Міністерство освіти і науки України
Національний університет “Львівська політехніка”

ФІНАНСИ, БАНКІВНИЦТВО, СТРАХУВАННЯ

МАТЕРІАЛИ

Міжнародної науково-практичної конференції молодих вчених

м. Львів, 22–23 вересня 2016 року

Львів – 2016

УДК 336+368
ББК 65.9(4Укр)26
Ф 48

До 200-річчя ЛЬВІВСЬКОЇ ПОЛІТЕХНІКИ

Фінанси, банківництво, страхування: матеріали Ф 48 Міжнародної науково-практичної конференції молодих вчених, 22–23 вересня 2016 р. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2016. – 1 електрон. опт. диск (CD-ROM).

ISBN 978-617-607-979-8

У збірнику опубліковано матеріали конференції, присвяченої проблемам фінансів, банківництва, страхування та перспективам їх вирішення. Матеріали структуровано за декількома напрямами досліджень: зміни бюджетної системи в умовах децентралізації; розвиток банківської системи: український і зарубіжний досвід; актуальні питання страхування; фінансовий менеджмент у сфері підприємництва; аналізування діяльності суб'єктів господарювання; інституційні зміни у фінансах; місцеві фінанси та регіональний розвиток; міжнародна фінансова співпраця; перспективи розвитку фінансових ринків в умовах глобалізації.

Видання призначене для науковців, викладачів, фахівців у сфері фінансів, банківництва, страхування та студентів.

УДК 336+368
ББК 65.9(4Укр)26

Відповідальний за випуск – І. О. Кривецький

http://finance.lviv.ua

Матеріали подано в авторській редакції.
За зміст матеріалів, їх відповідність вимогам чинного правопису і достовірність фактів та статистичних даних відповідають автори.

ISBN 978-617-607-979-8

© Національний університет "Львівська політехніка", 2016

СКЛАД ПРОГРАМНОГО КОМІТЕТУ КОНФЕРЕНЦІЇ

Голова:

Бобало Юрій Ярославович – професор, ректор, Національний університет "Львівська політехніка", Україна.

Заступники голови:

Алєксєєв Ігор Валентинович – професор, завідувач кафедри фінансів, Національний університет "Львівська політехніка", Україна;

Кузьмін Олег Євгенович – професор, директор Інституту економіки і менеджменту, Національний університет "Львівська політехніка", Україна.

Члени комітету:

Борсекова Марія – декан Інституту економічних наук, Словаччина (за згодою);

Газда Владімір – професор, завідувач кафедри фінансів, Технічний університет в Кошице, Словаччина (за згодою);

Господарович Анджей – професор, ректор, Вроцлавський економічний університет, Польща (за згодою);

Іванов Юрій Борисович – професор, заступник директора з наукової роботи, Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України, Україна (за згодою);

Копчевська Катежина – доцент факультету економічних наук, Варшавський університет, Польща (за згодою);

Коцюба Дагмара – керівник центру інновацій та комерціалізації досліджень, Університет Марії Кюрі-Склодовської, Польща (за згодою);

Ніколова Недка – доцент факультету індустріальної економіки і менеджменту, Технічний університет м. Варна, Болгарія (за згодою);

Новаковська Александра – професор, Лодзький університет, Польща (за згодою);

Пшигодський Збігнєв – доцент кафедри регіональної економіки та довкілля, Лодзький університет, Польща (за згодою);

Соколовіч Маріуш – доцент кафедри регіональної економіки та довкілля, Лодзький університет, Польща (за згодою);

Тодоров Орлін Петков – доцент кафедри міжнародних економічних відносин, Університет економіки м. Варна, Болгарія (за згодою);

Тріллєнберг Вільфред – директор, Науково-дослідний інститут м. Берлін, Німеччина (за згодою);

Урамова Марія – професор, Університет Матея Бела, Словаччина (за згодою);

Хомич Войцех – проректор, Вища школа кадрів менеджерських м. Конін (WSKM), Польща (за згодою);

Шкутько Оксана Миколаївна – доцент кафедри світової економіки, Білоруський державний економічний університет, Білорусь (за згодою).

СКЛАД ОРГАНІЗАЦІЙНОГО КОМІТЕТУ КОНФЕРЕНЦІЇ

Голова:

Алєксєєв Ігор Валентинович – професор, завідувач кафедри фінансів, Національний університет “Львівська політехніка”, Україна.

Заступники голови:

Бондарчук Марія Костянтинівна – професор кафедри фінансів, Національний університет “Львівська політехніка”, Україна;

Хома Ірина Борисівна – професор кафедри фінансів, Національний університет “Львівська політехніка”, Україна;

Шкварчук Людмила Олександрівна – професор кафедри фінансів, Національний університет “Львівська політехніка”, Україна.

Члени комітету:

Бивалец Маґдалена – доцент кафедри банківництва, Вроцлавський економічний університет, Польща (за згодою);

Гориславець Павло Анатолійович – доцент кафедри фінансів, Національний університет “Львівська політехніка”, Україна;

Желізняк Роман Йосипович – канд. екон. наук, старший викладач кафедри фінансів, Національний університет “Львівська політехніка”, Україна;

Забава Юстина – доцент кафедри банківництва, Вроцлавський економічний університет, Польща (за згодою);

Загородній Анатолій Григорович – професор кафедри обліку та аналізу, Національний університет “Львівська політехніка”, Україна;

Захарчин Галина Миронівна – професор, завідувач кафедри менеджменту персоналу та адміністрування, Національний університет “Львівська політехніка”, Україна;

Карий Олег Ігорович – доцент, завідувач кафедри менеджменту організацій, Національний університет “Львівська політехніка”, Україна;

Козик Василь Васильович – професор, завідувач кафедри економіки підприємництва та інвестицій, Національний університет “Львівська політехніка”, Україна;

Кривецький Ігор Олегович – асистент кафедри фінансів, Національний університет “Львівська політехніка”, Україна;

Крикавський Євген Васильович – професор, завідувач кафедри маркетингу і логістики, Національний університет “Львівська політехніка”, Україна;

Ливдар Марта Василівна – канд. екон. наук, старший викладач кафедри фінансів, Національний університет “Львівська політехніка”, Україна;

Мазур Андріана Володимирівна – канд. екон. наук, старший викладач кафедри фінансів, Національний університет “Львівська політехніка”, Україна;

Мельник Ольга Григорівна – професор, завідувач кафедри зовнішньоекономічної та митної діяльності, Національний університет “Львівська політехніка”, Україна;

Партин Галина Остапівна – професор кафедри фінансів, Національний університет “Львівська політехніка”, Україна;

Пирог Ольга Володимирівна – професор, завідувач кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва, Національний університет “Львівська політехніка”, Україна;

Побурко Олексій Ярославович – доцент кафедри фінансів, Національний університет “Львівська політехніка”, Україна;

Познякова Олена Ігорівна – старший викладач кафедри фінансів, Національний університет “Львівська політехніка”, Україна;

Поплавська Жанна Василівна – професор, завідувач кафедри теоретичної та прикладної економіки, Національний університет “Львівська політехніка”, Україна;

Тріллeнберг Галина – професор, Науково-дослідний інститут м. Берлін, Німеччина (за згодою).

