

**МІЖНАРОДНА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ
INTERNATIONAL SCIENTIFIC-PRACTICAL CONFERENCE**

**ЕКОНОМІКА, ФІНАНСИ, ОБЛІК ТА УПРАВЛІННЯ: ОЦІНКА
ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ**

**ECONOMICS, FINANCE, ACCOUNTING AND MANAGEMENT:
ASSESSMENT AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT IN
UKRAINE AND THE WORLD**

**Збірник тез доповідей
Book of abstracts**

**Частина 3
Part 3**



**22 грудня 2017 р.
December 22, 2017**

**м. Полтава, Україна
Poltava, Ukraine**





**МІЖНАРОДНА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА
КОНФЕРЕНЦІЯ
INTERNATIONAL SCIENTIFIC-PRACTICAL
CONFERENCE**

**ЕКОНОМІКА, ФІНАНСИ, ОБЛІК ТА
УПРАВЛІННЯ: ОЦІНКА ТА ПЕРСПЕКТИВИ
РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ**

**ECONOMICS, FINANCE, ACCOUNTING AND
MANAGEMENT: ASSESSMENT AND
PROSPECTS OF DEVELOPMENT
IN UKRAINE AND THE WORLD**

**Збірник тез доповідей
Book of abstracts**

**Частина 3
Part 3**

**22 грудня 2017 р.
December 22, 2017**

**м. Полтава, Україна
Poltava, Ukraine**



**УДК 33
ББК 65**

Економіка, фінанси, облік та управління: оцінка та перспективи розвитку в Україні та світі: збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції (Полтава, 22 грудня 2017 р.): у 3 ч. – Полтава: ЦФЕНД, 2017. – Ч. 3. – 83 с.

У збірнику тез доповідей представлено матеріали учасників Міжнародної науково-практичної конференції «Економіка, фінанси, облік та управління: оцінка та перспективи розвитку в Україні та світі» з:

Вінницький національний аграрний університет

Вінницький торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету

Восточно-Казахстанский государственный технический университет им. Даулета Серикбаева

ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана»

Дніпровський національний університет ім. Олеся Гончара

ДННУ «Академія фінансового управління»

Донецький національний технічний університет

Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського

Донецький національний університет ім. Василя Стуса

ДП «Науково-дослідний інститут будівельного виробництва ім. В. С. Балицького»

Житомирський державний технологічний університет

Запорізький національний університет

Івано-Франківський коледж Львівського національного аграрного університету

Індустріальний інститут ДВНЗ «Донецький національний технічний університет»

Казахский университет международных отношений и мировых языков им. Абылай хана

Київський національний торговельно-економічний університет

Київський національний університет ім. Тараса Шевченка

Київський національний університет технологій та дизайну

Коледж Чернівецького національного університету ім. Юрія Федьковича

Кременчуцький національний університет ім. Михайла Остроградського

Криворізький національний університет

Львівський національний університет ім. Івана Франка

Львівський торговельно-економічний університет

Маріупольський державний університет

Національний авіаційний університет

Національний аерокосмічний університет ім. М. Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут»

Національний гірничий університет

Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут ім. Ігоря Сікорського»

Національний університет «Львівська політехніка»

Національний університет біоресурсів і природокористування України

Національний університет харчових технологій

Національний юридичний університет ім. Ярослава Мудрого

ННЦ «Інститут аграрної економіки»

Одеський національний економічний університет

Одеський національний університет ім. І. І. Мечникова

Полтавська державна аграрна академія

Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Сумський державний університет

Східноєвропейський національний університет ім. Лесі Українки

Тернопільський національний економічний університет

Тернопільський національний технічний університет ім. Івана Пулюя

Ужгородський національний університет

Український державний університет залізничного транспорту

Університет державної фіскальної служби України

Університет митної справи та фінансів

Учреждение образования «Барановичский государственный университет»

Харківська державна академія культури

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції
«Економіка, фінанси, облік та управління: оцінка та перспективи розвитку в Україні та світі»**

Харківський державний університет харчування та торгівлі
Харківський навчально-науковий інститут ДВНЗ «Університет банківської справи»
Харківський національний аграрний університет ім. Василя Васильовича Докучасва
Харківський національний економічний університет ім. Семена Кузнеця
Харківський національний технічний університет сільського господарства ім. Петра Василенка
Харківський національний університет будівництва та архітектури
Харківський національний університет ім. Василя Назаровича Каразіна
Харківський національний університет міського господарства ім. Олексія Миколайовича Бекетова
Харківський торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету
Херсонський національний технічний університет
Черкаський державний технологічний університет
Черкаський навчально-науковий інститут ДВНЗ «Університет банківської справи»
Чернівецький національний університет ім. Юрія Федьковича
Чернігівський національний технологічний університет

У збірнику тез доповідей висвітлюються результати наукових досліджень з актуальних питань економіки, фінансів, обліку та управління.

Тематика конференції охоплює актуальні проблеми: економічної теорії та історії економічної думки; світового господарства і міжнародних економічних відносин; економіки та управління національною економікою; економіки та управління підприємствами; національної безпеки і оборони в умовах кризових явищ; економіки сільського господарства і АПК; енергоефективності економіки; економіки торгівлі та послуг; правового забезпечення державного управління та місцевого самоврядування; розвитку продуктивних сил і регіональної економіки; інновацій та інвестиційної діяльності; демографії, економіки праці, соціальної економіки і політики; туризму та готельно-ресторанної справи; бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту; фінансів, банківської справи, страхування; математичних методів, моделей та інформаційних технологій в економіці; економічної кібернетики; маркетингу; менеджменту; публічного управління та адміністрування.

Видання розраховане на науковців, викладачів, працівників органів державного управління, студентів вищих навчальних закладів, аспірантів, докторантів, працівників державного сектору економіки та суб'єктів підприємницької діяльності.

ЗМІСТ
CONTENTS

СЕКЦІЯ 16. ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА, СТРАХУВАННЯ SECTION 16. FINANCE, BANKING, INSURANCE	7
<i>Бойко В. Є.</i> НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ БЮДЖЕТНО-ПОДАТКОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ПИВОВАРНОЇ ГАЛУЗІ	7
<i>Бочан В. І.</i> ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ СТІЙКІСТЮ ГРОШОВОГО ОБІГУ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ.....	9
<i>Василинчук Т. В.</i> ОСНОВИ РЕАЛІЗАЦІЇ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ..	11
<i>Васянович А. О.</i> ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ ГРОШОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ	13
<i>Войцешин В. П.</i> ТРУДОВІ РЕСУРСИ ЯК СКЛАДОВА ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ	14
<i>Гриша А. С.</i> КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ СТРАХОВОГО ЗАХИСТУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ.....	16
<i>Есхатова Н. Е., Джемпеусова Г. И.</i> НАПРАВЛЕННЯ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ДЕПОЗИТНОЙ ПОЛІТИКИ БАНКА.....	18
<i>Загоруйко С. В.</i> УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ЯК ЕЛЕМЕНТ ЕФЕКТИВНОЇ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА	20
<i>Захаркін О. О., Ганус І. С., Ізай А. В.</i> ДІДЖИТАЛІЗАЦІЯ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ ЯК НАПРЯМ ІННОВАЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ НА СТРАХОВОМУ РИНКУ	23
<i>Каленич В. О.</i> УПРАВЛІННЯ КАПІТАЛОМ БАНКУ.....	24
<i>Кисіль С. С.</i> ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ТА РІЛЬ КРЕДИТУ У СУСПІЛЬНОМУ ВІДТВОРЕННІ.....	26
<i>Кондратенко А. О.</i> МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ БАНКІВСЬКИМИ РИЗИКАМИ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ ТА ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВИХ РИНКІВ.....	28
<i>Лесюк В. С.</i> ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ	30
<i>Луговік О. Г.</i> ДЕФІЦИТ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ ТА МЕТОДИ ЙОГО ФІНАНСУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	32

Осадча В. В. ВАЛЮТНИЙ РИНОК УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ СПІВПРАЦІ З МІЖНАРОДНИМИ ФІНАНСОВИМИ ОРГАНІЗАЦІЯМИ.....	35
Петруха Н. М., Палійчук Т. В. ФІСКАЛЬНА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ТА МІСЦЕВИЙ РОЗВИТОК В УКРАЇНІ.....	36
Роганова Г. О., Діхтяренко А. С. МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ ІНСТРУМЕНТАМИ ПІДПРИЄМСТВА	38
Синілова О. М., Загорька Д. М. СУЧАСНИЙ СТАН СПІВПРАЦІ МВФ З УКРАЇНОЮ	39
Скачкова К. А. ФІНАНСОВО-ПРАВОВИЙ ДОГОВІР ЯК ОСОБЛИВЕ ДЖЕРЕЛО ФІНАНСОВОГО ПРАВА	41
Слоневський Б. К. ПОЛІТИКА ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ФІНАНСОВОЇ УСТАНОВИ	42
Таран А. С. КОМПЛЕКСНЕ УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ ТА ПАСИВАМИ БАНКУ	44
Уткіна О. В. НЕОБХІДНІСТЬ ДОСЛІДЖЕННЯ РИЗИКІВ ВИКОРИСТАННЯ БАНКІВСЬКИХ ОПЕРАЦІЙ З МЕТОЮ ЛЕГАЛІЗАЦІЇ (ВІДМИВАННЯ) ДОХОДІВ, ОТРИМАНИХ ЗЛОЧИННИМ ШЛЯХОМ	46
Фурс О. С., Дученко М. М. ФОРМУВАННЯ КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ ТА ЇЇ СУЧАСНИЙ СТАН	48
Халимоник К. В. АНАЛІЗ РОБОТИ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ ПІСЛЯ УТВЕРДЖЕННЯ «СТРАТЕГІЇ ЇЇ РОЗВИТКУ 2016 – 2020».....	49
Шельчук Т. С. ПРОБЛЕМА ПОГАШЕННЯ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ	51
Юзюк В. М., Старкіна М. О. ОСОБЛИВОСТІ ДЕФЦИТУ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ	53
СЕКЦІЯ 17. ЕКОНОМІЧНА КІБЕРНЕТИКА SECTION 17. ECONOMIC CYBERNETICS	55
Білий Д. О., Лось В. О. ІЄРАРХІЧНА МОДЕЛЬ РИЗИКІВ У ТУРИСТИЧНОМУ БІЗНЕСІ.....	55
СЕКЦІЯ 18. МАРКЕТИНГ SECTION 18. MARKETING.....	57
Левченко К. А. ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА НА РИНКУ ПРОМИСЛОВИХ ТОВАРІВ.....	57
Манько О. М. РОЗВИВАЮЧИЙ МАРКЕТИНГ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ ЯК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІЇ	59
Сидорко Н. Л., Авраменко А. В. РОЛЬ І ЗНАЧЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ КАМПАНІЇ ТОРГОВОЇ МАРКИ В ЇЇ ДІЯЛЬНОСТІ, НА ПРИКЛАДІ ТМ «ОЛЕЙНА»	61

Скляр К. Ю. МАРКЕТИНГОВІ СТРАТЕГІЇ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	62
Стренетова А. М., Курінна І. Г. ЗНАЧЕННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВА	63
СЕКЦІЯ 19. МЕНЕДЖМЕНТ SECTION 19. MANAGEMENT	65
Жмай А. В., Силкина Д. А. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ С ПОМОЩЬЮ МЕТОДИКИ DISC	65
Коваленко Ю. О. ПИТАННЯ МОЖЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ СИСТЕМИ ІНФОРМАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ У РЕГІОНАЛЬНОМУ РОЗВИТКУ	67
Кореньок Д. В. ПРОБЛЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ В УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ, ЩО ФУНКЦІОНУЮТЬ У СФЕРІ АГРОБІЗНЕСУ	68
Кривошея Є. В. УПРАВЛІННЯ СТРАТЕГІЄЮ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОМУ ПІДПРИЄМСТВІ (НА ПРИКЛАДІ ПП АФ «ЛАН»)	69
Шестопалова А. Г., Лазоренко Т. В. ІННОВАЦІЙНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЄЮ	72
Ярецька В. В. КУЛЬТУРА ДІЛОВОГО СПІЛКУВАННЯ ЯК КЛЮЧОВИЙ АСПЕКТ ДІЯЛЬНОСТІ МЕНЕДЖЕРА	73
СЕКЦІЯ 20. ПУБЛІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ SECTION 20. PUBLIC MANAGEMENT AND ADMINISTRATION	75
Гарматюк О. О., Пельчер М. В. ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ НАПРЯМІВ КОМУНІКАТИВНОЇ ВЗАЄМОДІЇ В ПУБЛІЧНИХ ОРГАНІЗАЦІЯХ	75
Добрев М. А. ПУБЛІЧНЕ АДМІНІСТРУВАННЯ В СОЦІАЛЬНО-КУЛЬТУРНІЙ СФЕРІ	76
Ніколаєва І. О. ПУБЛІЧНЕ АДМІНІСТРУВАННЯ ЯК ФАКТОР РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ В УКРАЇНІ	77
Новіков В. С. БЮРОКРАТІЯ В СИСТЕМІ ПУБЛІЧНОГО АДМІНІСТРУВАННЯ	78
Семенова Є. В. ОСОБЛИВОСТІ АДМІНІСТРАТИВНОЇ ЕТИКИ В СУЧАСНОМУ СУСПІЛЬСТВІ.....	79
Талосєв Д. Р. ОСОБЛИВОСТІ ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ В СУЧАСНОМУ СУСПІЛЬСТВІ	80
Хім М. К., Пугач А. В. ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АКТИВАЦІЇ ПРОФЕСІЙНОГО І ОСОБИСТІСНОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНИХ СЛУЖБОВЦІВ	81

СЕКЦІЯ 16
SECTION 16

ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА, СТРАХУВАННЯ
FINANCE, BANKING, INSURANCE

УДК 336.02

Бойко В. Є.

магістр спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»,
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

**НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ БЮДЖЕТНО-ПОДАТКОВОГО
РЕГУЛЮВАННЯ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
ПІДПРИЄМСТВА ПИВОВАРНОЇ ГАЛУЗІ**

Бюджетно-податкові механізми впливу на фінансову діяльність підприємств, виходячи з особливостей організації їх фінансових відносин з контрагентами, державою, доцільно розглядати за двома напрямками. Перший пов'язаний із формуванням зведеного бюджету держави, й, відповідно, основним інструментом регулювання фінансової діяльності є оподаткування. Другий – безпосередньо із використанням бюджетних коштів, де основними інструментами є державні трансфери (субсидії, дотації), державний кредит, державне гарантування по кредитах підприємств, державне замовлення.

Податкове регулювання являє собою сукупність заходів непрямого впливу шляхом зміни виду податків, податкових ставок, встановлення податкових пільг, зниження або підвищення загального рівня оподаткування, відрахувань до бюджету, що дозволяє впливати на фінансові рішення підприємств, а, отже, й на реалізацію фінансової діяльності безпосередньо. До методів податкового регулювання, які впливають на структуру і динаміку фінансових ресурсів суб'єктів господарювання, слід віднести такі, що успішно використовуються у світовій практиці: відстрочка податкового платежу, інвестиційний податковий кредит, податкові канікули, податкова амністія, податкові відрахування, вибір і встановлення податкових ставок, міжнародні договори про уникнення подвійного оподаткування тощо.

Разом із тим, система оподаткування – це сукупність податків, зборів та інших обов'язкових платежів до бюджетів різних рівнів і внесків до державних цільових фондів, які сплачуються в установленому порядку, і ця система диференціюється за джерелами сплати податків, що особливо важливо для управління структурою і динамікою фінансування підприємств [2, с. 96].

Базовими Законами України у сфері оподаткування є: Закон «Про систему оподаткування», Закон «Про податок на додану вартість», Закон «Про оподаткування прибутку підприємств», «Про податок з доходів фізичних осіб».

Систему оподаткування для підприємств в Україні в 2016 році наведемо в табл. 1.

Таблиця 1

Система оподаткування для підприємств в Україні, 2016 рік

Податки і внески	Система оподаткування	
	Загальна з ПДВ	Спрощена
Податок на прибуток	18 %	-
Єдиний соціальний внесок (на заробітну плату)	22 %	22 %
Податок на доходи фізичних осіб	18 %	18 %
ПДВ	20 % (0 % при експорті)	-
Єдиний податок 3 група	-	3 % або 5 % з ПДВ
Адміністрування окремих податків, які сплачуються платниками податків, передбачено нормами Податкового кодексу України (плата за землю, збір за першу реєстрацію транспортних засобів, екологічний податок і т. п.).		

Джерело: [1]

Підприємства пивоварної галузі в нашій країні сплачують такі основні види податків (рис. 1):

Податок на додану вартість – 20 %	Акцизний податок – 2,48 грн. за 1 л	Податок з власників транспортних засобів
Єдиний соціальний внесок – 22 %	Плата за землю	Податок на прибуток підприємств – 18 %

Рис. 1. Основні види податків для підприємств пивоварної галузі, 2016 рік

Проаналізувавши податкові платежі підприємств пивоварної галузі, можемо відмітити, що найбільшу питому вагу у їх складі займають податок на додану вартість, акцизний податок та прибуткові податки. Найбільш вагоме зростання за аналізований період серед податкових платежів підприємств відмітимо у обсягах податку на прибуток, акцизного податку, що насамперед пояснюється зростанням обсягів їх виробництва.

У 2017 р. за прогнозами експертів слід очікувати подальше скорочення обсягів продажів і виробництва пива в Україні, в середньому на 4 – 6 %. В першу чергу, це пов'язано зі зниження купівельної спроможності населення, з макроекономічними показниками країни і конфліктом на сході, в другу – з підвищенням ціни на даний продукт.

Закон України від 20 грудня 2016 року № 1791-VIII «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2017 році» серед іншого запровадив нові ставки акцизного податку на підакцизну продукцію у 2017 році. Відтак для пива ставки збільшено із 2,48 грн. за літр до 2,78 грн. за літр.

Українська класифікація зовнішньоекономічної діяльності та Комбінована номенклатура, яка застосовується в країнах ЄС – гармонізовані між собою. Але, як вже зазначалося вище, для цілей оподаткування спирту та алкогольних продуктів в ЄС використовується не остання редакція Комбінованої номенклатури, а її редакція від 19 жовтня 1992 року. Тобто, в процесі імплементації європейських норм оподаткування алкоголю в українське податкове законодавство необхідно узгодити УКД ЗЕД з Комбінованою номенклатурою від 19 жовтня 1992 року.

Також, слід звернути увагу на те, що згідно зі статтею 4 Директиви 92/83/ЄС держави-члени можуть застосовувати менші ставки податку, які можуть відрізнятися, залежно від щорічного обсягу виробництва відповідних пивоварних заводів.

Враховуючи вищевикладене, та з метою врегулювання порядку визначення бази оподаткування акцизним податком спирту та алкогольних напоїв у вітчизняному податковому законодавстві необхідно імплементувати положення статей 3 та 9 Директиви 92/83/ЄС, відповідно до яких акцизний податок встановлюється на кількості гектолітрів кінцевого продукту.

Недавно уряд нашої країни повернувся до ідеї запровадження в Україні податку на виведений капітал замість податку на прибуток. Податок на виведений капітал повинен вирішити більшість проблем.

Зараз оподаткуванню податком на прибуток підлягають і поточна діяльність бізнесу, і розподілений прибуток у формі дивідендів, процентів та роялті. Тобто якщо бізнес отримав 100 грн і витратив 60 грн, то податком у розмірі 18 % буде обкладатися прибуток у розмірі 40 грн. Тобто підприємство заплатить 7,2 грн податку.

Якщо з цих 40 грн прибутку власник-резидент отримає дивіденди, то із суми дивідендів буде вираховано 18 % авансового внеску – за певних умов. Якщо кошти будуть переказані нерезиденту, то буде нараховано 15 % податку на репатріацію.

Податок на виведений капітал буде нараховуватися не на 40 грн, а лише на ту суму, яка буде переказана у вигляді дивідендів або прирівняних до них платежів. Розмір ставки буде залежати від виду платежу і того, хто отримує кошти [3].

Список літератури

1. Які податки українцям доведеться платити у 2016 році // Українська правда [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/publications/2016/01/11/575819>.
2. Гудзенко І. С. Бюджетно-податкове регулювання фінансової діяльності підприємств / І. С. Гудзенко // Науковий вісник Херсонського державного університету. – Випуск 9. – Частина 2. – 2014. – С. 96 – 100.
3. Податок на виведений капітал: чи готова Україна до податкових нововведень? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://vgoru.org/index.php/reformi/item/24589-podatok-na-vyvedenyi-kapital-chy-hotova-ukraina-do-podatkovykh-novovveden>.

УДК 336.74:658.14/.17.012.8

Бочан В. І.

аспірант кафедри банківського і страхового бізнесу,
Львівський національний університет ім. Івана Франка

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ СТІЙКІСТЮ ГРОШОВОГО ОБІГУ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

Умовою стійкості грошового обігу є рух грошей, що відбувається з певною швидкістю. Рух грошей в готівковій та безготівковій формі обслуговує кругообіг товарів і послуг в процесі розширеного відтворення. Розвиток товарів і послуг для населення, що задовольняє їх сучасні вимоги, забезпечується стійкістю грошового обігу і є важливою умовою матеріального стимулювання і ефективної роботи економіки в цілому. Налагоджений та впорядкований грошовий обіг сприяє економічному зростанню і збільшенню добробуту населення. Важливою умовою стійкості грошового обігу є стабільність грошової одиниці, що виражається незмінністю вартості грошової одиниці і купівельної спроможності грошей. Якщо гроші перестають рухатися, йдуть із сфери обігу, то це свідчить про застій економіки, уповільнення темпів економічного зростання.

Відомий німецький економіст Сільвіо Гезел (1862 – 1930 рр.) висунув низку новаторських ідей, які стосуються теорії грошового обігу, він висловлював думки, що потрібно вибудувати такий порядок, за якого власникам грошей було б вигідно від них позбавлятися, тобто заставити гроші обертатися. У результаті цього попит на товари збільшується, доступ до кредитів полегшиться, а економічний розвиток прискориться. Гроші повинні допомагати і здешевлювати обмін, а не перешкоджати і гальмувати його. Він зазначав, що акт товарообороту товар-гроші-товар переривається, якщо після продажу товару на виторговані гроші тут же не здійснюється покупка [5, с. 120].

Дослідження аналізу стійкості грошового обігу в Україні виявило такі суперечності в його розвитку: відсутність замкненого циклу обертання національної грошової одиниці і нерозвиненість системи платежів за допомогою пластикових карток; висока криміналізація і тонізація грошового обігу; висока частка готівки у грошовому обігу і виведення її за межі банківської системи.

Позабанківський обіг грошових коштів суттєво знижує ресурсні можливості вітчизняної банківської системи, позначається на кредитних та інвестиційних пропозиціях. Значні обсяги грошей, що перебувають у позабанківському обігу, є фінансовою базою тінізації та криміналізації економіки України. Іноземна валюта визначається тіньовою економікою як основний засіб обігу, а гривня часто використовується лише для легалізації коштів, здобутих злочинним шляхом.

За наявними даними, обсяг «тіньової» складової фінансово-банківської сфери становить близько 67 % її чистого прибутку. За останні 10 років з України вивезено від \$20 млрд. до \$40 млрд., які здебільшого легалізовані в офшорних зонах. Вивезені капітали повертаються в Україну часто у вигляді іноземних інвестицій та кредитів [3].

Легалізація незаконних доходів здійснюється у міжнародному масштабі, дозволяючи надійно замаскувати злочинне походження коштів. Фінансово-банківська система України може бути використана як так звана ланка у багатоступеневому механізмі відмивання коштів через банківські установи інших країн.

Національний банк України стурбований зростанням банківського валютного кредитування і валютного депозитного інвестування і розглядає можливість підвищення резервних ставок по валютних депозитах, зовнішніх запозиченнях і валютних кредитах. Державний регулятор пояснює ці наміри тим, що комерційні банки залучають валютні ресурси, а всі курсові ризики несе НБУ через те, що курс гривні прив'язаний до долара. Доларизація – це витіснення національної валюти сильнішою іноземною валютою (переважно долари США). За даними НБУ, на початку 2016 р. рівень доларизації банківської системи України становив 32,2 %, а у 2013 р. цей показник був 27,2 % [4].

Найбільшими стимулами посилення доларизації економіки країни є: надмірна інфляція, потреба у надійному збереженні заощаджень населення; низький рівень довіри до

банківської системи і монетарної політики держави і збільшення рівня відкритості економіки; девальвація гривні; зростання мобільності іноземних інвестицій. Між тим доларизація має низку позитивних результатів для економіки: сприяє збільшенню іноземних інвестицій, стимулює повернення раніше вивезеного за кордон національного капіталу; забезпечує повну гарантію збереження і зростання заощаджень населення.

Перехід економіки України до ринку виявив низку гострих проблем, до яких належить і проблема неплатежів. Від її вирішення значною мірою залежить майбутнє вітчизняної економіки та рівень добробуту українського народу.

Аналіз показує, що низький рівень ефективності виробництв є першим у рейтингу причин неплатежів. Але, попри беззаперечні вади недосконалого управління підприємствами, збитковість українських підприємств носить здебільшого об'єктивно зумовлений характер. Брак інвестиційних ресурсів, недоступність кредитів не дозволяють здійснювати модернізацію виробництва. Цінові деформації призвели до викривлення критеріїв ефективності. Адже в Україні темпи зростання цін на основні витратоутворювальні товари: продукцію паливної промисловості, електроенергетики, чорної металургії тощо, значно перевищують темпи зростання цін на товари кінцевого споживання. Між тим, неплатежі ведуть до постійного недопокриття ціною продажу ціни виробництва.

В Україні ліквідна частка в оборотних коштах підприємств є незначною, а частка дебіторської заборгованості є дуже великою. Так, на 01.01.2016 р. частка грошових коштів у структурі оборотних активів становила 7,3 %, а дебіторська заборгованість – 61,3 % [1]. Внаслідок зростання кредиторської заборгованості відбувається порушення процесів перетворення товарного капіталу у грошовий, отже, відбувається розрив ходу відтворення національного капіталу.

Проблема неплатежів руйнує економіку країни і визначено, що головними умовами появи проблеми платежів в Україні є: відсутність прозорої ринкової системи взаєморозрахунків між підприємствами; низька ефективність кредитно-банківської системи; відсутність ефективних механізмів залучення коштів громадян до інвестування економіки. На нашу думку, проблема платежів у вітчизняній економіці є багатоплановою і багатовекторною, що потребує розробки і реалізації неординарних заходів та застосування нестандартних інструментів впливу на фінансово-грошові стосунки між суб'єктами господарювання. В основу бюджетної, податкової, грошово-кредитної і валютної політики має бути покладена підтримка платоспроможного попиту, зростання заощаджень та інвестиційних ресурсів [2, с. 63 – 64].

Умовою фінансово-економічної нестабільності є інфляція. Інфляція є однією з найбільш гострих проблем сучасного розвитку економіки в багатьох країнах світу, негативно впливаючи на всі аспекти життя суспільства. Вона знецінює результати праці, знищує заощадження юридичних і фізичних осіб, перешкоджає довгостроковим інвестиціям і економічному зростанню. Висока інфляція руйнує грошову систему, провокує втечу національного капіталу за кордон, послаблює національну валюту, сприяє її витісненню у внутрішньому обігу іноземною валютою, підриває можливості фінансування державного бюджету.

Інфляція є найнеефективнішим засобом перерозподілу національного багатства – від бідних верств суспільства до більш багатих – посилюючи тим самим його соціальне розшарування.

Цінова нестабільність економічно та психологічно деморалізує більшість людей, створює величезну соціальну напруженість у суспільстві.

Таблиця 1

Форми прояву інфляції

Цінова інфляція	Інфляція заощаджень	Девальвація
Поглиблення розриву між рівнями цін на внутрішньому ринку країни і ринках інших країн	Проявляється у зростанні вимушених заощаджень у населення	Знецінювання національних грошей відносно іноземної валюти

Джерело: складено автором

Загальні наслідки інфляції зумовлюються складними і різними напрямками соціально-економічних і політичних причин. Для одних економічних суб'єктів інфляція може

виявитися досить прибутковою справою, а для інших – збитковою. Тому ті, для кого інфляція виявилася прибутковою, шукають об'єктивні причини інфляції, а ті, для кого інфляція принесла збитки, звинувачують перших у свідомому її розкручуванні.

Надмірне затягування інфляційного процесу на досить високому рівні (в середньому на 20 %) призвело до того, що інфляція в нашій країні набула форми стагфляції. Вона характеризується загальним застоєм у державі (в економіці, виробництві, соціальній сфері). Її наслідки привели до зниження життєвого рівня населення, падіння соціальних стандартів, зростання цін тощо.

В процесі оздоровлення економіки і її грошової системи необхідно запровадити жорстке регулювання депозитних і кредитних ставок, це буде вагомим чинником виходу економіки з її кризового стану.

В Україні депозитні ставки (в середньому 20 %) найвищі серед європейських країн.

Таким чином, вони стали джерелом немонетарної інфляції. Це означає, що доходи перерозподіляються з реального сектора економіки на користь власників депозитів, які нічого не виробляють і не створюють ВВП, але отримують великі доходи на вкладені кошти.

Список літератури

1. Банки побоюються зниження ліквідності [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : <https://www.epravda.com.ua/news/4a7668e9c160e>.
2. Бочан В. І. Причини та наслідки проблеми неплатежів у вітчизняній економіці / В. І. Бочан // Матеріали V Міжнародної науково-практичної конференції «Найновіше научне постиження – 2009» 17 – 25 марта 2009. Том 9. Економіка Політики. Софія. «Бял ГРАД-БГ» ООФ. С. 62 – 70.
3. Офіційний веб-портал НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : <https://www.bank.gov.ua/control/uk/index>.
4. Показники банківської системи [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442.
5. Gesell S.J. Die natürliche Wirtschaftsordnung durch Freiland und Freigeld. Selbstverlag, Les Hauts Geneveys 1916; 9. Auflage herausgegeben von Karl Walker: Rudolf Zitzmann Verlag, Lauf 1949. – P. 351.

УДК 347.73

Василинчук Т. В.

студентка 5 курсу,

Чернівецький національний університет ім. Юрія Федьковича

Науковий керівник:

Жук І. І.

к. е. н.,

Чернівецький національний університет ім. Юрія Федьковича

ОСНОВИ РЕАЛІЗАЦІЇ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Аналіз ефективності податкової політики останніх років та напрацювань багатьох науковців щодо ефективності та раціональності Податкового кодексу показав, що існує багато недопрацювань в цій сфері, які гальмуватимуть інтеграційні процеси в Україні. Одним із важливих заходів для вступу України в ЄС є реформування власної податкової системи. Створена діюча вітчизняна податкова система виявилась неефективною та невідповідною. Одним із основних завдань, що стають перед Україною – це перехід до ринкової економіки.

Податкова політика виступає одним із найголовніших та найважливіших чинників, які призводять до зростання економіки країни в цілому, вона є засобом державного регулювання економіки.

Проблематиці створення та реалізації податкової політики присвячено праці таких науковців як В. В. Мірошника, В. А. Ільяшенко, Т. І. Єфименко, О. В. Музиченко, А. М. Соколовська. В працях вчені досліджують основи реалізації ефективної податкової політики та адаптації українського податкового законодавства до вимог ЄС. Однак поряд з такими напрацюваннями маловивченими залишаються основні напрямки реалізації податкової політики в умовах євроінтеграції.

Ключові питання щодо реформування податкової системи полягають в забезпеченні економічного зростання, досягненні фінансової стабільності з поступовим переходом до економічного зростання, вирішення питань дефіциту Державного бюджету. Доцільно переглянути механізм стягнення та цільового використання податкових платежів, проаналізувати як прогресивні напрями податкової політики, так і норми дискусійного характеру, які потребують деяких змін та суперечать податковій політиці в умовах євроінтеграції [4].

Однією з умов ефективної податкової політики є застосування всіх елементів оподаткування, головними цілями яких є максимізація податкових надходжень до бюджету.

Таблиця 1

**Динаміка податкових надходжень до Державного
бюджету України, 2015 – 2016 рр., млн. грн.**

Вид податку	2015 р.	2016 р.	Абсолютне відхилення (+,-)
1. Податки на доходи, податки на прибуток, податки на збільшення ринкової вартості	61883,45	52587,71	-9295,74
2. Збори та плата на спеціальне використання природних ресурсів	13860,04	19036,13	5176,09
3. Внутрішні податки на товари та послуги	163578,8	183965,1	20386,3
4. Податки на міжнародну торгівлю та зовнішні операції	13342,51	12608,69	-733,82
5. Рентна плата, збори на паливно-енергетичні ресурси	5700,26	5987,51	287,25
6. Інші податки та збори	4411,99	5993,11	1581,12
Всього	262777,05	280178,26	17401,21

Джерело: сформовано на основі звіту про виконання Державного бюджету України за 2015 – 2016 роки [2, 3].

Дані табл. 1, показують, що внутрішні податки на товари та послуги займають найвагомішу частку в доходах Державного бюджету України. У 2016 р. податки на товари та послуги зросли на 20386,3 млн. грн., порівняно із 2015 р. Разом із цим у 2016 р. скоротились доходи від групи податків на доходи, прибуток, та збільшення ринкової вартості, які порівняно із 2015 р. зменшились на 9295,74 млн. грн. Однак зменшення надходжень деяких податкових груп до Державного бюджету не є свідченням неефективної податкової політики, оскільки загальна частина податкових надходжень у 2016 р. зросли, порівнюючи із 2013 р. на 17401,21 млн. грн.

Європейський Союз рекомендує проведення спільної податкової політики і поступового переходу до створення території з єдиним податковим режимом, що базуватиметься на таких принципах:

- національна податкова політика не повинна перешкоджати вільному руху товарів;
- податкова політика кожної держави не повинна перешкоджати вільному руху робочої сили;
- податкова політика кожної країни не повинна суперечити політиці ЄС [1].

Однією з особливостей реалізації податкової політики в ЄС, є відсутність єдиного документу, який повністю здатний регулювати сферу оподаткування. Натомість сфера оподаткування регулюється різними директивами, рішеннями, рекомендаціями та висновками, які приймаються окремими інститутами ЄС, серед яких можна виокремити Європарламент та Раду ЄС. Для реформування системи оподаткування в Україні, доцільно врахувати ряд факторів, які сприяють формуванню ефективної податкової політики в умовах євроінтеграції:

- прозорість роботи органів фіскальної служби;
- простота порядку нарахування податкових платежів;
- внесення змін до Податкового кодексу України на основі зближення із законодавством зарубіжних країн на науково-обґрунтованих засадах;
- вдосконалення структури державних органів, які забезпечують формування, реалізацію та контроль за виконанням податкової політики;
- розподілу компетенційних повноважень між органами, як здійснюють діяльність у сфері оподаткування.

Отже, реалізація податкової політики в умовах євроінтеграції є надзвичайно важливим процесом. Потрібно удосконалювати Податковий кодекс, який включав би в себе основні

принципи податкової політики Євросоюзу. Податкова політики ЄС формується на основі переважання прямих податків над непрямими. Вважаємо за потрібне запозичити цю практику співвідношення непрямих і прямих податків, що призведе до змін, та зменшить податкове навантаження на платників. Доцільно переглянути механізм стягнення та цільового використання податкових платежів, проаналізувати як прогресивні напрями податкової політики, так і норми дискусійного характеру, які потребують деяких змін та суперечать податковій політиці країни в умовах євроінтеграції.

Враховуючи позитивний досвід країн Європейського союзу, основними напрямками подальшого реформування та трансформації податкової політики України повинні стати норми Європейського союзу у сфері оподаткування в національну податкову практику та правову систему, а також запровадження ефективного та системного функціонування режиму оподаткування та процесу адміністрування податків.

Список літератури

1. Данильченко М. О. Адаптація українського податкового законодавства до вимог ЄС [Електронний ресурс] / М. О. Данильченко // Електронне наукове фахове видання «Державне управління: удосконалення та розвиток». – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=132>.
2. Річний звіт про виконання державного бюджету на 01.01.2016 року [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=257806>.
3. Річний звіт про виконання державного бюджету на 01.01.2017 року [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=312564>.
4. Кириленко О. П. Місцеві бюджети України (історія, теорія, практика): монографія / О. П. Кириленко. – К.: НІОС, 2000. – 384 с.
5. Федосов В., Опарін В., Львовчкін С. Фінансова реструктуризація в Україні: проблеми і напрями: монографія / За наук. ред. В. Федосова. – К.: КНЕУ, 2002. – 387 с.

УДК 366.7

Васянович А. О.

студент факультету менеджменту і маркетингу

Національний технічний університет України

«Київський політехнічний інститут ім. Ігоря Сікорського»

ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ ГРОШОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Грошова система – це форма організації грошового обігу, яка створюється протягом історії розвитку держави та регулюється її законами. Економічні відносини та інститути виступають базисом грошової системи, а також забезпечують її функціонування.

Такі вчені, як Г. Башнянин, В. Гесць, А. Грищенко, І. Лукінова, Ю. Пахомова, М. Савлук, Ф. Філіпенко у свої працях розглядали основні проблеми та різноманітні аспекти функціонування грошових систем.

