання було пов'язано з переважанням видатків соціального спрямування, особливо в передвиборчі роки.

Як наслідок (таблиця 1), дефіцит Державного бюджету України та державний борг зростають та перевищують нормативні показники бюджетної безпеки: дефіцит в 2010 році – 5,8%, в 2014 році – 4,6 %; державний борг у 2014 році перевищив вперше за історію держави порогове значення 60 %.

Проте зростання державного боргу України пов'язане не лише з бюджетною політикою, але і з девальвацією гривні у 2008-2009 та 2013-2015 роках (рис. 3).

Основний недолік політичних циклів полягає в тому, що чергування експансійних та рестрикційних змін у фінансовій та монетарній політиці не дозволяє провести достатні політичні та економічні реформи. Це було притаманно і для України, особливо в роки «постійних виборів». Така нестабільність і призводила до очікування девальзації грошової

одиниці, що посилювало вплив капіталу, спекулятивного підвищення попиту на іноземну валюту, кризи платіжного балансу.

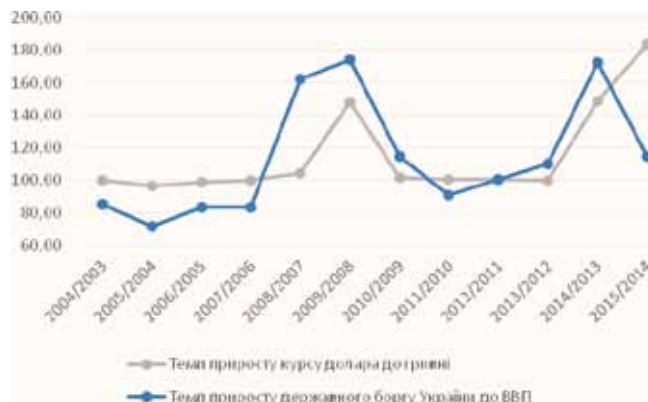


Рис. 3. Темпи приросту курсу долара та Державного боргу України до ВВП 2003-2015 роках, %*

*Джерело: визначено автором на основі даних НБУ, Міністерства фінансів України та Держкомстату (ВВП)

У лютому 2017 року урядом було розглянуто «Стратегію реформування системи управління державними фінансами 2017-2010 рр.». Цей документ визначає напрями реформ у бюджетній політиці України, зокрема щодо прогнозування, планування, державних закупівель, цільового методу, контролю та інше. Виконання цих пунктів дозволить реалізувати затверджені реформи урядом.

Отже, політичні цикли діють і в економіці України. Особливістю їх є прив'язка до президентських виборів. На бюджетну політику політичні цикли впливають збільшенням дефіциту Державного бюджету України, видатків на соціальну сферу, боргу. Ці питання вимагають корегування бюджетної політики в майбутньому для проведення дієвих реформ в економічному та політичному житті держави.

Література:

1. Бойко В. С. Інфляційна динаміка в Україні 1992–2013 рр.: загальні оцінки / В. С. Бойко // Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна. – 2013. – Вип. 42. – С. 5-15.
2. Бойко В.С. Логіка політичного циклу та стрімке гальмування інфляції в Україні в 2011-2012 рр.: мотивація, інструментарій та ймовірні наслідки [Текст] : Вісник Львівської комерційної академії / В.С. Бойко.

– Львів: Видавництво Львівської комерційної академії, 2013. – Вип. 41. – (Серія економічна) – С. 46-55.

3. Вдовиченко А. Вплив економічних і політичних циклів на дискреційну складову фіскальної та монетарної політики в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: ndi-fp.asta.edu.ua/files/Співробітники/А.М.%20Вдовиченко/1.pdf

4. Стратегія реформування системи управління державними фінансами 2017-2010 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>.

5. Шевчук В.О. Логіка політичного циклу та рівновага платіжного балансу: український контекст [Текст] : Вісник Львівської комерційної академії /В.О. Шевчук/. – Львів: Видавництво Львівської комерційної академії, 2013. – Вип. 41. – (Серія економічна) – С. 4-23.

6. Mink, M., and De Haan, J. Has the Stability and Growth Pact Impeded Political Budget Cycles in the European Union? // CESIFO Working Paper No. 1532. – Munich: CESIFO, 2005. – 24 p.