ЗМІСТ

Секція 1. Зміни бюджетної системи в умовах децентралізації / Changes of the budgetary system in the conditions of decentralization

Баранник Л.Б., Овчинников А.В. ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ ЯК ВАЖЛИВИЙ НАПРЯМ РЕФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ 9
Курило О. Б., Петрушина А.Б. ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ, ЯК ФАКТОР ВПЛИВУ НА БЮДЖЕТНУ СИСТЕМУ 11
Стрипа Н.В. ПАРТИСИПАТИВНЕ БЮДЖЕТУВАННЯ ЯК ЧАСТИНА РЕФОРМИ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОЇ ВЛАДИ 13

Секція 2. Розвиток банківської системи: український і зарубіжний досвід / Development of the banking system: Ukrainian and foreign experience

Justyna Zabawa, Magdalena Bywalec. THE EFFICIENCY OF THE BANKING SECTOR THE EU 16
Бондаренко Л.П. ЕФЕКТИВНА ЛІДОГЕНЕРАЦІЯ У СОЦІАЛЬНИХ МЕРЕЖАХ ЯК ДОДАТКОВИЙ ЧИННИК ЗРОСТАННЯ ДОХІДНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ БАНКІВ 18
Бондарчук М.К. САНАЦІЯ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ ШЛЯХОМ РОЗВИТКУ ОБ'ЄДНАНЬ ПІДПРИЄМСТВ 19
Вівчар О.Й. СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ДЕРЖАВНОГО КРЕДИТУ 22
Вовчак О. Д., Сенищ П. М. ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ БАНКІВ В УКРАЇНІ 24
Задерецька Р.І., Граціян О.В. ПРОБЛЕМИ РЕСУРСНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ 26
Варцаба В.І., Заславська О.І. ПРОБЛЕМА ТРАНСФОРМАЦІЇ ЗАОЩАДЖЕНЬ НАСЕЛЕННЯ У КРЕДИТНО-ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ БАНКІВ 28
Кльоба Л.Г. СУТНІСТЬ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ БАНКУ 31
Коць О.О., Ільчук П. Г. СТРУКТУРА ГРОШОВОЇ МАСИ В УКРАЇНІ ТА НАПРЯМИ ЇЇ ОПТИМІЗАЦІЇ 33
Миськів Г. В. СУЧАСНИЙ СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ БАНКІВ ІНОЗЕМНИХ БАНКІВСЬКИХ ГРУП В УКРАЇНІ 35
Поліщук М.Б. ІСТОРІЯ ВИНИКНЕННЯ ТА ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ 37

Секція 3. Актуальні питання страхування / Actual issues of insurance

Гориславець П.А. ОСНОВНІ ІНДИКАТОРИ ВІТЧИЗНЯНОГО СТРАХОВОГО РИНКУ 41
Смірнова Т.О., Цюрось Д.Г. ВЗАЄМОВІДНОСИНИ МІЖ БАНКІВСЬКИМИ УСТАНОВАМИ ТА СТРАХОВИМИ КОМПАНІЯМИ В УКРАЇНІ 44

Секція 4. Фінансовий менеджмент у сфері підприємництва / Financial management in the field of enterprising

Дідух О.В. СУТНІСТЬ ТА ВИДИ ФІНАНСОВОГО АУТСОРСИНГУ 48
Задерецька Р.І., Партин Г.О. УМОВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОГО ЗАЛУЧЕННЯ КОШТІВ НА ПІДПРИЄМСТВО 50
Коць І.І. ФІНАНСОВІ ЗАСАДИ РЕАЛІЗАЦІЇ ТОЛІНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ 52
Крамарець В.Р. ОСОБЛИВОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ СПІЛЬНОГО ІНВЕСТУВАННЯ У ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКИХ ОБ'ЄДНАННЯХ УКРАЇНИ 54

Кривецький І. О., Холявка Л. Ю. ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИРОБНИЧОЇ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ НА УМОВАХ ЗОВНІШНЬОГО ЗАЛУЧЕННЯ КОШТІВ 57
Познякова О.І., Косовська Ю.А. ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ОЦІНЮВАННЯ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВ НАФТОПЕРЕРОБНОЇ ГАЛУЗІ В УМОВАХ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ 59
Ларіонова К.Л., Хрущ Н.А., Донченко Т.В. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЄЮ ПІДПРИЄМСТВА 61
Мороз Л.І., Зброжек І.Р., КОНЦЕПЦІЯ ЕЛАСТИЧНОСТІ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ В ЛОГІСТИЧНОМУ УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ 64
Оліховський В.Я. ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ ПОДАТКОВОГО ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ 65
Політило М.П. СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВ З ПОЗИЦІЇ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ 67
Хома І.Б. ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ У СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА 70

Секція 5. Аналізування діяльності суб'єктів господарювання / Analysis of market participants activity

Janusz Narkiewicz. ANALIZA WSKAŹNIKOWA JAKO NARZĘDZIE ZARZĄDZANIA WSPÓŁCZESNYM PRZEDSIĘBIORSTWEM 74
Bożena Oleszko-Kurzyna. PŁYNNOŚĆ FINANSOWA JAKO KRYTERIUM OCENY DZIAŁANOŚĆI PRZEDSIĘBIORSTWA 77
Мельник О.Г., Адамів М.Є. ПОЛЬСЬКИЙ ДОСВІД СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДІАГНОСТИКИ ДІЯЛЬНОСТІ БІЗНЕС-СТРУКТУР 80
Віблий П.І., Горбова Х.В. ІНВЕСТУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОРПОРАТИВНОГО СЕКТОРА 82
Дзюбіна К.О., Стасюк Н.Р. АНАЛІЗУВАННЯ МІЖНАРОДНОГО ДОСВІДУ ВПРОВАДЖЕННЯ ПРИНЦИПУ «ЄДИНОГО ВІКНА» ПРИ ПРОХОДЖЕННІ МИТНОГО ТА ІНШИХ ВИДІВ ДЕРЖАВНОГО КОНТРОЛЮ НА КОРДОНІ 84
Желізняк Р.Й. ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ПОДАТКОВОЇ РОБОТИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЩОДО ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ 88
Косовська В.В. ОЦІНКА ВПЛИВУ ЗМІШАНОГО СПОСОБУ ПОСТАЧАННЯ СИРОВИННИХ РЕСУРСІВ НА СОБІВАРТІСТЬ ПРОДУКЦІЇ 91
Курило О.Б. ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ СТРУКТУРУВАННЯ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА ПРИ РОЗРОБЛЕННІ ЙОГО ВИРОБНИЧОЇ ПРОГРАМИ 94
Нич О.І. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПОНЯТТЯ «ВЕНЧУРНЕ ПІДПРИЄМСТВО» 96

Секція 6. Інституційні зміни у фінансах / Institutional changes in finance

Алєксєєв І.В., Мазур А.В. ФІНАНСУВАННЯ ПРОЦЕСІВ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ 99
Віблий П.І., Рутковська О.Є. ПЕРСПЕКТИВИ МІЖНАРОДНОЇ ФІНАНСОВОЇ СПІВПРАЦІ УКРАЇНИ 102
Паранчук С. В., Піхоцька О.М., Червінська О.С. ПОДАТОК НА НЕРУХОМІСТЬ, ЯК ЗНАЧИМЕ ДЖЕРЕЛО НАПОВНЕННЯ БЮДЖЕТУ 104
Познякова О.І. РОЛЬ ФОНДОВИХ ІНДЕКСІВ УКРАЇНИ В СИСТЕМІ ОЦІНЮВАННЯ ТА ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ ВЛАСНІСТЮ 106
Скоропад І.С., Скоропад С.О. ВТРАТИ БЮДЖЕТУ ВІД ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ 107

Федевич Л.С. АНАЛІЗУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ВРАХОВУЮЧИ БЛОКОВУ СТРУКТУРУ ГОСПОДАРСЬКИХ ОБ'ЄДНАНЬ 110
Фурдичко Л.Є. СУЧАСНИЙ СТАН ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ В УМОВАХ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ..... 112
Чубка О.М. ОЦІНКА ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИХ УМОВ ФОРМУВАННЯ ОБОРОТНОГО КАПІТАЛУ НА МАКРОРІВНІ..... 114

СЕКЦІЯ 7. Місцеві фінанси та регіональний розвиток / Local finances and regional development