Державне регулювання сучасних грошових систем є диверсифікованим стосовно різних компонентів грошової маси. Можливе пряме регулювання державою таких її компонентів, як паперові гроші, емісія яких здійснюється для фінансування дефіциту державного бюджету. Проте здебільшого використовується державний вплив із застосуванням усієї сукупності ринкових механізмів [1]. На сьогоднішній день грошові системи поєднують у собі одночасно індикатора та регулятора стану економіки. Фіскальне і грошово-кредитне регулювання визначають основні ознаки функціонування національних економік. У наш час гроші стали знаками вартості, які можуть існувати лише завдяки державному регулюванню. Характер і мета державного регулювання грошових систем і національних економік мають взаємозумовлений характер впливу. У сучасних умовах більшість країн застосовує різновид грошових систем, які базуються на обігу кредитних грошових знаків. Для них характерно [1, с. 219]:

- децентралізація грошового обігу між різними банками;
- розподіл функції випуску готівки та безготівкових грошей між різними ланками банківської системи;
- формування механізму грошово-кредитного регулювання;
- централізоване управління грошовою системою за допомогою апарату центрального банку;

- активний контроль над коштами з боку податкових органів;
 - надання центральному банку відносної самостійності щодо рішень уряду.
- Разом з національною економікою розвивалась і грошова система України.

На даному етапі досягнутий потенціал грошової системи України перестас відповідати завданням, які можуть бути вирішені для переходу до вищого типу економічного розвитку, який може забезпечити конкурентоспроможність у глобалізованому світі. В умовах економічної кризи особливо важливою є проблема переходу від експортно-орієнтованої моделі економіки, яка вже вичерпала свій потенціал, до більш сучасної, яка вимагає формування адекватної моделі грошової системи. Тому дуже важливим є використання досвіду країн, які змогли створити моделі грошових систем, спроможних підвищити ефективність національних економік.

Найскладнішою проблемою функціонування будь-якої національної валюти є проблема конвертованості. Досить важливим фактором для функціонування валюти є вибір нею валютного курсу. Світова практика підтверджує, що існують дві основні системи взаємодії різних національних валют:

- система взаємовідносин, що базується на механізмі фіксованих валютних курсів;
- взаємодія валют на основі плаваючих курсів [2].

Військові дії на території нашої держави неабияк впливають на функціонування грошової системи. Вони просто не дають змоги адекватно та спокійно розвиватися грошовій системі, саме тому доречно пригати вислів: «гроші люблять тишу». Не можна забувати про ще одну важливу проблему, а саме підробка грошей, яка зараз процвітає. Звісно ж це досить сильно заважає для функціонування грошового обороту.

Для вирішення та усунення вищезгаданих проблем необхідно проводити дієві реформи в фінансовій галузі. Створювати всебічний контроль за діяльністю фінансових органів і спираючись на політичну ситуацію в державі знаходити максимально ефективні шляхи роботи грошової системи. Щоб досягти рівня розвитку європейських країн українці повинні працювати з максимальною віддачею [3]. Саме фінансові органи України, які визначають грошову систему, повинні працювати над вирішенням проблем і спрямовувати всі свої сили та ресурси, щоб підвищити рівень розвитку країни. Здешевлення критичного імпорту енергоносіїв, що займає досить важливу позицію в нашому торговому балансі. Також поступова ревальвація гривні, що зараз прослудковується, здешевлює обслуговування зовнішнього боргу. Власне стабільний валютний курс – це надійна основа, яка забезпечить зниження інфляції.

Отже, грошова система не є будь-яким витвором державної влади, а залежить від реально існуючих економічних відносин. Беручи до уваги досить важливу роль грошових відносин в економічному житті кожної країни, незалежно від її державного устрою, формування грошових систем здійснюють центральні органи влади. На сьогоднішній день перед Україною постає ряд завдань та проблем, які виникли у грошовій системі. Вони потребують негайного вирішення. Саме це забезпечить неабияке економічне піднесення нашої держави.

Список літератури

1. Костіна Н. І. Гроші та грошова політика : [навч. посіб.] / Н. І. Костіна. – К. : Ніус, 2001. – 224 с.
2. Зайцев О. В. Фінансові розрахунки. Теорія і практика: навч. посіб. / О. В. Зайцев. – Суми : СумДУ, 2013. – 607 с.
3. Гальчинський А. Становлення інноваційної моделі економічного зростання України / А. Гальчинський, С. Львовчкін // Економіка України. – 2004. – № 6. – С. 4 – 11.

УДК 339.564

Войцешин В. П.

аспірант кафедри податків та фіскальної політики,
Тернопільський національний економічний університет

ТРУДОВІ РЕСУРСИ ЯК СКЛАДОВА ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ

На даний момент важливою складовою економіки будь-якої держави виступає експорт, тобто продаж на іноземних ринках товарів і послуг, який ілюструє ступінь її економічного розвитку в міру участі в міжнародній торгівлі.

Якщо розглядати експорт товарів і послуг з України, то, на наш погляд, в період різних циклічних коливань в економіці, найоптимальнішою характеристикою даного явища є експортний потенціал, що виступає складовою економічного потенціалу і виражається в наявності у господарського комплексу країни накопичених ресурсів, що можуть бути оптимально задіяні в виробництві товарів та послуг для досягнення попиту на міжнародному ринку [1, с. 208 – 209]. Експортний потенціал держави може реалізовуватися за присутності безліччя ресурсів, до яких можна віднести: природні (земля); фінансові (інвестиції); технологічні (устаткування, обладнання); трудові.

Одними з основних, на нашу думку, ресурсів, через які реалізовується експортний потенціал України, є трудові, що, в частині їх ролі в експортному потенціалі, визначаються як основна працездатно-продуктивна частина населення країни, яка завдяки розвитку в фізичному плані та розумовим здібностям бере участь у виробництві та експорті продукції при певних господарських процесах [2, с. 121].

Загалом, якщо брати до уваги трудові ресурси в Україні як складову експортного потенціалу, то, на нашу думку, їх характеризує зайняте населення у віці 15 – 70 років, яке ілюструє чисельність реальної та можливої кількості працюючих, що можуть бути задіяні у виробництві та експорті вітчизняної продукції.

Для ілюстрації значення трудових ресурсів в експортному потенціалі України, оцінимо дію середньооблікової (середньої, кількості в середньому) чисельності зайнятого населення в Україні на зміну вартості експорту (як провідного індикатора експортного потенціалу) за допомогою горизонтального аналізу, який включає в себе залежність динаміки експорту від кількості зайнятого населення в середньому на основі дугового коефіцієнта еластичності (E_L^Y), що, на нашу думку, найкраще підходить для оцінки інтервальних динамічних рядів, і що обчислюється за формулою (1) [3, с. 222]:

$$E_L^Y = \left(\frac{(Y_2 - Y_1)}{(Y_2 + Y_1) / 2} \right) / \left(\frac{(L_2 - L_1)}{(L_2 + L_1) / 2} \right), \quad (1)$$

де Y_2 та Y_1 – вартість експорту в поточному та минулому періоді відповідно, а L_2 та L_1 – середня чисельність зайнятого населення в поточному та минулому році.

Значення коефіцієнта еластичності, в даному випадку, має продемонструвати зв'язок між зміною середньої кількості зайнятого населення та вартістю експорту, де зі збільшенням фактору зростає і результативний показник і навпаки. Крім того, якщо він перевищуватиме «1», то це свідчить про еластичність вартості експорту, тобто зміна експорту суттєво реагує на зміну чисельності зайнятого населення (табл. 1).

Таблиця 1

**Вплив зміни чисельності зайнятого населення на
динаміку експорту в Україні, 2014 – 2016 рр.**

Роки	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Середня чисельність зайнятого населення у віці 15 – 70 років, тис. чол. (L)	18073,3	16443,2	16276,9
Динаміка середньої чисельності зайнятого населення, тис. чол.	x	-1630,1	-166,3
Вартість експорту, тис. дол. США (Y)	65422495,2	47863751,0	46229710,1
Динаміка вартості експорту, тис. дол. США	x	-17558744,0	-1634040,9
Коефіцієнт еластичності (E_L^Y)	2,6	3,3	3,4

Джерело: складено автором самостійно за даними [4]

Дані табл. 1 ілюструють тісний прямопропорційний еластичний зв'язок та вплив, що існує між динамікою середньооблікової чисельності зайнятих працівників віком 15 – 70 років і вартості експорту за період 2014 – 2016 рр. в Україні, коли, внаслідок військово-економічної кризи, середня чисельність зайнятого населення і розмір експорту знизилися на 1794,6 тис. чол. і 19192785,1 тис. дол. США відповідно, а коефіцієнт еластичності зріс від 2,6 до 3,4. Це свідчить про те, що трудові ресурси суттєво впливають на експортний потенціал і, крім того, діють комплексно з іншими факторами (в даному випадку – з

кризою, яка діє як на динаміку чисельності зайнятих, так і на вартість експорту, а отже – і на експортний потенціал):

Таким чином, з вищенаведеної інформації можна зробити висновок, що трудові ресурси України здійснюють вагомий вплив на національний експортний потенціал, адже визначають його спрямованість, тобто розвиток.

Список літератури

1. Радченко Е. Є. Визначення сутності поняття «експортний потенціал країни» / Е. Є. Радченко // Вчені записки університету «КРОК». – 2013. – Випуск 34. – С. 205 – 212.
2. Горбач С. О. Визначення категорії трудових ресурсів: теоретичні аспекти / С. О. Горбач // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2015. – Випуск 2, Том 1. – С. 118 – 125.
3. Економічна теорія: політична економія: підручник / [С. І. Юрій, І. В. Буян, Р. М. Березюк та ін.]; за ред. С. І. Юрія. – Київ: Кондор, 2009. – 604 с.
4. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

УДК 368.03

Гриша А. С.

магістр з фінансів, банківської справи та страхування,
Донецький національний університет ім. Василя Стуса

**КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ СТРАХОВОГО ЗАХИСТУ
ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ**

Діяльність господарюючих суб'єктів економіки завжди пов'язана з господарськими ризиками, що впливають на діяльність підприємств. На сучасному етапі розвитку промислового виробництва ризики присутні в діяльності будь-якого підприємства. Число і різноманітність цих ризиків постійно росте і видозмінюється. Складність полягає в тому, що наступ одного ризику може викликати появу інших або зміна їх ступеня, ризики взаємопов'язані між собою і можуть перетинатися, або накладатися один на інший. На сьогоднішній день на підприємствах, зважаючи на складний технологічний ланцюжок виробництва і тісний взаємозв'язок одного фактора від іншого, всі ризики, як правило, можна назвати сукупними.

Ризик – це можливість настання подій з негативними наслідками в результаті певних рішень або дій. Страхові ризики – це той набір майнових ризиків, які входять у страхове покриття, яке надається страховою компанією за угодою (договором) зі страхувальником [1, с. 1].

Страховий захист – економічні, перерозподільні відносини, які складаються в процесі запобігання, подолання і відшкодування збитків, заподіяних конкретним об'єктам: матеріальним цінностям юридичних і фізичних осіб, життю і здоров'ю громадян і т. п. [2].

Потреба промислових підприємств у захисті від можливих збитків в умовах ринкової економіки може бути забезпечена шляхом:

- створення централізованих резервних фондів держави;
- самострахування (створення резервного фонду суб'єктами господарювання);
- створення товариств взаємного страхування;
- укладання договорів страхування зі страховими компаніями [3].

Централізовані резерви держави створюються за рахунок загальнодержавних ресурсів, та відшкодовують збитки лише підприємствам державної форми власності. Також промислові підприємства можуть вдаватися до самострахування. Фонд самострахування дає можливість відшкодовувати малі та незначні збитки, але наслідок аварій, пожеж, завданих промисловим підприємствам, може бути великою. Тому коштів резервного фонду підприємства зазвичай не вистачає навіть на покриття середніх, не те що великих, катастрофічних збитків. ТВС в Україні поки відсутні, оскільки не розроблена відповідна законодавча база для їх функціонування.

На сьогодні в Україні промислові підприємства можуть, забезпечити фінансово-господарську стабільність їх підприємницької діяльності від всіляких ризиків – укладанням договору зі страховою компанією. Однак успішному функціонуванню цього інструменту в нашій країні перешкоджає недовірою до страхових компаній. Завданням керівника, який приймає рішення про організацію страхового захисту, є вибір надійного страховика.

Систематизувавши тенденції та необхідність страхового захисту для промислових підприємств України, можна стверджувати, що визначення особливостей формування та розробка механізму цього процесу забезпечить стабільність та мінімізує збитки промислових підприємств України (рис. 1).

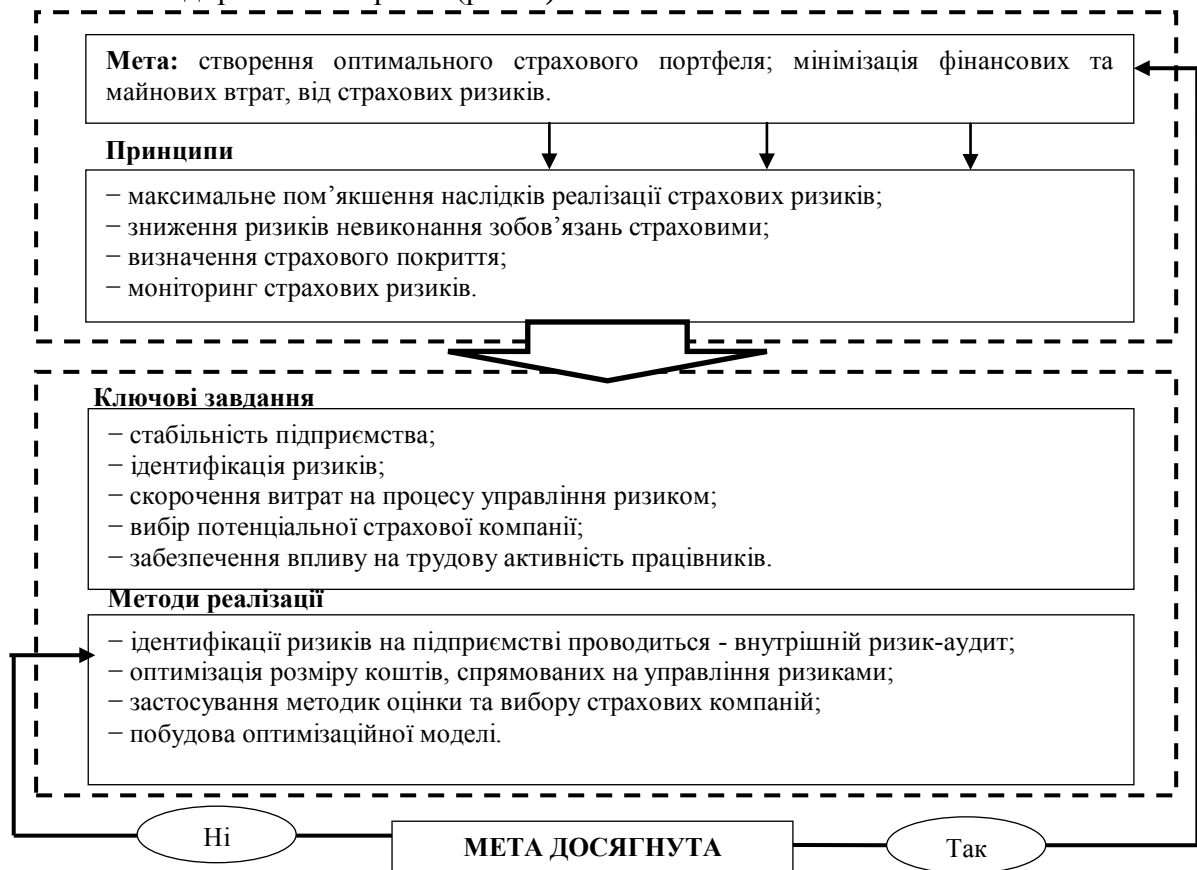


Рис. 1. Концепція формування страхового захисту промислових підприємств

Дана концепція являє собою систему взаємопов'язаних елементів, які включають принципи, мету, завдання та механізми, націлені на формування страхового захисту промислових підприємств, а також на досягнення економічної стабільності підприємства, яка залежить від ризиків підприємства.

Саме досягнення визначеної мети та завдань, при дотриманні зазначених принципів дасть змогу забезпечити промислові підприємства оптимальним страховим захистом.

Складовими елементами програми страхового захисту є:

- аналіз загальноекономічної ситуації;
- опис результатів аналізу ризику на підприємстві з детальним переліком ризиків при страхуванні, з визначенням умов їх виникнення, вірогідності та прорахунку можливих обсягів збитку;
- параметри з визначенням необхідного страхового покриття по застрахованому ризику та встановлення відповідних видів страхування для забезпечення необхідного страхового покриття;
- види обов'язкового страхування;
- рекомендації з побудови страхових схем та вибору страхових партнерів;
- формування пропозицій страхового ринку та можливість перегляду програми страхування [4].

Отже, завдяки страховому захисту створюються певні фінансові гарантії стабільності і прибутковості виробництва на випадок настання несприятливих ситуацій у будь-якій підприємницькій структурі, що входить до складу ринкового механізму. Страхування залишається ефективним методом боротьби з можливими збитками промислового

підприємства. А розроблена концепція дозволить забезпечити промислові підприємства оптимальним страховим захистом.

Список літератури

1. Залетов О. М. Вплив світової кризи на сучасний страховий ринок України / О. М. Залетов // Світ фінансів: науковий журнал / Тернопільський національний економічний університет. – 2011. – № 3. – С. 95 – 100.
2. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод. і допов.) / уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел. – К. : Ірпінь, ВТФ «Перун», 2005. – 1728 с.
3. Бхуртиал Л. Б. Как повысить эффективность страховой защиты предприятия / Л. Б. Бхуртиал // Финансы. – 2004. – № 5. – С. 44 – 48.
4. Вяткин В. Н. Риск-менеджмент / В. Н. Вяткин, И. В. Вяткин, Ю. Ю. Гамза. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2003 – 512 с.

УДК 336.71

Есхатова Н. Е.

студент 3 курса специальности «Финансы»,
Восточно-Казахстанский государственный
технический университет им. Даулета Серикбаева,
Джемпеисова Г. И.

к. э. н., доцент кафедры «Финансы, учет и налогообложение»,
Восточно-Казахстанский государственный
технический университет им. Даулета Серикбаева

**НАПРАВЛЕНИЯ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ
ДЕПОЗИТНОЙ ПОЛИТИКИ БАНКА**

Проблема депозитной политики банков была актуальной во все времена и при любой экономической формации. Её значимость многократно возросла в связи с принятием Казахстаном нового пути развития экономики состоявшегося государства. При этом, как всё новое, выбранный путь требует всестороннего подхода к данной проблеме, так как депозитные операции являются одними из основных источников дохода банков.

Эта тема является актуальной, так как эта проблема затронута в Государственной Программе стратегического развития, разработанной во исполнение поручения Главы государства на период до 2020 года. В рамках денежно-кредитной политики будут предприниматься меры, направленные на обеспечение стабильного функционирования финансовой системы, а также стабильного курса тенге, обеспечение низкого уровня инфляции, поддерживающего устойчивые темпы экономического роста. Придерживаясь этой политики в сочетании с использованием новых технологий, будет способствовать росту доверия населения к банковскому сектору и, как следствие расширит объем денег, привлекаемых в банковский сектор [1].

Каждый банк для достижения основной цели – максимизация величины при приемлемом уровне риска, вырабатывает стратегию управления активами и обязательствами. Целью стратегии управления обязательствами, или иначе депозитным портфелем, является установление контроля над источниками средств банка. Такой контроль подразумевает мониторинг структуры, объемов, цен (ставки вознаграждения) и сроков погашения депозитов. Для полной реализации этих задач банк должен иметь специализированную базу данных по привлеченным средствам и соответствующее программное обеспечение.

Для совершенствования депозитной политики коммерческого банка предлагается рассмотреть мероприятия которые будут способствовать привлечению больше клиентов банка на примере ДБ АО «Сбербанк».

Депозитная программа ДБ АО «Сбербанк» – сильная управленческая команда и широкая сеть филиалов не только по Казахстану, но и за его пределами, в сочетании с самыми современными банковскими технологиями и разумными инвестициями, способствующими процветанию банка и его клиентов [2]. Вкладчиков ожидают приятные плюсы в виде льготных условий кредитования или расширения возможностей платежных карточек. Безусловно, все вклады ДБ АО «Сбербанк» защищены Казахстанским фондом гарантирования депозитов физических лиц [3]. В преддверии новогодних праздников Банк предоставляет клиентам акцию «Осенний урожай подарков» от Сбербанка.

Таблиця 1

«Осенний урожай подарков» от Сбербанка для вкладчиков банка

Период проведения	С 01 ноября до 31 декабря 2017 г.
Кто может участвовать в Акции?	Резиденты РК – физические лица, за исключением нерезидентов и сотрудников Банка
Как стать участником Акции?	Открыть или пополнить вклад «Управляй» на сумму от 100000 тенге сроком от 12 месяцев Поддерживать неснижаемый остаток вклада в размере 100000 тенге на весь период акции с момента пополнения Возможность стать обладателем одного из призов Акции: 80 единиц бытовой техники стоимостью по 50000 тенге
Дата определения победителей	31.12.2017 г.

В нашем примере целевой аудиторией данного мероприятия являются студенты ВКГТУ имени Д. Серикбаева (всего 5096 и из них 2966 обучаются на условиях образовательного гранта, соответственно у них есть карточки Сбербанка) и их родители, все сотрудники ВКГТУ (852) и также население ВКО. Возраст от 18 лет с средним уровнем дохода, мотивацией для которых является – получение приза и вознаграждение за размещение вклада в банке.

Как известно исходный контакт и точка соприкосновения с клиентом возникают уже на уровне информационных коммуникаций, причем не обязательно рекламных. Каналы информационных коммуникаций с клиентами многообразны, поэтому здесь важен их правильный выбор с позиции точного и своевременного попадания вбрасываемой информации в заданную целевую аудиторию и ее заинтересованного восприятия потенциальными клиентами банка. Выделим четыре информационных канала: массовые, личные, локальные и индивидуальные [4, с. 12].

Массовые каналы обслуживают традиционные и несложные банковские продукты массового спроса и, как следствие, количественную категорию аудитории «масса», накрывая информационным «колпаком» все интересующие нас маркетинговое пространство, где масса рассредоточена. К ним следует отнести наружную рекламу, общеинтересные СМИ, Интернет, прямую массовую рекламу и рекламу в транспорте [4, с. 12].

Личные каналы – это так называемое, «сарафанное радио» – информация передаваемая «из уст в уста», приобретает эмоциональную окраску благодаря личностной оценке передающего. Используя личные каналы, нужно четко понимать уровень и механизм воздействия на группу.

Локальные каналы необходимы если нас интересуют не массовые продажи банковских услуг, а продажи, суженные немалой их стоимостью или специальным назначением.

Индивидуальные каналы обслуживают корпоративные банковские продукты или розничные группы, и как следствие, количественную категорию «единицы». По индивидуальным каналам запускается адресная именная информация – когда известно, как зовут адресата, кто он и где его найти. Все коммерческие предложения, телефонные звонки и личные визиты относятся к категории индивидуальных каналов.

Для реализации данной акции мы считаем целесообразным использование следующих каналов продвижения: уведомления в онлайн банкинге клиентов; Рекламы на Бегущей строке телевидения; Рекламы, рекламные видео-ролики на сайтах интернета; Наружная реклама – щиты и отдельно стоящие конструкции, рекламные полотна на стенах домов, информационные панно, реклама на транспорте и пр. – видны самой широкой аудитории и поэтому отнесены массовым каналам. Баннеры на остановках, на дороге, в залах университета. Предлагается дополнительно размещать Листовки-объявления на столах столовой университета, а также в кафе, ресторанах города с которыми сотрудничает Сбербанк; Сотрудники банка будут делать Репосты в социальных сетях как Instagram, facebook, вконтакте, одноклассники, what's App и тд.; предлагается привлечь студентов, например, студент может сказать родителям и родственникам и если 1 студент пригласит 5 клиентов получит 500 тг бонус на карточку.

При прочих равных возможностях и ресурсах, депозитная политика должна строиться так, чтобы максимально эффективно использовать свои сильные стороны, а также

появляющиеся рыночные возможности, компенсировать слабые стороны, избегать или снижать негативное воздействие угроз. Основные достоинства и недостатки депозитной политики ДБ АО «Сбербанк» на современном этапе для банка следующие:

1. Достоинства: Экономит время операционистов на прием и обработку документов клиентов; позволяет унифицировать работу с документами клиентов и обеспечение их разнообразной справочной информацией; выступает мощным фактором конкурентной борьбы за клиентов; позволяет пригласить клиентов из разных регионов; расширит знания клиентов и о других услугах банка.

2. Недостатки: На рынке банковских продуктов существуют более выгодные продукты других банков; требует затрат на обслуживание (в том числе и каналов связи с высокой пропускной способностью при обслуживании большого числа клиентов).

Основные достоинства и недостатки депозитной политики ДБ АО «Сбербанк» с точки зрения потребителя следующие:

1. Достоинства: Позволяет экономить время клиента на пополнение депозита; обеспечивает более полную защиту информации о счетах; позволяет получать разнообразную справочную информацию из банка в едином связном виде; стимулирует клиента вести накопление и защищает деньги от ненужной траты; снимает с клиента психологическое давление и стеснение, позволяя вкладчику пополнять счёт любыми малыми суммами без участия работника банка; возможность получить подарки и бонусы.

2. Недостатки: Иногда требует дополнительных знаний клиента по пользованию банковским терминалом; по окончанию срока действия депозита клиент должен обратиться в банк для снятия денег.

Успешно реализовать депозитную политику сможет лишь тот коммерческий банк, который постоянно расширяет диапазон оказываемых клиентам услуги и использует отечественный и зарубежный научно-технический потенциал для расширения сферы банковских услуг, снижает затраты, улучшает качество кредитно-расчетного и кассового обслуживания, предоставляет различные льготы при обслуживании клиентов, предлагает им разного рода консультации и т. п. Такое комплексное обслуживание играет существенную роль при установлении соотношений между уровнями процентных ставок по кредитным и депозитным операциям банка. Особое значение имеет уровень депозитного процента, то есть процента, выплачиваемого клиентам коммерческого банка по привлеченным вкладам, поскольку основу депозитной деятельности коммерческих банков составляют операции по привлечению ими денежных средств. Вводя акцию «Осенний урожай подарков» банк сможет привлечь клиентов, предлагая выгодные условия: привлекаются новые вкладчики, заинтересованные в получении денежных и поощрительных призов; накопление ресурсной базы.

Список литературы

1. Послание Президента Республики Казахстан Лидера нации Н. А. Назарбаева народу Казахстана от 17.01.2014 г. «Казахстанский путь – 2050: Единая цель, единые интересы, единое будущее». Новый политический курс состоявшегося государства // <http://www.akorda.kz/ru>.
2. Официальный сайт банка. Режим доступа: <https://www.sberbank.kz>.
3. Закон Республики Казахстан «Об обязательном гарантировании депозитов, размещенных в банках второго уровня Республики Казахстан» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 12.02.2009 г.).
4. Куанова Г. Теоретические основы развития депозитного рынка / Г. Куанова // Евразийское сообщество: общество, политика, культура. – № 3. – 2008. – С. 12.

УДК 336.64

Загоруйко С. В.

старший викладач кафедри фінансів і банківської справи,
Ужгородський національний університет

УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ЯК ЕЛЕМЕНТ ЕФЕКТИВНОЇ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

У сучасних економічних умовах проблема управління дебіторською заборгованістю для більшості українських підприємств залишається актуальною. Справедливість цього твердження підкріплюється тим, що у структурі оборотних активів підприємств України питома вага

дебіторської заборгованості у 2015 році становила 61 %, а у 2016 році – 68 % [8]. Несвоєчасне виконання дебіторами своїх зобов'язань призводить до дефіциту грошових засобів, збільшує потребу підприємств в оборотних активах для фінансування поточної діяльності, погіршує фінансовий стан. Це, у свою чергу, призводить до необхідності зміни розрахункових відносин між підприємством і покупцями, напрацювання раціональної політики надання кредитів та інкасації заборгованості. Стан дебіторської заборгованості, її розмір і якість суттєво впливають на фінансовий стан підприємства. Згідно статистичних даних, дебіторська заборгованість у 2016 році становила майже 65 % усіх активів підприємств [9].

Результати аналізу досліджень цієї проблеми управління дебіторською заборгованістю свідчать про недостатнє наукове розкриття методичних підходів до вирішення завдань управління дебіторською заборгованістю. Зазвичай, автори розглядають питання кредитної політики, яка є запорукою запобігання виникненню неконтрольованої дебіторської заборгованості. Проблеми управління дебіторською заборгованістю досліджували: Є. І. Агеєва [1], М. Д. Білик [2], О. А. Криклій [3], Н. О. Матицина [4], М. М. Нашкерська [6], Н. М. Новікова [7], О. М. Рибалко [10], Г. А. Семенов [11] та інші. Узагальнюючи наукові праці та проблематику досліджень, можна зазначити, що питання управління дебіторською заборгованістю підприємств є надзвичайно дискусійними, недостатньо уваги приділено розробленню системи управління дебіторською заборгованістю.

Згідно П(С)БО 10, дебіторська заборгованість – це сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату [5]. Відповідно до п. 5 П(С)БО 10: «Дебіторська заборгованість визнається активом, якщо існує ймовірність отримання підприємством майбутніх економічних вигід та може бути достовірно визначена її сума» [5].

Отже, така заборгованість буде активом не завжди, а тільки якщо є ймовірність одержання коштів, товарів, інших активів.

Зростання простроченої дебіторської заборгованості призводить до недоотримання доходів чи, навіть, до банкрутства. Щоб цього не сталося, необхідно сформувати систему управління дебіторською заборгованістю. Для побудови ефективної системи управління дебіторською заборгованістю необхідно організувати роботу по двом основним напрямкам:

- 1) робота з поточною дебіторською заборгованістю;
- 2) робота з новими контрагентами.

В першу чергу, необхідно провести моніторинг поточної дебіторської заборгованості та проаналізувати попередні періоди для того, щоб зрозуміти, який середньомісячний розмір заборгованості, співвідношення планової і простроченої заборгованості, величина проблемної (сумнівної) та безнадійної з точки зору стягнення тощо.

Безнадійні борги – це борги, що нереальні для стягнення (наприклад, борги, по яким зійшли строки позовної давності).

Для більшої наочності рекомендуємо використовувати таблиці, схеми, діаграми.

Таблиця 1

Приклад класифікації дебіторської заборгованості підприємства

Строк прострочення оплати товару	У грошовому виразі до загальної суми заборгованості, грн.	У процентному співвідношенні до загальної суми заборгованості, %
До 45 днів	5000	50
45 – 90 днів	1500	15
90 – 250 днів	1000	10
Понад 250 днів	2500	25
Загальна сума дебіторської заборгованості	10000	100

Таке відображення поточної ситуації дозволить оцінити попередню роботу, зрозуміти, які помилки було зроблено та які помилки необхідно усунути в подальшому для побудови ефективної системи управління дебіторською заборгованістю.

Якщо є контрагенти, що прострочили оплату дебіторської заборгованості понад 45 днів, то необхідно вжити наступних заходів:

1. Регулярно та нейтрально нагадувати про необхідність погашення боргу. Сутність цього методу полягає в тому, що боржнику простіше заплатити наполегливому кредитору, ніж постійно пояснювати, чому нема можливості сплатити заборгованість.

2. Продемонструвати переваги повернення боргу. Така стратегія спрямована на стимулювання контрагента заплатити, щоб отримати додаткову знижку, вигідну пропозицію на нове замовлення чи інші переваги.

3. Розповісти про недоліки неповернення боргу. Серед таких негативних наслідків є: відмова від подальшої роботи з контрагентом, стягнення у судовому порядку боргу, збитки, судові витрати, передача боргу колекторам, розповсюдження інформації про недобросовісність контрагента тощо.

Для того, щоб прийняти рішення щодо майбутньої співпраці з контрагентом, необхідно отримати про нього якомога більше інформації. Це допоможе визначитись добросовісний чи недобросовісний клієнт, оформляти з ним угоду чи ні, визначити ризики такої угоди. Усе це важливо при побудові ефективної системи управління дебіторською заборгованістю.

Якщо партнер просить про відстрочення платежу, то необхідно з'ясувати його статус (організаційно-правову форму, чи знаходиться він у стані реорганізації, ліквідації чи банкрутства), фінансово-економічний стан, хто є власником, керівником, репутацію фірми. Це допоможе у подальшому захистити себе від «безнадійного боргу».

Ще один крок до формування ефективної системи управління дебіторською заборгованістю – визначення умов роботи з клієнтами. Зазвичай вони залежать від суми угоди, тривалості відстрочки платежу, а також рівня ризику прострочення оплати.

Обов'язково потрібно передбачити вищу ціну товару (робіт, послуг) за надання відстрочки платежу, порівняно із передплатою. В той же час клієнту повинно бути вигідніше взяти у вас товар на умовах відстрочки платежу, ніж отримати короткостроковий кредит у банку і заплатити вам одразу.

Також важливо визначити, які способи забезпечення виконання зобов'язань можна використати щодо різних контрагентів. Найбільш ефективними способами виконання зобов'язань, на нашу думку, є наступні:

1. Застава. У випадку невиконання боржником зобов'язань, забезпечених заставою, вимоги кредитора задовольняються із вартості заставного майна.

2. Акредитив. Основна перевага такого способу – це висока ступінь захисту від ризиків усіх учасників угоди, швидке здійснення платежу.

3. Поручительство. Є ефективним способом, якщо поручителем є надійна компанія. При укладенні угоди поручительства важливо врахувати, щоб строк виконання основного зобов'язання та строк поручительства співпадали, а також зазначити, що у випадку невиконання своїх зобов'язань поручитель відповідає самостійно перед кредитором.

4. Факторинг. Головною перевагою є те, що кредитор не несе відповідальності за невиконання боржником вимог, що є предметом договору факторингу, а також, якщо отримані фінансовим агентом кошти виявилися меншими ціни, за яку агент придбав право вимог до боржника.

5. Страхування дебіторської заборгованості. У випадку виникнення збитків застрахований отримує від страхової компанії страхове відшкодування. Серед недоліків такого способу – висока вартість таких страхових послуг і те, що не всі страхові компанії надають таку послугу.

Велика кількість угод з контрагентами вимагає впровадження системи контролю за виконаннями зобов'язань. Будь-які дії згідно договору повинні бути документально підтверджені, щоб можна було стягнути борг у майбутньому у судовому порядку.

Побудова результативної системи роботи з дебіторською заборгованістю – це ефективний інструмент, що дозволяє попередити виникнення простроченої дебіторської заборгованості, а також знизити фінансові витрати підприємства на управління дебіторською заборгованістю. Аналіз існуючої системи роботи з дебіторською заборгованістю дозволить вчасно підібрати методи роботи з дебіторською заборгованістю, що вже виникла. Профілактичні методи необхідні для попередження виникнення високої питомої ваги дебіторської заборгованості у активах підприємства. Впровадження системи управління дебіторською заборгованістю дозволить керівникам вчасно мінімізувати ризики та ефективно стягнути борги.

Список літератури

1. Агеєва Є. І. Кредитна політика як інструмент управління дебіторською заборгованістю / Є. І. Агеєва // Фінансовий менеджмент. – 2004. – № 6. – С. 22 – 33.

2. Білик М. Д. Фінансовий аналіз: навч. посіб. / М. Д. Білик, О. В. Павловська, Н. М. Притуляк, Н. Ю. Невмержицька. – К. : Вид-во КНЕУ, 2005. – 592 с.
3. Криклій О. А. Управління кредитним ризиком банку: монографія / О. А. Криклій, Н. Г. Маслак. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», – 2008. – 86 с.
4. Матицина Н. О. Основні засади регулювання розрахункових відносин через управління дебіторською заборгованістю / Н. О. Матицина // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – № 12. – С. 34 – 42.
5. Національні стандарти бухгалтерського обліку // Все про бухгалтерський облік. Спецвипуск № 424. – 2017. – № 66 (2543). – С. 49 – 52.
6. Нашкерська М. М. Управління дебіторською заборгованістю у структурі оборотного капіталу підприємства / М. М. Нашкерська // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку: [зб. наук. пр.] / відп. ред. О.Є. Кузьмін. – Л. : Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2009. – С. 136 – 140.
7. Новікова Н. М. Управління дебіторською заборгованістю торговельних підприємств: дис. канд. екон. наук: 08.00.04 / Н. М. Новікова. – К. : , 2008. – 164 с.
8. Оборотні активи підприємств за видами економічної діяльності станом на 3 грудня 2016 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
9. Показники балансу великих та середніх підприємств за видами економічної діяльності станом на 30 червня 2017 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
10. Рибалко О. М. Деякі аспекти ефективного управління дебіторською заборгованістю / О. М. Рибалко, М. Б. Сичова // Вісник Запорізького національного університету. – 2011. – № 1 (9). – С. 164 – 169.
11. Семенов Г. А. Економічний механізм формування та використання оборотного капіталу підприємств: монографія / Г. А. Семенов, А. В. Бугай, О. О. Єропутова; Клас. приват. ун-т. – Запоріжжя: КПУ, 2009. – 363 с.

УДК 368.026

Захаркін О. О.

д. е. н., доцент, доцент кафедри фінансів і кредиту,

Сумський державний університет,

Ганус І. С.

студентка,

Сумський державний університет,

Ізай А. В.

студентка,

Сумський державний університет

ДІДЖИТАЛІЗАЦІЯ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ ЯК НАПРЯМ ІННОВАЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ НА СТРАХОВОМУ РИНКУ

Використання електронних систем є новим етапом у процесі здійснення економічних зрушень. Синтез інформаційних технологій з економічною системою призводить до принципово нового вектору руху суб'єктів економіки. Страхова сфера займає лідируючу позицію за впровадженням передових цифрових технологій. Процес діджиталізації стрімко проникає у міжнародні страхові компанії та змушує їх змінювати застарілі переліки послуг, методи співпраці з клієнтами та активно спонукає відійти від звичних стандартів, для пошуку нових підходів та можливостей на страховому ринку.