УДК 338.13

С. М. Якобчук,*Рівненський Науково-дослідний експертно-криміналістичний центр
МВС України***ФІНАНСОВІ РИНКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

Глобалізація визначає складні процеси, що відбуваються в сучасному світі, які необхідно аналізувати щодо різних сфер суспільного життя та економічної діяльності. В енциклопедіях під гаслом глобалізація, ми можемо знайти близькі визначення, які визначають: «сукупність процесів, що призводять до все більшої взаємозалежності та інтеграції держав, суспільств, економік і культур, результатом чого є створення «єдиного світу», всесвітнього товариства; стиснення простору соціальної і збільшення швидкості взаємодії за рахунок використання інформаційних технологій і зростання значення організації транснаціональних і міжнародних, зокрема, транснаціональних корпорацій». Всі ці перетворення безпосередньо впливають на зміни на національних фінансових ринках. Глобалізаційні зміни закликають все сильніше і сильніше прив'язувати місцевих ринків до створення світового фінансового ринку [1, с. 5].

Поширення на різні країни і регіони світу економічної активності, є результатом пошуку компанією оптимальних умов для виробництва і розміщення капіталу. Транснаціональні корпорації орієнтовані на діяльність глобального характеру, ділять виробництво своїх виробів між різними країнами та регіонами. Оптимізують таким чином, вартість виробництва, складання, транспортування, зберігання та розподілу. Завдяки цьому збільшуються відносини: економічні, політичні та соціальні. Виникає глобальний ринок товарів, послуг, капіталу і поділу праці.

Європейські організації розвитку визначають глобалізацію як «процес, в результаті якого національні ринки і виробничі процеси стають все більш пов'язані через обмін товарами, послугами та рух капіталів і технологій» [2, с. 124].

За даними Міжнародного Валютного Фонду «глобалізація є історичним процесом, що може призвести до зростання взаємозалежності (інтеграція) національних економік, зокрема, в результаті посилення міжнародної торгівлі та фінансових потоків». Глобалізація, а разом з нею і конкуренція на світових ринках, що робить зміну розташування виробничих процесів може бути для компанії способом підвищення продуктивності, ефективності та посилення конкурентних позицій у між-

народному середовищі. Однак цей спосіб управління виробництвом, у розвинених країнах викликає побоювання за збереження вітчизняного виробництва і робочих місць. Одночасно знизилася витрати на реалізацію торгівлі на міжнародних ринках. Висока незалежність від ресурсів-сировинних та енергетичних, дозволяє компаніям передавати капітал і розміщувати його в місці, найбільш ефективним [2, с.156].

Зростання активності підприємств на міжнародному ринку яке пов'язане з розвитком експорту, природно, викликало розширення діяльності фінансових інститутів. Динамічний розвиток компаній повинен бути підкріплений відповідними джерелами фінансування, а їх міжнародне охоплення, стимулювати розвитку і глобалізації локальних фінансових ринків. Рух капіталу і технічний прогрес на фінансових ринках, довели подальший розвиток економік об'єднавши їх в одну глобальну мережу залежності.

Найважливіші чинники змін на сучасних фінансових ринках є:

- технічний і технологічний прогрес, зокрема, розвиток інформаційних технологій та Інтернету;
- висока стандартизація інформації і швидкість передачі інформації;
- процес дерегулювання і лібералізації національних фінансових ринках;
- зростаюча конкуренція на ринку фінансових послуг;
- процес інтеграції місцевих фінансових ринків;
- глобалізація національних економік, особливо у сфері руху капіталів, знань і людей [3, с. 81].

Лібералізація-це процес розширення і поглиблення свободи входження різних економічних суб'єктів у взаємні торгові зв'язки: організаційні, виробничі, технологічні, фінансові та інвестиційні. Безпосередньо пов'язане зі свободою. Є передумовою для виникнення і розвитку подальших і глибших економічних зв'язків. В цілому процес дерегулювання і лібералізації полягає в зниженні владою обмежень на рух товарів і капіталу, а також умисне подолання обмежень в роботі фінансових ринків [4, с. 52].

Найбільший вплив на розвиток глобального фінансового ринку була лібералізація потоків капіталу. Поступова ліквідація обмежень для вільного руху капіталу між країнами, що включала в себе насамперед:

- скасування обмежень щодо прямих іноземних інвестицій та обміну товарів і послуг з нерезидентами (юридичні особи, що мають юридичну адресу за кордоном, а також інші організації, що мають офіс за кордоном);
- проходження наступних країн на рідку систему валютних курсів;
- створення зони євро-торгівлі;
- зниження оподаткування транскордонних угод.

Процеси дерегулювання і лібералізація потоків капіталу і фінансового ринку, були поступово реалізовані в країни Європи. Ці країни на-

зивають «маркетинговими емігрантами», в даний час починають відігравати все більшу роль у світовій фінансовій системі [4, с. 231].