Sylwana Kaźmierska. PARTYCYPACJA SPOŁECZNOŚCI LOKALNYCH W ROZWIJANIU SPECJALIZACJI REGIONALNYCH Z WYKORZYSTANIEM NARZĘDZI CROWDFUNDINGU..... 118
Іванов Ю.Б., Іванова О.Ю. САМОФІНАНСУВАННЯ ТА РЕГІОНАЛЬНИЙ САМОРОЗВИТОК 120
Ливдар М.В. БЮДЖЕТНА ПОЛІТИКА ТА СОЦІАЛЬНО – ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК РЕГІОНУ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ..... 122
Семирак О.С. РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА У ПРОЦЕСІ РОЗВИТКУ АВТОМОБІЛЕБУДУВАННЯ В УКРАЇНІ 125
Синютка Н. Г. ВЕКТОРИ ФОРМУВАННЯ МУНІЦИПАЛЬНОЇ БОРГОВОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ 126
Станасюк Н.С. ВИЗНАЧЕННЯ ОСНОВНИХ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА РОЗВИТОК ПРОМИСЛОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ 130
Чушак-Голобородько А.М., Побурко О.Я. РОЛЬ КРЕАТИВНОСТІ У РОБОТІ HR-ВІДДІЛУ 132

СЕКЦІЯ 1
Зміни бюджетної системи в умовах децентралізації
Changes of the budgetary system in the conditions of decentralization

ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ ЯК ВАЖЛИВИЙ НАПРЯМ РЕФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ

Баранник Л.Б., д.е.н., професор,
Овчинников А.В., аспірант
Університет митної справи та фінансів (м. Дніпропетровськ)

Історія розвитку оподаткування свідчить, що податки слугують як головним фіскальним джерелом, так і важливим інструментом регулювання соціально-економічних процесів. Свідоме використання податків для досягнення відповідних цілей проходить у рамках податкової політики держави. Звичайно, що податкова політика не може постійно здійснюватися «за одним сценарієм». Змінюється час, з'являються нові завдання, які має вирішувати суспільство, отже, мають з'являтися й нові технології податкової політики та концептуальні підходи до того, як спрямувати оподаткування на цілі прогресивного розвитку.

Уже не один рік в інформаційному просторі йдеться про реформу податкової системи та відповідні зміни в податковій політиці з метою ефективного вирішення як бюджетних проблем, так і стимулювання підприємництва. Дискусії щодо тих чи інших питань та напрямів реформування податкової системи то розгорялися, то стухали. Але, на жаль, поки що різні спроби реформи не стали успішними, тобто не досягли своєї цілі. Після призначення в 2016 році нового уряду активізувалися розмови про податкову реформу. Створена чергова робоча група. Прем'єр-міністр В. Гройсман заявив, що у вересні цього року проект змін буде напрацьований. Зауважимо, що це вже третя спроба за три останні роки провести податкову реформу. Отже, що ж потрібно, аби на відміну від попередніх вона стала успішною для України? На нашу думку, необхідно додержуватися декількох моментів. Є кілька ключових принципів, на яких повинна базуватися реформа.

По-перше, виконавцям реформи слід дотримуватися норм закону щодо процедури. У 2014 та 2015 роках уряд вносив остаточні законопроекти на розгляд парламенту в грудні місяці, тобто менш ніж за місяць до нового року. Це – грубе порушення законодавства. Для того, щоб зміни у податковому законодавстві набули чинності з 1 січня, їх потрібно вносити до 1 липня. Дотримання цієї норми дозволяє підприємствам підготуватися, відкоригувати свої плани. Однак багато компаній дізналися про підвищення податків за три дні до того, як почали діяти нові правила. Має відбутися широке публічне обговорення законопроектів. Й тільки після висновків експертів щодо їх доцільності та реальності, вони можуть «запускатися в життя». Тоді й бюджет на наступний рік буде реальним і не буде порушуватися принцип стабільності бюджетного процесу. Натомість весь 2015 рік уряд виправляв помилки цього авантюрного рішення.

Зарубіжним інвесторам ця ситуація незрозуміла. Вони звикли, що в їх країнах влада дотримується законів, а не порушує їх, прикриваючись гаслами про економічну доцільність. Українські ж інвестори, хоч і навчені попереднім досвідом, не мають достатньо активів, щоб витримувати таку політику.

Слід погодитися з народним депутатом О. Продан, яка справедливо говорить, що проводячи податкову реформу, слід пам'ятати, що порушення процедури порушує права підприємців, вбиває довіру, яка є основою будь-яких реформ. Задля якісної

реформи слід почистити законодавство від негативних для економічного розвитку норм, забезпечити прозоре адміністрування, електронні сервіси, провести реформу фіскальної служби [1].

По-друге, необхідно зберегти спрощену систему оподаткування, оскільки в Україні більше 1 млн платників єдиного податку. Вони створюють робочі місця і продовжують працювати в непростий час за відсутності дешевих і доступних кредитів. Вони сплатили податок у 2014 році – 7,4 млрд грн, у 2015 році – 10,9 млрд грн [там само]. Очевидно, що у 2016 році сума буде більшою, адже зросла ставка для третьої групи. Враховуючи нинішній стан економіки, будь-яка спроба демонтувати спрощену систему приведе до того, що багатьом «спрощенцям» доведеться припинити діяльність, а бюджет недоотримає потрібних коштів.

По-третє, спростити адміністрування за рахунок електронних сервісів. Україна посідає 106-те місце в світі у рейтингу Doing Business за легкістю сплати податків. У середньому на процедуру сплати податків підприємці в Україні витрачають 350 годин на рік, це вдвічі більше, ніж в розвинутих країнах. За останній час у світі зафіксовано 50 реформ, які спрямовані на створення чи покращення онлайн-інструментів для бізнесу. Потрібно все переводити в онлайн-режим. «Автоматичне відшкодування ПДВ» у нашій країні - учорашній день, крім того, це - сумнівна процедура, яка часто перетворюється на фікцію.

По-четверте, необхідно провести реорганізацію податкової системи, але не так, як в грудні 2015 року, коли кількість податків буцімто зменшили, а адміністрування ще ускладнили. Бізнес роками чекає на зменшення кількості платників екологічного податку в різних групах. Це не тільки спростить адміністрування тисячам підприємств, а й збільшить надходження через можливість ефективнішого контролю. До речі, податок з транспортних засобів (той, що на розкіш) усе ще не працює. Міністерство фінансів України та прихильники ліберальної податкової реформи пропонують з 2017 року ввести податок на виведений капітал та обкладати податком на нерухомість не квадратуру житла, а її ринкову вартість. Ця ідея знаходить практично суцільну підтримку в українському суспільстві.

По-п’яте, реорганізація податкової міліції, спрямування її діяльності на боротьбу з податковими правопорушеннями й порушеннями в бюджетній сфері, усунення корупційних бар'єрів. Наразі існування податкової міліції не виправдане. Суми, які вона приносить в бюджет, значно менше витрат на її утримання, а тиск на платників – величезний. Дії податкової міліції часто спрямовані на власне збагачення. Законопроект №3357 про ліберальну податкову реформу передбачає перехід до нової структури фіскальних органів. Податкові інспекції зможуть здійснювати лише сервісні функції (консультації, допомогу в заповненні декларації та форм звітності, приймання звітності, накопичення та обробку інформації) та не матимуть функції податкового контролю. Отже, необхідно рухатися вперед.