Автострахування є лідером серед усіх видів страхування за питомою вагою страхових премій та їх співвідношенням зі страховими виплатами. Саме цей вид страхування є одним із найпопулярніших у країнах Європи та загалом по всьому світу. Ринок автострахування у течії діджиталізації дав розвиток телематиці, що являє собою поєднання телекомунікацій, обробки інформації та її передачі. На сьогодні телематика відноситься до інформаційно-комунікаційної технології в сфері дорожніх транспортних засобів, що значно полегшує страхові процеси. Дані пристрої встановлюються в автомобілях та дають змогу фіксувати дані про водія в режимі реального часу, такі як пробіг автомобіля, швидкість та якість водіння. На базі телематики створено новий підхід до страхування автомобілів, що має назву Usage-based insurance (UBI). UBI – це програма, яка використовує дані передані з телематичних пристроїв та дозволяє поліпшити методи розрахунку поєднавши індивідуальні ціни і ризик більш точно. У процесі впровадження даної програми було розроблено дві моделі полісів: Pay-as-you-drive (PAYD) та Pay-how-you-drive (PHYD). Перша модель вигідна для людей, які мало їздять, тобто розмір страхової премії залежить

від пробігу автомобіля за вказаний період. Друга модель створена для обережних водіїв, тобто страхова премія розраховується з використанням поведінкових коефіцієнтів, розмір яких залежить від якості водіння. Загалом передбачається, що у Європі до 2020 року премії з автотранспортного страхування, заснованого на телематиці, зростуть до 50 млрд. євро [1].

В останні роки Інтернет речі (ІОТ) набувають все більшого поширення, це товари повсякденного вжитку, що постійно підключені до мережі Інтернет, або можуть бути «прив'язані» до смартфона свого господаря через Wi-Fi або Bluetooth. Розумний дім – це термін, який визначає будову, що використовує систему контролю, яка інтегрує різні системи домашньої автоматизації.

«Home Automation» – це домашня мережа, яка охоплює засоби зв'язку, розваги, безпеку, зручність та інформаційні системи. Наприклад, Powerline Carrier Systems (PCS) – це технологія, яка використовується для відправлення закодованих сигналів вздовж існуючої електричної проводки будинку до програмованих вимикачів або розеток. Ці сигнали передають команди, які відповідають «адресам» або локаціям певних пристроїв, і які контролюють, як і коли ці пристрої працюють. Тобто передавач PCS може надсилати сигнал вздовж внутрішньої проводки, а приймач, підключений до будь-якої електричної розетки вдома, може отримувати цей сигнал та керувати пристроєм, до якого він приєднаний [2]. Використання таких технологій дає змогу контролювати стан пристроїв будучи далеко від їх місця знаходження та страхувальникам економити на страхових платежах, та може бути використана в майновому страхуванні з метою попередження настання страхових подій.

Також набула активного розвитку сфера електронної охорони здоров'я – EMEDICINE. Одним з найуспішніших проєктів у цій сфері став mHealth – мобільний додаток, який стежить за здоров'ям. Він передбачає надання медичної допомоги у режимі online та постійний нагляд за життям господаря смартфона. Фактично це додаток, який розмежовується на дві системи – методи лікарської допомоги та пристрої стеження та стимулювання до здорового способу життя. У 2009 році на міжнародному конгресі Mobile World Congress в Барселоні вперше була представлена нова концепція з охорони здоров'я Mobile Health (mHealth), учасниками якої є ООН, фонд Рокфеллера і Vodafone Foundation.

Таким чином, діджитал-страхування – це сучасна течія у сфері страхування, яка передбачає використання нових технологічних здобутків (смартфонів, інтернету та інших технологій) для спрощення процесу комунікації з клієнтами, збільшення сфери розповсюдження інформації та більш ефективної реалізації страхових послуг.

Список літератури

1. Ерастов В. І. Основні тренди страхового ринку зарубіжних країн, що мають позитивний вплив на інтернет-страхування / В. І. Ерастов // Облік і фінанси. – 2016. – № 2. – С. 110 – 118. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Oif_apk_2016_2_18.
2. John Robles. Rosslin; Tai-hoon Kim, Applications, Systems and Methods in Smart Home Technology: A Review, International Journal of Advanced Science and Technology, Vol. 15, February, 2010.
3. Злепко С. М. Особливості термінології в сучасній медичній інформатиці та інженерії / С. М. Злепко, О. О. Новіков, О. Ю. Азархов // Биомедицинская инженерия и электроника. – 2016. – № 1 (12). – С. 98 – 106.

УДК 336.713

Каленич В. О.

студент,

Криворізький національний університет

УПРАВЛІННЯ КАПІТАЛОМ БАНКУ

Фундаментом діяльності банківської системи вцілому, і окремого банку, зокрема, є банківський капітал, оскільки процеси утворення капіталу й надання позик, являється основою діяльності банків і вони є взаємопов'язані. Саме тому розуміння фінансового та економічного змісту банківського капіталу, значення проблем, пов'язаних із його формуванням і ефективним управлінням надзвичайно важливе, особливо для українських банків в сучасних ринкових умовах.

Проблеми формування, використання та управління банківським капіталом є дуже актуальними, оскільки саме банківський капітал є джерелом формування активів, які, в свою

чергу, приносять прибуток банку. Сьогодні дані питання є предметом дослідження багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, таких як: І. Алексєєва, О. Барановського, О. Деркача, О. Дзюблюка, О. Кириченко, А. Коробова, А. Кузнєцової, А. Литвинова, В. Міщенко, А. Мороза, С. Реверчука, Т. Смовженко, Л. Федулової, А. Челенкова, О. Чернявського та ін.

Згідно із Законом України «Про банки і банківську діяльність», капітал банку – це залишкова вартість активів банку після вирахування всіх його зобов'язань [1]. Формування та капіталізація банку здійснюється шляхом грошових внесків. Статутний капітал банку не повинен формуватися з непідтверджених джерел [2].

При управлінні власним капіталом і його регулюванні, банк, в першу чергу, повинен контролювати обсяг капіталу, щоб його було достатньо для виконання його основних функцій – захисної, оперативної та регулюючої; забезпечення довіри потенційних і вже існуючих вкладників НБУ. Тобто, можна сказати, що сума необхідного капіталу залежить від ризику, який бере на себе банк. Якщо, наприклад, надання банком кредитів пов'язане з великим ризиком то необхідне збільшення капітальних резервів. Звідси випливає основний принцип достатності капіталу: обсяг власного капіталу має відповідати обсягу активів з урахуванням ступеню їх ризику [3].

Як вже було зазначено, управління капіталом будь-якого банку є основною діяльністю, в межах якої банки планують та отримують свої прибутки й контролюють можливі ризики. Безпосередньо процес управління розпочинається із розробки стратегії та планування, які є основою стабільної діяльності банку для мобілізації капіталу в умовах швидкоплинної ситуації на фінансовому ринку.

Можна сказати, що головна мета процесу управління банківським капіталом полягає в залученні та підтримці достатнього обсягу капіталу для розширення діяльності й створення захисту від ризиків, при цьому оптимізуючи величину власного та залученого капіталу. Величина капіталу безпосередньо впливає на обсяги активних операцій банку, розмір депозитної бази, можливості запозичення коштів та ряд інших важливих позицій, які істотно впливають на діяльність банку.

Ефективний механізм управління власним капіталом банку дозволяє в реалізувати поставлені перед ним цілі і завдання. Однією з важливих складових управління власним капіталом є мінімізація вартості власного капіталу та його складових як головних чинників фінансових результатів діяльності банку. Саме тому ефективне управління власним капіталом з банку має здійснюватися у двох взаємопов'язаних напрямках: пошук додаткових джерел фінансування відповідно до стратегії розвитку банку та оптимізація мінімізація вартості власного капіталу.

Розглянемо більш один із напрямків управління капіталом банку, як пошук додаткових джерел фінансування, у якому використовуються наступні методи:

- метод внутрішніх джерел поповнення капіталу;
- метод зовнішніх джерел поповнення капіталу.

За першим методом головним джерелом нарощення капіталу є нерозподілений прибуток банку, тобто реінвестування прибутку – одна із найпростіших і порівняно дешева форма фінансування банку, який прагне розширити свою діяльність.

За другим методом головним джерелом нарощення капіталу є емісія звичайних і привілейованих акцій. Перевагами цього методу є можливість швидкого отримання значних грошових ресурсів, а також покращення позиції банку щодо залучення коштів у майбутньому.

Наведені методи управління власним капіталом банк використовує для дотримання вимог до капіталу, які встановлює НБУ; для забезпечення стабільного розвитку банку, відповідно до встановленої стратегії; для покриття різноманітних ризиків.

Таким чином, управління капіталом передбачає пошук і прийняття рішень, які гарантують високу ефективність його використання, за допомогою впливу на величину, рентабельність власного капіталу, структуру і джерела формування капіталу. Надійність банку виступає якісною характеристикою його діяльності, що формується протягом усього періоду функціонування і впливає на рівень довіри до нього. Критеріями надійності виступає не тільки достатній обсяг капіталу банку, але й ефективність управління їм. Управління капіталом комерційного банку – це складний багатофункціональний механізм, який потребує щоденного аналізу й удосконалення.

Список літератури

1. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 07.12.2000 №2121-III. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>.
2. Прасолова С. П. Банківські операції [текст]: навч. посіб. та практ. / С. П. Прасолова, О. С. Вовченко – К.: «Центр учбової літератури», 2013. – 568 с.
3. Фостяк В. В. Особливості побудови механізму управління капіталом банків / В. В. Фостяк // Вісник Університету банківської справи НБУ. – 2011. – № 2 (11). – С. 184 – 189.

УДК 336.77

Кисіль С. С.

аспірант,

ННЦ «Інститут аграрної економіки»

Науковий керівник:

Войтюк А. В.

к. е. н., с. н. с., п. н. с. відділу аграрної економіки і продовольства,
Національна академія аграрних наук України

ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ТА РОЛЬ КРЕДИТУ У СУСПІЛЬНОМУ ВІДТВОРЕННІ

Динамічні фінансові умови, в яких функціонують економічні суб'єкти, вимагають переосмислення економічної сутності, змістового наповнення та ролі кредиту. Кредит є важливою складовою суспільного відтворення та системи пізнання економічного простору. Значення та роль кредиту найбільше розкриваються за умов нестачі власних фінансових ресурсів та обмеженості доступу до зовнішніх джерел фінансування економічних суб'єктів.

Економічною передумовою виникнення та існування кредиту є нерівномірність оборту фінансових ресурсів, в першу чергу грошових ресурсів. Кредит є об'єктивною економічною категорією, тому що його зародження та необхідність зумовлені процесом виробництва, позитивна результативність якого залежить від існуючих фінансових умов та джерел фінансування. Об'єктивна необхідність виникнення та застосування кредиту зумовлюється закономірностями кругообігу основного та оборотного капіталу, що супроводжують розширене відтворення. Так, одні економічні суб'єкти акумулюють фінансові ресурси та мають їх надлишок, тобто тимчасово вільні фінансові ресурси, інші - відчують наявну нестачу та потребу у зовнішньому залученні фінансових ресурсах. Тобто уможливорюється перерозподіл капіталу та фінансових ресурсів між сферами і галузями національної економіки та економічними суб'єктами, що забезпечує безперервність відтворювальних процесів.

В економічному словнику кредит презентується наступним чином: Кредит (англ. credit) – позичка на певний строк у грошовій або товарній формі з умовою повернення, як правило, з оплатою процента» [11, с. 154]. І. Бернар зазначав, що кредит є проявом довіри, в результаті чого відбувається обмін віддаленими у часі платежами, а також розглядав як майно чи засіб платежу, що передані за умови їх повернення або компенсації [3, с. 496].

Європейська наукова фінансова думка надає перевагу визначенню кредиту як прояву «...довіри, котрою користується особа, що взяла на себе зобов'язання майбутнього платежу, з боку особи, яка має право на цей платіж, тобто довіру, яку позикодавець виявляє до боржника» [12, с. 5].

Щодо ролі кредиту та його значенню в економіці, Август Цешковський наголошував, що кредит сприяє обігу капіталів та вільному їх [16]. За висловами К. Маркса, кредит з початку розвивається і має властивості накопичення, потім він має об'єднавчі властивості та поєднує грошові ресурси індивідуальних чи асоційованих капіталістів. Також К. Маркс зазначав, що «всякий капітал по своєму вартісному виразу є грошовим капіталом» [10, с. 433]. Такий погляд є достатньо поширеним серед вчених. Н. Самсонова зазначає, що «кредит є формою руху позичкового капіталу, тобто грошових коштів, відданих у позичку за певний процент за умови повернення і задоволення потреб позичальника» [15, с. 187]. Підтримує цю думку А. Архіпов та зазначає, що «...кредит забезпечує трансформацію грошового капіталу у позичковий» [14, с. 321].

В наукових дослідженнях вчених була наявною тенденція щодо нерозривного зв'язку економічних криз із застосуванням кредиту. Альфред Маршалл зазначав з приводу кредиту

та кризи: «...єдиним ефективним заходом боротьби з безробіттям є постійне пристосування засобів до цілей таким чином, щоб кредит міг функціонувати на міцній основі, точних передбачень і щоб безмежне розширення кредиту, що є головною із причин економічних негараздів утримувалося у зазначених межах» [4]. Проте, подальші дослідження вчених спростували такий підхід та було доведено вплив багатьох факторів на виникнення та існування економічних криз.

У наукових працях багатьох вчених кредит розглядається через призму форми суспільних відносин. Г. Белоглазова трактує кредит, як «...певний вид суспільних відносин, пов'язаних з рухом вартості на засадах повернення» [7, с. 185]. Таку думку підтримує М. Савлук та презентує «кредит як суспільні відносини, що виникають між економічними суб'єктами у зв'язку із переданням один одному в тимчасове користування вільних коштів на засадах зворотності, платності та добровільності» [6, с. 444].

Також кредит розглядається з точки зору економічних відносин. Так, в банківській енциклопедії кредит представлено, як «...економічні відносини, що виникають між кредитором і позичальником з приводу одержання останнім позички в грошовій або товарній формі на умовах повернення в певний строк і, звичайно із сплатою відсотка» [2, с. 147]. М. Абрамова та Л. Александрова кредит розглядають як «...економічні відносини, що виникають між кредитором і позичальником з приводу позиченої вартості, яка передається у тимчасове користування на умовах строковості» [1]. Відомий український вчений М. Туган-Барановський ще в кінці XIX століття визначав кредит з точки зору кредитних відносин, як кредитну угоду та запропонував такий термін як еквівалент. Він зазначав: «Кредитною угодою називається така угода, за якої момент отримання будь-якої цінності відокремлений від моменту повернення її еквіваленту певним проміжком часу» [13, с. 354].

А. Гальчинський розглядає кредит з точки зору виникнення кредитних відносин. «Кредитні відносини виникають між кредитором і позичальником з приводу мобілізації тимчасово вільних коштів та використанням їх на умовах повернення і платності» [5, с. 398]. Б. О. Дзюблук зазначає з приводу сутності кредитних відносин, що «кредитні відносини є формою уречевлених відносин, що складаються між учасниками суспільного відтворення з приводу передачі на платній основі грошових або товарних цінностей від одного суб'єкта ринку до іншого у тимчасове користування» [8, с. 28].

Таким чином, наявна різновекторність і багатогранність поглядів вчених та існуючих трактувань економічного змісту кредиту, його ролі у суспільному відтворенні та діяльності економічних суб'єктів, підтверджують важливість та складність цієї економічної категорії. Наявність кредиту, кредитної діяльності та кредитних відносин уможливорюють існування та господарську діяльність економічних суб'єктів.

Виникнення кредиту є одним із найважливіших та епохальних відкриттів в історії людства. Використання кредиту у відтворювальних процесах пов'язане із поєднанням сфери виробництва та обміну, які є взаємозалежними та взаємодоповнювальними. Тому функціонування національної економіки та економічних суб'єктів, їх економічне зростання та позитивна фінансова результативність уможливорюються на засадах гармонізації кредитних відносин та еквівалентного обміну між сферами виробництва та обміну.

Список літератури

1. Абрамова М. А. Финансы и кредит : учеб. пособ. / М. А. Абрамова, Л. С. Александрова. – М. : Юриспруденция, 2003. – 448 с.
2. Банківська енциклопедія / [під ред. проф. А. М. Мороза]. – К. : Ельтон, 1993. – 333 с.
3. Банковское дело : учеб. / [под ред. О. И. Лаврушина]. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 672 с.
4. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / М. Блауг. – М.: Дело, 1994. – 627 с.
5. Гальчинський А. С. Основи економічної теорії : підруч. / А. С. Гальчинський, П. С. Єщенко, Ю. І. Палкін. – К. : Вищ. шк., 1995. – 471 с.
6. Гроші та кредит : підручник [за заг. ред. М. І. Савлука]. – К. : КНЕУ. – 2006. – 744 с.
7. Деньги, кредит, банки : учеб. / [под ред. Г. Н. Белоглазовой]. – М. : Юрайт-Издат, 2005. – 620 с.
8. Дзюблук О. В. Організація грошово-кредитних відносин суспільства в умовах ринкового реформування економіки / О. В. Дзюблук. – К. : Поліграф книга, 2000. – 512 с.
9. Лексис В. Кредит и банки / В. Лексис; [пер. с нем. В. Толканова]. – М. : Перспектива, 1994. – 120 с.
10. Маркс К. Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс. – М., 1961. – Т. 25, ч. 1. – С. 433.
11. Осовська Г. В. Економічний словник / Г. В. Осовська, О. О. Юшкевич, Й. С. Завадський. – К. : Кондор, 2009. – 358 с.

12. Роджер Л. М. / Современные деньги и банковское дело / Л. М. Роджер, Давид Д. Ван-Хуз; [пер. с англ.]. – ИНФРА-М, 2000, – XXIV, 856 с.
13. Туган-Барановский М. И. Избранные сочинения. В 2-х т. Научный редактор и автор вступительной части Л. И. Дмитриченко. Т. 2. Основы политической экономии. – Донецк: ДонГУЭТ, 2004. – 686 с.
14. Финансы, денежное обращение и кредит : учеб. / [под ред. В. К. Сенчагова, А. И. Архипова]. – М. : Проспект, 1999. – 241 с.
15. Финансы, денежное обращение и кредит : учеб. / [под ред. проф. Н. Ф. Самсоновой]. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 448 с.
16. Цешковский А Кредит и оборотные его средства / А. Цешковский. – СПб, 1893. – С. 5 – 86.

УДК: 336.712

Кондратенко А. О.
магістрант,

Черкаський навчально-науковий інститут ДВНЗ «Університет банківської справи»

МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ БАНКІВСЬКИМИ РИЗИКАМИ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ ТА ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВИХ РИНКІВ

Однією з складових частин глобалізації економіки та одним з найвищих етапів глобалізації як такої є глобалізація світового фінансового простору. А з огляду на те, що фінансові операції є відображенням тих процесів, що відбуваються у реальному секторі економіки, ступінь інтеграції України до світової економічної системи передусім визначається її інтеграцією до міжнародних фінансових ринків та участю у фінансовій глобалізації. Питання розробки комплексного механізму управління банківськими ризиками в умовах інтеграції та глобалізації фінансових ринків є актуальним сьогодні, адже в перспективі це дозволить банківській установі забезпечити якісний моніторинг та управління ризиком легалізації кримінальних доходів, і, таким чином, дасть змогу визначити суттєві існуючі або потенційні проблеми в банку в даному контексті, а також шляхи своєчасного вирішення таких проблем.

Проблемам управління банківськими ризиками присвячені праці Г. Башнянина, О. Вовчак, А. Гальчинського, О. Дзюблюка, М. Козоріз, О. Копилюк, О. Кириченко, А. Мороза, С. Мочерного, О. Петрика, М. Савлука, Т. Смовженко, та інших.

Установами банків розробляються власні класифікації, у яких відображаються ризики тільки тих операцій, які ними здійснюються або мають найбільшу питому вагу в структурі їхньої діяльності.

Банківські ризики відрізняються один від одного місцем і часом виникнення, сукупністю зовнішніх і внутрішніх чинників, що впливають на їх рівень, а також способом їх аналізу, методами вимірювання та зниження. Дія різних чинників призводить до появи ризиків, пов'язаних практично з усіма сферами банківської діяльності. Однією з основних операцій, які здійснює банк, є кредитування. Тому основним ризиком активних операцій комерційного банку можна назвати кредитний ризик [4].

Ризик прийнято визначати як вартісне вираження імовірності події, що викликає втрати. Отримати прибуток за операцією банку можна тільки тоді, коли ризики будуть виявлені, оцінені та вжиті заходи щодо їх оптимізації. Відомо також, що між розміром доходу і рівнем ризику існує прямо пропорційна залежність: чим вищий очікуваний дохід, тим вищим виявиться рівень ризику. Стратегія управління ризиком, дає змогу пов'язати банківську діяльність з механізмами зовнішнього управління ризиками з боку НБУ та інших державних органів. Кожен банк замислюється, який саме різновид ризику він буде враховувати у своїй діяльності й аналізує його (табл. 1).

Таблиця 1

Механізм управління банківськими ризиками

Характеристика	Основні орієнтири
1	2
Виявлення джерел виникнення ризиків у діяльності банку	Діяльність орієнтована на виявлення природи виникнення ризику, враховуючи макроекономічні, політичні, форс мажорні обставини та контрагентів банку

Продовж. табл. 1

1	2
Аналіз виявлених факторів з погляду впливу на ризики	Збирання повної та достовірної інформації про фактори ризику
Оцінка конкретного виду ризику	Діяльність орієнтована на оцінку ризику відповідно до методики Національного банку України, у якій визначено основні фактори та параметри його оцінювання.
Установка допустимого рівня ризику	Прийняття кількісної величини ризику відповідно до суми очікуваного прибутку
Аналіз окремих операцій з погляду відповідності прийнятному рівню ризику	Аналіз правильності прийнятих припущень, оцінювання чутливості до ризику за операціями та клієнтами
Розробка заходів щодо зниження (оптимізації) ризику	Діяльність спрямована на пом'якшення, мінімізацію або усунення ризиків за допомогою різних методів управління.

Джерело: узагальнено автором на основі аналізу існуючих підходів у літературних джерелах [3 – 4]

Таким чином, залежно від того, який обсяг ризику береться, банк виробляє ті прийоми, які дозволяють йому мінімізувати його, а від правильного вибору методу розрахунку ризику залежить правильність оцінки прогнозованих втрат.

Відповідно до Постанови Правління НБУ «Про затвердження Положення про здійснення банками фінансового моніторингу» № 189 банки зобов'язані створити та забезпечити функціонування системи управління ризиками легалізації кримінальних доходів. Таким чином дана система має включати такі елементи: розроблення та впровадження Програми оцінки ризиків; здійснення оцінки ризиків; моніторинг ризиків клієнтів; аналіз і контроль за ризиками використання послуг банку для легалізації кримінальних доходів; навчання працівників щодо реалізації Програми оцінки ризиків [1].

Щодо здійснення оцінки ризику, то дана процедура передбачає:

- установлення рівня ризику клієнта з урахуванням таких основних складових: ризику за типом клієнта, ризику послуги та географічного ризику.

- установлення рівня ризику використання своїх послуг для легалізації кримінальних доходів (має охоплювати всі напрями діяльності банку та здійснюватися щодо нього як в цілому, так і в розрізі відокремлених підрозділів).

Щодо аналізу ризику використання послуг банку для легалізації кримінальних доходів, то він має бути комплексним і повинен враховувати діяльність банку за відповідними напрямками.

Наступною складовою частиною є контроль за ризиками легалізації кримінальних доходів, який передбачає [3]:

- доведення до відома керівника виконавчого органу банку результатів моніторингу ризиків клієнтів та аналізу оцінки ризику використання послуг банку для легалізації кримінальних доходів, які оформляються у формі звіту.

- забезпечення керівником виконавчого органу банківської установи за результатами розгляду звіту здійснення застережних заходів, визначених Програмою оцінки ризиків. Тому формування ризик-орієнтованої системи фінансового моніторингу повинно проходити у напрямку посилення її спрямованості на мінімізацію ризиків діяльності банку та удосконалення критеріїв оцінки ризиковості банківських операцій [2].

Враховуючи вищевикладене, можна запропонувати наступні заходи для адекватного контролю клієнтів та їх операцій, що характеризуються високим рівнем ризику:

- підвищений рівень обачливості стосовно тих клієнтів, що становлять високий ризик;
- суворіші вимоги до процедури відкриття рахунку;
- більш інтенсивний і поглиблений моніторинг операцій;
- суворіший поточний контроль і більша частота перевірки відносин.

Таким чином, вищевказані заходи дозволять суттєво підвищити як ефективність контролю за ризиками легалізації кримінальних доходів, так і всієї системи управління банківськими ризиками в умовах інтеграції та глобалізації фінансових ринків загалом.

Список літератури

1. Постанова Правління Національного банку України «Про затвердження Положення про здійснення банками фінансового моніторингу» № 417 від 26.06.2015 р., зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0417500-15>.

2. Посібник з питань підходу, заснованого на оцінці ризику, в боротьбі з відмиванням коштів та фінансуванню тероризму [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=74295>.

3. Худокормова М. І. Управління ризиками легалізації злочинних доходів як новітня вимога світової спільноти / М. І. Худокормова // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 6. – С. 226 – 232.

4. Управління банківськими ризиками: навч. посіб. / [Л. О. Примостка, П. М. Чуб, Г. Т. Карчева та ін.]; За заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Л.О.Примостки. – К.: КНЕУ, 2007. – 600 с.

УДК 336.02

Лесюк В. С.

студент,

Полтавська державна аграрна академія

Науковий керівник:

Калініченко О. В.

к. е. н., доцент, доцент кафедри економіки підприємства,

Полтавська державна аграрна академія

ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Стійкість фінансової системи України, на нашу думку, визначається рівнем дефіциту бюджету, стабільністю цін, стійкістю банківської та національної валюти, ступенем захищеності інтересів вкладників, розміром валютних резервів, розвитком вітчизняного фінансового ринку, станом зовнішньої та внутрішньої заборгованості, величиною дефіциту платіжного балансу, інвестиційним кліматом, ступенем розвитку ринку капіталів, активною участю населення в операціях із фондовими цінностями.

Нами було проведена класифікація потенційних загроз фінансової безпеки України (табл. 1).

Таблиця 1

Загроза фінансової безпеки України

Внутрішні	Зовнішні
1. Розбалансування бюджету і його хронічний дефіцит. 2. Неефективність бюджетної, податкової систем та низький рівень бюджетної дисципліни, масове ухилення від сплати податків. 3. Надмірний рівень внутрішньої заборгованості. 4. Високий темп інфляції. 5. Низька конкурентоспроможність, нестабільність банківської системи держави та невисокий рівень сумарного банківського капіталу. 6. Низький рівень інвестиційної та інноваційної активності. 7. Недостатність обсягу валютних резервів та доларизація економіки. 8. Тінізація економіки та зростання криміналізації відносин у фінансово-кредитній сфері. 9. Низький рівень доходів населення, заборгованість із виплати заробітної плати, пенсій та соціальної допомоги. 10. Низький рівень розвитку фінансового ринку, зокрема фондового, незначний рівень його капіталізації.	1. Негативні тенденції в динаміці платіжного балансу. 2. Надмірна залежність національної економіки від іноземних кредитних ресурсів та стрімкі темпи зростання зовнішньої заборгованості. 3. Втручання міжнародних фінансових організацій у національну фінансово-кредитну сферу. 4. Залежність вітчизняного фінансового ринку від світового. 5. Неконтрольований рух як вітчизняного, так і іноземного капіталу. 6. Від'ємне сальдо зовнішньоторговельного балансу.

Джерело: складено автором

На сьогодні досить високою є частка присутності іноземного капіталу у фінансових установах. У банківському секторі частка іноземного капіталу в загальному обсязі капіталу становить на 1 січня 2016 р. 43,3 % і перевищує порогове значення межі економічної безпеки на рівні 30 %. Станом на 1 січня 2016 р. банківську ліцензію Національного банку України мали 117 банків. Із загальної кількості 41 банк створений за участю іноземного капіталу (35 % від загальної кількості діючих банків України), з них 17 банків (41,5 %) – зі 100 % іноземним капіталом.

Розбалансованість Державного бюджету є головним дестабілізуючим чинником кризи державних фінансів. Величина державного боргу України протягом 2012 – 2016 рр. постійно зростала (рис. 1).

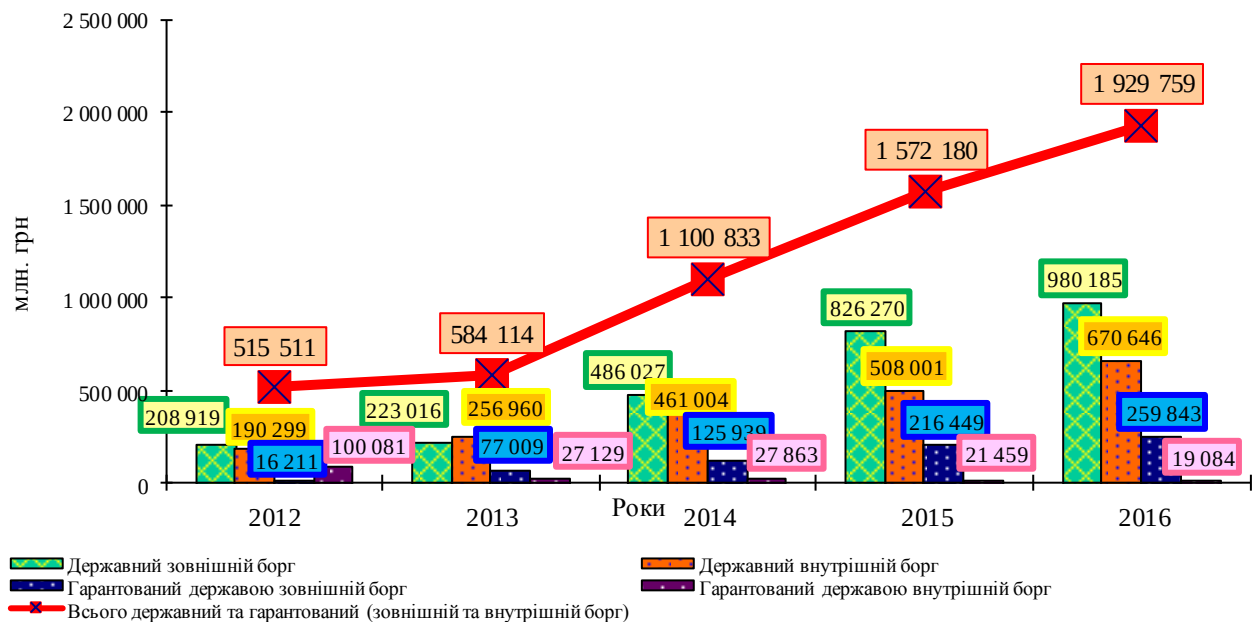


Рис. 1. Динаміка державного та гарантованого (зовнішнього та внутрішнього) боргу України, 2012 – 2016 рр.

Джерело: складено за даними [3]

За останні п'ять років в умовах фінансової кризи темпи зростання державного боргу значно збільшились з 515 млрд. 511 млн. грн. у 2012 р. до 1 трлн. 929 млрд. 759 млн. грн. у 2016 р. або або 71,21 млрд. дол. США Така ситуація негативно впливає на стан економічної безпеки України, оскільки зростає навантаження на державний бюджет через збільшення виплат на обслуговування державного боргу.

За 2012 – 2016 рр. державний та гарантований (зовнішній та внутрішній) борг України на 1 людину зріс у 3 рази. З 11297 грн у 2012 до 45129 грн у 2016 р. (рис. 2).

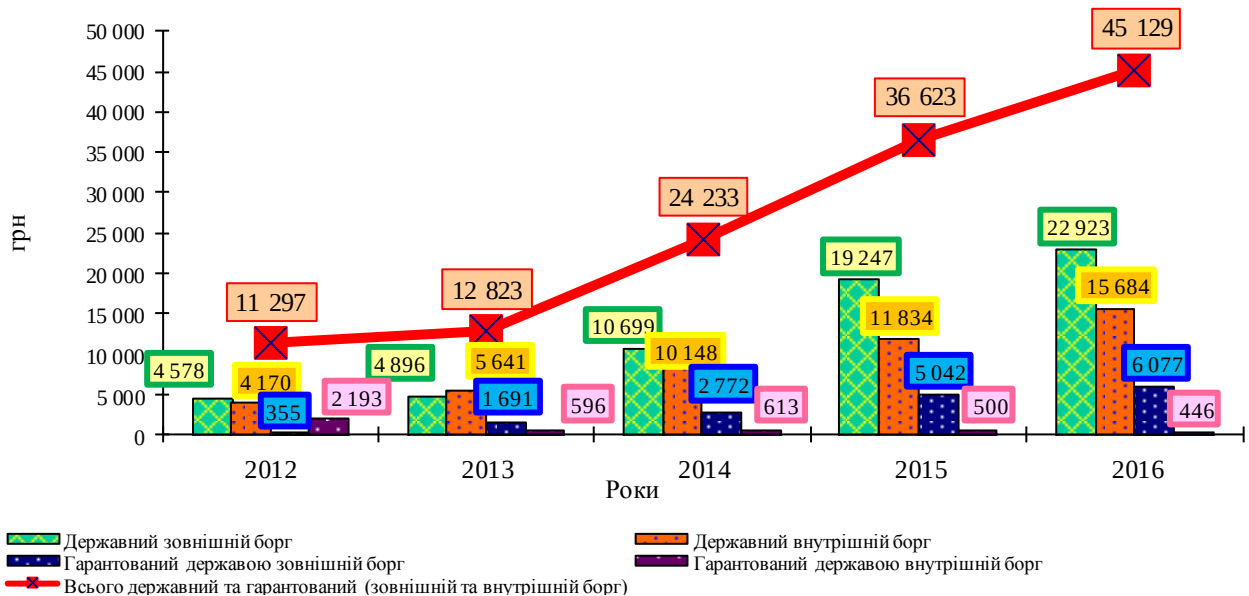


Рис. 2. Динаміка державного та гарантованого (зовнішнього та внутрішнього) боргу України на 1 людину, 2012 – 2016 рр.

Джерело: складено за даними [3]

За 2012 – 2016 рр. державний та гарантований (зовнішній та внутрішній) борг України на 1 працюючого зріс у 3,7 рази. З 25327 грн у 2012 р. до 118141 грн у 2016 р. (рис. 3).

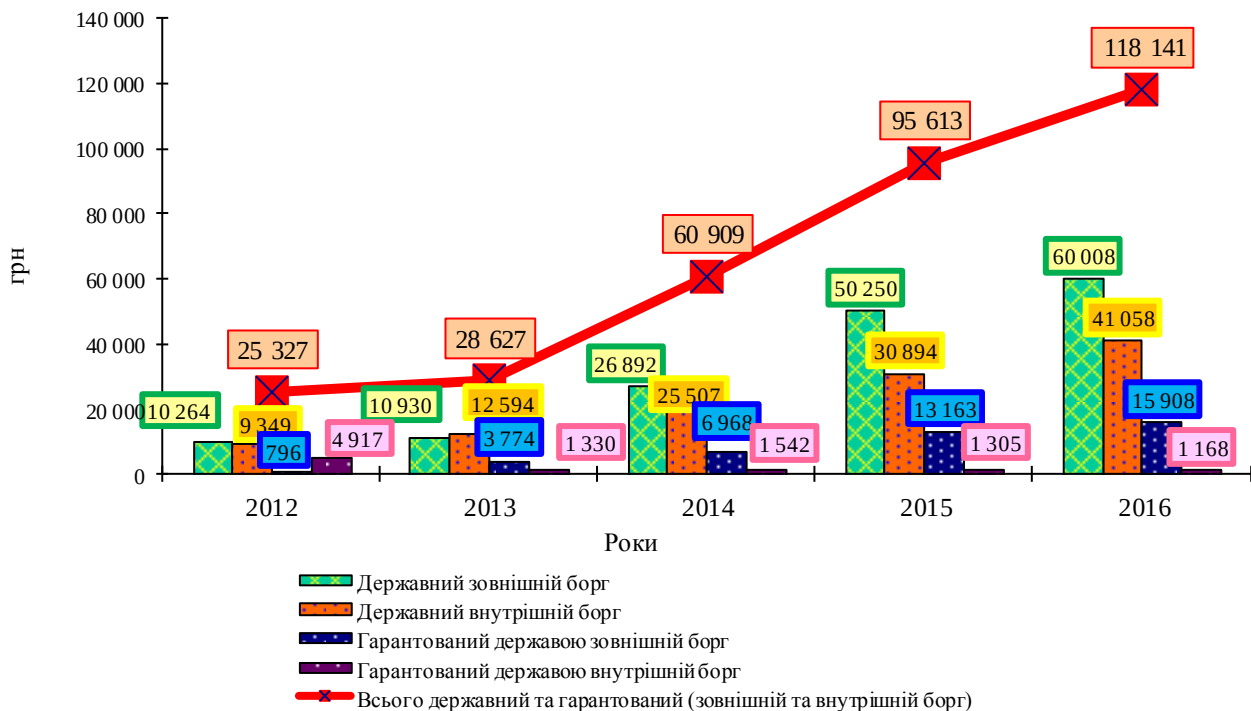


Рис. 3. Динаміка державного та гарантованого (зовнішнього та внутрішнього) боргу України на 1 працюючого, 2012 – 2016 рр.

Джерело: складено за даними [3]

Таким чином, фінансова безпека України знаходиться під загрозою. Важливим інструментом державного регулювання соціально-економічних процесів є Державний бюджет України. Саме розбалансованість Державного бюджету є головним дестабілізуючим чинником кризи державних фінансів.