В літературі, разом з поширенням процесів глобалізації, крім лібералізації, з'являється поняття інтеграції ринків. В епоху зростаючої конкуренції на внутрішніх ринках, а також міжнародних, видно процес консолідації установ, що діють на різних сегментах фінансового ринку. Одним з етапів економічної інтеграції є інтеграція фінансових ринків. Інтеграційні процеси відбуваються з наростаючою силою і інтенсивністю, що приводить до утворення одного великого фінансового ринку. Суб'єкти, які оперують на фінансовому ринку, починають охоплювати все більшу площу, стаючи міжнародними інститутами. Сегмент і відділи національних економік підлягають процесу злиття. Інтеграція фінансових ринків, створює можливості для вільного пересування капіталу та фінансових послуг між країнами.

Для процесу глобалізації фінансових ринків, вирішальне значення має динамічний розвиток нових технологій. Зниження вартості обробки і передачі даних, дозволило збільшити діапазон роботи фінансових установ. Збільшення обчислювальної потужності комп'ютерів зробило можливим майже миттєву оцінку та створення нових фінансових інструментів. Завдяки цьому спостерігається розвиток нових продуктів, ринків і форм фінансового посередництва. Швидкість передачі фінансових коштів дозволяє змінювати місця розміщення капіталу і його переміщення між ринками. Знизили вартість залучення капіталу і виникли альтернативні кредитні форми залучення капіталу, особливо з емісії цінних паперів на фінансових ринках [2, с. 205]. Характерною особливістю глобального фінансового ринку стала ліквідність і примноження кількості угод, що укладаються між суб'єктами на міжнародному ринку. Консолідація суб'єктів фінансового ринку, поєднана з лібералізацією, викликала прискорення процесів глобалізації. Інтеграція фінансових ринків дозволяє краще диверсифікувати ризики.

Ефекти глобалізації істотно вплинули на розвиток і функціонування всієї фінансової системи. Збільшили їхню ефективність роботи фінансових інститутів, одночасно збільшуючи ймовірність виникнення порушень і негативних явищ. В епоху глобальної економіки, що виникають взаємозалежності і тісні зв'язки суб'єктів на міжнародному рівні, можуть народжуватися загальносвітові проблеми. У разі виникнення фінансової кризи, він зачіпає не тільки окремі господарства, але і всю міжнародну систему. Відсутність прозорості в результаті асиметрії в доступі до інформації, породжує ризик виникнення так званих «спекулятивних бульбашок». У разі погіршення кон'юнктури, може бути дуже швидко знятий інвестиційний капітал, викликаючи тим самим виникнення валютних криз. У свою чергу, може перерости в кризу фінансового і банківської системи.

Література:

1. Орлова Н.С., Свечкіна А.Л. Особливості розвитку світового фінансового ринку в умовах глобалізації / Н.С. Орлова, А.Л. Свечкіна // Схід. – №5 (83). – 2007. – С.5-9.
2. Омелянович Л.О. Фінансова глобалізація / Л.О. Омелянович // Торгівля і ринок України : темат. зб. наук. пр. Вип. 31, т. 2 / Голов. ред. О.О. Шубін. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2011. – 407 с. [Електронний ресурс]. – Доступно з: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Tiru/2011_31_2/Omelyan.pdf.
3. Стукало Н.В. Оцінювання стану розвитку фінансової глобалізації: особливості для України // Міжнародна економічна політика. – Випуск 4. – 2006. – с. 81-100 / [Електронний ресурс]. – Доступно з: http://www.kneu.kiev.ua/journal/ukr/article/2006_1_Stukalo_ukr.pdf.
4. Стратегії економічного розвитку в умовах глобалізації: Монографія / За ред. д-ра екон. наук, проф. Д. Г. Лук'яненка. – К.: КНЕУ, 2001. – 538 с.

УДК 330.145

К. І. Ярошовець,Національний університет «Острозька академія»,
karinayarsha@ukr.net**ОПТИМІЗАЦІЯ СТРУКТУРИ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ
ПАТ «ОЛЕВСЬКИЙ ХЛІБОЗАВОД»**

Рациональне управління фінансовими ресурсами є базовою ознакою ефективного функціонування підприємства. Вагома частка цих ресурсів направляється на формування саме оборотних активів так як вони беруть участь як у процесі виробництва, так і в процесі реалізації продукції. Від обґрунтованості їх розміру, складу та структури, беручи до уваги особливості функціонування суб'єкта господарювання, залежить ефективність діяльності підприємства. Аби ПАТ «Олевський хлібозавод» оптимізував свої оборотні активи товариству необхідно провести ряд розрахунків, які допоможуть якісно проаналізувати та оцінити свої активи. У своїй роботі ми пропонуємо власну методологію, яка допоможе це зробити легко та швидко. З огляду на сказане дослідження є актуальним.