Нарешті, по-шосте, децентралізація податкового процесу. При переведенні фіскальної служби на сервісне обслуговування платників необхідно забезпечити співпрацю фіскальних і місцевих органів влади. Крім того, важливим у цьому контексті є реформування системи місцевих податків і зборів, оскільки формування доходної частини місцевих бюджетів, як відомо, відбувається, за рахунок саме місцевих податків і зборів. В Україні місцеві органи влади можуть самостійно встановлювати місцеві податки й збори та порядок їх сплати відповідно до переліку та в межах законодавчо визначених граничних розмірів ставок. Нині до місцевих податків відносять 2 податки: податок на майно (податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки; плата за

землю, транспортний податок); єдиний податок та 2 збори (збір за місця для паркування транспортних засобів і туристичний збір). Однак місцеві податки і збори все ще не забезпечують значну частку надходжень до місцевих бюджетів. Для зростання питомої ваги місцевих податків і зборів у доходах місцевих бюджетів доцільно скористатися вдалим зарубіжним досвідом, зокрема, дозволити місцевим органам влади запроваджувати на своїй території власні податки і збори. В Україні можна запроваджувати податки на приріст капіталу, на осіб, що володіють двома квартирами, на право розміщення офісів у центральній частині міста, автозаправки в межах міста та інші. Вже можна побачити позитивні моменти щодо обсягів надходжень місцевих податків і зборів.

Кінцевою метою фінансової децентралізації має бути якісне надання послуг будь-якому члену територіальної громади. Тому роль місцевих податків і зборів у наповненні місцевих бюджетів повинна зростати і стати вагомим джерелом забезпечення потреб місцевого самоврядування.

Отже, очевидно, що Україна потребує податкової реформи. Її проведення сприятиме розвитку економіки, створенню робочих місць, поверненню в Україну громадян, які вимушені працювати за кордоном. Україна витратила два роки на імітацію реформ, через що втрачає сильних і самостійних людей, які є основою майбутнього. Справжня реформа дасть поштовх економіці і створить стимули для розвитку, можлива лише за низки перелічених нами умов. І головна з них – забезпечення результату, а не процесу [1].

1. Продан О. Податкова реформа. Третя спроба / О. Продан // Економічна правда [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.epravda.com.ua/columns/2016/06/30/597357.

ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ, ЯК ФАКТОР ВПЛИВУ НА БЮДЖЕТНУ СИСТЕМУ

Курило О. Б., к.е.н., старший викладач кафедри фінансів
Петрушина А.Б., студентка групи ОА-31
Національний університет «Львівська політехніка»

Одним із ключових факторів впливу на бюджетну систему виступає таке поняття як децентралізація. Цей термін застосовують, коли йдеться про перерозподіл функцій, повноважень чи матеріальних речей або людей, зокрема, від центрального управління до органів місцевого самоврядування.

Слід зазначити, що історія децентралізації розпочалася наприкінці XVI століття. Першими, хто дослідили децентралізований державний устрій, вважаються Жан Боден, французький вчений економіст та Йоган Альтузіус, німецький правознавець [2]. Суверенна монолітна держава в Європі до кінця XIX століття вважалася ідеальною моделлю державної організації. Що стосується, України, то вперше поняття децентралізації згадується в Конституції Української Народної Республіки від 29 квітня 1918 року, у якій зазначалося, що: «не порушуючи єдиної своєї влади, УНР надає своїм землям, волостям і громадам права широкого самоврядування, дотримуючись принципу децентралізації» [1].

Варто зазначити, що децентралізація сприяє зміцненню демократичних процедур, забезпечує захист прав людини та її свободи, підвищує ефективність органів місцевої влади завдяки передачі повноважень на місця.

На сьогоднішній день у світі усі країни мають свою бюджетну систему, що відображає їхню економічну, соціальну та зовнішньоекономічну політику. Особливо гостро повстає питання бюджетної децентралізації, у зв'язку з необхідністю підвищення фінансової самостійності місцевих бюджетів та зміцнення матеріальної й фінансової основи місцевого самоврядування [2].

Під час проведення децентралізації бюджетної системи спостерігаються певні зміни, зокрема, розширення фінансової бази органів місцевого самоврядування, з метою самостійно фінансувати реалізацію власних функцій [3].

Зрозуміло, що за умов бюджетної децентралізації органи місцевого самоврядування добре обізнані з місцевими проблемами, тому конкретні представники місцевої еліти більш ефективно використовуватимуть бюджетні кошти, порівняно з центральними органами управління. Цілком ймовірно, що за цих обставин обсяги корупції та нецільове використання бюджетних фондів значно зменшаться.

Також, передбачається встановлення нової системи вирівнювання за закріпленими загальнодержавними податками. Метою цієї системи вирівнювання є створення всім учасникам однакових стартових умов – вирівнювання податкового потенціалу, або забезпечення рівного розподілу між ними кінцевих результатів – досягнення стандартного рівня споживання державних послуг на всій території країни.

Кожна країна, яка у своїх реформах проводила бюджетну децентралізацію мала різні наслідки. Що стосується України, то під час проведення реформ бюджетна система зазнала значних змін. Після перерозподілу частини повноважень і відповідальності від державних до місцевих бюджетів обсяг фінансових потоків майже не скоротився порівняно з попередньою системою виконання єдиного консолідованого бюджету України. Ще одним наслідком було різке зниження рівня контролювання міжбюджетних платежів, влада отримала значний привід для обопільних претензій, а значна частина громадян опинилася без гарантованого державного соціального мінімуму [4].

Поряд з цим, необхідно акцентувати увагу на тому, що певні недоліки існуючої на сьогодні бюджетної системи безпосередньо пов'язані. Зокрема, відсутня чітка відповідальність кожного учасника бюджетного процесу, що пов'язано з низьким рівнем підзвітності учасників бюджетного процесу за рішення, які вони ухвалюють. Окрім цього, недоліком бюджетної системи є недостатня відкритість процесу підготовки бюджету, що також пов'язано із вище зазначеними проблемами.

Варто зазначити, що важливим досягненням бюджетної реформи в Україні стало зменшення ролі держави у забезпеченні регіонів коштами для розвитку і одночасне створення можливостей для самостійного пошуку джерел формування власної фінансової бази. Водночас, на сьогодні, уряд ще не готовий повністю провести глибинну децентралізацію бюджетної системи, оскільки не здатний, ефективно вирішувати місцеві проблеми та якнайкраще забезпечити населення широким спектром публічних послуг.

1. Конституція Української Народної Республіки від 29 квітня 1918 року/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://rada.gov.ua.; 2. Цуканова І.О. Сутність та особливості централізації та децентралізації органів влади в Україні / І.О. Цуканова / Централізація та децентралізація органів державної влади: зб. наук. пр. Вісник Національної металургійної академії України. – Дніпропетровськ: НМАУ, 2012. - №342. –

С. 67-69.; 3. Хомутенко В.П. Бюджетна система: [навч. посібник] / В.Г. Баранова, О.Ю. Дубовик, В.П, Хомутенко. – О.: Бортенево, 2014. – С. 29. 4. Пігуль Н.Г. Зарубіжний досвід проведення децентралізованих реформ / Н.Г. Пігуль, О.В. Люта / Глобальні та національні проблеми економіки: зб. Наук. пр. Вісник Миколаївського університету імені В.О. Сухомлинського. – Миколаїв: МУ ім. В.О. Сухомлинського, 2016. - №9. – 684-688.

ПАРТИСИПАТИВНЕ БЮДЖЕТУВАННЯ ЯК ЧАСТИНА РЕФОРМИ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОЇ ВЛАДИ

Стрипа Н.В., студент групи ФК-43
Національний університет «Львівська політехніка»

В умовах децентралізації державної влади як у світі, так і в Україні зокрема можна зауважити тенденцію залучення громадян до процесу безпосереднього впливу на функціонування населених пунктів, в тому числі і впливу на бюджет.

Концепція прямого залучення громади у процес врегулювання бюджетних питань є відносно новою. Вона полягає у спільному прийнятті рішень про витрачання певної частини бюджетних коштів, що дозволяє громадянам самостійно здійснювати управління державними витратами.

Партисипативний бюджет (бюджет участі) - це фінансовий план спільного управління, здійснюваного громадянами та органами місцевого самоврядування, який був вперше запроваджений на муніципальному рівні в бразильському місті Порту-Алегрі в 1989 році. Практика залучення громади до розподілу місцевого бюджету поширилася з кінця 80-х років на тисячі населених пунктів в США, Німеччині, Франції, Італії, Канаді та Польщі [1].