Список літератури

1. Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua>.

УДК 336.14

Луговік О. Г.

магістрант,

Харківський національний університет ім. Василя Назаровича Каразіна,

Науковий керівник:

Глушенко А. С.

к. е. н., професор,

Харківський національний університет ім. Василя Назаровича Каразіна

ДЕФІЦИТ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ ТА МЕТОДИ ЙОГО ФІНАНСУВАННЯ В УКРАЇНІ

Дефіцит державного бюджету – це головний інструмент державної фінансової політики. Він має значний вплив на соціально-економічне становище держави.

Існують відмінності в поглядах представників вітчизняної та західної фінансових наук щодо тлумачення економічної природи й сутності дефіциту бюджету [1, с. 52 – 54]. У вітчизняній фінансовій науці переважає марксистська концепція відносин, відповідно до якої, сутність бюджетного дефіциту визначається через об'єктивні економічні відносини щодо використання коштів понад наявних закріплених джерел бюджетних доходів. При

цьому, представники західної фінансової науки, аналізуючи бюджетний дефіцит, визначають, що це та частина видатків, яка перевищує його доходи та відображає сукупність додаткових фінансових ресурсів, необхідних для залучення з внутрішніх й зовнішніх джерел, для покриття всього обсягу запланованих видатків.

Бюджетний кодекс України подає наступне визначення цього поняття: «дефіцит бюджету – це перевищення видатків бюджету над його доходами» [2]. Це найбільш загальне визначення, яке також наводять багато науковців, зокрема Л. П. Стеців, В. С. Загорський, Н. Д. Чала, В. Федосов та інші.

На мою думку, вивчаючи таке складне явище як бюджетний дефіцит, треба зосередити увагу на його змісті та природі, без цього неможливо якісно вирішити питання фінансування, управління і оптимізації дефіциту бюджету.

Я вважаю, що сутність дефіциту бюджету міститься у залученні додаткових доходів, в об'ємі перевищення річної суми видатків над постійними доходами та їхнім використанням на фінансування витрат, передбачених бюджетом. Залучені за допомогою даних відносин додаткові доходи будуть спрямовані на фінансування видаткової частини бюджету.

Дефіцит бюджету може виникнути через тривалі циклічні спади в економіці, надзвичайні обставини (війни, епідемії, масштабні стихійні лиха), які призводять до незапланованих витрат із бюджету, ріст тіньового сектору економіки, слабкий державний фінансовий контроль за ефективним і цільовим використанням бюджетних коштів та інші фактори, які впливають на економічне та соціальне становище держави. Основним наслідком збільшення розміру дефіциту бюджету є інфляція.

Бюджетний дефіцит для України вже став традиційним явищем. Держава використовує державні запозичення, які провокують виникнення державного боргу, щоб покрити дефіцит бюджету. Так як на сучасному етапі світової економіки немає єдиної думки стосовно можливих розмірів та права існування бюджетного дефіциту, дослідимо ситуацію, яка склалася в Україні за останні 6 років (табл. 1).

Таблиця 1

Дефіцит державного бюджету, 2012 – 2017 рр., млрд. грн.

Роки	Доходи	Видатки	Дефіцит державного бюджету	% дефіциту від ВВП	Абсолютні зміни дефіциту
2012	346,1	395,7	53,4	3,79 %	-
2013	339	403,4	64,7	4,45 %	11,3
2014	357	404,5	78,1	4,98 %	13,3
2015	534,7	576,9	45,2	2,28 %	-32,9
2016	616,3	684,8	70,1	2,94 %	25
2017 (план)	787,3	800	77,5	3,1 %	7,4

Джерело: [3]

В табл. 1 ми бачимо, що в Україні з 2012 року по 2017 рік розмір бюджетного дефіциту зростав протягом перших трьох років. У 2015 році дефіцит знизився на 32,8 млрд. грн. у порівнянні з 2014 роком і склав 45,2 млрд. грн. та теж почав зростати протягом наступного періоду аж до 2017 року. Дефіцит державного бюджету у 2016 році склав 70,1 млрд. грн. Порівняно з минулим роком державний дефіцит збільшився у 1,55 рази, а порівняно з 2012 роком майже на 18 %.

Перевищення бюджетного дефіциту держави більш ніж на 3 % від рівня ВВП країни, свідчить про наявність кризової ситуації в економіці держави. В Україні цей показник перевищував граничний розмір в 2012 – 2014 і в 2017 роках, з чого можна зробити висновок, що держава в ці періоди перебувала в кризовій ситуації. У 2015 і 2016 роках дефіцит державного бюджету у відсотках до ВВП, за загальноприйнятими стандартами, був сприятливим.

Зростання дефіциту бюджету з 2,8 % ВВП у 2015 році до 2,94 % ВВП у 2016 році і заплановані 3,1 % ВВП у 2017 році зумовлено, зокрема, необхідністю забезпечити функції соціального захисту населення, виконання виплат за борговими зобов'язаннями та забезпеченням високого рівня фінансування сектору безпеки й оборони держави.

Вагомим чинником стабілізації дефіциту бюджету є подолання тривалої дефіцитності НАК «Нафтогазу», дефіцит якого у 2015 році склав 1 %, а у 2016 році був відсутній. Проте, зменшення надходжень Єдиного соціального внеску до Пенсійного фонду України викликали потребу збільшення його бюджетної підтримки.

Аналізуючи доходи та видатки державного бюджету, можна зробити висновок, що вони за період 2012 – 2017 роки мають тенденцію до зростання: у 2013 році порівняно з 2012 роком доходи знизились лише на 2%, видатки зросли на 1,9%; у 2014 році темпи росту доходів сильно випереджують темпи росту видатків – 5,3 % й 0,3 % відповідно; дані за 2015 рік відображають, що зростання доходів та видатків державного бюджету подібні один одному, а саме, доходи збільшились на 49,8 %, а видатки на 42,6 %; у 2016 році доходи виросли на 15,3 %, а видатки на 18,7 %; за планом у 2017 році темпи росту доходів сильно випереджують темпи росту видатків – 27,7 % та 16,8 % відповідно.

Якщо проаналізувати динаміку абсолютних значень доходів та видатків державного бюджету, то ми побачимо, що протягом 2012 – 2017 рр. видатки завжди перевищували доходи, що і провокує стійкий бюджетний дефіцит.

Фінансування бюджету – це надходження та витрати бюджету, пов'язані із зміною обсягу боргу, обсягів депозитів і цінних паперів, кошти від приватизації державного майна (щодо державного бюджету), зміна залишків бюджетних коштів, які використовуються для покриття дефіциту бюджету або визначення профіциту бюджету.

У статті 15 Бюджетного кодексу України визначаються чотири джерела фінансування дефіциту бюджету: кошти від державних (місцевих) внутрішніх та зовнішніх запозичень; кошти від приватизації державного майна (включаючи інші надходження, безпосередньо пов'язані з процесом приватизації) – щодо державного бюджету; повернення бюджетних коштів з депозитів, надходження внаслідок продажу або пред'явлення цінних паперів; вільний залишок бюджетних коштів з дотриманням умов, визначених Бюджетним кодексом [2].

Фінансування дефіциту бюджету здійснюються в межах граничного обсягу державного боргу (рис. 1).

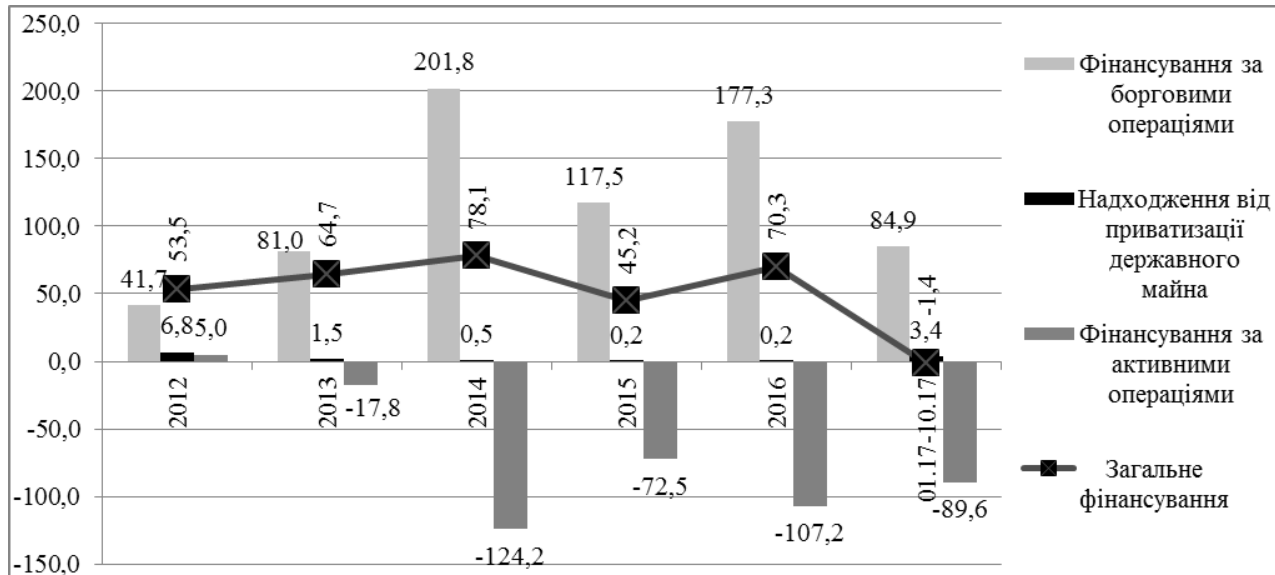


Рис. 1. Динаміка фінансування дефіциту державного бюджету, 2012 – 2017 рр., млрд. грн.

Джерело: [4]

Залучення позикових коштів є традиційним джерелом покриття бюджетного дефіциту для вітчизняної економіки. Як ми бачимо на рис. 1, у 2017 році поновлюється фінансування від надходжень від приватизації державного майна, за 01.17 – 10.17 цей показник виріс у 17 раз в порівнянні з 2016 роком. Починаючи з 2014 до 2016 року надходження від приватизації були мінімальними. Загальне фінансування має тенденцію до зростання, окрім 2015 року, тоді відбулося зниження показника на 73 %.

Отже, дослідження показало, що впродовж 2012 – 2017 рр. в Україні доходи державного бюджету були менше за видатки державного бюджету. Бюджетний дефіцит в

Україні зростав протягом 2012 – 2014 рр., досягнувши максимуму у 2014 році, зменшився майже на 73 % у 2015 році, однак далі знов почав рости і у 2017 році планується на рівні 77,5 млрд. грн. Тобто, для подолання бюджетного дефіциту треба здійснювати внутрішні й зовнішні позики, зменшувати капітальні витрати, посилити контроль за використанням коштів державного бюджету, ввести зважену податкову політику, яка допомогла б раціонально збільшити дохідну частину бюджету та створити сприятливі умови для платників податків для розвитку їх діяльності.

Список літератури

1. Кудряшов В. П. Фінансування дефіциту державного бюджету / В. П. Кудряшов // Економіка України. – 2009. – № 4. – С. 52 – 64.
2. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс]. – Електронний ресурс: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
3. Офіційний сайт Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua>.
4. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Електронний ресурс: <https://www.minfin.gov.ua>.

УДК 339.97

Осадча В. В.

студентка факультету менеджменту та маркетингу,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

**ВАЛЮТНИЙ РИНОК УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ СПІВПРАЦІ З
МІЖНАРОДНИМИ ФІНАНСОВИМИ ОРГАНІЗАЦІЯМИ**

Останнім часом міжнародні економічні зв'язки інтенсивно розвиваються, а тому наявність в кожній країні своєї власної валюти потребує обміну валют під час товарообмінних операцій. Власне це є однією з основних передумов формування і функціонування валютних ринків. Проте валютний ринок не обмежується лише обслуговуванням товарообміну. Навпаки, він має набагато ширшу концепцію існування, а саме: рух інвестицій та об'єктів інтелектуальної власності, надання послуг, та інші не мало важливі функції, що сприяють продуктивній роботі суспільного виробництва.

Валютний ринок – це ринок, де відбувається купівля-продаж валюти (з іноземної на національну) [2, с. 2]. Суб'єктами валютного ринку являються продавці, покупці, посередники, а об'єктами, у свою чергу, юридичні особи. Також об'єктами цих операцій виступають іноземні валюти, чеки, сертифікати, векселі, облігації, акції (цінні папери та засоби платежу), а також такі колективні валюти як євро [1, с. 123].

Оскільки валютне регулювання здійснюється на міжнародному і національному рівнях, то важливим чинником у системі міжнародних валютних відносин є саме Світовий банк. Коли Україна вступила у члени Міжнародного Валютного Фонду та одночасно з цим і до структури Світового банку, їй було виділено квоту в 10678 акцій на загальну суму 1,3 млрд. дол. [3, с. 6]. Цікаво знати, що готівку за членство України в банку сумою 7,9 млн. дол. внесли Нідерланди, що є країною-опікуном нашої держави у цій структурі [3, с. 5].

Звичайно, досліджуючи питання вступу України до МВФ і Світового банку, можна з впевненістю сказати, що дана опція надає їй можливість отримувати достатньо вагомі кредити, які, у зв'язку з останніми подіями, так необхідні саме зараз. Мета цих кредитів – структурна перебудова економіки, врівноваження і стабілізації національної валюти, відкривання нових шляхів для залучення іноземних інвестицій.[4, с. 34].

В Україні по різному оцінюють діяльність МВФ та його методи. Думки розділилися на стільки, що деякі політики і вчені вимагають припинити членство, в той час як інші відносяться до нього цілком позитивно, і вбачають реальні перспективи подальшої участі. Противники ж опираються на жорсткі обумовленості у наданні позик і кредитів державам-членам. Це обумовлено тим, що МВФ активно втручається у внутрішню політику країн, насамперед у розробку і реалізацію економічних програм.

Очевидно, що співпраця нашої держави з валютно-фінансовими організаціями має і позитивні, і негативні фактори. З одного боку, ми підвищуємо конкурентоспроможність

економіки України на світовій арені, її кредитний рейтинг, та покращуємо банківську і грошово-кредитну системи держави. Також, такі організації сприяють створенню валютних резервів для погашення кредитів з відсотками. А з іншого, зовнішній борг все ще збільшується, і його виплата стає більш складною для країни. Наприклад, заради того, щоб виплатити борг МВФ, треба брати нові кредити і запозичення у інших організаціях, тобто створюється так звана фінансова піраміда. А це означає, що розвиток економіки призупиняється, а тому виникає ланцюг супутніх проблем: в перспективі існують можливі підвищення тарифів на опалення та газ, що призведе і до негативного соціального фактору.

Отже, формування валютного ринку в Україні відбувається досить повільно, валютні операції на ньому загалом обмежуються касовими операціями, а ситуація з МВФ взагалі бажає чекати кращого, але оскільки Україна є державою з перехідною економікою, ми вважаємо, що її завданням на даний момент є прискорення розвитку валютного ринку та перебудова економічної політики, адже ми не подолаємо кризи, якщо тільки і будемо отримувати наступні транші. Навпаки, це лише приведе до очікуваного дефолту.

Список літератури

1. Івасів І. Б. Гроші та кредит / І. Б. Івасів. – К.: Карт-бланш, 2005. – 528 с.
2. Мамалуй О. О. Основи економічної теорії: навч. посібник / О. О. Мамалуй, О. А. Гриценко, Л. В. Гриценко. – К.: Юрінком Інтер, 2006. – 479 с.
3. Савлук М. І. Гроші та кредит: підручник / М. І. Савлук, А. М. Мороз, М. Ф. Пуховкіна. – К.: КНЕУ, 2001. – 604 с.
4. Михайловська І. М. Гроші та кредит: навч. посіб. / І. М. Михайловська, К. Л. Ларіонова. – Львів: Новий Світ-2000, 2006. – 431 с.

УДК 336.1

Петруха Н. М.

завідувач відділу аспірантури і докторантури,
Науково-дослідного фінансового інституту
ДННУ «Академія фінансового управління»,

Палійчук Т. В.

аспірант відділу державних фінансів,
Науково-дослідного фінансового інституту
ДННУ «Академія фінансового управління»

ФІСКАЛЬНА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ТА МІСЦЕВИЙ РОЗВИТОК В УКРАЇНІ

В основі місцевого розвитку лежить ефективність функціонування системи управління держаними фінансами. Потреба впровадження фіскальної децентралізації визначається необхідністю подолання фінансової незабезпеченості місцевого самоврядування в Україні. Перерозподіл доходних та видаткових повноважень між центральними та місцевими органами влади покликаний оптимізувати систему розподілу бюджетних коштів і як наслідок зміцнити позиції місцевого самоврядування у процесі забезпечення соціально-економічного розвитку територіальної громади, виконання власних та делегованих функцій та завдань.

Європейський досвід переконує, що впровадження фіскальної децентралізації здатне відкрити можливості для забезпечення спроможності місцевого самоврядування самостійно вирішувати питання місцевого життя, зокрема підвищити якість та швидкість надання суспільних послуг шляхом зміцнення значення громадян у процесі прийняття та реалізації програм соціального та економічного розвитку території.

Зміцнення місцевого рівня влади, створення та удосконалення необхідних для цього інститутів шляхом впровадження децентралізації переважно є частиною євроінтеграційного процесу, оскільки ЄС надає значну роль регіональній політиці, а тому для країн-кандидатів є важливим рухатися у напрямку посилення значення місцевого самоврядування у забезпеченні територіального соціально-економічного зростання і як наслідок покращення добробуту громадян.

Створення необхідних матеріальних, фінансових і організаційних умов для реалізації повноважень перенесених на місцевих рівень, удосконалення системи територіальної

організації лади з метою підвищення ефективності управління суспільним розвитком на відповідній території, досягнення узгодженості місцевої політики щодо соціально-економічного розвитку з реальними інтересами територіальних громад України визначено рядом нормативно-правових документів, зокрема такими як: Концепція реформування місцевого самоврядування [1], Стратегія регіонального розвитку на період до 2020 року [2], Стратегія реформування системи управління державними фінансами [3] та інші. Тобто доцільно відмітити, що реалізація реформи децентралізації в Україні має потужну нормативно-правову основу у якій представлено комплексний план та чітку концепцію удосконалення територіальної організації влади, місцевого самоврядування та регіональної політики.

Аналіз показників децентралізації визначених на основі даних основі даних Міністерства фінансів України показав, що починаючи з 2015 року, коли уряд України задекларував початок реалізації фіскальної децентралізації, динаміка частки доходів місцевих бюджетів у ВВП та частки доходів місцевих бюджетів у доходах зведеного бюджету свідчить про зрушення у бік децентралізації, однак розподіл доходів ще має досить централізований характер.

Аналіз структури податкових надходжень місцевих бюджетів показує, що у 2015 – 2016 роках зростала частка акцизного податку – 7,82 % у 2015 році та 7,57 % у 2016 році, хоча протягом 2004 – 2014 роках в середньому становила 0,64 % усіх податкових надходжень. Це пов'язано із закріпленням та зарахуванням до бюджетів територіальних громад (міст, сіл, селищ) акцизного податку з реалізації суб'єктами господарювання роздрібною торгівлю підакцизних товарів за місцем діяльності суб'єктів господарювання відповідно до змін до бюджетного та податкового законодавства у зв'язку із впровадженням фіскальної децентралізації. Також доцільно відмітити суттєве підвищення частки місцевих податків та зборів у структурі податкових надходжень місцевих бюджетів у 2012 – 2016 роках (6,36 % у 2012 році та 26,28 % у 2016 році).

Про ефективність впровадження децентралізації в Україні свідчать результати платоспроможності місцевих бюджетів. Так, за даними експертів Асоціації міст України, у 2014 – 2016 рр. у 58 разів зменшилася кількість наданих казначейських позик. У 2017 році кількість дотаційних місцевих бюджетів знизилася завдяки децентралізації на 24 %, кількість бюджетів-донорів зросла на 12,5 %. У цьому ж році у 2,2 рази збільшилася державна фінансова підтримка розвитку громад. Також підтвердженням ефективності децентралізації є і щомісячне накопичення залишків бюджетних коштів на рахунках місцевих бюджетів, обсяг яких на початок 2017 року становив 47,7 млрд грн. (33,6 млрд грн. по загальному фонду та 14,1 млрд грн по спеціальному фонду). Приріст залишків коштів проти початку 2016 року становив 12,5 млрд грн. або 35,5 %. Збільшення залишків коштів на рахунках місцевих бюджетів свідчить про вагоме зростання дохідної частини місцевих бюджетів [4, с. 41].

Однак, співставлення дохідних та видаткових показників фіскальної децентралізації показало наявність в Україні диспропорції ступеня децентралізації доходів та ступеня децентралізації видатків (невідповідність становить понад у 2 рази), а це свідчить недотримання одного із основних принципів впровадження фіскальної децентралізації про наділення кожного рівня влади власними дохідними джерелами, достатніми для реалізації їх повноважень.

Загалом при подальшому впровадженні фіскальної децентралізації слід орієнтуватися на те, що децентралізація лише умови за дотримання ряду критеріїв та принципів може бути використана як ефективний спосіб досягнення субнаціональними органами влади фінансової та видаткової самостійності, а саме у разі дотримання таких принципів: законодавчого чіткого розмежування бюджетної відповідальності та видаткових повноважень між різними рівнями державного управління; забезпечення вертикального та горизонтального вирівнювання доходів бюджетів субнаціонального рівня; формалізованих методів регулювання міжбюджетних відносин; наявності спеціальних методів попередження та уникнення конфліктів між органами різного рівня з приводу реалізації бюджетно-податкової політики; єдності інтересів органів влади всіх рівні щодо питань у фінансовій сфері тощо.

Список літератури

1. Про схвалення Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 01.04.2014 №333-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80>.
2. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року: Постанова Кабінету Міністрів України від 06.08.2014 №385 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-%D0%BF/paran11#n11>.
3. Про схвалення Стратегії реформування системи управління державними фінансами на 2017 – 2020 роки: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 08.02.2017 № 142-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd?docid=249797370>.
4. Пальчук В. Місцеві бюджети в умовах фінансової децентралізації / В. Пальчук // Україна: події, факти, коментарі. – 2017. – № 6. – С. 41 – 51 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nbuviap.gov.ua/images/ukraine/2017/ukr6.pdf>.

УДК 336.7

Роганова Г. О.

к. е. н., старший викладач кафедри фінансів,
Національний університет харчових технологій,

Діхтяренко А. С.

магістрант кафедри фінансів,
Національний університет харчових технологій

МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ ІНСТРУМЕНТАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Прибуткова діяльність підприємства неможлива без ефективного використання фінансових інструментів, інвестування в які забезпечує формування на підприємстві збалансованих за обсягом та синхронізованих у часі грошових потоків. Дослідження існуючих сучасних дефініцій фінансових інструментів дозволяє сформулювати власне тлумачення фінансових інструментів: економічна категорія, пов'язана з рухом об'єктів, що мають вартість, цінність, є результатом минулих подій, здатні приносити у майбутньому економічні вигоди й знаходяться у власності й під контролем економічних суб'єктів, можуть приймати як грошову, так і договірну форму.

Проведений аналіз використання фінансових інструментів на ПАТ «Оболонь» показав, що на підприємстві є джерела інвестування у фінансові інструменти, але вони практично не використовуються. Здійснення основної та інвестиційної діяльності підприємств потребує постійного ресурсного забезпечення, доміантою якого в ринкових умовах є фінансові ресурси [1, с. 28]. Але ж, вільні фінансові ресурси підприємства спрямовуються здебільшого на збільшення величини основних засобів, що спричиняє відтік коштів з оборотних активів та не дозволяє у повній мірі реалізувати інвестиційний потенціал підприємства – заощадити фінансові ресурси у вигляді грошей та ліквідних цінних паперів, які можна використати для інвестицій без порушення поточної діяльності [2, с. 52]. Це спричиняє необхідність розробки та впровадження дієвого механізму управління фінансовими інструментами на досліджуваному підприємстві (рис. 1).

Запропонований механізм управління фінансовими інструментами дозволяє структурувати сам процес управління за такими блоками, як визначення мети, форми, видів інвестування, застосування методів аналізу та безпосереднього контролю. Форми і види реалізації запропонованого механізму управління фінансовими ресурсами базуються безпосередньо на класифікації фінансових інструментів згідно в П(С)БО 13 [3]. Специфіка діяльності підприємства дозволяє використовувати лізинг та факторинг у якості традиційно ефективного фінансового інструменту. Кожне управлінське рішення у фінансовій сфері повинно бути правильно організоване. Саме тому важливим є вибір підприємством зручної для нього форми організації та контролю фінансової роботи, виходячи з конкретних умов господарювання, структури управління, наявності територіально відокремлених підрозділів [4, 248 – 249]. Слід зазначити, що нерозвиненість вітчизняного фондового ринку, відсутність бажання підприємства інвестувати у похідні фінансові інструменти, неможливість здійснювати професійну торгівлю цінними паперами, лишає його можливості отримувати додатковий прибуток від здійснення фінансових інвестицій.



Рис. 1. Механізм управління фінансовими інструментами

Джерело: авторська розробка

Запропонований фінансовий механізм управління фінансовими інструментами дозволяє в повному обсязі реалізувати цілі і завдання підприємства за допомогою різноманітних методів інвестування у фінансові інструменти, що сприяє підвищенню результативності фінансового управління.

Список літератури

1. Стецюк П. А. Методичні аспекти оцінки ефективності фінансових ресурсів телекомунікаційних підприємств / П. А. Стецюк // Економіка. Менеджмент. Бізнес. – 2017. – № 2 (20). – С. 28 – 32.
2. Туріянська М. М. Інвестиційні джерела: монографія / М. М. Туріянська. – Донецьк: ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2004. – 317 с.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 13 «Фінансові інструменти» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>.
4. Давиденко Н. М. Організаційне забезпечення фінансового менеджменту на підприємстві / Н. М. Давиденко // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2017. – Вип. 1 (49). – С. 248 – 252.

УДК 339.732.4:339.94

Синілова О. М.

студентка 6-го курсу,

Харківський національний університет ім. Василя Назаровича Каразіна,

Загорька Д. М.

к. е. н., доцент кафедри фінансів та кредиту,

Харківський національний університет ім. Василя Назаровича Каразіна

СУЧАСНИЙ СТАН СПІВПРАЦІ МВФ З УКРАЇНОЮ

Починаючи із 1947 року функціонування МВФ, було досягнуто його широкого визнання як головного наднаціонального органу регулювання міжнародних валютних відносин, який впливає на систему регулювання світовою економікою шляхом міжнародної координації та узгодження національних макроекономічних політик. Актуальність теми

дослідження полягає у тому, щоб виявити сучасні тенденції співпраці України з авторитетним центром міжнародного кредитування, координатором міждержавних кредитних потоків і гарантом платоспроможності країн-позичальниць – МВФ.

Україна стала членом МВФ 3 вересня 1992 року, але реальна співпраця розпочалася лише з 1994 після розроблення спеціальних механізмів отримання ресурсів українським урядом та експертами МВФ. Найбільшу увагу привернули до себе вимоги МВФ щодо заходів, які повинна здійснити Україна для одержання чергового траншу кредиту. Найбільшого резонансу визвали соціальні вимоги: підвищення пенсійного віку для громадян, підвищення ціни на газ для населення, упорядкування пільг тощо [1, с. 276]. Важливо зауважити, що МВФ має право вимагати від країни-позичальника усунення тих чи інших фінансових проблем в економіці держави, приведення у відповідність до міжнародних вимог збалансованості бюджету, а, отже, впливає на реалізацію стабілізаційної економічної політики країни.

Саме виконання умов та заходів в контексті співпраці України з МВФ виступає головним чинником надання траншів. Проаналізуємо останні два роки співпраці. 11 березня 2015 року Рада директорів МВФ схвалила для України програму розширеного фінансування (Extended Fund Facility – EFF). Програма в розмірі 17,5 мільярда доларів розрахована на чотири роки і покликана замінити програму stand-by, схвалена МВФ в 2014 році. Програма stand-by в розмірі 17,1 мільярда доларів була розрахована на два роки. МВФ видав кредит на досить жорстких умовах: влада України повинна провести серйозні реформи, знизити рівень дотацій для житлово-комунального господарства. Крім того, повинен скоротитися чиновницький апарат, адміністративне регулювання бізнесу, повинна бути проведена податкова реформа, пенсійна реформа, реформа житлово-комунального господарства. Остання передбачає підвищення тарифів для населення. 17 березня 2015 року Національний банк України повідомив про зарахування першого траншу фінансової допомоги від МВФ в розмірі 5 мільярдів доларів в повному обсязі.

У липні 2015 року парламент України прийняв черговий пакет законів, необхідних для отримання фінансової допомоги від МВФ. Зокрема, Рада схвалила закон, який стосується вдосконалення системи гарантій вкладів фізичних осіб та виведення неплатоспроможних банків з українського ринку. Також було скасовано мораторій на реалізацію майна боржників перед «Нафтогазом України». 5 серпня 2015 року стало відомо, що другий транш від МВФ в повному обсязі надійшов на рахунки України.

За результатами роботи з владою України після надання другого траншу були досягнуті домовленості про виконання ряду заходів, необхідних для продовження успішної співпраці з МВФ, а саме був прийнятий закон щодо добровільної фінансової реструктуризації «проблемних» кредитів підприємств перед банками; закон, який передбачає створення наглядових рад на державних підприємствах. У той же час ряд законів прийняті не були. Зокрема, закон про оскарження рішень з податкових боргів, а також закон про уповноважених економічних операторів. Третій транш у розмірі 1 мільярда доларів МВФ виділив Україні в вересні 2016 року.

Для виділення четвертого траншу у МВФ було кілька умов, головні з яких – пенсійна реформа і скасування мораторію на продаж земель господарського призначення, при цьому законодавчі акти не були затверджені, тому кошти не були виділені. Проте після оприлюднення 21 березня 2017 року НБУ прогнозів економічного розвитку країни на 2017 – 2018 роки вже з урахуванням впливу торговельної блокади ДНР і ЛНР та з прогнозом зростання ВВП в 2017 році на 1,9 %, стало відомо, що четвертий транш МВФ у розмірі мільярда доларів надійшов 5 квітня 2017 року в резерв Нацбанку України [2; 3].

Подальший розвиток співпраці України з МВФ виступає в контексті виконання структурних реформ Україною відповідно умовам МВФ, у свою чергу, останній надає транші. Сучасними тенденціями структурних реформ на період 2017 – 2018 років, передбачених Програмою МВФ, виступають:

- заходи щодо «антикорупційної політики», а саме: подальше посилення слідчих повноважень НАБУ, створення спеціалізованих антикорупційних судів, здійснення цілеспрямованих перевірок, що гарантують, що корупційні посадовці не зловживають владою;

- заходи щодо поліпшення судової реформи, а саме: прийняття парламентом конституційної поправки та нового закону про судоустрій, який дозволить організацію та

управління судової гілки влади, щоб вони більш тісно співвідносилися з наданими стандартами в Європейській конвенції з прав людини, яку Україна підписала; посилення процесів дисциплінарної відповідальності проти суддів посилюються; впровадження нової системи судових внесків;

– заходи щодо покращення бізнес-клімату, а саме: запуск земельної реформи з метою розблокування земельних операцій спричинить значне економічне зростання доходів та більші податкові надходження; впровадження плану дій з дерегуляції шляхом упорядкування та роз'яснення бізнес процедури реєстрації та експлуатації; спрощення реєстрації підприємств та операцій; поліпшення платіжної дисципліни та ін.;

– заходи щодо модернізації «державного підприємства», зокрема покращення моніторингу фіскальних ризиків шляхом впровадження нового підрозділу з управління фіскальними ризиками та ін. [4];

– заходи щодо стабілізації валютних ринків, зокрема усунення дисбалансів, пов'язаних зі збільшенням гнучкості обмінного курсу до ринкової ситуації; підвищення процентних ставок, що відіграють роль інструмента монетарної політики, зокрема ставок рефінансування та ін. [5].

Отже, співпраця України з МВФ є досить важливим напрямом для України, яка вирішує завдання не тільки інтеграції у світову економіку, а й зміцнення економічної стабілізаційної політики. Саме за умов виконання програми економічних реформ надаються кредити МВФ з метою покращення економічного становища України.

Список літератури

1. Фурман І. В. Міжнародний Валютний Фонд в контексті співпраці з Україною: сучасний стан, ризики, перспективи / І. В. Фурман, А. О. Підгірняк, Я. С. Паламар // Збірник наукових праць ВНАУ. – 2013. – № 4 (81). – С. 275 – 285.
2. Програма допомоги МВФ Україні [Електронний ресурс]: за даними РІА Новини 02.05.2017 року. – Режим доступу: <https://ria.ru/spravka/20170502/1493232014.html>.
3. МВФ схвалив виділення Україні кредиту в \$ 17,5 млрд. долл. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://gordonua.com/news/money/mvf-odobril-vydelenie-ukraine-kredita-175-mlrd-70793.html>.
4. Інформаційна довідка щодо історії співпраці з Міжнародним валютним фондом [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=293456&catid=54623.
5. IMF Country Report. 2016 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2016/cr16319.pdf>.

УДК 347.73

Скачкова К. А.

студентка 1 групи 3 курсу,

Національний юридичний університет ім. Ярослава Мудрого

Науковий керівник:

Котенко А. М.

к. ю. н., доцент кафедри фінансового права,

Національний юридичний університет ім. Ярослава Мудрого

ФІНАНСОВО-ПРАВОВИЙ ДОГОВІР ЯК ОСОБЛИВЕ ДЖЕРЕЛО ФІНАНСОВОГО ПРАВА

Існування фінансово-правового договору може бути розкрито через його правову природу. Остання ж зумовлюється цілою низкою чинників, які базуються на положеннях Конституції України [1].

Договір визнається способом характерним для диспозитивного методу правового регулювання.

Методом фінансового права є імперативний метод, тому цілком слушно, що договір як спосіб регулювання відносин не має такого розповсюдження та майже не входить до кола інтересів вчених, що займаються проблемами цієї галузі права. Додатково на користь саме приватноправового характеру договору свідчить нормативне закріплення як загальних положень про договір, так і окремих видів договорів у цивільному законодавстві.

Порохов Е. В. наголошує, що завдяки розвитку договірного права в цивілістиці інші галузеві правові науки використовують, як базис, загальні досягнення цивільного права. При цьому доповнюючи і збагачуючи своїми досягненнями в розробці окремих правових інститутів

і категорій. Стаючи загальногалузевими, знаходять своє застосування і відповідно наукове обґрунтування в інших правових науках з урахуванням галузевих особливостей [2].

Тобто, в Цивільному кодексі України визначено поняття договору та закріплені загальні положення про свободу договору, а згодом з'явилась необхідність регулювання відносин фінансового права через договір.

Нормативне закріплення принципу свободи договору прослідковується в ст. 627 Цивільного кодексу України «Свобода договору», що сторони є вільними в укладенні договору, виборі контрагента та визначенні умов договору [3].

В фінансово правовій сфері вільне укладення договору означає, що платник податків сам вирішує вступати в договірні відносини з державою в особі відповідного податкового органу чи ні. Що стосується вибору контрагента, особа вільна у виборі іншого учасника (учасників) договору. Так, при укладенні договорів про передачу коштів між місцевими бюджетами відповідна місцева рада вільна обирає ту раду, з якою бажає укласти відповідний договір. Неможливо примусити укласти такий договір з певною радою і заборонити укладення договору із будь-якою іншою. Визначення умов договору не передбачає можливості відступу від нормативних актів, однак, сторони, при укладенні договору про передачу коштів між місцевими бюджетами, можуть визначити розмір переданих коштів на здійснення видатків місцевих бюджетів [4].

Отже, для того щоб договір мав законну силу, обов'язково необхідна наявність нормативно-правового акта (закону), який вказує на можливість застосування договірних регулювань фінансових відносин.

У динаміці фінансових правовідносин договори відіграють значну роль, забезпечуючи перехід від державного нормативного регулювання відносин до індивідуального. Відбувається це шляхом закріплення в ньому суб'єктивних прав і кореспондуючих обов'язків учасників фінансових правовідносин [5].

Тому варто зазначити, що всі правові договори, що застосовуються в процесі фінансової діяльності органів держави та місцевого самоврядування, можна розподілити на індивідуальні та нормативні. У тому разі коли йдеться про договір, який виданий компетентним суб'єктом, має нормативний характер і розрахований на виникнення фінансових правовідносин між необмеженим колом осіб, він буде вважатися джерелом фінансового права. В іншому випадку мова може йти про індивідуальний фінансово-правовий договір. Отже науковці визначають що, не всі фінансово-правові договори є джерелами фінансового права.

Можна стверджувати, що сьогодні наявне майже одностайне визнання вченими факту застосування правового договору при упорядкуванні фінансових відносин. Це у свою чергу свідчить про множинність формальних джерел фінансового права, а також практичну значущість усіх їх видів.

Список літератури

1. Конституція України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР. Редакція від 30.09.2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>.
2. Порохов Е. В. Публично-правовой договор как форма применения налогового права. – Учитель, Ученый... / под ред. Н. П. Кучерявенко. – Харьков : Право, 2011. – 340 с.
3. Цивільний кодекс. Редакція від 19.07.2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/435-15?find=1&text=627>.
4. Котенко А. М. Деякі правові аспекти свободи фінансово-правового договору / А. М. Котенко // ФП. – 2011. – № 4. – С. 422 – 427.
5. Макух О. В. Договір у фінансово-правовому регулюванні і його вплив на динаміку фінансових правовідносин / О. В. Макух // Право та інновації. – 2016. – № 4. – С. 73 – 77.