Означеній проблематиці приурочена низка праць вітчизняних науковців, в роботах яких значна увага приділяється дослідженню ефективності використання оборотних активів та їх оптимальної структури. На нашу думку, передусім слід виділити таких дослідників: В. А. Гросул, який запропонував методи оптимізації оборотних активів [1]; О. М. Филипенко запропонував власну методіку розрахунку оптимальної структури оборотних активів для суб'єктів господарювання [1]; Михайленко П. П. та Поліщук М. П., які у своїй роботі розкрили особливості формування оборотних активів [3]; Серік Ю. В. дослідів складові управління оборотних активів [2]; та інші. Їх науковий доробок містить як теоретичні так і методичні основи оптимізації активів підприємства. Однак, досліджень практичного спрямування, адаптованих до вимог конкретного підприємства недостатньо, що й обумовило тематику даного дослідження.

Першим кроком щодо оптимізації оборотних активів підприємства є розрахунок динаміки складу та структури оборотних активів суб'єкта господарювання (табл. 1). У 2014 році підприємство скоротило частку оборотних активів в структурі балансу на 12,13 % і становила 30,8 % порівняно з 2013 роком, а 2015 рік приніс для підприємства не значне, але

зростання частки оборотних активів, які становили 34,66 %. Частка запасів в структурі протягом 2012-2014 роках коливалися в межах 51,85-55,19 % оборотних активів товариства. Сума запасів була більшою ніж підприємству необхідно, що свідчить про невиправдане вкладання коштів у запаси підприємства. Однак вже у 2015 році ми могли спостерігати зменшення запасів в структурі оборотних активів, які становили 24,43 %. Ми позитивно оцінюємо тенденцію до зменшення запасів, так як це скоротило витрати підприємства, а також вивільнило грошові кошти, що залежувалися на складі. Це яскраво демонструє нам структура грошей та їх еквівалентів, яка протягом 2013-2014 років коливалася в межах 5,66-5,92 %, а вже в 2015 році була рівна 29,69 %.

Таблиця 1

**Динаміка складу та структури оборотних активів
ПАТ «Олевський хлібозавод» за 2013-2015 рр.**

Показники							Абсолютн. приріст суми, тис. грн.		Абсолютн. приріст структури, %	
	2013		2014		2015					
	Сума тис. грн.	Структ %	Сума тис. грн.	Структ %	Сума тис. грн.	Структ %	2013-14	2014-15	2013-14	2014-15
Запаси	1348	51,8	819	55,2	353	24,4	-529	-466	3,3	-30,8
Дебіторська заборгованість	1055	40,6	547	36,9	640	44,3	-508	93	-3,7	7,4
Гроші та їх еквіваленти	154	5,9	84	5,7	429	29,7	-70	345	-0,3	24,0
Витрати майбутніх періодів	0	0,0	3	0,2	2	0,1	3	-1	0,2	-0,1
Інші оборотні активи	43	1,7	31	2,1	21	1,5	-12	-10	0,4	-0,6
Всього оборотних активів	2600	100	1484	100	1445	100	-1116	-39	x	x

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності ПАТ «Олевський хлібозавод» за 2013-2015 рр.

Дебіторська заборгованість що у 2013 році становила 40,58 % оборотних активів (табл. 1), в 2014 році скоротилася на 3,72 %, це є позитивним явищем, однак вже в 2015 році дебіторська заборгованість зростає до 44,29 %. Таку ситуацію можна пояснити тим, що підприємство надає продукцію у розстрочку деяким з своїх постійних покупців, які розраховуються за продукцію після її реалізації. В цілому ми спостерігали погіршення управління дебіторською заборгованістю підприємства в динаміці.

Таблиця 2

Динаміка показників ефективності використання оборотних активів ПАТ «Олевський хлібо завод» у 2013-2015 рр.

Показники	Рік			Абсолютний приріст	
	2013	2014	2015	2013-2014	2014-2015
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	6,3	6,95	3,51	0,65	-3,45
Тривалість обороту оборотних активів, днів	57,12	51,77	102,61	-5,35	50,84
Коефіцієнт закріплення оборотних активів	0,16	0,14	0,29	-0,01	0,14
Збитковість оборотних активів, %	14,72	8,03	24,51	-6,69	16,48

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності ПАТ «Олевський хлібо завод» за 2013-2015 рр.