Необхідно проаналізувати переваги бюджету участі та основні умови для його запровадження (табл.1).

Таблиця 1. Основні переваги партисипативного бюджетування та умови, необхідні для його функціонування*

Переваги	Умови
Громадяни мають можливість озвучити свої ідеї та пріоритети, а також зробити свій внесок у розвиток міста	*Партисипативне бюджетування який вимагає багато часу, особливо в перші роки його реалізації*
Зміцнення легітимності влади за рахунок комунікації з громадою	Обов'язковість виконання такого бюджету
Публічна дискусія підвищує якість надання послуг і тим самим покращує інфраструктуру міста	Сумлінне подання місцевою владою інформації стосовно фінансової ситуації в місті
Підвищення інвестиційної привабливості для бізнесу	Циклічність бюджету

Продовження табл. 1

Переваги	Умови
Ефективний перерозподіл фінансових ресурсів на користь найбідніших верств населення як елемент стратегічного (довгострокового) планування	Прозорість та відкритість процедури, наявність достатніх знань, які дозволять громадянам розуміти й відстоювати кращі варіанти політичних рішень
Підвищення рівня розуміння між різними групами жителів	Участь усіх жителів міста та підтримка їх активності шляхом заохочення
Ефективніший процес розподілу державних коштів	Відсутність бюрократії
Впровадження громадської участі та контролю збільшує відповідальність посадових осіб	Процедура повинна базуватись на взаємній довірі мешканців та представників місцевих органів влади

*Джерело: сформовано на основі [1, 2, 3, 4]

Враховуючи соціально-економічну ситуацію в країні, ряд умов для запровадження партисипативного бюджетування в Україні може бути не виконано. Це пов'язано з рядом внутрішніх чинників. Відповідно до результатів дослідження, Transparency International було оприлюднено рейтинг найменш корумпованих кран світу, в якому Україна зайняла 130 місце зі 168 позицій [5].

У результатах дослідження, проведеного Всесвітнім банком у рамках серії «Управління та підзвітність у державному секторі», вказано, що при впровадженні партисипативного бюджетного процесу в країнах Центральної та Східної Європи виявлено ряд особливостей соціально-політичного середовища, які стримують розвиток громадських бюджетів на місцевих рівнях, а саме: [4]:

- Громадяни залишаються пасивними отримувачами державних послуг, вони невдоволені місцевими державними службами, але не вірять у свою здатність вплинути на них, ані в те, що органи місцевого самоврядування можуть щось зробити для полегшення або вирішення проблем.
- Зібраних податків, які надходять у розпорядження органів місцевого самоврядування, не вистачає на покриття їхніх бюджетних витрат, а міжбюджетні трансферти «згори вниз» здійснюються непрозоро і ненадійно;
- Колективні форми політичної та соціальної організації, в тому числі політичні партії та організації громадянського суспільства (ОГС), є відносно новими, як, зрештою, й виборна система місцевого самоврядування, тому вони ще тільки розвивають свій потенціал ефективного і продуктивного використання ресурсів з метою вирішення місцевих проблем;
- Системи міжбюджетних відносин досі перебувають на стадії розвитку, тому ролі та обов'язки органів місцевого рівня визначені слабо й заплутано.

Незважаючи на несприятливі умови, в Україні реалізується проект фундації українсько-польської співпраці PAUCI, у межах якого українські міста — Черкаси, Чернігів та Полтава — вже створюють власні бюджети участі. На сьогодні список українських міст, які запровадили або планують запроваджувати партисипативний бюджет формуїться з 38 міст, серед яких не тільки Київ та більшість обласних центрів, але й такі міста, як Краматорськ, Слов'янськ, Маріуполь, Прилуки, Обухів та інші. Це говорить про те, що в Україні бюджети участі цілком можливі навіть без іноземної підтримки, а отже є перспектива для їх подальшого поширення.

Важливо зазначити, що ні в польському, ні в українському законодавстві не виділяється поняття “бюджет участі”, що на даний час є великим недоліком у процесі його застосування місцевими органами влади. Правовою основою для місцевих органів влади при впровадженні бюджету участі, вважається Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» від 1997 р., який надає територіальним громадам право брати участь у процесі розробки проектів рішень щодо питань місцевого значення [6]. Однак в липні 2016 року Аналітичний центр CEDOS розпочав роботу над проектом змін до цього закону з метою законодавчого закріплення бюджетів участі [7], тому є ймовірність, що цей недолік буде виправлено.

Варто наголосити, що впровадження партисипативного бюджету в Україні може стати частиною кардинальної адміністративної реформи, метою якої буде не лише надання можливості громаді розпоряджатися частиною державних коштів, а й зміна підходу до розуміння процесу управління містом, в якому громадськість вважалася б повноцінним партнером для представників місцевих органів влади. Таким чином, впровадження бюджету участі органами місцевого самоврядування в Україні може розглядатися як частина реформи децентралізації державних бюджетів, яка в даний час здійснюється.

1. Котіна Г.М. Альтернативні технології бюджетного забезпечення територіального розвитку: імплементація світового досвіду у вітчизняну практику / Г.М. Котіна, М.М. Степура, А.Ю. Батюта // Інвестиції: практика та досвід. - 2015. - №24. - С.85-87. 2. Сежиско Е. Стандарти процесів партиципаторного бюджетування в Польщі / Ева Сежиско. - 2-е вид., випр. - Варшава.: Фундація Лабораторія суспільних досліджень та інновацій «Сточня». - 2015. - С.9-10, 27-28. 3. Кириленко О. Перспективи запровадження бюджету участі в Україні на основі зарубіжного досвіду / О. Кириленко, І. Чайковська // Вісник ТНЕУ. - 2015. - № 2. - С.91-94. 4. Куюмджиєва А. Міжнародна практика заходів, спрямованих на зміцнення довіри між державою та організаціями громадянського суспільства / Альбена Куюмджиєва // Проект на замовлення Координатора проектів ОБСЄ в Україні. - К., 2010. - С.90-91. 5. Індекс сприйняття корупції 2015 // Офіційний сайт глобальної коаліції проти корупції Transparency International [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.transparency.org/cpi2015 6. Закон України "Про місцеве самоврядування в Україні" від 21.05.1997 №280/97-ВР // Відомості Верховної Ради України. - 1997. - № 24. - с.170. 7. Морозова Х. Поняття бюджету участі може бути закріплено законодавчо / Христина Морозова // Київський міський журнал "Хмарочос" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://hmarochos.kiev.ua/2016/07/26/ponyattya-byudzhetu-uchasti-mozhe-buti-zakripleno-zakonodavcho.

СЕКЦІЯ 2
Розвиток банківської системи: український і зарубіжний досвід
Development of the banking system: Ukrainian and foreign experience

THE EFFICIENCY OF THE BANKING SECTOR THE EU

Justyna Zabawa, **PhD**
Magdalena Bywalec, PhD
Department of Banking
Institute of Finance Management
Faculty of Management, Information Science and Finances

The following groups of ratios can be distinguished according to the relevant literature:

profitability,

- margin,
- charges on the financial results,
- effectiveness of employment.

Values of individual ratios are analysed from the viewpoint of:

- the group of the examined banks
- time (2007-2013).