УДК 336.13

Слонецький Б. К.

студент фінансового факультету,
Університет митної справи та фінансів

ПОЛІТИКА ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ФІНАНСОВОЇ УСТАНОВИ

Бюджетні та фінансові установи розглядаються як суб'єкти забезпечення рівня фінансової безпеки економіки взагалі, і створення необхідних передумов для її сталого

зростання. У системі процесу фінансової безпеки простежується проблема безпеки бюджетних установ через відповідний механізм управління.

Бюджетні та фінансові інститути безпеки – це система, яка забезпечує важливість фінансової стабільності підприємств, формуючи захист фінансових інтересів. Проте при розгляді бюджету і безпеки фінансових органів як стійкої системи необхідно звернути увагу на такі основні моменти: стабільність податкової системи, безпеки установи. Їх слід розглядати як динамічні характеристики. Стійкість системи безпеки фіскальних органів не є абсолютною; на різних етапах її розвитку вона може змінюватись залежно від нового рівня показників її стабільності. Важливим елементом податкової системи безпеки установи є створення необхідних передумов для її сталого зростання у фінансових установах у поточному і майбутніх періодах.

У стратегії сталого розвитку «Україна-2020», схваленій Указом Президента України № 5/2015 від 12 січня 2015 року, одним із курсів, яким має рухатися країна до стабільності та процвітання, обрано вектор безпеки, тобто забезпечення гарантій безпеки держави, бізнесу та громадян, захищеності інвестицій і приватної власності [1].

Таким чином, підкреслюється важливе значення забезпечення національної безпеки держави, а отже, і її економічних і фінансових складових.

У сучасних економічних умовах при розробці оптимального переліку критеріїв фінансової безпеки фінансових установ зарубіжні дослідники В. С. Ефимов та Н. В. Бушуєва пропонують використовувати напрацьований у світовій практиці інструментарій щодо стійкості (надійності) фінансової системи. Вчені радять брати до уваги методики (програми оцінки фінансового сектора), розроблені: МВФ і Всесвітнім банком (Програма оцінки фінансового сектора FSAP); комітетом при Банку міжнародних розрахунків (Базельський комітет по банківському нагляду); Організацією економічного співробітництва та розвитку, Міжнародною організацією регуляторів ринків цінних паперів (IOSCO), Міжнародною асоціацією органів страхового нагляду (IAIS), Радою по міжнародним стандартам фінансової звітності (IASB); Радою по фінансовій стабільності (координатор повноважних представників національних центральних банків, міністерств фінансів і регуляторів фінансових ринків найбільш розвинених країн світу, а також провідних міжнародних фінансових організацій Групи 20) тощо [2].

Зауважимо, що джерелами негативних впливів на фінансову безпеку установи можуть бути:

1) свідомі чи несвідомі дії окремих посадових осіб і суб'єктів господарювання (органів державної влади, міжнародних організацій);

2) збіг об'єктивних обставин (стан фінансової кон'юнктури, наукові відкриття та технологічні розробки тощо). Залежно від суб'єктної обумовленості негативні впливи на фінансову безпеку можуть мати об'єктивний і суб'єктивний характер. Об'єктивними вважаються такі негативні впливи, які виникають не з волі конкретної установи чи його працівників. Суб'єктивні впливи спостерігаються внаслідок неефективної роботи установи загалом або окремих його працівників.

Отже, головна мета фінансової безпеки установи полягає в тому, щоб гарантувати її стабільне та максимально ефективне функціонування тепер і достатній потенціал розвитку в майбутньому.

Тому до основних функціональних цілей бюджетно-фінансової безпеки віднесемо: забезпечення високої фінансової ефективності роботи; підтримку фінансової стійкості та незалежності бюджетної установи.

Головна та функціональні цілі зумовлюють формування необхідних структуротвірних елементів і загальної схеми організації фінансової безпеки. Загальна схема процесу організації фінансової безпеки охоплює такі дії (заходи), що здійснюються послідовно або одночасно (рис. 1).

Отже, фінансова безпека є універсальною категорією, що характеризує захищеність суб'єктів соціально-економічних відносин на всіх рівнях, починаючи з держави і закінчуючи кожним її громадянином.

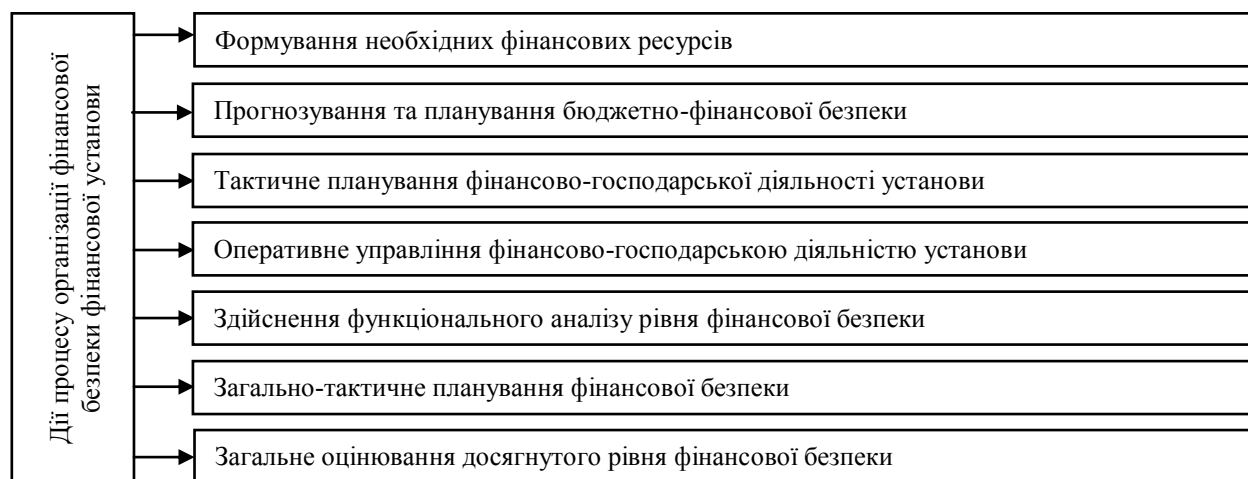


Рис. 1. Заходи для організації фінансової безпеки фінансової установи

Фінансова безпека установи відображає захищеність її діяльності від негативних впливів зовнішнього середовища, а також спроможність швидко усунути різноманітні загрози або пристосуватися до існуючих умов, що не позначаються негативно на її діяльності. Зміст цього поняття містить систему засобів, які забезпечують стабільну захищеність пріоритетних фінансових інтересів установи від ідентифікованих реальних і потенційних загроз зовнішнього і внутрішнього характеру, параметри якої визначаються на основі фінансової філософії і створюють необхідні передумови фінансової підтримки стійкого зростання в поточному і перспективному періодах.

Список літератури

1. Про Стратегію сталого розвитку «Україна 2020»: Указ Президента України № 5/2015 від 12.01.2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>.
2. Ефимов В. С. Методологические подходы к исследованию финансовой безопасности / В. С. Ефимов, Н. В. Бушуева // Вестник Московского университета имени С. Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление. – 2014. – № 2 (8). – С. 10 – 19.

УДК 336.717

Таран А. С.
студентка II курсу магістратури,
Харківський навчально-науковий інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»
Науковий керівник:
Пасічник І. В.
к. е. н., доцент,
Харківський навчально-науковий інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»

КОМПЛЕКСНЕ УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ ТА ПАСИВАМИ БАНКУ

Сучасна банківська системи України функціонує у складних умовах структурного реформування, що є наслідком євроінтеграційних процесів та збільшення політико-економічної нестабільності на національному, регіональному та глобальному рівнях. Вітчизняні банки проходять серйозну перевірку часом в умовах постійних економічних трансформацій. Швидка зміна умов функціонування, вплив зовнішнього середовища, необхідність внутрішніх перетворень зумовлюють постійне удосконалення банківської системи.

З огляду на це, постає важливе питання щодо розробки ефективного механізму управління активами та пасивами банку задля вирішення оцих проблем.

На сьогодні, банки виконують важливу функцію мобілізації тимчасово вільних грошових ресурсів і перетворення їх в реальний капітал, забезпечуючи потреби економіки в додаткових ресурсах.

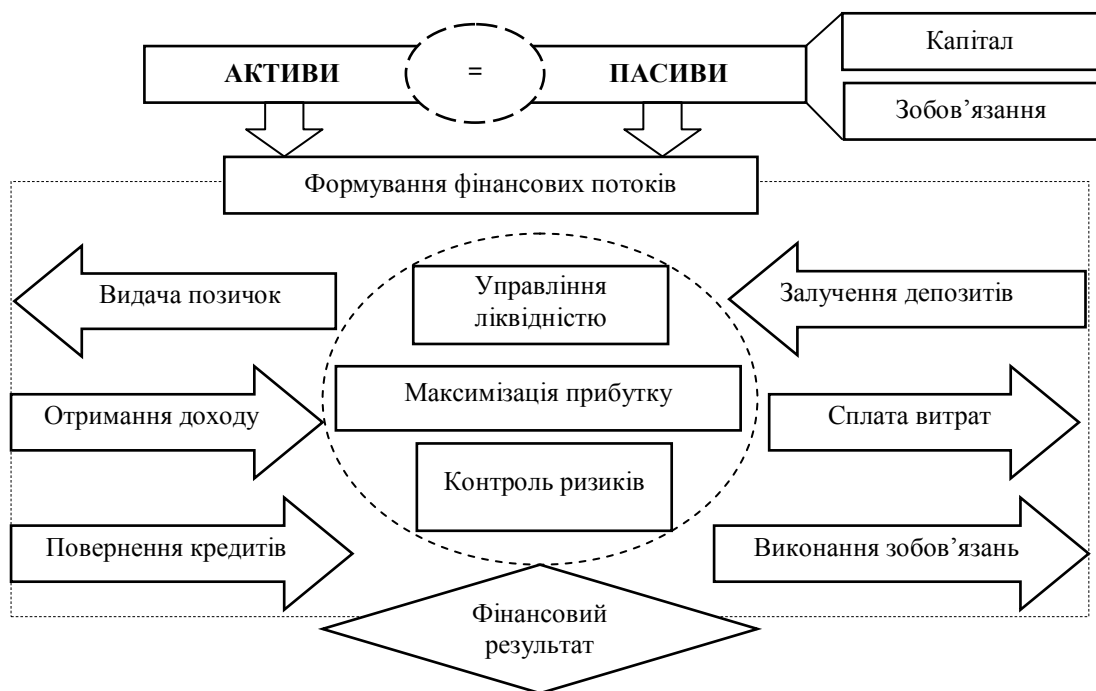
В умовах глибинної реорганізації банківського сектора особливої уваги набуває комплексне управління активами та пасивами банку як один із найважливіших чинників підвищення стабільності, фінансової стійкості, надійності, ліквідності та прибутковості фінансової діяльності банку.

У сучасній банківській практиці під управлінням активами і пасивами прийнято розуміти інтегрований підхід до управління фінансовими потоками банку, за якого активи, зобов'язання та капітал розглядаються у нерозривній єдності і спрямовуються на досягнення стратегічної мети банківської діяльності [4].

Метою процесу управління активами та пасивами банківських установ виступає: дотримання оптимальних пропорцій між видами й обсягами активних та пасивних операцій банку, а також оптимізація співвідношення між прибутковістю та рівнем банківських ризиків.

За визначенням Л. О. Примостки, сутність комплексного управління активами та пасивами полягає в скоординованому управлінні фінансами банку, в процесі якого через узгодження управлінських рішень та досягнення певних пропорцій між активними і пасивними операціями досягається кілька цілей, таких як підвищення прибутку, зниження ризиків, аналіз і контроль за ліквідністю, управління спредом [1].

Структурно-логічна схема процесу управління активами та пасивами банку



наведена на рис. 1.

Рис. 1. Структурно-логічна схема УАП

Джерело: складено автором на основі [3]

Основними функціями управління активами і пасивами банку є:

- управління ліквідністю банку;
- підтримка і збільшення рівня рентабельності банку;
- управління достатністю і структурою капіталу банку;
- управління рівнем витрат банку;
- управління якістю активів;
- оптимізація податкових платежів;
- забезпечення стабільності банківської установи;
- підвищення ринкової вартості банку.

Для виконання зазначених функцій, управління активами і пасивами має відповідати певним вимогам: базуватися на державному підході, який передбачає врахування відповідності методів управління соціальній, економічній, міжнародній політиці та

законодавству; мати науковий характер – враховувати вимоги економічних законів розвитку, використовуючи новітні наукові досягнення в галузі управління; бути комплексним і охоплювати всі ланки і сторони діяльності банку; ґрунтуватись на системному підході, коли кожний об'єкт, який досліджується, розглядається як динамічна система; має бути об'єктивним, конкретним і точним; проводитись систематично з урахуванням єдності стратегічного і тактичного планування; має бути оперативним та ефективним [2].

Узагальнюючи результати проведеного дослідження можна зробити висновок, що комплексне управління активами і пасивами дає змогу вирішити проблему оптимізації співвідношення між прибутковістю і ризиком банків.

Отже, за таких умов, досягнення прибутковості банками стане поштовхом для розвитку не лише банківського сектору, а й економіки загалом.

Список літератури

1. Азізова К. М. Управління активами і пасивами банку: сутність та методичні підходи / К. М. Азізова, Ю. С. Тисячна // Економічний простір. – 2016. – № 108. – С. 112 – 126.
2. Лачкова В. М. Фінансовий менеджмент у банку: навч. Посібник / В. М. Лачкова, Л. І. Лачкова, І. Л. Шевчк – Х.: Видавець Іванченко І. С., 2017. – 180 с.
3. Литвинюк О. В. Обґрунтування науково-методичних підходів до моделювання оптимальної структури портфелів активів та пасивів банків / О. В. Литвинюк // Вісник соціально-економічних досліджень Одеський національний економічний університет. – 2016. – № 2 (61). – С. 203 – 212.
4. Шварц О. В. Управління активами і пасивами банку як фактор забезпечення фінансової стійкості / О. В. Шварц // Фінансовий простір. – 2015. – № 2. – С. 145 – 149.

УДК 336.71.078.3

Уткіна О. В.

аспірант кафедри банківської справи,
Харківський навчально-науковий інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»

НЕОБХІДНІСТЬ ДОСЛІДЖЕННЯ РИЗИКІВ ВИКОРИСТАННЯ БАНКІВСЬКИХ ОПЕРАЦІЙ З МЕТОЮ ЛЕГАЛІЗАЦІЇ (ВІДМИВАННЯ) ДОХОДІВ, ОТРИМАНИХ ЗЛОЧИННИМ ШЛЯХОМ

Сьогодні як ніколи велике значення набувають прозорість та легальність операцій в національних фінансових системах. Тому вкрай важливо створити дієві механізми боротьби із відмиванням злочинних доходів та фінансування тероризму, аби захистити працездатність фінансової системи країни і тим самим покращити державне економічне становище.

Пріоритетне місце у системі протидії відмивання кримінальних доходів посідають саме банківські установи. Банки, як активні фінансові посередники, в розрізі суб'єктів первинного фінансового моніторингу, надсилають найбільшу кількість повідомлень про підозрілі фінансові операції. Тільки протягом 2016 року [3] від банківських установ було отримано 99 % від загальної кількості повідомлень про фінансові операції (рис. 1).

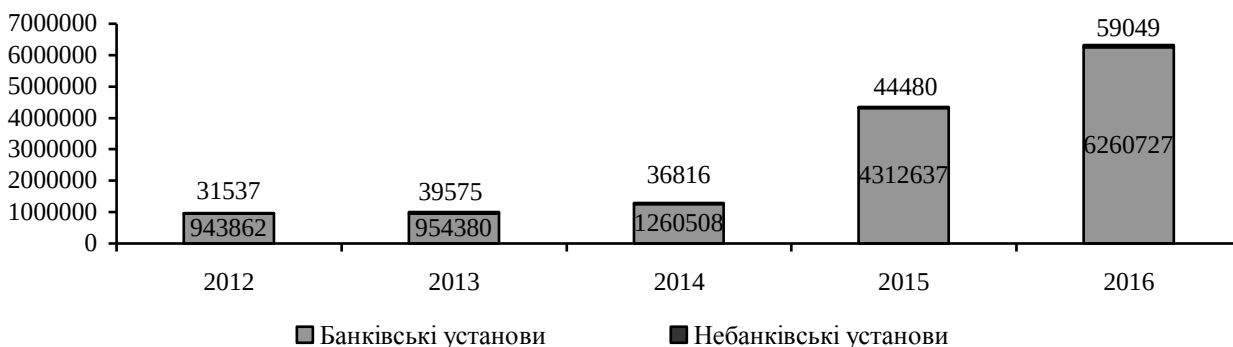


Рис. 1. Динаміка інформування про фінансові операції банківськими та небанківськими установами, 2012 – 2016 роках

На графіку можна побачити, як, починаючи із 2014 року, майже втричі збільшилась кількість надісланих повідомлень про підозрілі фінансові операції до Спеціально уповноважених органів.

Така тенденція зумовлена політичним переворотом та воєнними подіями на сході України, що дало поштовх банківській системі активніше боротися із організованою злочинністю та фінансуванням тероризму.

У 2016 році згідно імплементації Рекомендацій ФАТФ Державна служба фінансового моніторингу України при підтримці Організації з безпеки та співробітництва в Європі (OSCE) провела першу Національну оцінку ризиків у сфері запобігання та протидії легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, та фінансуванню тероризму (НОР), де всі результати опублікувала у формі звіту [4].

Звіт концентрує увагу на визначенні та виявленні ризиків легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, та фінансування тероризму, їх аналізі, оцінці та є основою для розроблення заходів, спрямованих на запобігання виникненню та зменшення негативних наслідків виявлених ризиків.

Серед банків-респондентів було проведено опитування стосовно оцінки ризику використання банківських операцій з метою відмивання коштів (табл. 1).

Таблиця 1

Ризики використання банківських операцій з метою відмивання коштів

Банківські операції	Рівень ризику		
	низький	середній	високий
Приват-банкінг	26 %	57 %	17 %
Розрахунки за міжнародними торговельними операціями	12 %	52 %	36 %
Кореспондентські рахунки	52 %	40 %	8 %
Електронний банкінг	8 %	60 %	32 %
Інші	19 %	52 %	29 %

Найбільш ризиковими, на думку респондентів, стали розрахунки за міжнародними торговельними операціями, до середнього рівня ризику віднесли електронний та приват-банкінг, а найменш ризиковими стали кореспондентські рахунки.

Результати проведення НОР та світовий досвід показують нам, наскільки уразливою можуть бути банківські установи перед кібератаками та іншими комп'ютерними злочинами.

Прикладом цього можна навести нещодавню загрозу у вигляді вірусу «PETYA.A», який вразив комп'ютерні системи фінансових установ більше ніж у 64 країн світу, в тому числі Україну. За даними ЗМІ від атаки постраждали такі крупні банки як «Ощадбанк», «Укрсоцбанк», «Укргазбанк», «ОТП Банк» та «Приватбанк».

Можна стверджувати, що дистанційне обслуговування – це важлива функціональна складова сучасної банківської системи. Щоденна діяльність банківських систем тісно пов'язана з використанням сучасних комп'ютерних технологій. Тому одним із найважливіших завдань банківських установ є належне забезпечення найвищого рівня безпеки систем електронного банкінгу, що мінімізуватиме ризик незаконного доступу до інформації та рахунків клієнтів.

Список літератури

1. Закон України «Про запобігання та протидію легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдженню зброї масового знищення»: від 14.10.2014 № 1702-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1702-18/page>.
2. Про затвердження Порядку проведення національної оцінки ризиків у сфері запобігання та протидії легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, та фінансуванню тероризму і оприлюднення її результатів Постанова Правління Національного банку України від 16.09.2015 № 717 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/717-2015-п>.
3. Річний звіт Державної служби фінансового моніторингу України за 2016 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.sdfm.gov.ua>.
4. Звіт про проведення національної оцінки ризиків відмивання коштів та фінансування тероризму за 2016 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.sdfm.gov.ua/content/file/Site_docs/2016/20161013/zvit.pdf.

УДК 336.71

Фурс О. С.

студентка факультету менеджменту та маркетингу,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»,

Дученко М. М.

к. е. н., доцент,
доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

ФОРМУВАННЯ КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ ТА ЇЇ СУЧАСНИЙ СТАН

В економічній теорії є багато визначень кредитної системи, адже це складна та багатогалузева сфера, яку можна розглядати з різних боків, проте існує досить узагальнене та просте визначення, яке передає головну ідею терміну. То ж, кредитна система – це сукупність кредитних відносин та інститутів, які реалізують ці відносини [2, с. 8 – 16].

Сучасну кредитну систему можна охарактеризувати як комплекс кредитно-платіжних відносин, в яких форми і види кредитування передбачені державою [2, с. 254 – 259] або як поєднання банків та спеціалізованих фінансових інститутів, які здійснюють мобілізацію грошових ресурсів, а також надають їх у позику [3].

Кредитну систему утворюють організаційні установи, такі як банки та парабанківські установи, а також кредитні спілки та фонди [2, с. 254 – 259]. Ядром будь-якої фінансової системи є банки, адже вони відіграють роль фінансових посередників між кредиторами та дебіторами. За призначенням розрізняють центральні банки та комерційні – які разом і формують банківську систему будь-якої держави.

Національний Банк України – є емісійним резервним центром країни, а комерційні банки здійснюють кредитування функціональних капіталів та населення в цілому. Вони утворюють свій капітал внаслідок надання депозитів. Дехто вважає, що виникнення кредитної системи розпочалося разом із виникненням грошей, коли банківські установи були взагалі відсутні. Інші пов'язують формування кредитної системи з діяльністю банківських установ, що почали діяти на території України на початку 20 ст. у період активних державотворчих процесів, що навряд чи доречно. Але опираючись на історичні знання та економічні факти, можна припускати, що цей процес почався лише після виникнення комерційних банків.

До інших історичних передумов виникнення банків, як осередків формування кредитної системи можна віднести:

1) розвиток виробництва різних товарів для експорту, тобто розширення зони торгівлі, обумовивши цим самим необхідність впорядкування грошового обороту.

2) нагромадження тимчасово вільних грошей і нагальна потреба у їх перерозподілі.

Залежно від впорядкованості банків вище згаданої системи країни світу поділяються на з дворівневою банківською системою (країни з ринковим типом економіки) та однорівневою (з іншим типом економіки) [2, с. 273 – 275].

Після банківської реформи у березні 1991 року в Україні затверджувалася дворівнева банківська система, яка поділяється на верхній рівень (НБУ) та нижній (інші банківські установи) [1]. Звісно ця реформа ще не завершилася, бо потребує вдосконалення діяльності НБУ, становлення якого проходило в несприятливих умовах перехідного періоду.

Але головною проблемою у формуванні кредитної системи зараз є занадто жорсткі умови до позичальників, а саме, високі відсотки, які дебітори просто не спроможні погасити, що й зменшує попит на кредити й сприяє тому, що кредитна система не розвивається [2, с. 254 – 260].

Отже, можна зробити наступні висновки, що, по-перше, кредитна система – це комплексна діяльність всіх фінансово-кредитних інститутів, які акумулюють тимчасово вільні кошти одних суб'єктів і надаються у тимчасове користування іншим, що забезпечує соціально-економічні потреби суспільства в повному обсязі. Слід зазначити, що діяльність сучасних інститутів

кредитної системи є настільки різноманітною, що досить важко чітко визначити їх справжню економічну суть. Також можна дійти висновку, що кредитна система сформувалася на основі банківської, адже потреба в урегульованих опосередкованих кредитах викликала й потребу в банках. А банківська система, у свою чергу, почала формуватися з утворенням Центрального банку, передумовами якого ми вважаємо могло бути 2 події:

1. Формування банку на території України у період державотворчих процесів у 1917 – 1921 рр., адже тоді й було створено Державний банк України.

2. Виникнення банківської системи разом із затвердженням закону «Про банки й банківську діяльність» (1991 р.) та створення НБУ.

По-друге, сучасна структура кредитної системи України прямує до цивілізаційного ринкового типу. У ході проведення банківських реформ було взято курс на побудову дворівневої кредитної системи, за прикладом країн із розвинутою ринковою економікою.

На НБУ, як на центральну фігуру, було покладено завдання вирішення проблем пов'язаних зі створенням та реалізацією грошово-кредитної політики, стабілізації грошового обігу, організації міжбанківських розрахунків і касового обслуговування системи комерційних банків, та контролюванням їх діяльності, а також вдосконалення валютних відносин, з чим НБУ добре справляється. Проте його діяльність потребує вдосконалення, а саме: розвитку спеціальних кредитно-фінансових інститутів, розширення сфери впливу кредитних установ, забезпечення умов для створення досконалої конкуренції банків, збільшення рівня капіталізації банків та ін. [2, с. 127 – 131]. Сучасні умови надання кредитів унеможливають розвиток підприємництва на території України, адже відсоток погашення є над можливим для молодого підприємця, то ж не дивно, що вони виїжджають за кордон. Тому, якщо відсоток неможливо зменшити для всіх верств населення, то варто, скориставшись досвідом західних колег, і хоча б зробити його оптимальним (1 – 2 % річних) для підприємців, що лише починають свій бізнес.

Список літератури

1. Закон України «Про банки та банківську діяльність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>.
2. Івасів Б. С. Гроші та кредит: підручник / Б. С. Івасів. – К.: Карт-бланш, 2005. – 528 с.
3. Александрова М. М. Гроші. Фінанси. Кредит: навчально-методичний посібник для студентів вищих закладів освіти / М. М. Александрова, С. О. Маслова. – 2-е вид., перероб. і доп. – К.: Центр навчальної літератури, 2002. – 336 с.

УДК 336.71

Халимоник К. В.
студенка,

Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут ім. Ігоря Сікорського»

АНАЛІЗ РОБОТИ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ ПІСЛЯ УТВЕРДЖЕННЯ «СТРАТЕГІЇ ЇЇ РОЗВИТКУ 2016 – 2020»

На світовій арені банківська система України залишається однією з найслабших попри те, що ще у 2014 році Національним банком України було розпочато очищення банківської системи. Основною проблемою вважається економічна криза в Україні, але слід зазначити, що також існують помітні.

18 квітня 2016 року парламентський комітет з питань фінансової політики та банківської діяльності презентував «Стратегію розвитку банківської системи України до 2020 року» [1], головною задачею якої є подолання банківської кризи, забезпечення стабільності гривні у зовнішньому та внутрішньому вимірах, перерозподіл капіталу для фінансового забезпечення розвитку економіки та формулювання адекватного економічного курсу. Стратегію розробляла велика кількість фахівців, серед яких є безпосередні автори тексту, співавтори окремих розділів, рецензенти, «критики» і консультанти, зокрема іноземні фахівці з досвідом роботи в даній галузі, але достовірний склад авторів проекту відсутній. «Стратегія розвитку банківської системи» – це чималий за об'ємом документ, але автори документа виділяють наступні групи проблем:

1. Багаторічні структурні та інституційні диспропорції економіки України, які є причиною постійних ризиків загострення фінансових і валютних криз.

2. Приховані проблеми банківської системи.

3. Загострення проблем банківської системи у 2014 році через зовнішньополітичні чинники та шоки з боку недоцільної монетарної політики, що призвело до девальвації гривні та перетворення банківської кризи на системну.

Головною проблемою валютного і монетарного регулювання виділяють порушення Нацбанком своєї конституційної функції – забезпечення стабільності національної грошової одиниці в її зовнішньому і внутрішньому рівнях [2]. Оскільки стабільність цін в Україні напряму залежить від стабільності валютного курсу, то ігнорування керівництвом Національного банку цієї залежності й призвело до валютної кризи й інфляції, котра набула галопуючих масштабів у країні. Національний банк відмовився від фіксованого валютного курсу (07.02.2014 року) та здійснив різкий перехід до керуючого плавання курсу, не впроваджуючи системної реформи монетарної політики, яка могла б забезпечила валютну та цінову стабільність. Також дана відмова стала причиною посилення впливу процентних ставок на економіку, але зважаючи на те, що не було проведено необхідних реформ монетарної політики цей вплив став руйнуючим і спричинив знецінення національної грошової одиниці, валютної кризи і різкого зниження кредитування реального сектору [3].

Також можна виділити низку провідних тез документа, які демонструють основні напрями реформування галузі впродовж 2016 – 2020 років:

- переорієнтація монетарної політики на створення системних стимулів для розвитку експорту та підтримку кредитування реального сектору;

- створення Експортно-кредитного агентства;

- введення відстрочки на адміністративне підвищення цін і тарифів, що може сприяти підвищенню інфляції;

- встановлення мінімального розміру статутного капіталу універсальних банків на рівні 150 млн грн та 500 млн для спеціалізованих банків.

Через рік по тому, як було затверджено «Стратегію розвитку банківської системи 2016 – 2020» впровадження діючих реформ чи дій з боку парламенту або НБУ не спостерігається. Наразі активно виконується так звана програма «чистки» банківської системи. Протягом 2014 – 2017 років Національний банк України визнав неплатоспроможними понад 90 банків. На думку економіста Володимира Ланового подібна «зачистка» банківської системи може призвести до негативних наслідків таких як поглиблення кризи або розвал банківської системи в цілому, що становить серйозну загрозу для економіки України [4]. Слід зазначити, що за 8 місяців 2016 року обсяг послуг банківського сектору зменшився на 30 %. Кредитування зупинилося, а процентні ставки відірвані від реальності. Закриття банків не гарантує відновлення функціонування грошово-кредитної системи, адже подолати кризу без банків дуже складно. Хаотична і нескоординована діяльність НБУ викликає недовіру з боку населення, тому більшість вкладників намагаються забрати свої гроші з банківських рахунків у готівкові розрахунки, що негативно впливає на банківську діяльність в цілому. Більшість банків отримують значні обсяги монетарних засобів від емісійного центру України, який випускає незабезпечені грошові знаки, що сприяє поглибленню інфляційних процесів у країні. Парадоксально, що деякі банки існують завдяки інфляційним процентним нарахуванням з вкладів в НБУ, а державні банки існують для утримання збиткових державних підприємств.

Влітку 2017 року банківська система України встановила світовий рекорд, який характеризує українську економіку не найкращим чином та демонструє низьку ефективність або не належне виконання «Стратегії...». Так званий рекорд полягає у тому, що частка проблемних кредитів сягнула в липні – 58 %, що є найбільш високою часткою непрацюючих кредитів за всю історію світових спостережень. Банки вирішували зазначену проблему шляхом розчищення, реструктуризації або списання, що в незначній мірі, але покращило ситуацію. Національний Банк України зазначає: «Ключові внутрішні ризики банківського сектора незмінні протягом останніх років – домінування державних банків і значна частка проблемних кредитів у портфелях банків. Стратегія розвитку державного банківського сектора повинна бути фіналізовано в найкоротші терміни, будь-яке зволікання

з її введенням призводить до додаткових втрат бюджету на покриття майбутніх збитків державних банків» [5].

За прогнозами Нацбанку основними ризиками для банківської системи України можуть стати наступні фактори:

1. Затримка з отримання чергового траншу від МВФ. Без підтримки міжнародних фінансових інституцій погашення зовнішнього державного боргу малоімовірно.

2. Повільні структурні зміни в економіці.

3. Відсутність змін в правовій системі відносно кредиторів.

Таким чином, більшість із запропонованих проєктів у «Стратегії розвитку...» так і залишились лише на папері. Банківська система України потребує швидких, активних і рішучих дій, які зможуть покращити економічний стан держави. Необхідне законодавче та організаційне забезпечення прийнятих механізмів контролю за діяльністю НБУ. Реформування політики Національного банку щодо монетарного та валютного регулювання. Для налагодження банківської системи необхідні суттєві правові зміни у законодавстві.

Список літератури

1. Стратегія розвитку банківської системи України 2016 – 2020: «Синергія розвитку банків та індустріалізації економіки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://kneu.edu.ua/userfiles/Credit_Economics_Department/afedra+bankspravi/proekt_strategi.pdf.

2. Глущенко В. В. Фінанси, банківська справа та страхування / В. В. Глущенко // Фінанси и кредит. – 2006. – № 19. – С. 19 – 25.

3. Левкович О. Реформа заради реформ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forbes.net.ua/ua/nation/1414886-reforma-zaradi-reformi-10-tez-pro-robotu-bankivskoyi-sistemi-ukrayini>.

4. Лановий В. Як подолати колапс банківської системи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/columns/2017/01/3/616692>.

5. Національний Банк України офіційне Інтернет-представництво [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.bank.gov.ua/control/uk/index>.

УДК 336.27

Шельчук Т. С.

студентка 3 курсу

Національний юридичний університет ім. Ярослава Мудрого

ПРОБЛЕМА ПОГАШЕННЯ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ

Ця проблема є дуже актуальною для України, оскільки протягом останніх років простежується тенденція зростання державного боргу. Зростання боргового навантаження, залучення коштів на недосить вигідних умовах, крім того неефективне їх використання гальмують розвиток економіки.

Зараз боргове навантаження істотно перевищує критичний рівень у 60 % ВВП, визначений у Бюджетному кодексі України. Якщо у 2013 році рівень боргу складав 40,2 % ВВП, то в 2014 році відповідний показник перевищив порогові значення й сягнув 69,3 %, а за підсумками 2015 року по відношенню до ВВП державний та гарантований державою борг становив 79,3 % (відношення обсягу державного боргу до номінального ВВП склало 67,3 %). У 2016 році – 78,55 %, за даними Міністерства фінансів України цей показник на кінець жовтня 2017 року становив 84,9 %. У Постанові Верховної Ради України «Про забезпечення фінансової стабілізації в Україні в рамках виконання програми Міжнародного валютного фонду «Механізм розширеного фінансування» наголошено на необхідності розроблення Кабінетом Міністрів України плану заходів щодо приведення загального обсягу державного боргу та гарантованого державою боргу у відповідність із вимогами, встановленими Бюджетним кодексом України.

Ключовим завданням боргової політики країни є забезпечення стійкості фінансової системи до негативних впливів різнопланових боргоформуючих чинників та утримання боргового навантаження в безпечних межах, або, принаймні, його незмінності. Безпечним (пороговим) можна вважати такий рівень боргу, який дозволяє державі самостійно (без допомоги міжнародних фінансових організацій чи інших суб'єктів), своєчасно й в повному обсязі виконувати свої боргові зобов'язання, не вдаючись до проведення реструктуризації

цих зобов'язань чи оголошення дефолту та здійснювати державні запозичення на ринках капіталу за прийнятними відсотковими ставками [1, с. 5].

Неоднозначність підходів щодо порогових значень цього показника для України створює потребу в їх перегляді, адже, згідно Методики розрахунку рівня економічної безпеки України критичним рівнем показника вважається 55 %, за Бюджетним кодексом – 60 %, за результатами досліджень МВФ – не вище 35 – 40 % ВВП [2, с. 7]. У науковій літературі вважається обґрунтованим рівень державного та гарантованого державою боргу в 30-40 ВВП, більшість дослідників цього питання погоджуються з тим, що цей критерій є завищеним і повинен бути знижений, оскільки Україна належить до держав із перехідним типом економіки та до державного боргу виключене звужене коло зобов'язань (не входять місцевий борг та зобов'язання державних підприємств).

Виділяють цілий ряд чинників, які впливають на збільшення боргово навантаження: 1) значна девальвація гривні; 2) різке падіння реального ВВП; 3) зниження внутрішнього споживчого попиту; 4) негативний вплив реальної процентної ставки НБУ; 5) різке зростання дефіциту державного бюджету; 6) необхідність подальшої бюджетної підтримки державних підприємств та банків [1, с. 44].

Експерти МВФ виділяють три моделі боргової політики:

1) модель бюджетного стимулювання (коли стимулювання платоспроможного попиту та економічного зростання здійснюється шляхом збільшення державних видатків, що може призвести до короткострокового, що є допустимим, збільшення державного дефіциту);

2) модель бюджетної консолідації (шляхом узгодженого зменшення видаткової частини бюджету та збільшення податкового навантаження досягається контроль над дефіцитом бюджету та забезпечення зниження темпів нарощування державного боргу);

3) модель «фінансового придушення» (передбачає досягнення урядом прийнятного рівня боргового навантаження на економіку країни у спосіб створення ситуації одночасної наявності доволі високої інфляції та порівняно низьких номінальних процентних ставок для комерційних кредитів і державних запозичень).

Зокрема, О. С. Лондар і С. Л. Лондар визначають, що Найбільш адекватною, відповідно до термінології МВФ, є політика фінансового придушення, котра передбачає тісне співробітництво Міністерства фінансів і Національного банку України щодо підтримання контрольованої інфляції, надання «дешевих» кредитів для суб'єктів господарювання та забезпечення стабільного тренду піднесення економіки. У такому разі дефіцит поступово зменшується внаслідок заморожування рівня видатків і збільшення доходів бюджету за рахунок як непрямих податків (ПДВ, акцизного), так і хоча й невеликого, але зростання економіки. Скорочення дефіциту бюджету зменшує потребу в запозиченнях, боргове навантаження стабілізується та згодом зменшується. Передумовами застосування боргової політики фінансового придушення в Україні є: велике боргове навантаження, яке майже вдвічі перевищує економічно критичний рівень; відсутність можливості надалі посилювати податкове навантаження; високий рівень інфляції.