Наступним етапом по оптимізації структури оборотних активів є аналіз динаміки показників використання оборотних активів ПАТ «Олевський хлібо завод» (табл. 2), що і буде нашим наступним кроком по удосконаленню оборотних активів товариства. У продовж 2013-2014 років відбулося сповільнення оборотності оборотних активів підприємства. Зокрема, у 2013 році вони обернулися 6,3 рази, у 2014 році 6,95 рази здійснювався оборот, однак у 2015 році коефіцієнт впав до 3,51 рази, що є негативним показником. При цьому відбулося зростання тривалості обороту оборотних активів від 52 днів протягом у 2014 році до 103 днів у 2015 році, що більше підводить нас до висновку, що підприємство має неправильно сформовані оборотні активи і товариству необхідно змінити свою політику по їх управлінню. Також в процесі аналізу виявили, що продовж 2013-2014 років частка оборотних активів у виручці становила 14,72 % та 8,03 %, однак 2015 рік став знаковим для підприємства, так як чистий збиток товариства зріс на 195 тис. грн. і як наслідок збитковість оборотних активів склала 24,51 %.

За результатами аналізу можна зробити припущення, що підприємству доцільно провести низку заходів щодо удосконалення структури оборотних активів. З метою розробки пропозицій для ПАТ «Олевський хлібо завод» приведемо оборотні активи товариства до оптимальної структури. Для цього використаємо методикою В. А. Гросул та О. М. Филипенко [1], адаптовану до особливостей нашого підприємства. Так як основною діяльністю підприємства є виробництво хліба та хлібобулочних виробів, а це специфічний продукт з малим терміном зберігання та швидкою реалізацією. У зв'язку з вищезазначеним подаємо наступну модель обрахунку оптимальної структури оборотних активів хлібо заводу.

Таблиця 3

Оптимальна структура оборотних активів ПАТ «Олевський хлібо завод» станом на 1 січня 2016 року

Показник	Формули обчислення показників	2015 рік
Коефіцієнт загальної ліквідності (Кзл)	$(A1+A2+A3)/(П1+П2)$	1,1
Частка дебіторської заборгованості у структурі оборотних активів (dДЗ), %	$(0,35/Кзл)*100\%$	32,4
Частка витрат майбутніх періодів у структурі оборотних активів (dВМП), %	$(0,15/Кзл)*100\%$	13,9
Частка запасів у структурі оборотних активів (dЗ), %	$(0,2/Кзл)*100\%$	18,5
Частка грошових коштів у структурі оборотних активів (dГК), %	$100\%-dДЗ-dГК-dВМП$	35,2

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності ПАТ «Олевський хлібо завод» за 2015 рік

Провівши розрахунки за даною методикою (табл. 3), ми виявили, що частка дебіторської заборгованості у загальній сумі оборотних активів має складати 32,4 %, частка грошових коштів у загальній сумі оборотних активів має становити 35,2 %, частка запасів у загальній сумі оборотних активів повинна складати 18,52 %, а частка витрат майбутніх періодів у структурі оборотних активів має становити 13,9 %. За такої структури об'єкт дослідження буде ефективно функціонувати.

Отже, у ході дослідження нами було з'ясовано, що ПАТ «Олевський хлібо завод» неправильно використовує оборотні активи, що призвело до відволікання коштів в дебіторську заборгованість, вкладення в над-

мірні запаси та на інші цілі. Аби вирішити означені проблеми хлібозаводу потрібно провести заходи спрямовані на оптимізацію структури оборотних коштів, а саме: доцільно провести заходи щодо скорочення дебіторської заборгованості та рівня виробничих запасів, збільшити частку витрат майбутніх періодів та грошових коштів у структурі оборотних активів. Раціоналізація структури оборотних активів дозволить досліджуваному об'єкту прискорити їх швидкість обертання та оптимізувати тривалість операційного циклу та його складових.

Література:

1. Гросул В. А. Оптимізація структури оборотних активів підприємства / В. А. Гросул, О.М. Филипенко – К.: ХДУХТ, 2011. – 8 с.
2. Серік Ю. В. Управління оборотними активами підприємства / Ю. В. Серік / Економіка управління. – № 4. – 2013. – 69 с.
3. Поліщук М. П. Основи підприємницької діяльності: Навч. посібник / М. П. Поліщук, П. П. Михайленко – К.: ЖІТІ, 2000. – 172 с.
4. Публічне акціонерне товариство «Олевський хлібозавод» [Електронний ресурс]: Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України – Режим доступу до ресурсу: <http://smida.gov.ua/db/emitent/00375964>

УДК 330.322

К. М. Конакова,

Державний науково-дослідний інститут інформатизації та моделювання економіки, e-mail: pr.synergia@gmail.com

ЦІЛЬОВІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ПОНЯТЬ «ІНВЕСТИЦІЇ» ТА «ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ»

Інвестиції важливі для економіки держави як засіб і джерело фінансових ресурсів для вирішення завдань стратегічного економічного розвитку. Інвестиції реалізуються в процесі інвестиційної діяльності. Інвестиційна діяльність як об'єкт господарського управління потребує цілеспрямованого регулювання і супроводження. В нормативному полі та в економічній літературі зустрічаються різні підходи до визначення сутності понять «інвестиції» та «інвестиційна діяльність».