Table 1. Composition of the research group

No	Country	Number of banks covered by the research	No.	Country	Number of banks covered by the research
1	Germany	1791	15	Ireland	37
2	Italy	608	16	Croatia	33
3	Great Britain	427	17	Finland	40
4	France	379	18	Hungary	32
5	Austria	266	19	Romania	26
6	Spain	153	20	Bulgaria	26
7	Sweden	97	21	Slovenia	21
8	Denmark	93	22	Latvia	19
9	Luxembourg	87	23	Slovakia	17
10	The Netherlands	72	24	Greece	13
11	Belgium	68	25	Cyprus	10
12	Poland	45	26	Malta	15
13	The Czech Republic	36	27	Estonia	9
14	Portugal	37	28	Lithuania	9

The four financial variables analysed in the study are:

- cost to income ratio %,
- return on average assets (ROAA) %,
- return on average equity (ROAE) %,
- interest margin ratio.

The methodology used in the research linear ordering methods - aim of this method is to rank objects in order from best to worst. The ordering criterion is the level of a complex phenomenon; method of development pattern- used development measure mi. The Bank is the more financially efficient the more value of development measure approaches unity.

The properties of the development measure :

1. The higher level of a complex phenomenon, the higher mi ;

2. Value mi is included in the interval [0,1],

where in the measure of the development calculated for development pattern is equal one for anti pattern - zero.

The average value of the indicator C/I in the analyzed group of more than 4,000 banks, throughout the period considered significantly higher than the model value of 50%. Which means that the level of costs generated by banks in relation to the revenue generated was much higher. Only about 13% of the analyzed banks satisfies the condition C / I is equal to or below 50%.

In the analyzed period, the efficiency of banks measured by the net interest margin decreased gradually until 2012. The average value of this ratio in the analyzed group of banks decreased by 19% within 5 years with a value of 2.77 in 2007 to 2.24 in 2012. In 2013, there was a slight increase of more than 4%. The decrease in NIM combined with the lack of cost reduction has become one of the reasons for the decline in profitability of banks in the EU in the period.

There is an assumption that the ratio ROAA for the banks should have values over 1%. In the study group, in most cases, this condition has not been fulfilled. Only in 2007 the average value of this ratio was above 1%. This was possible thanks to more than 25% of the surveyed banks fulfilled the condition concerning the ROAA. In 2008, this condition has been met by only 16% of the banks surveyed. In the following years this value has dropped to about 13% of the surveyed banks. We can say that these were the consequences of the recent financial crisis.

ROAE indicator should take values higher than the rate of inflation. In case of the analyzed group only in 2011, you can see that this correlation was not maintained. The average value of this year was 2.68% while the inflation rate in the EU was 3.1%. It is also assumed that for ROAE preferred values are greater than 10%. In the analyzed period in the group of banks ratio ROAE above 10% in 2007 was about 27% of the banks. In the following years, he decreased the percentage of banks that fulfill the assumption of 10%. In 2013, only 13% of over 4000 analyzed EU banks fulfilled this condition.

The research and the average value of measure for the development of the analyzed banks at 0.5 allow to conclude that the banks of the EU in the analyzed period showed an average level of financial efficiency. It can not be said of the study group that was not financially efficient. The analysis showed, negative trends in changes in the financial value of analyzed banks in the period after the crisis. The analysis suggests that these adverse effects persisted until 2012. Year 2013 brought a slight improvement of the situation of banks in the European market.

ЕФЕКТИВНА ЛІДОГЕНЕРАЦІЯ У СОЦІАЛЬНИХ МЕРЕЖАХ ЯК ДОДАТКОВИЙ ЧИННИК ЗРОСТАННЯ ДОХІДНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ БАНКІВ

Бондаренко Л.П., к.е.н.
Національний університет «Львівська політехніка»

Сучасні світові банківські установи знаходяться в активному розвитку, пропонуючи все більшу кількість інноваційних продуктів та інструментів для своїх клієнтів. Їх робота, як і банківські продукти, все більше з реальної площини переходить в онлайн. Стрімкий розвиток соціальних мереж як нової платформи для ведення бізнесу змушує і українські банки активно працювати в цій сфері. Адже соціальні мережі сьогодні, це не лише зона спілкування чи інформаційного наповнення, це майже повноцінна складова особистого і робочого простору сучасної людини. Тому і присутність українських банків у соціальних мережах уже не лише конкурентна вигода, а більше необхідність нових вимог ведення бізнесу. Соціальні мережі повинні стати для банків не додатковим елементом реклами (оскільки це абсолютно не дієвий підхід), а новою формою бізнес-функціонування.

Сфера роботи банків у соціальних мережах досліджена в Україні мало [1, 2, 3, 4], це питання здебільшого залишається поза увагою науковців.

Активна присутність у соціальних мережах дає банкам нові можливості. Можна виділити наступні вигоди від роботи у соціальних мережах для банківських установ:

1) інформування наявних і потенційних клієнтів про нові банківські продукти;
2) створення привабливого бренду банку та покращення його іміджу;
3) залучення нових клієнтів через проведення акцій, партнерських програм та програм лояльності;
4) безкоштовний і динамічний рекламний майданчик;
5) велика аудиторія для проведення маркетингових досліджень і апробації нових банківських продуктів;
6) формування активного і довірливого середовища спілкування між клієнтами і банком;
7) можливість швидкого реагування та нейтралізації негативної інформації;
8) додаткова сервісна підтримка клієнтів;
9) перетворення клієнтів банку у носіїв інформації про банк (через лайки, поширення, коментарі);
10) можливість здійснення банківських транзакцій через соціальні мережі;
11) лідогенерація – перетворення активної онлайн аудиторії в реальних клієнтів банку.

Саме лідогенерація є одним з найважливіших чинників активного “занурення” банків у соціальні мережі, оскільки здатна формувати нову клієнтську базу, а отже забезпечувати зростання доходів.

Клієнтський вибір банківської установи і її всестороннє оцінювання уже давно здійснюються переважно онлайн. Незалежно чи працює банк в соціальних мережах чи ні, інформація про нього там уже циркулює. А отже присутня зацікавлена аудиторія, яку можна залучити. І здебільшого вибір припадає на той банк, інформація про який більш повна і відповідає очікуванням зацікавленого споживача. Якщо сторінка в соціальній мережі банку активно ведеться, присутня інформація і про банківські продукти, і про їх конкурентні переваги, клієнти залишають свої відгуки і побажання, а банк забезпечує

якісний зворотній зв'язок, це підвищує ймовірність формування нових лідів, тобто залучення нових клієнтів банку.

Лідогенерація охоплює не лише зацікавлених потенційних клієнтів, оскільки функціонування соціальної мережі відбувається так, що великі незацікавлені групи користувачів отримують інформацію про діяльність банку через активність їх власних клієнтів (поширення, лайки, коментарі). Таким чином, завдяки широкому колу охоплення аудиторії можна сформувати постійний потік нових клієнтів.

Таким чином, під банківською лідогенерацією у соціальних мережах слід вважати процес пошуку нових потенційних клієнтів, формування у них споживчого інтересу та перетворення їх у реальних клієнтів банку.

Банківська лідогенерація у соціальних мережах передбачає наступні вимоги:

1. Створення відкритого та інформаційно повного середовища у соціальних мережах.
2. Забезпечення постійного зворотнього зв'язку.
3. Клієнтоорієнтований підхід, пошук індивідуальних рішень, які здатні забезпечити потребу клієнта, та створення позитивного споживчого досвіду.
4. Прагнення максимально поширювати інформацію про банк: створення цікавого контенту та мотивування підписників ставати "носіями інформації".

Отже активна робота у соціальних мережах стає новою вимогою для українських банків і в той же час надає значні вигоди банківським установам, в тому числі щодо формування постійного потоку нових клієнтів, а отже забезпечення відповідного рівня дохідності.