Отже, слід зазначити і про те, що існує необхідність у прийнятті ЗУ «Про державний борг України», який повинен визначати поняття, склад державного та гарантованого державою боргу, порядок управління ним, контроль за його станом, визначить порядок його погашення та обслуговування, ліміти заборгованості. Крім того, боргова політика України потребує зміни у відповідності до світових тенденцій та з урахуванням досвіду передових держав. Щоб боргова політика була також ризикоорієнтованою, тобто передбачала концентрацію обмежених управлінських, людських, фінансових, організаційних ресурсів на напрямках найбільших ризиків, необхідно перейти на методологію боргової стійкості МВФ, котру країни-члени ЄС застосовують із 2012 р. і яка включає використання, поряд із іншими методами, «теплової матриці» – універсального, багатогранного, триступеневого індикатора боргових ризиків. Останній дає змогу комплексно оцінити найбільші загрози для сфери державного боргу та врахувати можливості протидії їм у конкретних умовах [3, с. 34]. Ріст державного боргу призводить до збільшення витрат на його обслуговування. Управління державним боргом повинно бути спрямовано на збільшення середнього терміну погашення заборгованості та скорочення витрат на обслуговування боргу. Існує необхідність створення середньострокової ризикоорієнтованої Стратегії управління державним боргом України за

активної взаємодії та координації дій Уряду, Національного банку України, Міністерства фінансів України, Державної служби фінансового моніторингу України та НКЦПФР щодо забезпечення комплексного механізму досягнення безпечного рівня боргового навантаження.

Список літератури

1. Власюк О. С. Боргова стійкість як стратегічний напрям підвищення рівня фінансово безпеки / О. С. Власюк, Л. Г. Шемаєва, Л. П. Лондар. – К.: НІСД, 2016. – 50 с.
2. Богдан Т. П. Боргова політика держави в умовах глобальної нестабільності / Т. П. Богдан // Економіка України. – 2013. – № 2 (615). – С. 4 – 17.
3. Лондар С. Л. Можливості трансформації сучасної боргової політики в Україні / С. Л. Лондар, О. С. Лондар // Фінанси України. – 2016. – № 7. – С. – 26 – 43.

УДК 336.14

Юзюк В. М.

студентка,

Коледж Чернівецького національного університету ім. Юрія Федьковича,

Старкіна М. О.

студентка,

Коледж Чернівецького національного університету ім. Юрія Федьковича

ОСОБЛИВОСТІ ДЕФІЦИТУ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ

Державний бюджет є вагомим інструментом соціально-економічного розвитку країни. Важливим є формування збалансованого державного бюджету, підвищення рівня ефективності видатків бюджету у системі управління державними фінансами.

Стан бюджету як фінансового плану відображає не тільки фінансовий стан держави, а й характеризує багато в чому фінансову ситуацію країни взагалі, і тому цікавить усіх громадян та кожен підприємницьку структуру.

Дефіцит Державного бюджету України – це проблема, яка стоїть перед вітчизняною економікою, адже функціонування багатьох сфер економіки України залежить від об'єму державного бюджету, а також його структури.

Серед найвагоміших причин бюджетної розбалансованості в Україні виділяють: недосконалість і неефективність податкового законодавства, значний обсяг тіньової економічної діяльності, суттєві витрати на ведення воєнних дій, чималий рівень безробіття, залучення й використання позик для його покриття, зростання державного боргу з ризиком невиконання боргових зобов'язань, значний спад виробництва та інфляційні процеси, а також гальмування розвитку фінансової системи.

Дана тема є дуже актуальною, особливо в сучасних умовах, коли ми крім значного дефіциту бюджету маємо ще й досить великий державний борг, сума якого продовжує зростати і надалі.

Бюджетний дефіцит – досить складне економічне явище, у якому віддзеркалюються різні аспекти соціально-економічного розвитку суспільства, він є основним вимірником ефективності економічної політики держави. Дефіцит бюджету має різні вияви, характеризується розмаїттям причин, чинників і наслідків.

Стан бюджету як фінансового плану держави може визначатися трьома показниками: рівновага доходів і видатків бюджету; бюджетним профіцитом – перевищення доходів над видатками бюджету; бюджетним дефіцитом – перевищення видатків над постійними доходами [1].

Проаналізуємо динаміку Державного бюджету України за 2012 – 2016 роки (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка дефіциту Державного бюджету України, 2012 – 2016 роки, млн. грн.

Роки	Доходи	Видатки	Кредитування	Сальдо (дефіцит бюджету)
2012	346054	395682	3817,7	53445,2
2013	339180	403403	484,7	64707,6
2014	357084	430218	4919,3	78052,9
2015	534695	576911	2950,9	45167,5
2016	616275	684743	1661,6	70130,2

Джерело: [2]

З результатів табл. 1, найбільшу суму дефіциту державного бюджету отримано у 2014 році, що свідчить про неефективну політику щодо управління формуванням доходів та видатків бюджету. Дещо менший дефіцит державного бюджету спостерігався в 2015 році, проте в 2016 році знову відбувається зростання його суми. Для покращення ситуації органам державного управління потрібно вжити заходи щодо збалансування бюджету шляхом збільшення доходів та зменшення видатків.

Дефіцит державного бюджету у 2016 р. склав 70,1 млрд. грн., що становить 83,8 % граничного обсягу встановленого Законом про Державний бюджет України на 2016 рік. Порівняно з 2015 роком дефіцит державного бюджету збільшився на 24962,7 млн. грн. У 2016 році бюджетно-податкова політика набула стимулюючого характеру і зробила свій внесок у відновлення економічного зростання в країні [3, с. 11].

Для того, щоб зрозуміти реальні масштаби зростання дефіциту бюджету розглянемо аналіз питомої ваги дефіциту бюджету з урахуванням змін ВВП України за 2012 – 2016 роки (рис. 1).

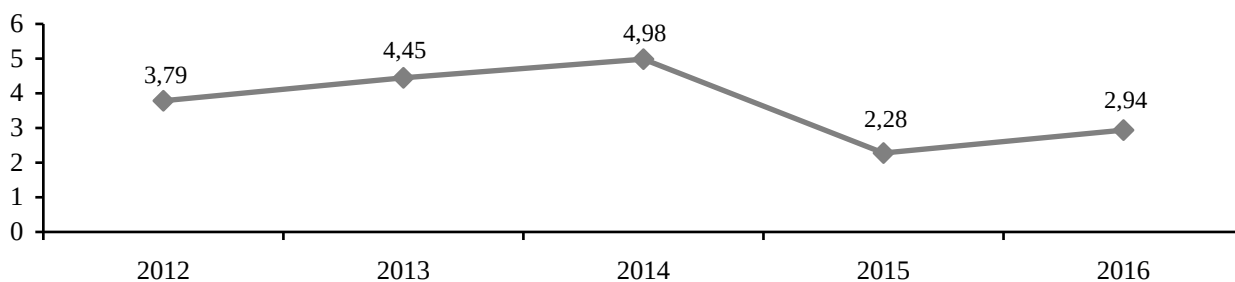


Рис.1. Дефіцит державного бюджету України у відсотках до ВВП, 2012 – 2016 роки

Джерело: [2]

Як бачимо з рис. 1, з 2012 по 2014 р. частка бюджетного дефіциту у ВВП значно перевищує нормативне значення. У наступному році бюджетний дефіцит зменшився до 45150,5 млн. грн., обсяг ВВП зріс до 1979458 млн. грн., (але, на жаль, за допомогою переважно інфляційних джерел). В сукупному результаті дані зміни призвели до стрімкого зменшення питомої ваги дефіциту бюджету у ВВП країни з 4,98 % у 2014 р. до 2,28 % у 2015 році.

У 2016 році ВВП країни продовжує зростати, але разом з тим зростає і бюджетний дефіцит, що призвело до збільшення частки дефіциту у ВВП до 2,94 %.

Таким чином, дефіцит бюджету є важливим інструментом державної фінансово-кредитної політики, засобом впливу на економічне становище в країні в цілому. На сучасному етапі уряд повинен постійно контролювати розмір бюджетного дефіциту, необхідно приділяти більше уваги збільшенню доходів держави шляхом подолання безробіття, поліпшення податкової системи, удосконалення приватизації державного житла, поліпшення фінансового стану суб'єктів господарювання та ін. З метою максимально ефективного управління дефіцитом державного бюджету необхідно застосовувати систему економічних заходів, також фіскальних правил. Дефіцитне фінансування для України вкрай важливе і необхідне, його слід не скорочувати, а переорієнтувати на вирішення основних проблем економіки держави тобто фінансування пріоритетних галузей, поживавлення інвестиційної діяльності та ін.

Список літератури

1. Семено М. В. Дефіцит державного бюджету та шляхи його подолання [Електронний ресурс] / М. В. Семено [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://intkonf.org/semeno-m-v-defitsit-derzhavnogo-byudzhetu-ta-shlyahi-yogo-podolannya>.
2. Офіційний сайт Міністерства фінансів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://index.minfin.com.ua/index/gdp>.
3. Бюджетний моніторинг: аналіз виконання бюджету за 2016 рік / [В. В. Зубенко, І. В. Самчинська, А. Ю. Рудик та ін.]; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-П) впровадження», USAID. – К., 2017. – 90 с.

Білий Д. О.
студент магістратури,
Запорізький національний університет,
Лось В. О.
к. е. н., доцент кафедри економічної кібернетики
Запорізький національний університет

ІЄРАРХІЧНА МОДЕЛЬ РИЗИКІВ У ТУРИСТИЧНОМУ БІЗНЕСІ

Будь-яке підприємство, що працює у туристичній сфері зазнає ризиків, що виникають в процесі його діяльності. Ризик є вірогідністю настання подій, що спричиняють збитки економічного суб'єкта, як у матеріальній, так і нематеріальній формі. За умови дестабілізації економіки фактор ризику значно посилюється через процеси інфляції, ускладнення кредитування, негативного економічного клімату. Тому вивчення ризиків туристичних підприємств, які є дуже еластичними до змін економіки набуває великої актуальності, особливо в розрізі модернізації туристичної діяльності в Україні. Для аналізу туристичних ризиків доречно застосувати 4-рівневу ієрархічну модель (рис. 1).



Рис. 1. Ієрархічна модель ризиків у туристичному бізнесі

Джерело: складено авторами на основі [1]

Ієрархічна модель даних представляє базу даних у вигляді дерева, або ієрархічної структури, що включає об'єкти різних рівнів [1].

На першому рівні дерева розміщується мета дослідження, а саме оцінка туристичних ризиків. На другому рівні визначаються агреговані чинники – види ризиків: фінансовий, виробничий, інвестиційний та страховий. Третій рівень займають фактори відповідних чинників, тобто розглядаються конкретні моменти кожного виду ризику. Четвертий рівень представлений альтернативами – суб'єктами туристичної діяльності. Даний етап є найголовнішим при побудові ієрархічної структури, адже він ілюструє напрямки впливу ризикових подій на туристичні підприємства.

Наступним кроком в аналізі ієрархії ризику є порівняння елементів другого рівня шляхом побудови матриці попарних порівнянь для агрегованих чинників. Кожна комірка даної матриці містить експертну оцінку ваги одного виду ризику відносно іншого за наступним правилом: 1, 2 – однакова вага; 3, 4, 5 – середня перевага; 6, 7, 8 – значна перевага; 9 – дуже значна перевага [2].

Таким чином, головним критерієм при побудові матриці є критерій домінування одного елемента над іншим – комірки на відповідних перетинах отримують зворотні значення відповідно до умови оберненої симетричності. Після цього визначимо вектор переваг (1) й локальний пріоритет (2) для кожного ризику:

$$\bar{u}_i = \sqrt[n]{\prod_{j=1}^n a_{ij}}, \quad (1)$$

де a_{ij} – елементи матриці.

$$u_i = \frac{\bar{u}_i}{\sum \bar{u}_i}, \quad (2)$$

Результати представимо у табл. 2.

Таблиця 2

Матриця порівнянь й локальні пріоритети для агрегованих ризиків

Вид ризику	Фінансовий	Виробничий	Інвестиційний	Страховий	$\bar{u}_i$	u_i
Фінансовий	1	7	5	3	3,2	0,5
Виробничий	0,14285	1	8	5	1,5	0,2
Інвестиційний	0,2	0,125	1	2	0,4	0,08
Страховий	0,33333	0,2	0,5	1	0,4	0,07

Джерело: розраховано авторами на основі [2]

Найвище значення локального пріоритету має фінансовий ризик, що характеризує його як найбільш потенційно небезпечний для суб'єктів господарювання сфери туризму. Найменш небезпечним є страховий ризик.

Аналогічні процедури проводяться й для третього й четвертого рівня ієрархічної структури – для специфічних факторів кожного з видів ризику й суб'єктів туристичного бізнесу. В результаті таких операцій стає можливим визначення глобальних пріоритетів з урахуванням локальних для попереднього рівня.

В ході розрахунків маємо, що найнебезпечнішими ризиками є ризик відмови клієнта від туристичної поїздки (виробничий) та біржовий ризик (фінансовий). Особливо увагу туристичні підприємства мають приділяти саме потенційним втратам від укладання угод на біржі.

Заключною частиною є підрахунок сукупних показників, що визначають загальний рівень ризику, який зазнає кожен суб'єкт здійснюючий діяльність у туристичному бізнесі (табл. 2).

Таблиця 2

Сукупний ризик туристичних суб'єктів

Суб'єкт	Пояснення щодо розрахунків	Коефіцієнт ризику
Туристичний агент	Сума всіх відповідних глобальних пріоритетів 4-го рівня	0,318
Туристичний оператор		0,439
Туристичний посередник		0,243

Джерело: складено автором на основі табл. 1

Отже, найвищого ризику зазнає туристичний оператор, діяльність якого являє собою комплекс з перевезення і розміщення споживачів, а також безпосереднє формування й реалізація туристичного продукту. Туристичний оператор використовують послуги туристичних агентств тільки з метою реалізації турів. Таким чином великий обсяг відповідальності покладається, перш за все, на туроператорів. Як наслідок, масштаб ризиків під який вони підпадають є найбільшим.

Тому, в ході проведення модернізації туристичної сфери, питання підвищення безпеки функціонування підприємств мають бути ретельно досліджені. Важливими пунктами є оптимізація законодавчої бази стосовно регулювання діяльності туристичних операторів й агентів, державні гарантії та зменшення бар'єрів для відкриття нового підприємства. Адже, зменшення ризику в галузі стане запорукою її успішного функціонування в майбутньому.

Список літератури

1. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий / Т. Саати. – М.: Радио и связь, 1993. – 313 с.
2. Исмиева Р. Т. Управление эффективностью функционирования организаций туристического бизнеса / Р. Т. Исмиева. – Махачкала, 2011. – 233 с.



УДК: 330.1

Левченко К. А.

аспірант,

ДВНЗ «Київський національний економічний
університет ім. Вадима Гетьмана»

ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА НА РИНКУ ПРОМИСЛОВИХ ТОВАРІВ

Маркетингова стратегія підприємства на ринку промислових товарів визначає, на яких ринках підприємству діяти, на які сегменти, групи споживачів орієнтуватись, яку продукцію виробляти, які цінності та концепцію закласти в бренд, які обрати тип ціноутворення, канали збуту, канали просування товару, як організовувати комунікації і просування.

Послугуючись в цілому універсалізованим інструментарієм з доробку науки та практики маркетингового управління, доцільно також враховувати особливості реалізації маркетингової стратегії, характерні для підприємств, що діють саме на ринку промислових товарів. Вказані особливості обумовлюються специфічними ознаками цільового ринку (ринку промислових товарів), умовами та проблемами діяльності підприємств, що виробляють та пропонують на даному ринку продукцію, особливостями споживання продукції в конкретних країнах, де виробник реалізовує, або планує реалізовувати свою продукцію.

Проблеми ефективності реалізації маркетингової стратегії підприємств в умовах впливу зовнішніх факторів висвітлюються в науковому доробку таких зарубіжних та вітчизняних вчених, як: С. С. Гаркавенко, І. З. Должанський, І. В. Дунаєва, С. М. Ілляшенко, Л. Р. Ісмаїлова, Н. Картер, Д. Ю. Крамської, Н. В. Куденко, А. А. Мазаракі, Л. І. Михайлова, О. П. Терехов, Х. Ченері, Л. В. Шинкарук та інших. У переважній більшості з досліджених робіт специфіка старатегічного управління на рівні конкретного підприємства визначається як вагомий фактор реконфігурації інструментарію стратегічного управління. Водночас, стосовно діяльності підприємств на ринку промислових товарів конкретизація такої специфіки все ще чітко не прослідковується. Саме тому методичні підходи щодо формування маркетингової стратегії підприємств потребують суттєвого опрацювання та удосконалення саме з точки зору урахування специфіки діяльності конкретної ринкової сфери при формуванні маркетингового інструментарію.

Формування маркетингової стратегії являє собою процес вибору маркетингових цілей підприємства, формування його маркетингової політики і необхідних управлінських рішень для досягнення конкретних завдань і планів, а також вибору необхідних методів для впровадження даних стратегічних управлінських рішень.

Ключові стратегічні маркетингові управлінські рішення стосуються основних областей діяльності підприємства на ринку промислової продукції:

- розробка продукції;
- визначення географічної сфери діяльності;
- вибір методів забезпечення конкурентних переваг;
- управління людськими ресурсами;
- фінансова політика;
- вибір постачальників.

Ефективність стратегічного управління в значній мірі спирається на правильно встановлену послідовність виконання даних рішень і стратегічних механізмів координації в різних областях і на різних рівнях управління.

Розглядаючи виробництво промислових товарів з точки зору поширеної в міжнародному науковому середовищі практики виокремлення маркетингу сфери промислового виробництва (industrial marketing), доцільно охарактеризувати основні особливості ринку промислової продукції (рис. 1).

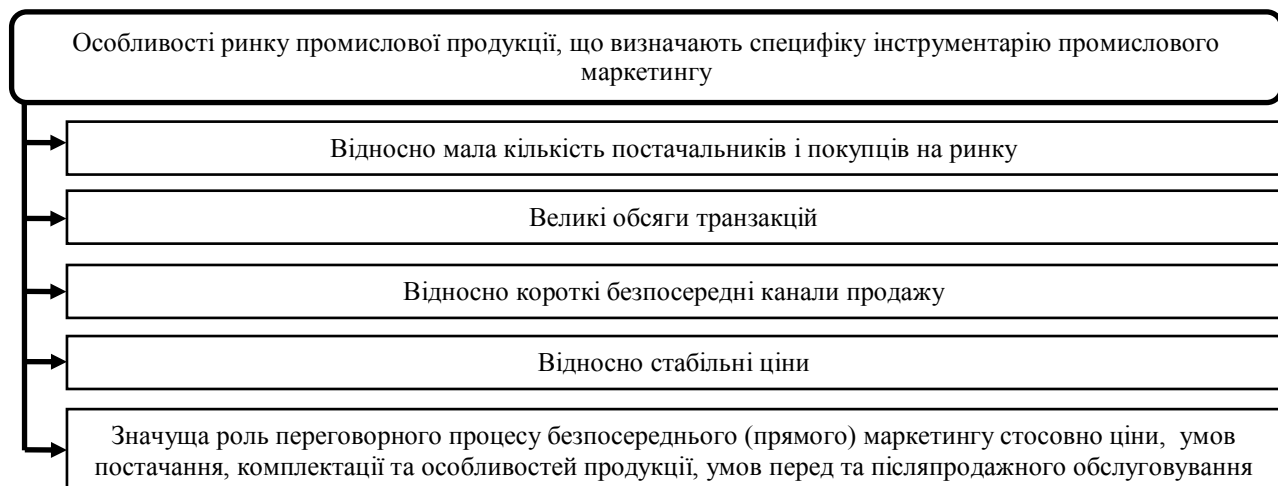


Рис. 1. Особливості ринку промислової продукції, що визначають специфіку інструментарію промислового маркетингу (industrial marketing)

Джерело: складено автором з використанням [4]

Характеризуючи специфіку реалізації маркетингової стратегії підприємств на ринку промислових товарів, слід також зважати на умови розвитку ринку конкретної країни. Так, розглядаючи приклад України, слід відзначити, що процеси, що відбуваються на внутрішньому ринку даної країни в умовах глобалізації, євроінтеграції, посилення відкритості ринків в умовах діяльності підприємств країни в межах угод з ВТО та ЄС (Угода про асоціацію), викликають різнопланові зміни в різних сферах та галузях вітчизняної економіки, зокрема – в сфері виробництва та реалізації промислової продукції [1; 2].

Навіть галузі, які не є експортно-орієнтованими і орієнтуються на вітчизняну економіку відчувають наслідки лібералізації зовнішньої торгівлі: ціни внутрішнього ринку, тарифи природних монополій, технічні норми і стандарти, правила використання інтелектуальної власності, державні субсидії, умови попиту в секторах економіки і умови державних закупівель продукції – усі ці параметри не можуть залишатися без змін в сучасних умовах.

Особливості формування та реалізації маркетингової стратегії на ринку промислових товарів України на сучасному етапі визначаються, передусім, наявністю певних особливостей, серед яких слід виокремити (складено автором на основі аналізу матеріалів [3; 4; 5; 6]):

- відносно низьку рентабельність діяльності вітчизняних підприємств-виробників промислової продукції;
- недостатню для забезпечення стабільного функціонування та розвитку капіталізацію вітчизняних підприємств-виробників промислової продукції;
- високу вартість банківських кредитів та позик в Україні, відсутність галузевих кооперативних банків, нерозвиненість сфери страхування кредитних та виробничих ризиків;
- нерозвиненість промислової та транспортної інфраструктури;
- стабільне збільшення в Україні частки імпортової продукції у сукупному споживанні промислової продукції;
- недостатню гармонізацію українських стандартів якості з міжнародними;
- обмеженість державного та недержавного цільового фінансування наукових розробок в секторі виробництва промислової продукції, що обмежує потенціал зростання продуктивності виробництва;
- недостатню орієнтацію на потреби ринку при створенні нового та удосконаленні промислового продукту (інновації орієнтовані більше на вирішення внутрішніх проблем (зниження витрат, використання можливостей застарілої технічної бази для створення продукту), а не на задоволення зростаючих та мінливих потреб цільових ринків;
- відсутність залежності між збільшенням обсягу продажів промислової продукції та зростанням фінансування здійснюваних досліджень і розробок нової та цікавої ринку продукції;
- відсутність дієвих механізмів об'єднання наявних ресурсів, їх концентрації на найбільш значних і перспективних напрямках розвитку маркетингової діяльності (канали просування, комунікації тощо);

– ситуацію, коли маркетингова політика частіше за все не має чіткої спрямованості у вирішенні конкретних економічних проблем вітчизняних підприємств з урахуванням ринкових факторів.

Таким чином, оцінка особливостей, що характеризують умови виробництва та реалізації промислової продукції як в цілому характерні для ринку промислової продукції, так і обумовлені проблемами та перспективами ринку промислових товарів України, доцільно підкреслити те, що в найближчій перспективі галузь функціонуватиме в складних економічних умовах, які визначаються дефіцитом фінансових ресурсів, «підірваною» матеріально-технічною базою, несприятливими ціновими співвідношеннями з конкурентами (передусім – виробниками з Китаю та інших країн Азії) на промислову продукцію. Для підвищення конкурентоспроможності та ефективності діяльності підприємств на ринку промислової продукції в сучасних умовах дані підприємства повинні визначити таку маркетингову стратегію, яка б найбільш повно відповідала їх можливостям, специфіці та вимогам ринку. Зважаючи на те, що підприємству потрібно буде діяти на конкурентних ринках, така маркетингова стратегія має бути передусім конкурентною.

Список літератури

1. Бойчук І. В. Теоретико-методологічні засади промислового маркетингу та умови його застосування / І. В. Бойчук // Формування ринкової економіки: зб. наук. праць. – К.: КНЕУ, 2013. – № 30. – С. 77 – 87.
2. Дитер И. Г. Шнайдер. Технологический маркетинг / И. Г. Шнайдер. – М.: «Янус-К», 2003. – 478 с.
3. Капаруліна І. М. Розвиток підприємства: концепція і технологія дослідження: монографія / І. М. Капаруліна. – К.: Ліра-К, 2015. – 432 с.
4. Колодій Г. С. Врахування особливостей маркетингової діяльності при розробці маркетингових програм промислових підприємств / Г. С. Колодій; Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2011, № 1 (4). – С. 173 – 177.
5. Окландер М. А. Маркетингові комунікації промислових підприємств в умовах інформаційної економіки: Монографія / М. А. Окландер, І. Л. Литовченко, М. І. Ботушан – Одеса: – Астропринт. – 2011. – 232 с.
6. Старостина А. О. Промисловий маркетинг: теорія, світовий досвід, українська практика / А. О. Старостіна, А. О. Длігач, В. А. Кравченко; [за ред. А. О. Старостіної]. – К.: Знання, 2005. – 764 с.

УДК 316.74

Манько О. М.

студентка кафедри маркетингу,
Національний гірничий університет

РОЗВИВАЮЧИЙ МАРКЕТИНГ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ ЯК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІЇ

Конкурентоспроможність нації є не лише наслідком, а й запорукою високого рівня життя для її представників. І одним з ключових понять, що впливає на національну конкурентоспроможність є інтелектуальний капітал.

Інтелектуальний капітал як економічне та суспільне поняття агрегує три взаємопов'язані сфери виміру:

- інтелектуальні здатності населення;
- інформація та знання, що накопичені суспільством («колективний мозок»);
- вартість інтелектуальних активів (інтелектуальної власності).

Ключовими чинниками, що впливають на формування та розвиток інтелектуального капіталу, можна вважати: рівень технологічного розвитку країни, інноваційний потенціал, інвестиційний капітал та фінансові ресурси, систему освіти та рівень освіченості населення, інформаційне середовище, нематеріальні активи, наявність сучасної ринкової інфраструктури тощо.

Існує понад 40 методів оцінки інтелектуального капіталу, оскільки всі вони не є взаємозамінними та виконують різні задачі. Так, ключовими відмінностями є об'єкт, комплексність та характер оцінки. Не зважаючи на відмінності цих методів, вони так чи інакше враховують рівень освіченості населення, що свідчить про основоположність цього фактору. Рівень якості освіти є одночасно причиною та наслідком рівня життя в країні.

Так, згідно до щорічного рейтингу Розвиваючої програми ООН (UNDP) лідерами за індексом розвитку людського потенціалу звично стають країни з найвищим рівнем освітніх досягнень. До речі, Україна в цьому рейтингу займає 84 сходинку (табл. 1).

Таблиця 1

Топ-10 країн за рівнем освітніх досягнень, 2016 рік

Country	Literacy rate			Population with at least some secondary education (% ages 25 and older)	Gross enrolment ratio				Primary school dropout rate (% of primary school cohort)	Education quality		Government expenditure on education (% of GDP)
	Adult (% ages 15 and older)	Youth (% ages 15–24)			Pre-primary (% of preschool-age children)	Primary (% of primary school-age population)	Secondary (% of secondary school-age population)	Tertiary (% of tertiary school-age population)		Primary school teachers trained to teach (%)	Pupil-teacher ratio, primary school (number of pupils per teacher)	
		Female	Male									
Norway	-	-	-	95,3	98	100	113	77	0,4	-	9	7,4
Australia	-	-	-	91,5	109	107	138	87	-	-	-	5,3
Switzerland	-	-	-	96,7	105	103	100	57	-	-	10	5,1
Germany	-	-	-	96,7	111	103	102	65	3,5	-	12	4,9
Denmark	-	-	-	89,5	96	101	130	82	0,5	-	-	8,5
Singapore	96,8	99,9	99,9	78,6	-	-	-	-	1,3	94	-	2,9
Netherlands	-	-	-	88,2	95	104	132	79	-	-	12	5,6
Ireland	-	-	-	85,5	108	103	126	73	-	-	16	5,8
Iceland	-	-	-	98,6	97	99	111	82	2,1	-	10	7,0
Canada	-	-	-	100,0	74	101	110	-	-	-	-	5,3
United States	-	-	-	95,3	71	100	98	87	-	-	15	5,2

Джерело: [1]

Та, якщо високі показники якісного розвитку нації зумовлені високою якістю освіти, то чим можна пояснити її саму? В першу чергу, ставленням держави в цілому та окремих громадян до освіти. Всі ці країни мають кардинально різні освітні системи, які об'єднуються одним – цінністю освіти в очах суспільства. З різними пріоритетами у вихованні та освітніх процесах, вони мають єдину ціль – просочити суспільство жагою до інтелектуального розвитку. Такий стан галузі є наслідком розвиваючого маркетингу на національному рівні.

Розвиваючий маркетинг в даному випадку націлений на підвищення суб'єктивної цінності освіти. Так, кожна з країн-лідерів вищенаведеного рейтингу має ряд суспільних програм, запроваджених з метою популяризації освіти, збільшення її доступності та підвищення абстрактної планки «маст хев». В той час як в Україні маркетинг освітніх послуг розвинений доволі слабо.

Наразі він представлений локальними рекламними кампаніями окремих фірм, що надають освітні послуги. Найчастіше такі послуги є епізодичними та слугують доповненням до «основної» освіти, що здобувається в державних закладах. Маркетинг в таких випадках націлений на продаж послуг конкретного освітнього чи репетиторського центру та несе головну ідею «купуйте послуги саме в нас» і нічого більше. Це, вкупі з недостатньою якістю освіти в державних закладах, стало причиною сформованого ставлення до освітніх послуг, як до чогось «насилно нав'язаного». Люди занадто часто звертаються до репетиторів не «за знаннями», а «для оцінки».

Виправити таке ставлення можна не лише за допомогою загальнонаціональних маркетингових програм, направлених на пропаганду високого рівня освіти, а й за допомогою адаптації локальних «приватних» рекламних кампаній. Якщо освітні центри в своїх комунікаціях почнуть провадити ідеї цінності освіти як рухаючого елементу розвитку нації, інструменту підвищення якості життя, то зростає ймовірність, що люди до таких думок звикнуть та почнуть дослухатися. Насамперед, це почне проявлятися у покращенні рівня наданих освітніх послуг. Адже, коли цінність придбаного блага зростає, то зростає й вимогливість споживача: як до процесу пошуку та покупки, так і до процесу надання послуг.

Тільки демонстрація довгострокової та прикладної користі освіти для кожної людини, зможе підвищити цінність освітніх послуг. І тільки підвищення цінності послуг, призведе до покращення освітнього рівня нації, що є ключем до омріяного багатства життя.

Список літератури

1. Human development report [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr_2016_statistical_annex.pdf.

УДК 339.138

Сидорко Н. Л.

старший викладач кафедри економіки підприємства,
Університет державної фіскальної служби України,

Авраменко А. В.

студентка 3 курсу ННІ економіки, оподаткування та митної справи,
Університет державної фіскальної служби України

**РОЛЬ І ЗНАЧЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ КАМПАНІЇ ТОРГОВОЇ
МАРКИ В ЇЇ ДІЯЛЬНОСТІ, НА ПРИКЛАДІ ТМ «ОЛЕЙНА»**

Одним із напрямків у діяльності вітчизняних підприємств та організацій є проведення різноманітних інформаційних акцій та кампаній. Інформаційні акції та кампанії у сфері надання різноманітних послуг населенню та привернення уваги до різного роду проблем, як механізм розповсюдження достовірної та повної інформації, сприяють підвищенню ефективності державної соціальної політики, завдяки спрямованості на формування суспільної зацікавленості й її підтримки, а також виступають одним з елементів створення позитивного іміджу організації, забезпечують необхідний рівень її взаємодії з громадськістю.

Теоретичні підходи щодо організації інформаційних кампаній висвітлено та узагальнено у працях таких вчених, як: Е. Роджерса, Дж. Сторі, О. Левченка, Г. Почепцова. Планування та проведення інформаційних кампаній розкрито у дослідженнях Ф. Джефкінса, П. Гріна, Г. Почепцова, Ю. Джибладзе, І. Дзялошинського, Д. Алексєєвої, О. Алексєєвої. Загальні аспекти комунікації влади з громадськістю проаналізував А. Соловйов.

Аналізуючи наукові дослідження з даного питання, звернемося до думки вітчизняного дослідника О. Левченка, який вважає, що інформаційну акцію можна розглядати як сукупність взаємопов'язаних інформаційно-психологічних заходів, які спрямовуються на один об'єкт впливу за певним інформаційним напрямом і проводяться протягом певного часу [1, с. 21 – 26]. Він вважає, що інформаційна акція повинна бути великою за масштабом і тривалістю та має носити психологічний характер. Взагалі поняття «акція» трактується як дія, яка спрямована на досягнення якої-небудь мети [2]. В залежності від поставлених цілей акції, що ставлять перед собою недержавні організації, можна умовно класифікувати на декілька видів, це можуть бути як благодійні, так і протестні. Проведення інформаційних акцій та кампаній є розповсюдженими формами у розвинених країнах для прийняття державних рішень, стосовно яких впливові суспільні групи мають відмінні інтереси.

Н. Грицяк та А. Баровська дійшли висновку, що інформаційна кампанія – це комплексна система засобів впливу на певні групи населення (так звані цільові групи) за допомогою різних способів та каналів масового й індивідуального інформування та навчання з метою спонукання до прийняття нових, корисних для них самих і для суспільства моделей поведінки у визначеній сфері життя [3].

Торгова марка «Олейна» – це та марка, що відноситься до преміального цінового сегменту, що була народжена у 1997 році й займає вагоме місце серед споживачів соняшникової олії в Україні. За роки присутності на ринку ТМ «Олейна» збирала всі можливі звання і нагороди: Бренд року, Супербренд, Товар року, Народна марка, Марка довіри і Улюблений бренд. Але є й декілька товарів, яким «Олейна» поступається місцем, наприклад, ТМ «Чумак».

На нашу думку, за рахунок соціально-відповідальних мереж, що працюють в Україні можна покращити інформаційну кампанію торгової марки «Олейна». Через спільну працю, виробництво та торгівлі мережі привертають увагу суспільства до певної проблеми, отримують підтримку один від одного, змінюють поведінку аудиторії, позиціонують себе як найбільш привабливий товар на ринку та збільшують обсяг потенційних споживачів.

Проведені дослідження показують, що соняшникова олія за своїми якістьми дуже близько до харчового продукту, що має статус преміум якості. Однак інформація про це

практично не поширюється з України – країни, що є лідером у виробництві та експорті соняшникової олії. Це свідчить про значну недооцінку, як соняшнику, так і соняшникової олії на світовому ринку, в тому числі і відсутність відповідної інформаційної підтримки.

Виходячи з цього, можна зробити висновок, що торгова марка «Олейна» тримає гарні позиції на ринку, але за допомогою покращення інформаційної кампанії є можливість підвищити конкурентоспроможність не тільки даного товару, але й цієї галузі економіки України, що з часом вплине на збільшення частки соняшникової олії як на внутрішньому так і на світовому ринках.

Список літератури

1. Левченко О. Форми ведення інформаційної боротьби: практичний підхід до понятійного апарату / О. Левченко // Наука і оборона. – 2013. – № 3. – С. 21 – 26.
2. Левченко Н. І. Акція – як засіб залучення до читання та підвищення іміджу бібліотек [Електронний ресурс] / Н. І. Левченко. – Режим доступу: <http://sites.google.com/site/ocrb33/metodicna-storinka/akcia-ak-zasib-zalucenna-docitanna-ta-pidvisenna-imidzu-bibliotek>.
3. Неурядові організації Європейського Союзу: порівняльний аналіз громадських організацій України / кер. проекту : Людмила Козак. – К.: [б. в.], 2002. – 48 с.

УДК 339.138

Скляр К. Ю.

студентка магістратури другого року навчання,
Харківська державна академія культури

МАРКЕТИНГОВІ СТРАТЕГІЇ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасні підприємства сфери послуг все більше стикаються зі зростаючими споживчими вимогами, які є результатом посилення конкурентної боротьби, зміцнення позицій конкурентів на даному сегменті ринку, поглиблення диференціації платоспроможного попиту, скорочення термінів впровадження інноваційних розробок, зміни галузевих меж і профілів діяльності.

Функціонування підприємств неможливе саме по собі без урахування діяльності конкурентів, які є ланками одного ланцюга – економіки.

Конкуренція – боротьба незалежних економічних суб'єктів за обмежені економічні ресурси. Це економічний процес взаємодії, взаємозв'язку і боротьби між виступаючими на ринку підприємствами з метою забезпечення кращих можливостей збуту своєї продукції, задовольняючи різноманітні потреби покупців [1, с. 90].

Конкурентоспроможність підприємства можна визначити і як здатність випускати конкурентоспроможну продукцію, її переваги по відношенню до групи підприємств, що відносяться до однієї галузі, або підприємств які випускають аналогічні товари.

Стратегія – це довгострокове, якісне визначення напрямку розвитку організації, що включає розроблену на перспективу систему заходів, що забезпечують досягнення конкретних, намічених організацією цілей.

Стратегія конкурентної боротьби, або конкурентна стратегія – це прагнення компанії зайняти конкурентну ринкову позицію в галузі. Конкурентна стратегія спрямована на те, щоб домогтися стійкої і вигідної позиції, що дозволяє компанії протистояти натиску тих сил, які визначають конкурентну боротьбу в галузі [2, с. 25].

Мета конкурентної стратегії – досягнення переваги над конкурентами в наданні споживачам користуються попитом товарів і послуг і отримання за рахунок цього конкурентної переваги і лідерства на ринку [3, с. 363].

Ядро конкурентної стратегії компанії становить внутрішня діяльність з надання вищої, ніж у конкурентів, споживчої цінності. Крім того, в конкурентну стратегію входять наступальні і оборонні дії, розподіл і перерозподіл ресурсів для підтримки довгострокових конкурентних можливостей і вигідною конкурентної позиції, а також тактичні дії, що вживаються при зміні ринкової кон'юнктури.

Маркетингова стратегія – розроблена на перспективу система заходів, що дає орієнтири і спрямовуюча інструменти комплексу маркетингу на досягнення поставлених цілей.