Досить поширеним є трактування інвестицій через поняття капіталу, який зростає в процесі свого кругообігу. З таких позицій, наприклад, У. Шарп із співавторами роз'яснює сутність інвестицій як здатність «розлучитися з грошима сьогодні для того, щоб отримати більшу їх суму в майбутньому» [1, с. 18]. Тобто, мова йде про здатність вкладеного ресурсу до зростання у майбутньому. Такої ж подібної думки дотримуються, наприклад, Л. Дж. Гітман та М. Дж. Джонк, зазначаючи, що інвестиція – це спосіб розміщення капіталу, який повинен забезпечити зберігання або зростання вартості капіталу та (або) принести додатну величину доходу [2, с. 23].

Серед українських вчених така думка у Т. В. Майорової, яка зазначає, що інвестиції – це пряме або опосередковане вкладення інвестиційних ресурсів інвестора в об'єкт інвестицій з метою отримання інвестиційного доходу [3, с. 17]. У такому ж руслі С. В. Захарін наводить наступне визначення інвестицій: «це майно (матеріальні і нематеріальні цінності), що вкладається у об'єкти інвестиційної діяльності з метою зростання вартості бізнесу, отримання прибутку, досягнення соціального ефекту, виробництва суспільних благ» [4, с. 14].

В інших літературних джерелах значний наголос робиться на довгострокових характеристиках інвестування. Це виправдано з огляду на стратегічне передбачення циклів обігу інвестиційних ресурсів, які є здебільшого дійсно тривалими. Так, А. А. Пересада підкреслював, що інвестиції слід розглядати як довгострокові вкладення капіталу в різні галузі та сфери економіки, інфраструктуру, соціальні програми, охоро-

ну доквілля з метою розвитку виробництва, соціальної сфери, підприємства, отримання прибутку [5, с. 203].

Пояснення інвестицій як довгострокових вкладень дещо неточне, – оскільки інвестиції можуть бути і короткостроковими, оскільки в інвестуванні вкладення можуть здійснюватися на місяці, тижні, дні. Приміром, такі короткі (спотові) угоди постійно зустрічаються на фондовому ринку.

Тому інвестиції є значно ширшим економічним поняттям, ніж синонімом довгострокового вкладення капіталу, оскільки вони можуть впроваджуватись у найрізноманітніших формах: реальній, фінансовій, інтелектуальній, інноваційній і на відміну від капітальних вкладень інвестиції здійснюються у проекти, індикатором росту яких є прибуток, дохід, дивіденди, проценти, економічний, соціальний, інноваційний, екологічний ефекти [6].

Поняття «інвестиційна діяльність» можна деталізувати як діяльність в інвестиційній сфері щодо реалізації інвестиційного процесу при впровадженні інвестицій. Більше того, інвестиційний процес та інвестиційна діяльність часто вживаються в контексті ототожнення.

Авторський підхід до уточнення сутності терміну «інвестиційна діяльність» є таким: це унормований інвестиційний процес контрактного характеру між сторонами інвестиційної угоди, що супроводжують підготовку залучення та використання (впровадження) інвестицій, їх цілеспрямовану реалізацію при фінансуванні інвестиційних проектів у визначених сферах (напрямах) економічної політики держави та підприємств.

Саме такі цільові характеристики інвестицій та інвестиційної діяльності можна вважати одним з базових їх термінологічних компонентів.

Висновок. Для відтворення економічного потенціалу України необхідною передумовою є забезпечення достатніми інвестиційними ресурсами, які мають цільовий характер їх спрямування і використання – першочергово на продуктивні цілі у виробничому секторі. Потрібні оновлені і обґрунтовані рекомендації щодо необхідності змін практики державного регулювання інвестиційної діяльності в умовах сучасної нестабільності та глобальної невизначеності, високої ризиковості інвестицій.

Література:

1. Шарп У. Інвестиции / У. Шарп, Г.Александр, Дж.Бейли – М. : Инфра-М, 2001. – 1028 с.
2. Гитман Л.Дж., Джонк М.Дж. Основы инвестирования: пер. с англ. / Л. Дж. Гитман, М. Д. Джонк. – М. : Дело, 1999. – 1080 с.
3. Майорова Т. В. Інвестиційний процес і фінансово-кредитні важелі його активізації в Україні : монографія / Т.В. Майорова. – К. : КНЕУ, 2013. – 332 с.

4. Захарін С. В. Інвестиційне забезпечення інноваційно-технологічного розвитку / С. В. Захарін. – К.: КНУТД, 2011. – 344 с.

5. Пересада А.А. Управління інвестиційним процесом / А.А.Пересада. – К.: Лібра, 2002. – 472 с.

6. Ульянченко О.В. Інвестиційний процес і його складові елементи / О.В. Ульянченко // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка» // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2010_11_31

ЗМІСТ

А. С. Бритченко РОЛЬ КОРПОРАТИВНИХ ОБЛІГАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВ У ФОРМУВАННІ ЇХ РЕСУРСНОЇ БАЗИ	3
І. І. Бровді НЕФІНАНСОВІ МЕТОДИ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІВНИКІВ ЯК ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКУ ВІД ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	6
О. І. Вєтрова РЕФОРМА ЄДИНОГО СОЦІАЛЬНОГО ВНЕСКУ	10
К. Б. Волохата ЕФЕКТИВНІСТЬ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ	13
Т. І. Галецька, Р. З. Недзельський ВПЛИВ БОРГОВОЇ БЕЗПЕКИ НА РІВЕНЬ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ	17
С. Ю. Глінчук ІНВЕСТИЦІЙНА СКЛАДОВА СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ	21
Е. А. Гречишкіна НАЛОГОВАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ БЕЛАРУСИ	26
А. Н. Гриб, О. А. Золотарёва ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДОВ МАТЕМАТИЧЕСКОГО ПРОГРАММИРОВАНИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ФОРМИРОВАНИЯ ОПТИМАЛЬНОГО ПОРТФЕЛЯ КРЕДИТОВ ДЛЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ	30
Т. П. Гудзь ДОСЯГНЕННЯ ФІНАНСОВОЇ РІВНОВАГИ ПІДПРИЄМСТВАМИ ХІМІЧНОЇ ПРОМИСЛОВOSTІ УКРАЇНИ ЯК УМОВА ЇХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ	35
І. М. Даниляк ПРОБЛЕМИ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОБЛІКУ І ОПОДАТКУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ КООПЕРАТИВІВ	43
О. І. Дем'янух ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ФІСКАЛЬНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ ..	50
Х. С. Демків ОРГАНІЗАЦІЯ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ РИНКУ АНТИКВАРІАТУ	56

А. М. Дерун ОСНОВНІ СТРУКТУРНІ ПРОПОРЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В ЗАЛЕЖНОСТІ ВІД ЇХ РОЗМІРІВ	61
К. О. Добродій ВПЛИВ РИЗИКІВ І ЗАГРОЗ НА ФІНАНСОВУ БЕЗПЕКУ ПІДПРИЄМСТВА	68
Е. А. Друк, О. В. Орешикова МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА КАК ФАКТОР УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	72
А. А. Іванова ФІСКАЛЬНА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ЯК ОСНОВА ФІНАНСОВОЇ НЕЗАЛЕЖНОСТІ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ	76
Н. В. Іванчук ВПЛИВ ПОДАТКОВИХ ЗМІН НА ФОРМУВАННЯ ФОНДУ ОПЛАТИ ПРАЦІ В УКРАЇНІ	82
О. О. Іщук КЛАСИФІКАЦІЯ І ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙ	87
Л. М. Капченко, Р. Л. Капченк АЛЬТЕРНАТИВА КРЕДИТУВАННЮ КРАУДФАНДИНГ/ІНВЕСТИНГ ..	90
І. О. Каркіч СТАН ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВOSTІ	96
М. І. Карлін СУБ'ЄКТИ ТА ОБ'ЄКТИ КЛІМАТИЧНИХ ФІНАНСІВ	100
М. О. Карпович АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ТА ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА АЛГОРИТМІВ ДОСТУПУ ДО АВТОМАТИЗОВАНИХ БАЗ ДАНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ	106
А. О. Климчук БЕНЧМАРКІНГ ЯК ОСНОВА СТИМУЛЮВАННЯ ПЕРСОНАЛУ ЗА УМОВ РОЗВИТКУ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ	110
В. М. Кобетяк ВПЛИВ ДЕЦЕНТАЛІЗАЦІЇ НА ФІНАНСОВУ НЕЗАЛЕЖНІСТЬ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ	115
Т. Р. Кобетяк БОРГОВА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА СОЦІАЛЬНО- ЕКОНОМІЧНЕ СТАНОВИЩЕ ДЕРЖАВИ	118
П. В. Козел, О. В. Орешикова ЗАЩИТА ИНФОРМАЦИИ, КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	123