Вона включає головні напрямки маркетингової діяльності на цільових ринках і найтіснішим чином пов'язана із загальною стратегією розвитку підприємства.

Якщо місія задає загальні орієнтири існування підприємства, а цілі визначають, до чого воно прагне на даному етапі свого розвитку з урахуванням перспектив, то маркетингова стратегія відповідає на питання, яким чином можна досягти проставлених цілей.

Компанії в усьому світі намагаються розробити неординарні стратегії конкуренції. Оскільки конкурентні дії компанії розробляються з урахуванням особливостей її позиції на ринку і загальної ситуації в галузі, існує незліченна безліч варіантів і нюансів конкурентних стратегій – конкурентних стратегій стільки ж, скільки конкурентів.

Список літератури

1. Юданов А. Ю. Конкуренция: теория и практика: учеб.-практ. пособие / А. Ю. Юданов. – 2-е изд., испр. и доп. – М. : Тандем : ГНОМ-ПРЕСС, 1998. – 405 с.
2. Портер М. Конкурентна перевага. Як досягти високого результату і забезпечити його стійкість / М. Портер. – Москва: Альпіна Бізнес Букс, 2005. – 715 с.
3. Кондратенко Н. М. Маркетинг: підручник / За заг. ред. Н. М. Кондратенко. – М.: Юрайт, 2014. – 542 с.

УДК 339.138

Стрепетова А. М.

студентка,

Дніпровський національний університет ім. Олеса Гончара,

Курінна І. Г.

старший викладач кафедри економіки підприємства,

Дніпровський національний університет ім. Олеса Гончара

ЗНАЧЕННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВА

У сучасних ринкових умовах кожне підприємство намагається втримати свої позиції на ринку, покращити стан конкурентоспроможності та отримати як можна більшого прибутку. На сьогодні існує безліч заходів для покращення маркетингової політики підприємства. Але навіть удосконаливши цінову політику підприємства, різноманітні заходи щодо просування та збуту продукції, не можливо досягнути успіху без високоякісного, конкурентоспроможного товару. Саме тому в сучасних ринкових умовах актуальність маркетингової політики зростає все більше.

Проблемам формування маркетингової політики було присвячено чи мало робіт, як вітчизняними так і іноземними провідними вченими, серед яких слід назвати таких вчених як: І. Ансофф, Г. Л. Азоева, Г. Л. Багієва, Є. П. Голубкова, І. М. Герчикову, В. М. Гриньову, Ю. Б. Іванова, Ж. Ламбена, Ф. Котлера, В. С. Пономаренка, М. Портера, О. І. Пушкаря, Р. А. Фатхутдінова, Г. Черчілля.

Термін «маркетинг» – в буквальному сенсі, це процес просування на ринок. Але щоб схарактеризувати цей термін повним чином на практиці використовують «стратегічний» та «операційний» маркетинг. Стратегічний маркетинг є процесом аналізу який охоплює аналіз потреб споживачів, аналіз конкурентоспроможності підприємства, вибору стратегії підприємства. Операційний маркетинг є процесом вибору плану маркетингу, застосування маркетингових заходів на вибраному ринковому сегменті [1, с. 45].

Основні завдання маркетингової діяльності є:

- 1) аналіз та оцінка реальних і потенційних покупців;
- 2) розробка нового товару чи послуги;
- 3) забезпечення сервісного (після продажного) обслуговування;
- 4) дослідження та аналізування діяльності основних конкурентів;
- 5) максимізація обсягів збуту товару чи послуги;
- 6) формування, а також розширення асортименту;
- 7) утворення цінової політики підприємства та подальша її реалізація;
- 8) формування та втілення стратегії, поведінки підприємства.

Існує п'ять різноманітних концепцій управління маркетингом:

1) концепція удосконалення виробництва будується на тому, що для споживачів є привабливими товари з низькими цінами, а отже за цією концепцією необхідно скорочувати витрати на виробництво товарів чи послуг;

2) концепція удосконалення товару будується на тому, що для споживачів є привабливими якісні товари, а отже треба виготовляти високоякісні товари;

3) концепція інтенсифікації комерційних зусиль будується на тому, що через погане стимулювання збуту продукту чи послуги споживачі гірше купуватимуть продукт чи послугу;

4) концепція маркетингу будується на тому, що для ефективного досягнення цілей підприємства потрібно виявити потреби цільових ринків та задовольнити потреби споживачі кращими способами ніж у конкурентів;

5) концепція соціально – етичного маркетингу будується на тому, що підприємство має задовольнити потреби не тільки окремих споживачів, а й суспільства в цілому [2, с. 11].

Для підприємства найголовніше – це грамотно сформульована маркетингова політика.

Маркетингова політика підприємства формується на основі проведення маркетингового аналізу, який в свою чергу повинен включати три етапи: пошук цілей; розробка та впровадження маркетингової стратегії підприємства; формування маркетингових інструментів та подальше їх впровадження.

Маркетингова політика – це комплексний, всебічний план, який орієнтується на основну мету підприємства, який формує основну стратегію підприємства та описує необхідні дії по застосуванню маркетингових інструментів [3, с. 95].

На основі проведених аналізів кожне підприємство формує для себе перелік цілей, які можна представити таким чином:

1) формування мети компанії, тобто визначення її місії;

2) визначення особливостей компанії, тобто її традиції;

3) визначення пріоритетів підприємства, тобто те на що компанія орієнтується, а саме: орієнтація на споживачів товару чи послуги; орієнтація на працівників підприємства; орієнтація на навколишнє середовище взагалі;

4) формування оперативних цілей підприємства, а саме уявлення місії компанії з урахуванням вже визначених пріоритетів підприємства [4, с. 46].

Існує чотири складові комплексу маркетингу, на основі яких формується маркетингова політика підприємства, а саме такі складові як:

1) товар (характеристика товару виведеного на ринок);

2) ціна товару чи послуги (комерційна взаємодія виробника, конкурентів та споживачів);

3) просування товару чи послуги (взаємовідносини споживачів та виробника);

4) розподіл (процес передачі властивостей товару) [5, с. 96].

Отже, аналізуючи вище сказане можна зробити висновки, що завданням маркетингу є розробка та виробництво товарів на основі виявлених умов ринку, аналіз конкурентоспроможності та швидке реагування на зміни зовнішнього середовища, а також урахування стратегії підприємства. Необхідність функціонування маркетингової діяльності підприємства підкреслює визначення конкурентів та зміцнення конкурентоспроможності товару чи послуги на ринку, а також постійний аналіз факторів зовнішнього середовища, які впливають на підприємницьку діяльність та адаптація всіх підрозділів до змін зовнішнього середовища.

Маркетингова діяльність робить процес виробництва продукції успішним, забезпечуючи її конкурентоспроможність на ринку, за допомогою впровадження маркетингових інструментів та виявленням сегменту ринку, який найкраще підходить під характеристики товару чи послуги.

Список літератури

1. Маслова Т. Д. Маркетинг: навч. посіб. / Т. Д. Маслова, С. Г. Божук, Л. Н. Ковалик. – СПб.: Пітер, 2008. – 400 с.
2. Бурцева Т. А. Управління маркетингом: навч. посіб. / Т. А. Бурцева, В. С. Сизов, О. А. Цень. – М.: Економіст, 2009. – 223 с.
3. Годин А. М. Маркетинг: навч. посіб. А. М. Годин. – М.: Видавницька – торгова корпорація «Дашков і Ко», 2007. – 604 с.
4. Абчук В. А. Абетка маркетингу: навч. посіб. / В. А. Абчук. – М.: Економіст, 2007. – 272 с.
5. Голубков Е. П. Основи маркетингу: підручник / Е. П. Голубков. – М.: Вид-во «Фин-пресс», 2007. – 656 с.



Жмай А. В.

преподаватель кафедры экономики и управления,
Одесский национальный университет им. И. И. Мечникова,

Силкина Д. А.

студентка 4 курса специальности «Менеджмент ВЭД»,
Одесский национальный университет им. И. И. Мечникова

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ С ПОМОЩЬЮ МЕТОДИКИ DISC

На сегодняшний день лидерство понимается как сложный механизм взаимодействия лидеров и других членов коллектива. Главными составляющими частями этого понятия являются способность лидера точно оценивать ситуацию, находить правильное решение поставленных задач, осуществлять правильную мотивацию людей, которые сознательно и добровольно следуют за руководителем, что способствует достижению групповых целей в оптимальные сроки и с максимальным эффектом.

На наш взгляд, список черт, которые выделяют в качестве основополагающих для того, чтобы стать лидером, не является исчерпывающим для выявления эффективного лидера в группе. Методика DISC может поспособствовать улучшению качества работы лидера и установлению эффективных связей в коллективе [1].

Данная типология представляет собой четырехсекторную поведенческую модель для исследования поведения людей в окружающей их среде или в определенной ситуации. Она позволяет диагностировать поведенческий тип человека, а затем подбирать инструменты общения и влияния, максимально подходящие для данного типа людей. Методика DISC сравнительно проста для обучения и возможности эффективного ее использования людьми без специального психологического образования. При этом она не оценивает умственные способности человека, эмоциональный интеллект, не является инструментом выявления ценностей человека, не оценивает образование, способности и опыт [2].

Данный подход включает в себя 4 основных типа поведения личности [3]:

1. Доминирование (D): быстры в действиях и решениях; нетерпеливы, настойчивы и неутомимы; открыто говорят то, что думают; готовы рисковать; соревновательны, любят вызов и умеет его принимать.

2. Влияние (I): открыто выражают свои чувства и эмоции, притягивают к себе эмоции других людей; обладают высоким творческим потенциалом и нестандартным мышлением; разговорчивые, обаятельные, обладают повышенной харизмой; легко доверяют людям, очень дружелюбны, легко заводят друзей; невнимательны к деталям, импульсивны, непунктуальны.

3. Постоянство (S): умеют внимательно слушать и слышать собеседника, обидчивы – тонко чувствуют фальшь и обман; любят покой, планомерность и методичность; отстаивают сложившийся порядок вещей; в команде будут стараться сохранить гармонию отношений; сочувствуют и сопереживают, будут пытаться помочь.

4. Постоянство ©: эмоционально зарыты; демонстрируют собранность и высокую самоорганизованность; заранее тщательно готовятся, любят системный подход; анализируют, взвешивают, планируют, предусматривают; думают о плохом и готовятся к этому; готовы уступить, чтобы избежать прямого конфликта.

Помимо людей, у которых один доминирующий поведенческий тип проявляется очень отчетливо, встречаются и те, в поведении которых почти в равной степени ярко проявляются два поведенческого типа DISC. Каждый из поведенческих типов может проявляться в человеке в равной степени или один из них чуть больше, но главное, что они оба заметны в поведении данного человека и определяют его ценности и базовую мотивацию [4].

Таким образом, мы можем получить следующие комбинации: DI-ID, IS-SI, SC-CS, DC-CD, IC-CI, DS-SD.

«DI-ID», Вдохновитель: они умеют добиваться результатов на переговорах, убеждать других людей в своей точке зрения. Однако у них есть склонность к манипуляции другими людьми, оказанию на них давления, особенно в тех случаях, когда они находятся в состоянии стресса. Их агрессивный стиль поведения часто вызывает в людях скрытое сопротивление.

«IS-SI», Связной: с этими людьми легко общаться, им наиболее комфортно работать в стабильной обстановке, они могут быть довольно гибкими. Их слабое место – излишняя доверчивость и всепрощение.

«SC-CS», Координатор: такие люди обычно надежны и усидчивы при выполнении заданий. Наиболее комфортно они себя чувствуют в стабильной предсказуемой атмосфере. Они боятся сюрпризов и иррационального мышления. Они не очень гибки и не очень амбициозны.

«DC-CD», Исполнитель: эти люди склонны проявлять агрессивность, когда стремятся добиться совершенства во всем, что они делают. Они обладают талантом критической оценки существующих систем и поиска путей их улучшения. Им свойственна чрезмерная критичность и требовательность по отношению к другим людям.

«IC-CI», Противоречивый: это очень редкий тип, им свойственно стремление ко всему новому. Они стараются во всем добиваться совершенства и способны заражать других людей своим энтузиазмом. С другой стороны, они могут быть очень авторитарными, жестко настаивать на своем мнении. Им очень трудно сохранять рациональное мышление в стрессе.

«DS-SD», Противоречивый: это самый сложный и противоречивый поведенческий тип. Они предприимчивы, упорны и настойчивы в выполнении любых задач, поэтому часто добиваются успеха. Они стремятся достигнуть результатов во всем, что делают. Они слишком фокусируются на своих личных задачах, а не на задачах, стоящих перед коллективом.

Система диагностики DISC проводит анализ различных факторов и, исходя из этого, раскрывает преимущества и слабые стороны личности, а также предпосылки к проявлению определенного типа поведения. В основе исследования лежит тезис о том, что наиболее успешными являются те люди, которые понимают себя и окружающих. Чем лучше человек осознает свои сильные и слабые стороны, чем точнее он может определять преимущества и недостатки окружающих, тем более эффективными будут его реакции на изменения во внешней среде. Результатом станет успех в работе, в личной жизни и в обществе в целом.

В XXI веке управление персоналом без предварительной подготовки, опираясь только на лидерские качества, не является залогом успеха работы коллектива. Поэтому типология DISC может поспособствовать определению сходств и различий в стиле поведения, что является первым шагом в разрешении и предотвращении конфликтов и развитии понимания. Каждому человеку импонирует конкретный стиль руководства: некоторые предпочитают структурированный стиль, другие нет; некоторым нравится работать в команде, а другие предпочитают трудиться в одиночку. Именно понимание поведенческих потребностей человека, может предотвратить множество проблем ещё до их возникновения.

Список литературы

1. Модель DISC Уильяма Марстона [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://4brain.ru/blog/%D0%BC%D0%BE%D0%B4%D0%B5%D0%BB%D1%8C-disc-%D1%83%D0%B8%D0%BB%D1%8C%D1%8F%D0%BC%D0%B0-%D0%BC%D0%B0%D1%80%D1%81%D1%82%D0%BE%D0%BD%D0%B0/> (дата 19.12.2017). – Название с экрана.

2. DISC (психология) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://ru.wikipedia.org/wiki/DISC_\(%D0%BF%D1%81%D0%B8%D1%85%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B3%D0%B8%D1%8F\)](https://ru.wikipedia.org/wiki/DISC_(%D0%BF%D1%81%D0%B8%D1%85%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B3%D0%B8%D1%8F)) (дата 20.12.2017). – Название с экрана.

3. Модель У.Марстона DISC как инструмент управления подчиненными в условиях кризиса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.hrmaximum.ru/articles/motivation/54/> (дата 20.12.2017). – Название с экрана.

4. Модель индивидуальных различий DISC [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://tavalik.ru/model-individualnyx-razlichij-disc/> (дата 21.12.2017). – Название с экрана.

УДК 005.57-057.212:332.1

Коваленко Ю. О.

к. е. н., доцент, доцент кафедри менеджменту,
Індустріальний інститут

ДВНЗ «Донецький національний технічний університет»

ПИТАННЯ МОЖЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ СИСТЕМИ ІНФОРМАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ У РЕГІОНАЛЬНОМУ РОЗВИТКУ

Регіональний розвиток – це структурно виражена модифікація виробничої та соціальної функції регіону в процесах територіального поділу праці на ринкових принципах із метою поліпшення якості життя населення. При цьому обов'язково враховуються та поєднуються геополітичні, макроекономічні, загальнонаціональні, галузево-функціональні і регіональні інтереси.

Механізм регулювання регіональним розвитком повинен бути спрямований на забезпечення:

- комплексного використання потенціалу регіону як складної соціально-економічної системи;
- сталості розвитку регіональної системи, що знаходить свій прояв у здатності системи зберігати задані параметри розвитку;
- збалансованості розвитку, що характеризується пропорційним розвитком елементів, які складають структуру соціально-економічної системи регіону;
- динамічності розвитку, яка досягається за рахунок позитивної динаміки соціально-економічних показників;
- соціальної спрямованості розвитку регіональної системи, тобто націленості кожної із підсистем на постійне підвищення добробуту населення;
- правового простору, рівності умов щодо поведінки суб'єктів господарювання
- конкурентного середовища, яке характеризується рівними умовами щодо розвитку власного господарського потенціалу.

Серед багатьох різновидів менеджменту (стратегічний, фінансовий, ризиковий та ін.), інформаційний менеджмент посідає особливе місце як такий, що забезпечує організацію і управління інформаційними потоками [1, с. 5].

Інформаційний менеджмент відбувається у межах конкретної системи і має відношення не просто до інформації, а саме до інформаційної системи управління.

Отже система інформаційного менеджменту регіонального розвитку може бути визначена як комплекс дій, спрямованих на забезпечення раціонального використання ресурсів та підвищення ступеня задоволення соціально-економічних потреб населення регіону на основі використання інформаційних систем, інформаційних технологій та інформаційних ресурсів.

Система регіонального інформаційного менеджменту повинна мати забезпечуючу і функціональну частину.

Функціональна частина завжди пов'язана з виробничою системою і фактично є моделлю системи управління конкретним об'єктом. Вона містить:

- підсистему управління регіоном;
- підсистему управління містами;
- підсистему моніторингу економічного стану підприємств;
- підсистему та інфраструктуру, що забезпечує органи управління інформацією;
- підсистему та інфраструктуру, що забезпечує бізнес інформацією;
- інші додаткові підсистеми.

В свою чергу, забезпечуюча частина повинна складатись з інформаційного, технічного, математичного, програмного, методичного, організаційного, лінгвістичного забезпечення та правового забезпечення.

Отже, перехід до сталого розвитку національної економіки в цілому можливий лише за умови забезпечення стійкого соціально-економічного розвитку регіонів. Нажаль, сучасні тенденції свідчать про неефективність реалізації сучасного механізму управління

регіональною економікою. Управління регіональним розвитком вимагає нової якості, що має забезпечувати регіональну цілісність соціально-економічного розвитку і природно-господарську збалансованість регіону. Таке завдання може бути вирішене шляхом створення регіональної системи інформаційного менеджменту, що забезпечить системне управління інформаційними потоками на всіх рівнях органів регіонального управління. Така система дозволить найбільш повно задовольняти потреби суб'єктів регіонального управління у всіх сферах діяльності (виробничій, фінансовій, правовій и т.п.); підвищити ефективність регіонального управління, скоротити адміністративні витрати суб'єктів управління; задовольнити інформаційні потреби при реалізації проектів щодо вигідного використання регіональних ресурсів.

Список літератури

1. Матвієнко О. В. Основи менеджменту інформаційних систем: навч. посібник / О. В. Матвієнко, М. Н. Цивін. – К.: Центр учбової літератури, 2005. – 176 с.
2. Костров А. В. Основы информационного менеджмента / А. В. Костров. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 528 с.
3. Кригер В. Информационный менеджмент / В. Кригер. – Владивосток: [б. и.], 2004. – 176 с.
4. Минкина В. А. От информационного обеспечения к информационному управлению / В. А. Минкина // НТИ. – 2002. – Сер. 1. – № 4. – С. 19 – 23.
5. Ильганаева В. А. Управление информацией как предмет преподавания / В. А. Ильганаева, И. А. Давыдова // Научно-технические библиотеки. – 2001. – № 10. – С. 48 – 61.
6. Матвієнко О. В. Основи інформаційного менеджменту: навч. посібник / О. В. Матвієнко. – К.: Центр начальної літератури, 2004. – 128 с.
7. Васюхин О. В. Информационный менеджмент: краткий курс. Учебное пособие / О. В. Васюхин, А. В. Варзунов. – СПб.: СПбГУ ИТМО, 2010. – 119 с.
8. Статистика регіонів. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ukrstat.org/uk/operativ/menu/menu_u/sestr.htm.
9. Матвієнко О. В. Менеджмент інформаційних систем і його місце в галузі сучасного управління / О. В. Матвієнко // Вісник книжкової палати. – 1999. – № 4. – С. 27 – 29.

УДК 338.4

Кореньок Д. В.

студентка III курсу,

ДВНЗ «Київський національний економічний
університет ім. Вадима Гетьмана»

Науковий керівник:

Зарицька Н. П.

асистент кафедри економіки і менеджменту агробізнесу,
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет ім. Вадима Гетьмана»

ПРОБЛЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ В УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ, ЩО ФУНКЦІОНУЮТЬ У СФЕРІ АГРОБІЗНЕСУ

Починаючи з 60 – 70-х років ХХ ст., коли відбувся поштовх у розвитку теорії управління, становлення менеджменту почало свою історію на території України за рахунок створення та впровадження теорії організації та теорії систем.

З тих часів менеджмент є невід'ємною частиною будь-якого підприємства в Україні. Відбувається розвиток усіх його функцій: планування, організації, контролю, управління. В умовах перехідної економіки менеджмент, будучи виробничим ресурсом аграрних підприємств, набуває особливого значення. У таких умовах менеджер повинен вміти чітко визначати стратегію розвитку підприємства, реагувати на інформацію що надходить із зовнішнього середовища, вміти визначати диспозицію підприємства агробізнесу, швидко приймати управлінські рішення.

На сьогоднішній день існує чимало проблем в українському менеджменті. Проте за рахунок особливого функціонування аграрної сфери, у цьому напрямку вони мають дещо інший характер:

1. Засоби виробництва – живі організми. Через цей факт менеджер повинен проявляти особливе ставлення до землі, адже процеси біосинтезу утворюють специфічні для ґрунту органічні речовини та мінерали. Проте таке відношення може призвести до прагнення сільськогосподарських працівників стати власниками засобів та отриманих результатів. У цьому випадку менеджер повинен ефективно організовувати діяльність аграрного підприємства, створювати відчуженість праці за рахунок нових технологій [1, с. 20].

2. Кліматичні умови. Досліджуючи даний фактор, менеджер повинен спиратися не лише на прогнози синоптиків, але й робити власні дослідження. Адже неодноразово в Україні спостерігається ситуація, коли в одному році дуже низький врожай і за рахунок цього ціна на продукцію збільшується майже вдвічі. На наступний рік, значна кількість аграрних підприємств збільшує обсяги вирощування даної продукції, за рахунок чого ринок стає переповненим і ціна на неї падає.

3. У сільському господарстві рухаються знаряддя праці, а предмети праці – рослини та тварини – знаходяться на одному місці. Цей фактор зумовлює певні особливості операційного менеджменту, що потрібні для мінімізації витрат.

4. Вироблена продукція використовується у подальшому виробництві. Враховуючи дану особливість, менеджеру необхідно планувати обсяги виробництва та розподіл продукції, а також виробничі процеси.

5. Сезонність. Менеджеру необхідно чітко спланувати всі сезонні роботи. Так, наприклад, цукрові заводи функціонують у повній мірі здебільшого літом-осінню. Тому менеджерам необхідно ретельно планувати управління персоналом та завчасно знаходити людей на сезонні роботи.

6. Нехтування освітою. Аграрні підприємства у своїй діяльності потребують не лише спеціалістів з менеджменту, економістів, бухгалтерів, а й людей, які мають спеціальну поглиблену освіту в сфері агробізнесу. Тому що на відміну від звичайних менеджерів, їх навчають працювати із специфічними ресурсами, такими як: земля, біологічні активи. За рахунок цих знань вони можуть ефективніше спланувати діяльність підприємства та розуміють, які дії призведуть до максимізації прибутку [2, с. 65 – 89].

Таким чином, менеджер, що працює в аграрній сфері, повинен враховувати всі особливості сільськогосподарського підприємства. Під його контролем повинні зосереджуватися усі процеси виробництва. Для подолання поставлених проблем необхідно не лише застосовувати сучасні методи управління, але й усвідомлювати існування проблем, пов'язаних із менеджментом підприємства. Адже чимала кількість науковців вважає, що формулою успіху будь-якої діяльності є людські ресурси, за рахунок чого роль менеджера є однією з найголовніших. Отже, власникам необхідно витрачати кошти на підвищення кваліфікації, розвиток та навчання менеджерів для ефективної діяльності аграрного підприємства.

Список літератури

1. Дем'яненко С. І. Менеджмент аграрних підприємств: навч. посібник / С. І. Дем'яненко. – К.: КНЕУ, 2005. – 347 с.
2. Хміль Ф. І. Становлення сучасного менеджменту в Україні: проблеми теорії та практики / Ф. І. Хміль. – Львів: Львівська комерц. академія, 2006. – 206 с.

УДК 338.33

Кривошея Є. В.

студентка магістратури другого року навчання,
спеціальності «Менеджмент»,
Харківський національний аграрний
університет ім. Василя Васильовича Докучаєва

УПРАВЛІННЯ СТРАТЕГІЄЮ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРЬКОМУ ПІДПРИЄМСТВІ (НА ПРИКЛАДІ ПП АФ «ЛАН»)

В умовах ринкових трансформацій аграрного сектора економіки України та поглиблення економічних і соціальних проблем сільських територій особливого значення для сільськогосподарських підприємств набуває стратегічне планування та розробка

адекватної стратегії їх господарської діяльності. Низький рівень рентабельності виробництва сільськогосподарської продукції, скорочення обсягів бюджетних асигнувань та вичерпність внутрішніх резервів зниження виробничих витрат зумовлюють потребу пошуку сільськогосподарськими підприємствами таких напрямів розвитку, які дозволили б їм утримати конкурентні позиції на ринку та забезпечили б перспективи успішної діяльності в умовах динамічних змін зовнішнього середовища [1, с. 371]. Однією з таких альтернатив є стратегія диверсифікації. Саме здатність підтримувати фінансову стійкість і платоспроможність та знижувати ризики сільськогосподарського виробництва визначають її актуальність для вітчизняних аграріїв. Разом з тим, зміна напрямів та обсягів діяльності повинна бути обґрунтованою і економічно вигідною для підприємства, що обумовлює необхідність розробки методичних засад впровадження стратегії диверсифікації сільськогосподарськими підприємствами та системи управління нею.

Для дослідження було обрано приватне підприємство агрофірма «ЛАН» Сватівського району Луганської області, дане сільськогосподарське утворення потребує негайної диверсифікації галузей сільського господарства, яка передбачає алокацію ресурсів у нові види діяльності на селі й сприяє створенню можливостей для кращого використання людського капіталу, збільшенню прибутків підприємства, підвищенню рівня життя на селі, а також виступає мультиплікатором нових робочих місць.

У сучасного сільськогосподарського підприємства є безліч шляхів для удосконалення свого виробництва, але ПП «ЛАН» обирає будівництво міні пекарні адже по-перше, налагодження цього виду виробництва не вимагає високої кваліфікації фахівців. Навчання персоналу потребує кілька днів, що дозволяє легко вирішувати проблему з найманням робочої сили. З іншого боку монтують устаткування швидко (до 1 місяці в залежності від постачальника устаткування). Причому, зазвичай, фірма окрім монтажу устаткування здійснює його налаштування і навчання персоналу. По-друге, продукція міні пекарні користується великим попитом. Міні пекарні з великим успіхом завойовують ринки, так як легко піддаються реконструкції і можуть реагувати на зміни в попиті на хлібобулочні вироби. Великі підприємства не можуть обслуговувати дрібні булочні, тому що, як правило, комбінати розвозять хліб своїм транспортом, і вони намагаються знайти найбільш великих замовників продукції.

Таким чином, дрібні булочні залишаються поза сферою їхньої уваги, в той час як міні-пекарні переважно намагаються постачати хліб в прилеглі магазини, і для них не дуже важливий об'єм постачань. Завдання міні пекарні в цьому питанні полягає в тому, щоб забезпечити збут всієї виробленої продукції. Ще одна особливість міні пекарень у тому, що оскільки всі магазини знаходяться близько від пекарні, хліб, як правило, надходить в них майже відразу після випічки, що сприяє його реалізації. Крім того, в силу невеликих обсягів виробництва, у міні пекарні не дуже багато магазинів, в які вона постачає продукцію. Це дозволяє постійно вивчати попит на свою продукцію, опитуючи працівників магазинів. У результаті таких опитувань робиться перевагу тим чи іншим видам хлібобулочних виробів, що знову ж таки збільшує привабливість міні-пекарні з точки зору магазинів. Ще однією важливою причиною зробленого вибору на користь створення міні-пекарні, стало те, що сировину для випічки хлібобулочних виробів завжди легко можна придбати. Ще дуже важливою причиною є те що, що хліб – це товар з дуже високий коефіцієнтом оборотності коштів. З огляду на своїх фізичних характеристик, хлібобулочні вироби мають бути реалізовані протягом 24-х годин із моменту випічки. Через це термін реалізації, тобто. проміжок часу з відвантаження товару до надходження грошей на розрахунковий рахунок пекарні складає близько тижня [2].

Очікувані результати від втілення проекту «Міні пекарня» – це отримання економічного та соціального ефекту, тобто одержання економічних вигід, а також надання нових робочих місць (табл. 1).

Для реалізації проекту «Міні пекарня» ПП «ЛАН» потрібно 458485 грн, дану суму планується отримати в кредит у Райффайзен Банк Аваль на 3 роки під 25 % річних. Вже за

перший рік реалізації проекту підприємство отримає дохід в розмірі 2419 тис. грн., а прибуток складе 1036,8 тис. грн., рівень рентабельності 75 %. За 7 років реалізації проекту планується отримати дисконтований грошовий потік в розмірі 3444 тис. грн. при цьому проект окупиться за 1,7 років.

Таблиця 1

Анотація проекту будівництва міні пекарні

1. Назва проекту	«Міні-пекарня»»
2. Назва підприємства	Приватне підприємство «ЛАН»
3. Реквізити підприємства код ЄДРПОУ поштова адреса телефон, факс	80684138, 92624, с. Коломийчиха, Луганська обл., Сватівський р-н вул. Шевченка, 39 (06141) 3-57-77, 3-57-80
4. Форма власності	Приватне підприємство
5. Керівник підприємства	Недоля М.В
6. Сутність (мета) проекту	Будівництво міні пекарні продуктивністю до 0,9 тони тіста в зміну
7. Наявність бізнес-плану	Бізнес-план наявний
8. Експертна оцінка проекту	Проект є економічно ефективним та доцільним для реалізації
9. Ступінь новизни проекту	Новий в масштабі підприємства
10. Рівень готовності проекту	100 %
11. Кількість працівників	4
12. Кількість додаткових робочих місць, що буде створено	4
13. Вартість проекту, тис. грн. у т.ч.: власні кошти залучено кредитних ресурсів	459,0 - 459,0
14. Очікувані результати проекту	Одержання прибутку та підвищення економічної ефективності виробництва за рахунок будівництва міні пекарні продуктивністю до 0,9 тони тіста в зміну
15. Термін реалізації проекту, років	01.08.17-29.01.18
16. Термін окупності проекту, років	1,7
15. Індекс рентабельності	7,5
16. Чиста приведена вартість, тис. грн	3444,0
17. Внутрішня норма рентабельності, %	81,7

Успіх підприємства в умовах ринкової економіки залежить від здатності адаптуватися до змін у середовищі його діяльності передбачати і змінювати структуру виробництва, розробляти й впроваджувати у виробництво нові види продукції і технології, правильно визначати напрями інвестицій. Фактори, що змінюються, вивчаються, аналізуються і враховуються при прийнятті рішень щодо подальшої стратегії функціонування підприємства [3, с. 298]. В останній час сільськогосподарські виробники все частіше обирають стратегію диверсифікації, яка спрямована на розширення сфер діяльності та входження його у нові сектори ринку з метою зниження ризиків щодо можливих втрат капіталу або доходів від нього.

Список літератури

1. Андрійчук В. Г. Економіка підприємств агропромислового комплексу: підручник / В. Г. Андрійчук. – К.: КНЕУ, 2013. – 779 с.
2. Конкурентоспроможність хлібопекарських підприємств: сучасний стан галузі, перспективи розвитку та шляхів зростання [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://er3.nuwm.edu.ua/6533/1/pdf>.
3. Болончук Б. В. Влияние диверсификации на эффективность деятельности предприятия / Б. В. Болончук, Н. П. Драгун // Вісник Національного транспортного університету. В 2-х частинах: Ч. 2. – К.: НТУ, 2009. – Випуск 19. – С. 298 – 299.

УДК 658.5

Шестопалова А. Г.

студентка 3-го курсу,

Національний технічний університет України

«Київський політехнічний інститут ім. Ігоря Сікорського»,

Лазоренко Т. В.

к. е. н., доцент,

Національний технічний університет України

«Київський політехнічний інститут ім. Ігоря Сікорського»

ІННОВАЦІЙНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЄЮ

Сучасні зміни у діловому середовищі науковці безпосередньо пов'язують не тільки з розвитком інформаційних технологій та конкуренції, а також з глобалізацією бізнесу. Саме ці зміни призвели до зростання актуальності стратегічного (довгострокового) управління.

Стратегічне управління можна розуміти в контексті комплексу управлінських рішень, які характеризують довгостроковий розвиток компанії (організації). Також таке управління визначають як сукупність певних дій, що можуть забезпечити реагування компанії на зміни у зовнішньому середовищі, яке може зумовити перегляд загальних принципів та нових цілей розвитку.

Як відомо, в сучасному світі «виживання» підприємства або організації залежить від підтримки постійного потоку нововведень, сьогодні висловлюються терміном «інновації» [1].

Нові технології роблять істотний вплив на кожен елемент середовища бізнесу. Це стосується як зовнішніх, так і внутрішніх чинників, розпочинаючи прийняттям економічних, соціальних, політичних та інших рішень на рівні самої організації та завершуючи кар'єрним ростом персоналу, виробничими процесами, збутовою діяльністю підприємства і т. п. Закривати очі на цей процес не можна, а значить, необхідно на практиці використовувати стратегічне і інноваційне планування.

Іншими словами, між інноваційним і стратегічним управлінням існує взаємозв'язок і взаємна залежність. Стратегія «переваги піонера»: впровадження інноваційних технологій і розробок в рамки стратегічного управління, яке відбувалося в 1990-х рр., Показало те, що процеси планування на фундаментальному рівні відмінні від планування виробничої діяльності. У процесі створення нових технологій або продуктів можуть з'являтися нові перспективи та можливості, які здійснюють вплив на стратегію. Щоб користуватися ними, організація повинна з певною періодичністю займатися коригуванням своєї стратегії [2].

Якщо обмежувати інноваційну діяльність лише розробкою нових продуктів і технологій, то буде отримана тільки частина доходу. В такому випадку інші компанії можуть завершити свої новаторські дії, проте при цьому вони отримують ту частину прибутку, яку недоотримала організація-піонер.

Отже, користь від нової технології або продукту буває лише тоді, коли стратегії і структури організації адаптовані.

Останнім часом перспективні розробки пов'язані з вирішальним значенням знань для розвитку організацій, діяльність яких залежить від збору і переробки інформації, навчання співробітників і засвоєння нового. В умовах швидких економічних змін та жорсткої конкуренції, змін у методах управління, техніці, інформаційних технологіях потрібно розуміти механізми оволодіння знаннями, а також перешкоджаючі цьому чинники.

Компетентність, знання і націленість персоналу на успіх лежать в основі стратегічного розвитку і допомагають знаходити вирішення виникаючих проблем різного роду – економічних, технічних і організаційно-управлінських. Причому це стосується не тільки повсякденних і короткострокових завдань, а й довгострокових, стратегічних.

Стратегія інноваційної діяльності: протягом останніх десятиліть домінує практика, де фокусується увага не на економічній ефективності, а на забезпеченні якості, гнучкості, новизни, створенні організаційного знання. Такі зміни були викликані зміною потреб покупців [2].

У ХХІ столітті управління знаннями (інформаційний менеджмент) стало одним з важливих інструментів, який спроможний не тільки тримати організацію «на плаву», а й

підвищувати результативність її діяльності. На сьогоднішній день технології в сфері комунікацій та передачі інформації забезпечують постійний та надійний обмін; будь-які рішення приймаються все швидше, а головне, зміцнюється співпраця.

Знання, які отримані водночас зі споживачем, дозволяють впроваджувати нововведення, товари, послуги кращої якості. Все вищеперераховане дає нові сили та поштовхи до розвитку досліджень і створення нових технічних розробок, розвитку маркетингу та інноваційної стратегії підприємства.

Інноваційна стратегія – це засіб, завдяки якому можна досягти поставлених цілей. Вона відрізняється від інших інструментів своєю новизною.

Багато дослідників та науковців запропонували ряд базових стратегій, які спрямовані саме на розвиток конкурентних переваг. Насамперед, це стратегії: скорочення; інтенсивного росту і розвитку; інтеграційного та диверсифікованого зростання [1].

Кожна з цих груп стратегій вміщує у собі інноваційні стратегії. Вони відображають загальноприйнятні напрями для розвитку конкурентних переваг компанії. Застосування підприємствами одного й того ж типу стратегії може призвести не до результативності та ефективності, а до певних втрат та спаду привабливості організації.

Єдиним способом забезпечення стійкої переваги перед конкурентами для більшості компаній залишається постійне впровадження нового (інновацій). В наш час аби досягти перемоги в конкурентній боротьбі потрібно дотримуватися ряду умов. По-перше, це бути найшвидшим. По-друге, постійно пропонувати продукцію лише найвищої якості. І головне, вибирати тільки привабливі рішення, в тому числі і за рахунок введення інновацій.

На даний момент розвитку суспільства тільки інновації можуть забезпечити зростання, постійне процвітання і прибутки підприємства. Запровадження нових технологій, створення нових ринків, пропозиція нових товарів, введення нових форм організації діяльності підприємства дозволяють підвищити підсумкову цінність для споживачів та посилити їх лояльність.

Список літератури

1. Уткіна Ю. М. Інноваційний менеджмент на підприємствах / Ю. М. Уткіна, А. В. Вісільова. // Вісник економіки транспорту та промисловості. – 2014. – № 46. – С. 298 – 302.
2. Князь С. В. Місце та роль інноваційного менеджменту в системі управління підприємством / С. В. Князь, Н. М. Комарницька. // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2014. – № 3. – С. 120 – 123.

УДК 65.012.61 (043.2)

Ярецька В. В.

студентка,

Вінницький торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

Науковий керівник:

Горшков М. А.

асистент,

Вінницький торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

КУЛЬТУРА ДІЛОВОГО СПІЛКУВАННЯ ЯК КЛЮЧОВИЙ АСПЕКТ ДІЯЛЬНОСТІ МЕНЕДЖЕРА

На сьогоднішній день культура ділового спілкування в Україні перебуває на рівні, який не можна назвати високим. Ділове спілкування – це невід’ємна частина діяльності будь-якої організації, саме це визначає необхідність приділяти цьому аспекту роботи менеджера велику кількість уваги.

Серед сучасних дослідників, праці яких спрямовані на підвищення культури ділового спілкування і мовної культури, вагоме місце займають наступні вчені: Авраменко О. О., Антоненко-Давидович Б. Д., Берков В. І., Волкотруб Г. Й., Горбул О. Д., Сербенська О. А., Хміль Ф. І., Чмут Т. К., Шевчук С. В., Яковенко Л. В. та ін.

З проблемами у діловому спілкуванні певною мірою стикається кожна людина, яка займається професійною діяльністю. Важливою складовою ефективної боротьби з ними є

знаходження оптимальних шляхів розв'язання цих проблем. Розгляд обраної теми дозволяє визначити найбільш ефективний метод формування компетентності у діловому спілкуванні.

Термін «культура спілкування» в Україні з'явився у 80-х роках минулого сторіччя. Однією з перших в Україні цей термін в науку ввела психолог Чмут Т. К. [1, с. 45].

Поняття «культура» як феномен ділового спілкування можна означити як сукупність моральних норм та уявлень, що регулюють поведінку і взаємини людей у процесі їхньої професійної діяльності [1, с. 44].

Культура спілкування – це сума набутих людиною знань, умінь та навичок спілкування, які створені, прийняті та реалізуються в конкретному суспільстві на певному етапі його розвитку [2, с. 8].

Ділове спілкування – це спілкування, метою якого є організація і оптимізація виробничої, наукової, комерційної чи іншої діяльності, де на першому місці стоять інтереси справи, а не конкретних співрозмовників [3, с. 75].

На нашу думку, Горбункова Н. П. напрочуд вдало розкриває поняття «культура ділового спілкування», визначаючи його як ступінь розвитку комунікативних умінь, що дає змогу здійснювати міжсуб'єкту взаємодію, зорієнтовану на ефективне виконання професійних обов'язків [1, с. 48].

Ділове спілкування може визначатися в двох аспектах: як орієнтованість особистості в різних ситуаціях спілкування, що базується на знаннях і чуттєвому досвіді, і як здатність ефективно взаємодіяти з навколишніми людьми завдяки розумінню себе та інших в умовах постійної зміни психічних станів, міжособистісних стосунків і соціальної ситуації [6, с. 56].

До методів, що сприяють підвищенню рівня культури ділового спілкування слід віднести роботу над проектами та презентаціями, самостійне опрацювання матеріалу з даної теми, спілкування у діловому колективі, написання ділових листів, а також ділове спілкування між користувачами міжнародною комп'ютерною мережею.

Проте формування компетентності у діловому спілкуванні менеджера найліпшим чином може забезпечити лише спеціально організований соціально-психологічний тренінг, який базується на активних, інноваційних методах навчання.

Формування навичок міжособистісного та ділового спілкування в ході тренінгу будується на уявному програванні своєї поведінки в різних ситуаціях. Учасники отримують можливість визначити, яка поведінка є найбільш ефективною [5, с. 34].

Тренінгова форма роботи має ряд переваг, а саме: дає можливість обговорювати ідеї, ділитися досвідом. В арсеналі сучасного тренінгу є чимало методів, які використовуються для розвитку комунікативної компетентності, а саме: лекції, семінари, бесіди, які стосуються соціально-психологічних проблем, а також активні методи типу дискусій, рольових ігор, методу конкретних ситуацій та ін. Однією із значних переваг тренінгової форми роботи є висока ефективність використання часу для підвищення культури ділового спілкування [4, с. 12].

Таким чином, було з'ясовано, що культура ділового спілкування – це ключовий аспект діяльності менеджера. Серед особливостей культури ділового спілкування можна виокремити те, що вона формується завдяки попередньо набутому досвіду, спирається на вимоги до професійної діяльності та допомагає розвитку як особистих, так і ділових якостей менеджера. Визначено найбільш ефективним способом підвищення рівня культури ділового спілкування тренінг, що має ряд незаперечних переваг та виступає як джерело сталого результату, який також є цілком застосовним у практичній діяльності.

Список літератури

1. Ділове спілкування: навч. посібник / [О. О. Авраменко, Л. В. Яковенко, В. Я. Шийка]. – Івано-Франківськ, «Лілея-НВ», – 2015. – 160 с.
2. Гриценко Т. Б. Етика ділового спілкування: навч. посібник / Т. Б. Гриценко – К.: Центр учбової літератури, 2014. – 344 с.
3. Лесько О. Й. Етика ділових відносин: навч. посібник / О. Й. Лесько, М. Д. Прищак, О. Б. Залюбівська. – Вінниця : ВНТУ, 2011. – 309 с.
4. Литовченко Н. Ф. Професійно орієнтований тренінг самопізнання та саморегуляції: навчально-методичні матеріали / Н. Ф. Литовченко. – Ніжин : НДПУ, 2014. – 72 с.
5. Петровська Л. А. Компетентність у спілкуванні: соціально-психологічний тренінг / Л. А. Петровська. – М.: Вид-во МДУ, 2013. – 216 с.
6. Яценко Т. С. Метод активного соціально-психологічного навчання: метод. рекомендації / Т. С. Яценко. – К. : РНМК, 2014. – ч. 2. – 56 с.

Гарматюк О. О.

к. е. н., доцент кафедри менеджменту у виробничій сфері,
Тернопільський національний технічний університет ім. Івана Пулюя,

Пельчер М. В.

студент, групи БМ-31,
Тернопільський національний технічний університет ім. Івана Пулюя

ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ НАПРЯМІВ КОМУНІКАТИВНОЇ ВЗАЄМОДІЇ В ПУБЛІЧНИХ ОРГАНІЗАЦІЯХ

На даний момент Україна знаходиться на етапі переходу в сфері управління до європейських стандартів, модернізації та реформ. Ці фактори створюють необхідність трансформувати публічну владу України на сервісну службу, яка, насамперед, буде забезпечувати потреби та інтереси громадян. Тобто, невідкладним завданням органів державної влади є формування інноваційних напрямів управління в публічних організаціях.

Зарубіжний досвід доводить, що становлення демократичної держави неможливе без ефективного функціонування системи взаємодії органів державної влади і суб'єктів громадянського суспільства. Добре налагоджена комунікативна взаємодія сприяє швидкості прийняття рішення, а також формує імідж відкритого і прозорого управління.

Як відомо, комунікація (лат. «communicatio», від «communico» – роблю спільним, пов'язую, спілкуюсь) – це спілкування, обмін думками, відомостями, ідеями – передбачає обмін інформацією між двома або більше сторонами, на відміну від інформування, де потік інформації є однонаправленим. Незалежно від форми комунікації, вона відіграє важливу роль на всіх рівнях ієрархії в публічному управлінні [1].

Провівши ряд досліджень, можемо сказати, що проблема неефективних комунікацій у сфері публічної влади України полягає у відсутності належної системи як внутрішніх, так і зовнішніх комунікацій. Це пояснюється тим, що наша держава після прийняття незалежності, довгий час не могла позбутись радянських принципів (населення інформували вже про прийняті рішення, а зворотній зв'язок не дуже цікавив). Як показує практика, кожен управлінець повинен дбати про зворотній зв'язок, адже це допомагає оцінити якість та користь його діяльності [2].

Поряд з проблемою зворотного зв'язку існує і ще некомпетентність суспільства щодо реалізації своїх прав на донесену йому інформацію. Така ситуація спричинена тим, що більшість інформаційних ресурсів базуються на використанні мережі Інтернет чи телекомунікаційних технологій. Для користування такими джерелами інформації необхідна певна підготовленість.

Для забезпечення ефективності комунікаційних процесів ми пропонуємо такі інноваційні напрями комунікативної взаємодії в публічних організаціях:

1. Отримання від громадян необхідної інформації для формування стратегічної державної політики.
2. Необхідність створення системи комунікативної взаємодії між органами публічної влади та цільовою групою суспільства.
3. Підвищення компетентності громадян у сфері публічного управління.
4. Налагодження зворотного зв'язку із відповідними групами громадськості щодо отримання необхідної інформації для прийняття управлінських рішень.
5. Забезпечення відкритого та прозорого управління, яке не буде обмежувати доступ громадян до рішень влади.
6. Формування державної політики повинне включати етап залучення громадськості до прийняття рішень, а також участь в управлінні державними справами.
7. Створення системи моніторингу запитів суспільства на певні державні рішення.

Підсумовуючи вищевикладене, можемо сказати, що комунікативна взаємодія між органами державної влади та громадськістю є невіддільною складовою публічного

управління. Пріоритетним завданням перед органами публічної влади є створення системи управління, яка повинна характеризуватись високим ступенем прозорості та відкритості, а суспільство повинне стати суб'єктом вироблення управлінської інформації.

Список літератури

1. Гошовська В. А., Пашко Л. А., Ларіна Н. Б. Комунікації в публічному управлінні: Аспекти організаційної культури та ділового спілкування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.slg-coe.org.ua/wp-content/uploads/2016/09/Communication_Handbook_2016_web.pdf.

2. Бажинова О. А. Взаємодія органів публічної влади з громадськістю як чинник демократизації державного управління [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/db/2011-2/doc/6/08.pdf>.

УДК 351.745

Добрев М. А.
магістр МО-518,
Національний авіаційний університет
Науковий керівник:
Білявський В. М.
к. е. н., доцент,
Національний авіаційний університет

ПУБЛІЧНЕ АДМІНІСТРУВАННЯ В СОЦІАЛЬНО-КУЛЬТУРНІЙ СФЕРІ

У будь-якій державі соціально-культурна сфера слугує інтересам, насамперед, людей як вищої цінності громадянського суспільства. Тому, під соціальною політикою слід розуміти частину політики держави, яка своїми діями пом'якшує негативні наслідки соціальної нерівності у суспільстві [1].

Наразі, публічне адміністрування у соціально-культурній сфері тісно пов'язано з адмініструванням галузей економіки, адміністративно-політичною та іншими галузями.

Як відомо, соціально-культурна діяльність в Україні є складною та багатогранною сферою суспільного життя, що включає в себе функціональне об'єднання організацій, які здійснюють громадсько-політичну і культурно-виховну роботу. Тому, до основних функцій публічного адміністрування соціально-культурної сфери можна віднести [2, с. 248]: створення сприятливих умов для відтворення населення країни; збереження здоров'я та працездатності населення; організацію професійної підготовки кадрів; зміцнення сім'ї та турботу про підростаючі покоління; збереження та примноження культурного доробку; організацію відпочинку та дозвілля населення; створення сприятливих умов для зайняття наукою, туризмом, спортом тощо.

Слід зазначити, що публічне адміністрування у сфері соціально-культурної діяльності здійснюється шляхом прийняття нормативно-правових актів, укладення адміністративних договорів та здійснення відповідних організаційних заходів, спрямованих на їх виконання. Законодавство в цій сфері забезпечує естетичне і моральне, культурне та духовне виховання особи, охорону здоров'я, навчання, соціальний захист, в тому числі під час чергового етапу адміністративної реформи.

Із здобуттям незалежності Україна, як суверенна держава, створила Власну систему органів державної влади та місцевого самоврядування, в якій органи виконавчої влади в соціально-культурній сфері посідають провідне місце. Система цих органів не є сталою, про що свідчать численні зміни та доповнення. Сьогодні до системи органів виконавчої влади в соціально-культурній сфері входять різні міністерства (культури, освіти і науки, охорони здоров'я та соціальної політики).

Президент України є гарантом соціально-культурних прав громадян та через систему органів виконавчої влади забезпечує додержання чинних норм законодавства та політики у соціально-культурній сфері, а також здійснює інші функції, що передбачені Конституцією. Як відомо, у своїй щорічній доповіді Верховній Раді України Президент України доповідає про стан реалізації державної політики у сфері соціально-культурного розвитку.

Наразі, адміністрування в соціально-культурній сфері є різновидом публічного адміністрування, що здійснюються органами державної влади та органами місцевого

самоврядування з метою здійснення управління освітою, наукою, охороною здоров'я, соціальним захистом населення України тощо, спрямованих на забезпечення соціально-культурних прав і свобод громадян. Тому, публічне адміністрування в соціально-культурній сфері – це складна та динамічна сфера розвитку громадянського суспільства, без якої неможливе існування цивілізованої європейської держави [3].

Таким чином, роль держави в соціально-культурному розвитку країни досить вагома. Оскільки, вона здійснює загальне адміністрування та створює належну матеріально-технічну базу, організує підготовку кадрів та піклується про соціальний захист населення країни.

Список літератури

1. Білявський В. М. Розвиток соціальних програм на рівні торговельного підприємства / В. М. Білявський // Вісник Донец. держ. ун-ту економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – 2005. – № 3 (27). – С. 117 – 125.
2. Білявський В. М. Концептуальні засади державної політики у сфері імплементації міжнародного трансферу технологій / В. М. Білявський, Ю. В. Білявська // Економіка Менеджмент розвитку соціально-економічних систем у новій економіці : матеріали міжнар. наук.-практ. конф. – П. : Полтав. ун-ту екон. і торг., 2015. – С. 247 – 249.
3. Білявський В. М. Формування концепції бенчмаркінгу в процесі трансформації євроінтеграційних пріоритетів в економіці України / В. М. Білявський // Глобальні соціально-економічні трансформації в ХХІ столітті : матеріали ІІІ наук.-практ. круглого столу. – К. : Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченко, 2016. – С. 15 – 17.

УДК 351.84

Ніколаєва І. О.

студентка,

Національний авіаційний університет

Науковий керівник:

Білявський В. М.

к. е. н., доцент,

Національний авіаційний університет

ПУБЛІЧНЕ АДМІНІСТРУВАННЯ ЯК ФАКТОР РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ В УКРАЇНІ

На даний момент, однією із актуальніших проблем сьогодення є розвиток соціальної сфери, яка є необхідною умовою існування будь якої держави.

Однією з характерних рис функціонування та розвитку сучасних економічних систем є їх соціальна політика [1, с. 117 – 118], під якою слід розуміти процес використання певної частини грошового доходу для потреб матеріального, соціального та духовного розвитку людини та суспільства загалом. Водночас, соціальна економіка [2] передбачає, що сам ринок має регулюючу функцію, яка базується на приватній власності, правових гарантіях, ефективній системі державного управління, впровадженні економічних стимулів та наявності контролюючих органів.

Обґрунтовано, що діяльність публічного адміністрування в соціальній сфері пов'язане з іншими сферами, а саме: економічною, адміністративно-політичною та іншими. Взаємозв'язок даних сфер є настільки тісним, що ні одна з них не може розвиватися, як окрема система.

Як відомо, публічне адміністрування є фактором розвитку соціальної сфери. Публічне адміністрування втілює в собі взаємодію держави та суспільства, де провідне місце займає саме соціальний аспект.

Загалом, публічне адміністрування націлене на те, щоб створити сприятливі умови для динамічного розвитку усіх сфер громадянського суспільства, а також для того, щоб забезпечити безпеку, умови конкурентного середовища тощо. Тому, одним із головних завдань, яке виконує публічне адміністрування є створення умов для задоволення потреб людини у суспільстві.

Слід зазначити, що в Україні органом публічного адміністрування соціальної сфери є Міністерство соціальної політики. Головним завданням, що постає перед даним міністерством, є формування та забезпечення ефективної державної політики у соціальній

сфері, а саме: забезпечення зайнятості, соціальний захист населення та підтримка. Соціальна сфера вважається важливою частиною розвитку громадянського суспільства. Тому її регулювання є основою соціальної політики [3]. Основними цілями якої є такі:

- формування стратегії функціонування нової політики, що забезпечить покращення соціальної сфери;
- удосконалення соціальної підтримки за принципом адресності, що передбачає заходи для всіх прошарків населення;
- покращення умов праці населення з метою отримання задоволення від виконуваної роботи.

Таким чином, соціальна сфера є невід’ємною складовою публічного адміністрування. Проблема щодо нормативного регулювання якої стосується, зазвичай, держави в цілому. Наразі, перед Міністерством соціальної політики України постає завдання в удосконаленні напрямів щодо упорядкування та подальшого вдосконалення прав та інтересів громадянського суспільства. На сьогодні, як на державному так і місцевому рівні в Україні, активно розвивається соціальна сфера і за прогнозами [4, с. 30] ця тенденція буде зберігатися ще протягом декількох наступних років.

Список літератури

1. Білявський В. М. Розвиток соціальних програм на рівні торговельного підприємства / В. М. Білявський // Вісник Донец. держ. ун-ту економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – 2005. – № 3 (27). – С. 117 – 125.
2. Білявський В. М. Оцінювання ефективності соціальної діяльності торговельних підприємств / В. М. Білявський // Вісник Київ. нац. торг.-екон. ун-ту. – 2006. – № 3. – С. 39 – 45.
3. Білявський В. М. Кадрова політика як фактор підвищення конкурентоспроможності підприємства / В. М. Білявський, К. В. Богач // Актуальні проблеми управління соціально-економічними системами: матеріали міжнар. наук.-практ. інтерн.-конф. – Луцьк : РВВ Луцьк. нац. техн. ун-ту, 2017. – С. 26 – 27.
4. Білявський В. М. Людський капітал як інструмент оцінювання конкурентоспроможності організації / В. М. Білявський // Вісник Харків. нац. ун-ту ім. В. Н. Каразіна. – 2017. – № 92. – С. 23 – 31.

УДК 351.08

Новіков В. С.
магістр МО-518,
Національний авіаційний університет
Науковий керівник:
Білявський В. М.
к. е. н., доцент,
Національний авіаційний університет

БЮРОКРАТІЯ В СИСТЕМІ ПУБЛІЧНОГО АДМІНІСТРУВАННЯ

Зазвичай, під бюрократією розуміють тип організації, якому притаманна: чітка управлінська ієрархія, високий ступінь розподілу обов’язків, певні стандарти та принципи добору персоналу (виходячи з їх компетенції). Найчастіше поняття «бюрократія» використовують для позначення форм організації публічного адміністрування.

Найповніше сутність бюрократії розкрив М. Вебер у своїй праці «Господарство і суспільство». Під бюрократію він розумів нормативну модель, певний ідеал, досягнення якого мають прагнути всі організації. Відповідно, чим більше організація наближається до бюрократичної моделі, тим більш ефективною вона має бути. Наразі, саме найвища ефективність бюрократичної адміністрації є причиною її розповсюдження в сучасному суспільстві.

Систематичний розподіл праці, що притаманний бюрократії, дає можливість класифікувати процес управління на окремі складові та досягти більшої точності виконання окремих функцій [1]. Завдяки безособовому характеру бюрократії добір кадрів здійснюється в залежності від індивідуальних якостей пошукачів на вакантну посаду, а також їх досягнень та компетенцій. Систематизація правил дозволяє уникати певної вибіркості при веденні поточних справ.

Але додержання у своїй роботі бюрократичних норм може не лише сприяти підвищенню ефективності оперативних процесів, але й перешкоджати оптимальному їх

функціонуванню. Так, ієрархія управління не дозволяє працівникам проявляти власну ініціативу [2], а відповідно безособовий характер відносин породжує певний рівень байдужості, що призводить до нерозуміння ролі окремо виконуваної функції в загальній системі управління.

Основним недоліком теорії бюрократії є неврахування особистісних якостей людини в управлінській діяльності, тому що людина, виконуючи свої обов'язки, не може бути повністю позбавлена особистих інтересів [3], і це накладає певний відбиток на процес управління.

Також в ієрархічній структурі управління інформація зазвичай рухається по низхідній (розпорядження, накази тощо), а для ефективного управління необхідно постійно знати реальний стан справ, тому необхідний рух інформації й по висхідній [4].

Наразі, влада не може опиратися лише на офіційну ієрархію посад, оскільки підлеглі працівники мають власні джерела повноважень, тобто пов'язані із неформальними соціальними відносинами, а також спеціальними знаннями та контролем над інформацією.

Слід зазначити, що розвиток бюрократії нерозривно пов'язаний із розвитком демократизації суспільства. Розширення громадянських прав вимагало від адміністрації однакового ставлення до представників різних соціальних груп. Проте створена система управління протистояла тим, хто знаходився на вищих соціальних сходах. Проблемою стала організація контролю над її діяльністю. Для контролю над демократичною владою почали створюватися профспілки, партії та інші групи громадські організації, які теж бюрократизувалися.

Список літератури

1. Білявський В. М. Системний підхід до організації трудової діяльності в торгівлі / В. М. Білявський // Економіка : проблеми теорії та практики. – 2004. – Вип. 193. – Том III. – С. 873 – 884.
2. Biliavskyi V. Evaluation of personal career management efficiency of trade enterprise employees / V. Biliavskyi, J. Biliavska // Canadian Journal of Science and Education : journal. – Toronto, 2014. – № 2 (6). – Р. 684 – 695.
3. Білявський В. М. Оцінка ефективності програми кар'єрного розвитку працівників торговельного підприємства / В. М. Білявський // Вісник Східноукр. нац. ун-ту ім. В. Даля. – 2012. – № 1 (172). – Ч. 1. – С. 6 – 13.
4. Білявський В. М. Ефективність управління кар'єрою працівників торговельного підприємства / В. М. Білявський // Економіка підприємства : сучасні проблеми теорії та практики : матеріали I Міжнар. наук.-практ. конф. – О. : Атлант, 2012. – С. 361 – 362.

УДК 351(075)

Семенова Є. В.

магістр,

Національний авіаційний університет

Науковий керівник:

Білявський В. М.

к. е. н., доцент,

Національний авіаційний університет

ОСОБЛИВОСТІ АДМІНІСТРАТИВНОЇ ЕТИКИ В СУЧАСНОМУ СУСПІЛЬСТВІ

Робота державних службовців, як робота будь-яких інших працівників повинна координуватися за різними сферами діяльності. Так, особливо важливим є проведення внутрішнього моніторингу діяльності організацій, що має методи впливу, які пов'язані з соціально-психологічними принципами, а також свідомістю співробітників [1, 2]. Саме тому актуальною проблемою сьогодення має стати процес підвищення кваліфікації персоналу в частині формування адміністративної етики.

Наразі, в деяких країнах ЄС [3, с. 111] були розроблені кодекси з етики, завдяки яким адміністративний персонал чітко визначився з своїми функціональними повноваженнями. Наявність цих кодексів сприяє порозумінню у колективі організації завдяки ефективно побудованій системі етичних норм та стандартів. В свою чергу дана обставина впливає на формування сприятливого соціально-психологічного мікроклімату в колективі, дотримання правил та норм організаційної поведінки, а також на покращення взаємовідносин з бізнес-структурами [4]. Але наразі універсальних (стандартизованих) кодексів поведінки не існує,

всі вони мають свої переваги та недоліки. Однак ключовою умовою є те, що кодекс повинен бути прийнятним та містити необхідну інформацію, яку можна було б використовувати за будь яких умов діяльності організації. Наразі, набула широкого поширення така теорія, що кодекси поведінки – за своєю суттю – є обмеженими лише питаннями боротьби з корупцією. Проте, у країнах ЄС ці кодекси охоплюють також питання: законності, прозорості, конфіденційності, професійного самовдосконалення.

Одною з головних політичних тем сьогодення урядів країн-членів ЄС є зосередження уваги на уніфікації спільних стандартів та підвищенні цінностей громадянського суспільства. У цьому відношенні буде очевидним те, що виконавчі органи влади самі можуть навести приклад, забезпечивши ефективну роботу адміністративного апарату. У цьому контексті слід враховувати «вразливість» державних адміністрацій. Компетентна та неупереджена державна адміністрація є необхідною умовою належного виконання своїх повноважень; громадське суспільство має довіряти органам виконавчої та законодавчої влади виконувати свої обов'язки у відповідності до верховенства права та демократичних принципів. Дана обставина має важливе значення для формування високоякісного, авторитетного та надійного адміністративного управління. З цієї причини адміністративна етика в сучасному суспільстві може бути гарантована лише за умови, коли керівні принципи, які регулюють роботу державних адміністрацій, є однозначними та відомі всім зацікавленим сторонам. Вищезазначені принципи є основою виконання відповідних обов'язків адміністративного персоналу, а їх значимість значно зросла протягом останніх років.

Таким чином, навіть не проводячи комплексний аналіз та не розглядаючи етичні теорії, можна розробити стандарти поведінки, які будуть спрямовувати особу на формування адміністративної етики. Оскільки вона є орієнтованою на обов'язки, що очевидно є пов'язаними, з багатьма аспектами державної служби.

Список літератури

1. Білявський В. М. Вплив трансформації соціального капіталу на результативність управління торговельним підприємством / В. М. Білявський // Управління людськими ресурсами : проблеми теорії та практики. – Т. 1. – Ч. 1. – 2007. – С. 63 – 71.
2. Білявський В. М. Категорія соціального капіталу в умовах соціально-економічної перебудови / В. М. Білявський // Регіональні перспективи. – 2004. – № 3 – 5 (40 – 42). – С. 66 – 68.
3. Білявський В. М. Формування геостратегічних пріоритетів в контексті розвитку економіки України / В. М. Білявський // Геостратегічні пріоритети України в політичній, економічній, правовій та інформаційній сферах : матеріали міжнар. наук.-практ. конф. – К. : Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка, 2015. – С. 111 – 112.
4. Білявський В. М. Особливості зміни вартості соціального капіталу підприємства / В. М. Білявський // Громадсько-державний механізм прискорення розвитку підприємництва : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. – Д. : Вид-во Дніпропетр. ун-ту економіки та права, 2006. – С. 62 – 63.

УДК 351

Талосв Д. Р.
магістр МО-518,
Національний авіаційний університет
Науковий керівник:
Білявський В. М.
к. е. н., доцент,
Національний авіаційний університет

ОСОБЛИВОСТІ ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ В СУЧАСНОМУ СУСПІЛЬСТВІ

В основі адміністрування людьми знаходиться соціально-психологічний вплив, який здійснюється на них з метою зміни їхньої поведінки і називається владою.

Не дивлячись на дискусійність і деяку нечіткість окремих визначень, їх комплексний аналіз дає певне систематизоване уявлення щодо існуючих підходів відносно трактування і змістовної характеристики поняття «управління», а також розподілу позицій науковців, які переважають при їх розгляді. Ще більше розмаїття підходів притаманне визначенню

поняття «менеджмент», що не вважається повною мірою тотожним вищезгаданому, але отримало на цей час значне поширення.

Наразі, вищезазначені поняття, відштовхуючись від теми дослідження, носять допоміжний характер і дозволяють підійти до визначення сутності більш масштабного суспільного явища, яким є публічне управління.

Одне з найважливіших завдань публічного управління будь якої країни є досягнення та підтримка соціально-економічної рівноваги у суспільстві. На цей процес окрім державного регулювання суттєво впливають діяльність людини, як активного суб'єкта економічного та суспільного життя і функціонування ринкових відносин. Завдання держави є створення умов для взаємоузгодженого позитивного впливу цих чинників. У широкому розумінні соціально-економічна рівновага суспільства є відносною, що зумовлюється самою природою суспільних потреб і інтересів, їх постійною зміною тощо.

Виокремлення управління в специфічний вид соціальної діяльності відбулося саме з метою узгодження індивідуальних і групових інтересів зі спільними. Місце та роль державно-управлінської діяльності у цьому процесі полягає у впливі результатів прийнятих і реалізованих управлінських рішень на досягнення більш високого рівня взаємоузгодженості інтересів.

Серед існуючих визначень поняття «публічне управління» майже третина формулювань (хоч із певною мірою варіацій) подається з позиції впливу суб'єкта управління на керований об'єкт, тобто акцентують увагу лише на результаті, що знаходить своє відображення в конкретних правових чи організаційних формах, які реалізуються органами виконавчої влади. При цьому самий зміст важливої і складної державно-управлінської діяльності, що передує такому впливу, не враховується.

Публічне управління, як системне суспільне явище представляє собою багатогранну діяльність органів влади та органів місцевого самоврядування (в межах повноважень, делегованих їм за принципом демократичної децентралізації) по здійсненню функцій держави, спрямованих на формування внутрішньої та зовнішньої політики, вироблення, ухвалення та реалізацію форм і механізмів впливу на всі сфери та процеси життєдіяльності суспільства з метою досягнення та підтримки соціально-економічної рівноваги на підставі взаємоузгодження загальнодержавних, регіональних, групових і індивідуальних інтересів.

Список літератури

1. Білявський В. М. Вплив соціальної відповідальності на ефективність управління торговельним підприємством в контексті глобалізаційних викликів / В. М. Білявський // Пріоритети національного економічного розвитку в контексті глобалізаційних викликів : матеріали міжнар. наук.-практ. конф. : Тези доп. : У 2 ч. – Ч. 2 / Відп. ред. А. А. Мазаракі – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. – С. 210 – 211.

2. Білявський В. М. Оцінка ефективності соціальних технологій у системі корпоративного управління організацією / В. М. Білявський // зб. наук. праць. Вчені записки ун-ту «КРОК». – Випуск 28 : Том І. – К. : Ун-т економіки та права «КРОК». – 2011. – С. 21 – 29.

УДК 351.84

Хім М. К.

асистент кафедри адміністративного і фінансового менеджменту,
Національний університет «Львівська політехніка»,

Пугач А. В.

студентка 2 курсу, спеціальності 281
«Публічне управління та адміністрування»,
Національний університет «Львівська політехніка»

ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АКТИВАЦІЇ ПРОФЕСІЙНОГО І ОСОБИСТІСНОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНИХ СЛУЖБОВЦІВ

На сьогоднішній день, як свідчать результати дослідження, державна служба України як соціальний інститут не задовольняє потреб державних службовців щодо їхнього професійного розвитку і кар'єрного просування: більшість із них вважають, що їхні професійні можливості вище потрібних по посаді [1, с. 155]. Теоретичною основою дослідження є наукові праці з проблем державної служби. Зазначені питання досліджували

такі вітчизняні вчені та практики, як Т. Мотренко, Н. Нижник, В. Олуйко, Н. Гончарук, Л. Пашко, В. Майборода та ін. Проте значущість і багатогранність проблем, що постали на часі, потребують продовження наукових досліджень у цій сфері. Покращення даної ситуації можливе лише у разі змін на інституціональному рівні. Поширення інституціонального підходу, як вважають науковці, є на сьогодні характерним для більшості галузей наук гуманітарного спрямування. Інституціоналізм розглядає індивідуума як продукт соціального і культурного середовища, що постійно еволюціонує.

Аналіз останніх публікацій із визначеної тематики Г. Атаманчука, В. Бондаря, С. Бронікової, А. Бутенко, В. Князева, І. Надольного, Н. Нижник, В. Майбороди, Л. Пашко, М. Пірен, Н. Протасової, В. Ребкала, І. Розпутенка, С. Серьогіна, В. Скуратівського, В. Цвєткова [7; 11, с. 143; 8; 6; 5; 1, с. 73 – 75] дає підстави сформулювати багато положень, сутність яких полягає в тому, що інституціональний підхід:

- орієнтований на дослідження сталих форм організації і регулювання життя суспільства;

- спрямований на вивчення можливостей і меж управлінського впливу на інститути.

Побудова успішної кар'єри державного службовця як процесу в рамках інституціоналізації державного управління має включати такі основні аспекти, що окреслюються як комплексний системний підхід: соціалізація особистості державного службовця, професіоналізація інституту державної служби, зацікавленість організації у професійному кар'єрному розвитку державних службовців, гармонізація взаємовідносин керівника і підлеглого, управління та самоуправління кар'єрою.

Ще однією важливою проблемою, що постає в процесі побудови успішної кар'єри державного службовця, також слід вважати психологічний тиск персоналу, в основі якого головним чином є невідповідність між цінностями керівника і цінностями підлеглого, цінностями співробітників, що призводить до суперечностей, конфліктних ситуацій (чвари, інтриги, самодурство, провокування стресових ситуацій). Отже, створення ефективної системи побудови успішної кар'єри державного службовця вимагає застосування інституціонального підходу, завдяки якому складається чітке уявлення функціонування цієї системи як процесу отримання позитивного результату на шляху професійного визнання працівника, що сприятиме насамперед досягненню державним службовцем соціального успіху, підвищенню його статусу, а відтак – престижу державної служби, що, у свою чергу, має сприяти посиленню її ролі в розбудові держави та формуванню довіри громадян до державних службовців.

Отже, для активації професійного і особистісного розвитку державної служби рекомендується вжити таких заходів:

- створити спеціалізовані центри, завданням яких має бути розроблення інноваційних персонал-технологій, дієвих методів розвитку кадрового потенціалу, персональних алгоритмів побудови успішної кар'єри, ефективних способів використання управлінських кваліфікованих кадрів (менеджерів);

- проведення низки соціологічних досліджень, що стосуються таких питань, як кар'єрні орієнтації працівників, мотивація їхнього службового просування тощо;

- в процесі підготовки та перепідготовки державних службовців розроблення та запровадження індивідуальних програм, у контексті особистісно орієнтованого навчання, спрямованого як на задоволення потреб та інтересів конкретного слухача, так і на його розвиток, розкриття особистісного потенціалу;

- удосконалення навчальних програм в частині розширення й поглиблення практико орієнтованої складової, зокрема запровадження якісно нових тренінгів з виявлення і розвитку лідерського потенціалу слухачів, а також тренінгів з командування;

- переорієнтування загального процесу підвищення кваліфікації управлінських кадрів на персоніфіковане навчання на основі авторських тренінгових програм і майстер-класів у рамках щорічного двотижневого курсу підвищення кваліфікації керівників органів державної влади та посадових осіб місцевого самоврядування;

- розробка та запровадження в практику дієвих механізмів спонукання державних службовців до формальної;

– започаткування видань, присвячених культурі державного службовця, у яких мають бути висвітлені питання формування та розвитку різних видів культури – політичної, управлінської, економічної, правової, педагогічної, психологічної, етичної, інформаційної тощо.

Таким чином, з огляду на модернізацію системи державної служби України сьогодні необхідно фактичне інституціональне забезпечення кар'єрного розвитку державних службовців, ураховуючи їхні якості, здібності, освіту, рівень професіоналізму, внесок у діяльність організації, що актуалізує нині проблему успішної кар'єри, яка міститься в площині сутнісних змін в інституціональному середовищі державного управління

Список літератури

1. Державна служба: підручник : у 2 т. / Нац. акад. держ. упр. при Президентові України; [редкол.: Ю. В. Ковбасюк (голова), О. Ю. Оболенський (заст. голови), С. М. Серьогін (заст. голови) та ін.]. – К. ; Одеса : НАДУ, 2013. – Т. 2. – 348 с.
2. Западинчук О. П. Інституціональний підхід у формуванні інституту державної служби в Україні / О. П. Западинчук // Вісн. НАДУ. – 2014. – № 4. – С. 64 – 71.
3. Ільченко Н. М. Методологія дослідження проблем державного управління: інституціональний підхід [Електронний ресурс] / Н. М. Ільченко. – Режим доступу: <http://www.stationline.org.ua/pravo/28/1069-metodologiya-doslidzhennya-problem-derzhavnogoupravlinnya-institucionalnij-pidhid.html>.
4. Інституціональний підхід [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/18421120/pravo/sinergetichniy_pidhid.
5. Інституціональний підхід до державної служби [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://lect.com.ua/institucionalniy-pidhid-do-derzhavno-sluzhbi.htm>.
6. Кириленко М. Мобінг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://gazeta.dt.ua/SOCIETY/mobing.html>.
7. Мехеда Н. Г. Мобінг як проблема управління персоналом [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/24_NPM_2010/Economics/71371.doc.htm.
8. Михненко А. М. Інституціалізація суспільного розвитку: навч. посіб. / А. М. Михненко, Е. М. Макаренко, Н. Г. Макаренко. – К. : НАДУ, 2011. – 292 с.
9. Науменко Л. М. Хедхантінг в управлінні персоналом на етапі сучасного розвитку економічної науки [Електронний ресурс] / Науменко Лідія Миколаївна. – Режим доступу: <http://intkonf.org/naumenko-lm-hedhanting-v-upravlinni-personalom-na-etapi-suchasnogo-rozvitkuekonomichnoyi-nauki>.

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

**ЕКОНОМІКА, ФІНАНСИ, ОБЛІК ТА УПРАВЛІННЯ: ОЦІНКА ТА
ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ**

**Збірник тез доповідей Міжнародної
науково-практичної конференції
частина 3
(22 грудня 2017 р.)**

Українською та російською мовами

Відповідальна за випуск: Загородний І. Д.
Комп'ютерна верстка: Григоренко Л. О.

Підписано до друку 11.12.2017 р. Формат 60х90/16
Папір офсетний. Друк – ризографія. Умовн. друк. арк. 7,1
Гарнітура Times New Roman.
Наклад 500 примірників. Зам. № 5297

Надруковано у ФОП Гаража М. Ф.
Свідоцтво про державну реєстрацію серія В01 № 414919 від 20.01.2003 р.
36014, м. Полтава, вул. Шведська, 20-Б

Всі права захищені.

Відповідальність за зміст матеріалів несуть автори.

Редакційна колегія може не поділяти думок авторів.



Офіційний сайт: <http://www.economics.in.ua>