К. О. Кондрой ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ НЕДЕРЖАВНИХ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ	127
О. В. Конончук ОСОБЛИВОСТІ СТАНОВЛЕННЯ РИНКУ Е-КОММЕРС В УКРАЇНІ	131
М. Ф. Кухар КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ	136
М. Л. Лапішко ДЕРЖАВНИЙ БАНКІВСЬКИЙ СЕКТОР УКРАЇНИ: СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ	140
Н. А. Мамонтова, О. В. Менделюк ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ ПІДПРИЄМСТВА ТА ДЖЕРЕЛА ЙОГО ФІНАНСУВАННЯ	145
І. М. Мессєчко МЕХАНІЗМ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ БАНКІВ В УКРАЇНІ	149
І. М. Парасій-Вергуненко КОМПЛЕКСНИЙ АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА	155
К. С. Прокопчук ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ЛІКВІДНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	159
Я. М. Проро СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЮ БАНКУ	164
С. А. Пташник ІНВЕСТИЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ	168
О. М. Сазонець, О. І. Качан МІЖНАРОДНИЙ БІЗНЕС ЯК ФАКТОР СВІТОВОГО ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ	173
П. Л. Самойлов ІННОВАЦІЙНІ МОДЕЛІ НЕБАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ	177
Т. В. Семенюк ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ АТ «ОЩАДБАНК» НА ОСНОВІ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ КАПІТАЛІЗАЦІЇ	181
Н. А. Сіпайло ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА	185

С. В. Солодучкін, Є. С. Шайтанова АГЕНТНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ З ІНВЕСТИВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ З УРАХУВАННЯМ ПОВЕДІНКОВИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ ЕКОНОМІЧНИХ АГЕНТІВ	189
З. П. Стецюкевич ЛЕГАЛІЗАЦІЯ ДОХОДІВ, ОТРИМАНИХ ЗЛОЧИННИМ ШЛЯХОМ, ЯК ОДНА З ФОРМ ЗАГРОЗИ ФІНАНСОВОМУ РИНКУ	194
А. І. Танчин ЗАСТОСУВАННЯ ПОЕТАПНОГО ПІДХОДУ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА	198
І. І. Топішко, Т. І. Галецька УДОСКОНАЛЕННЯ ПЕНСІЙНОЇ СИСТЕМИ ЯК ФАКТОР ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ СТАБІЛЬНОСТІ	204
Н. П. Топішко, Т. І. Галецька ФОРМУВАННЯ ЦИФРОВОЇ (МЕРЕЖЕВОЇ) ЕКОНОМІКИ І СОЦІАЛЬНО- ЕКОНОМІЧНІ РИЗИКИ СУЧАСНОГО СУСПІЛЬСТВА	207
О. М. Троханенко СПЕЦИФІКА СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ В МАЛОМУ ПІДПРИЄМНИЦТВІ	210
Ю. Ю. Харчук ОРГАНІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ ЗА ЦЕНТРАМИ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ЯК ІНСТРУМЕНТ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДВНЗ УКРАЇНИ	213
О. В. Хомич ОСОБЛИВОСТІ БЮДЖЕТНОГО ФІНАНСУВАННЯ СОЦІАЛЬНО- ЕКОНОМІЧНИХ ПРОГРАМ	217
О. Ю. Цалай ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ	221
Ю. В. Шулик ВПЛИВ ПОЛІТИЧНИХ ЦИКЛІВ НА БЮДЖЕТНУ ПОЛІТИКУ УКРАЇНИ	226
С. М. Якобчук ФІНАНСОВІ РИНКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ	232
К. І. Ярошовець ОПТИМІЗАЦІЯ СТРУКТУРИ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПАТ «ОЛЕВСЬКИЙ ХЛІБОЗАВОД»	236
К. М. Конакова ЦІЛЬОВІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ПОНЯТЬ «ІНВЕСТИЦІЇ» ТА «ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ»	241

Наукове видання

**Фінансова система країни:
тенденції та перспективи розвитку**

*Матеріали IV Міжнародної
науково-практичної інтернет-конференції*

Збірник наукових тез

24 лютого 2017 р.

Редактор Ігор Пасічник

Відповідальний за випуск Ольга Дем'янчук

Упорядник Наталія Іванчук

Технічний редактор Роман Свинарчук

Комп'ютерна верстка Наталії Крушинської

Художнє оформлення обкладинки Катерини Олексійчук

Формат 60х84/16. Ум. друк. арк. 14,42. Наклад 100 прим. Зам. № 21–17
Папір офсетний. Друк цифровий. Гарнітура «TimesNewRoman».

Оригінал-макет виготовлено у видавництві
Національного університету «Острозька академія»,
Україна, 35800, Рівненська обл., м. Острог, вул. Семінарська, 2.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи РВ № 1 від 8 серпня 2000 року.

Видавець СПД Свинарчук Р. В.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи РВ № 27 від 29 липня 2004 року.
Тел. (+38067) 771 28 70, e-mail: 35800@ukr.net.