1. Маслова Н.О., Каушан А.М. Шляхи розширення функціональних можливостей відчизняних банків у соціальних мережах // Молодий вчений: Науково-практичний журнал. – 2015. – №3(18). – С. 24-27. 2. Маслова Н.О. Лідогенерація як складова орієнтованості банку // Вісник Київського Національного торгівельно-економічного університету: Науково-практичний журнал. – 2013. – №2. – С.84-95. 3. Касян С.Я. Особливості організації комплексу маркетингових комунікацій комерційних банків у віртуальному просторі // Молодіжний науковий вісник ДНУ ім. О. Гончара: Наукове електронне видання. — 2014. – №3 (5). – Режим доступу: http://www.economist.dp.ua/wp-content/downloads/economist_05.pdf. 4. Ушакова І.А. Соціальні мережі, як засіб впливу на взаємовідносини з клієнтами // Системи обробки інформації: Збірник наукових праць. – 2012. – Вип. 8. – С. 54-58.

САНАЦІЯ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ ШЛЯХОМ РОЗВИТКУ ОБ'ЄДНАНЬ ПІДПРИЄМСТВ

Бондарчук М.К., професор, д.е.н.
Національний університет «Львівська політехніка»

Сучасна банківська система України переживає особливо важкий час, що спричинено не тільки зовнішніми змінами в світовій економіці, а й загостренням внутрішньої фінансової кризи. На межі банкрутства перебуває багато банків, які не мають змоги вчасно виконувати свої зовнішні та внутрішні зобов'язання. Зрозуміло, що

неодмінною умовою оздоровлення вітчизняної банківської системи є санація комерційних банків.

Банківський сектор України протягом останніх років отримав не менше стресів, ніж вся країна загалом. Насамперед, це пов'язано із внутрішніми змінами: політичними; економічними; зростанням боргового навантаження на бюджет через необхідність фінансування дефіциту та заборгованості сформованої у минулі роки; зростанням валютних ризиків; значною девальвацією гривні; виснаженням міжнародних резервів, що ускладнює використання НБУ інтервенцій в якості інструментів стримування зростання попиту на іноземну валюту, який виникає внаслідок панічних настроїв та спекулятивних атак; падіння кредитоспроможності клієнтів банку, зростання проблемної заборгованості; збільшення обсягів відрахувань до резервів на можливі втрати від активних операцій; ризикова незбалансована політика; масовий відтік коштів населення - строкових депозитів; дефолти фінансових установ; низки невирішених питань, зокрема у податковій сфері та законодавстві України в цілому та інше. І як наслідок ці зміни призвели до порушення ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості банків, як важливих суб'єктів фінансового ринку.

З метою запобігання негативним фінансовим результатам у діяльності суб'єктів ринку України пропонується провести санацію як комерційних банків, так і банківської системи загалом шляхом утворення конкурентоспроможних об'єднань підприємств (ОП). Оскільки в ОП створюються сприятливі умови для розроблення і впровадження різноманітних нововведень, а також простіше, чим в окремого учасника об'єднання вирішуються питання фінансування, матеріального забезпечення пошукових робіт, прискореного впровадження нових розробок для забезпечення його різних видів діяльності.

Теоретичні аспекти щодо тенденцій об'єднання та взаємодії промислового і фінансового капіталу через функціонування об'єднань підприємств у цілісній економічній системі повинні базуватись на економічній, науково-технічній, інформаційній взаємозалежності національних господарств (рисунок).

На думку автора дослідження, по-перше, потрібно врахувати якісно нову тенденцію у світовому господарстві, його глобалізацію, формування інформаційного й освітнього простору, зміну світового ринку капіталів, товарів, послуг і робочої сили, наявність міжетнічних і міжконфесійних конфліктів, реальні погрози міжнародного тероризму. По-друге, забезпечити закономірність розвитку сучасних міжнародних відносин через регіональну інтеграцію. Практично доведена висока ефективність регіональних інтеграційних угруповань, що виражається в більш високих (приблизно в 1,5 рази) темпах росту ВВП у порівнянні з більшістю інших держав, що не входять в інтеграційні об'єднання й союзи.

Економічне співробітництво в сучасних міжнародних відносинах може дати значну перевагу вхідній в нього держави. Тоді їх економічні й науково-технічні потенціали, величезні людські, природні, енергетичні та інші ресурси, ефективні транспортні схеми, будуть помітно вирізнятися більшими можливостями колективного захисту своїх торгово-економічних інтересів на міжнародній арені.

В Україні діє європейська модель банків і промисловості, що передбачає постійні, тісні взаємовідносини, в якій банк служить основним джерелом поповнення нестачі в грошових коштах підприємства, так як фондовий ринок в Україні не достатньо розвинений. Якщо підприємство порівняти зі скелетом виробництва, то банк можна назвати його м'язами. Саме тому взаємовідносини "банк-підприємство " є основою

діяльності структур промислово-фінансової інтеграції і підлягають постійному вдосконаленню.

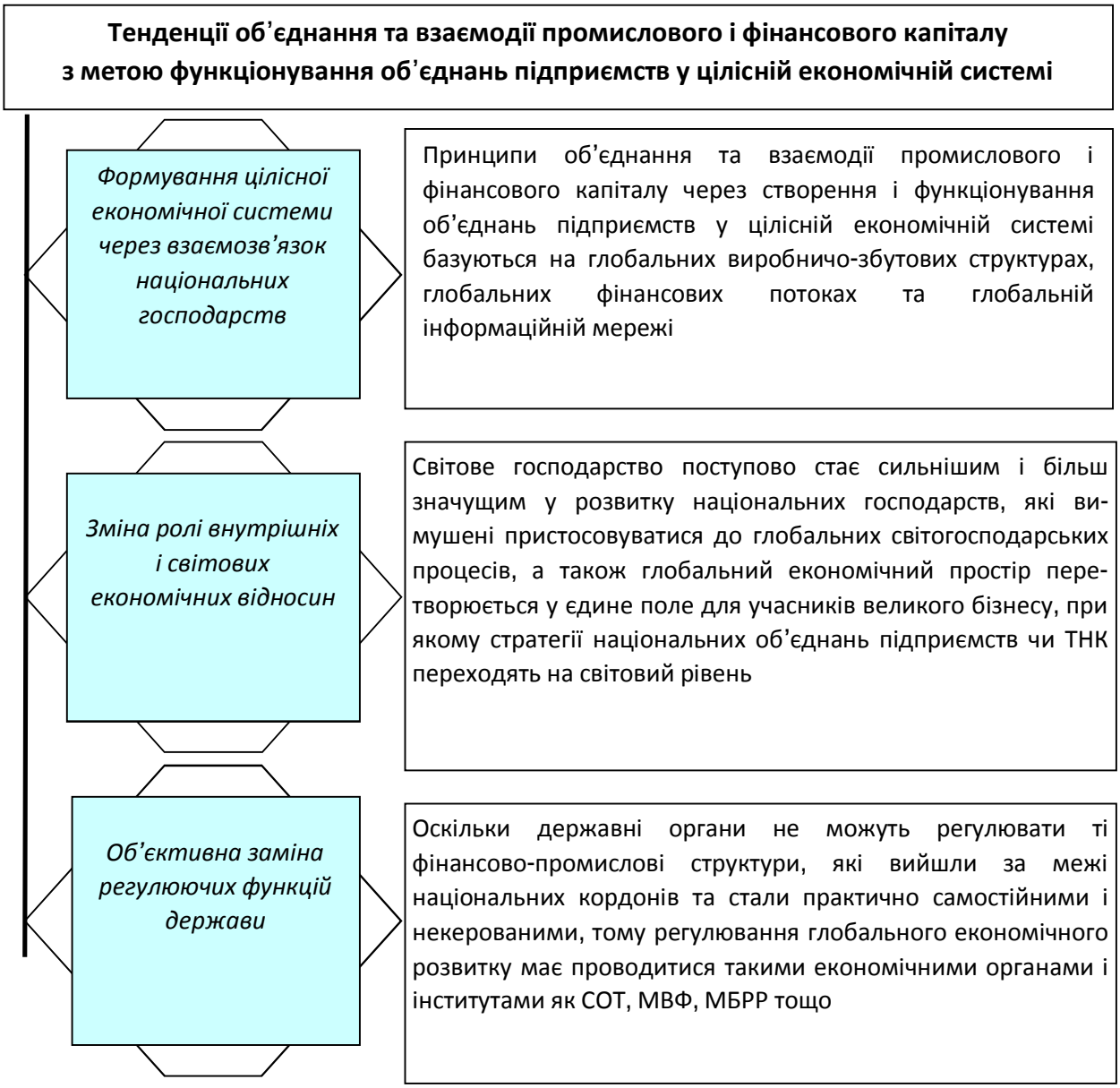

Рисунок. Тенденції об'єднання та взаємодії промислового і фінансового капіталу з метою функціонування об'єднань підприємств у цілісній економічній системі

Примітка: розвинуто автором

Виходячи з досліджень передумов створення і функціонування ПФГ з врахуванням особливостей взаємовідносин "промислове підприємство-банк", можна чітко сказати, що різні типи об'єднань підприємств, які ефективно функціонують в країнах з розвинутою ринковою економікою – це майбутнє України.

СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ДЕРЖАВНОГО КРЕДИТУ

Вівчар О.Й., к.е.н., доцент кафедри фінансів
Національний університет «Львівська політехніка»

Усі країни світу, здійснюючи економічні перетворення, потребують великих капіталовкладень. Україна впродовж 23 років нехтувала потребою здійснення суспільних перетворень, яких вимагали виклики сучасності, а це призвело до деградації як в політико-правовій, так і в соціально-економічних сферах, поставило під загрозу суверенітет держави. В сьогоднішніх умовах, коли українське суспільство здійснило спробу радикального оновлення, Україна стала на порозі військової агресії і втрати незалежності самої держави. Виходом з такої складної ситуації, в якій опинилася наша держава є нагальна потреба у здійсненні ефективних реформ та стабільного економічного зростання. Вирішення цих завдань є неможливим без значних капіталовкладень, мобілізація яких потребує як внутрішніх так і зовнішніх запозичень, тому сучасна фінансова політика держави повинна оптимізувати і забезпечити прозоре ефективне використання власних і залучених фінансових ресурсів. Одним із інструментів розв'язання фінансових проблем та пожвавлення економічної кон'юнктури є державний кредит, який в свою чергу, обслуговує як економічні інтереси держави, так і опосередковує зв'язки між державним бюджетом і всіма сферами економіки. Завдяки вмілому використанню державного кредиту у бюджетній політиці ефективно використовуватимуться грошові заощадження населення і підприємців, стримуватимуться інфляційні процеси, забезпечуватимуться інвестиційно-інноваційний розвиток економіки та фінансової системи загалом.[1]

Хоча існують величезні напрацювання вітчизняних та зарубіжних вчених з даної проблематики, слід зауважити, що є потреба в її подальшому дослідженні, оскільки розвиток державного кредиту відбувається в умовах, коли економіка України переживає найжорстокішу кризу і процеси системного руйнування економіки, спровоковані військовим конфліктом на Донбасі, девальвацією гривні, торговельними обмеженнями з боку Росії. Відповідно, це визначає пошук нових шляхів побудови ефективної системи управління державним боргом, перетворення державних запозичень на дієвий інструмент стабілізації соціально-економічного розвитку, а відтак фінансова підтримка міжнародних фінансових організацій.

Державний кредит є складовою частиною фінансової системи кожної держави і активно використовується нею з метою збалансованості бюджетно-фіскальної та грошово -кредитної політики.

В сучасній економічній літературі державний кредит розглядають з різних позицій:

- в соціальному плані державний кредит може виступати як інструмент перерозподілу фінансових ресурсів;
- в загальноекономічному плані державний кредит являється дієвим інструментом структурної перебудови промисловості, конверсії виробництва, підтримки вітчизняних монополій на міжнародних ринках;
- в якості підсистеми державної фінансової системи кредит забезпечує формування і використання централізованих грошових фондів держави, тобто державного бюджету і позабюджетних фондів всіх рівнів;
- як фінансова категорія державний кредит виконує дві функції: фіскальну і регулюючу. Фіскальна функція забезпечує формування централізованих грошових

фондів держави. Регулююча функція державного кредиту полягає у регулюванні грошового обігу за допомогою здійснення операцій на ринку цінних паперів (купівля-продаж державних цінних паперів Національним банком України з метою їх розміщення на відкритому ринку), що впливає на пропозицію грошей і відповідно на позичковий процент [2].

Підсумовуючи вищезазначене, приходимо до таких узагальнень: державний кредит — це сукупність економічних відносин, що виникають між державою та фізичними або юридичними особами (фінансово-кредитними установами, корпораціями, іноземними урядами, міжнародними фінансовими організаціями і приватними особами) щодо мобілізації додаткових грошових коштів на кредитній основі, тобто на умовах зворотності, строковості та платності, в процесі формування загальнодержавного фонду фінансових ресурсів, в яких держава може бути як позичальником, кредитором або гарантом [3].

Управління державним кредитом може розглядатися у вузькому і широкому розумінні.

Управління державним кредитом в широкому розумінні – це формування одного з елементів фінансової політики держави, пов'язаної з його діяльністю в якості позичальника, кредитора і гаранта. Воно повинно відповідати цілям і критеріям і є частиною державної фінансової політики.

Управління державним кредитом у вузькому розумінні - це сукупність дій по підготовці до випуску і розміщенню боргових зобов'язань держави, регулювання ринку державних цінних паперів, обслуговуванню і погашенню державного боргу, надання кредитів і гарантій. Регулюють і здійснюють цю діяльність Міністерство фінансів і НБУ, які визначають загальний обсяг бюджетного дефіциту і характер позик, необхідних для його фінансування, розробляють кредитну політику та її інституційне забезпечення [4].

Отже, одним із основних засобів отримання додаткових фінансових ресурсів є державний кредит, тому дослідження державного кредиту є актуальним для України, так як у питаннях погашення якого держава стикається з певними проблемами і труднощами.

1. Вівчар О.Й., Кащишин В.М. Державний кредит та боргова політика в Україні Науково-теоретичний журнал Хмельницького економічного університету Наука й економіка – Хмельницький: 2015. – Вип.2(38) – С.13-20. 2. Рожко О.Д. Державний кредит у забезпеченні інвестиційно-іноваційного розвитку України [Електронний ресурс] – Режим доступу: referatu.com.ua/referats/7569/167556. 3.Управління державним боргом: Навч. посіб. – Прутська О. О., Сьомченков О. А., Гарбар Ж. В., Губанова Л. І., Руденко В. В.,/ за заг. ред. Прутської О. О. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 216 с. 4. Бачинський В. В. Сутність та особливості державного кредиту/ В. В. Бачинський, О. В. Трофіменко // Буковинська державна фінансова академія, [Електронний ресурс] – Режим доступу: rusnauka.com›7_NMIV_2010/Economics/59818.doc.htm.

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ БАНКІВ В УКРАЇНІ

Вовчак О. Д., доктор економічних наук, професор
Сенищ П. М., кандидат економічних наук, доцент
ДВНЗ «Університет банківської справи»

Всесвітня фінансова криза привернула увагу до процесів забезпечення фінансової стабільності банківської системи, яка ґрунтується на ефективній макропруденційній політиці центрального банку. В основі такої політики лежать макропруденційний нагляд, розробка та реалізація заходів щодо зміцнення банківської системи, антикризовий менеджмент. Водночас відхід від основних принципів макропруденційної політики і підміна функцій антикризового менеджменту оціночними рейтингами всесвітньо відомих рейтингових агентств прискорили розвиток кризових явищ у фінансових системах США, європейських країн, а також України. Це, у свою чергу, спричинило банкрутство багатьох банків та інших фінансових посередників і стало причиною загроз фінансовій безпеці національних економік.

Сьогодні на стан економічних процесів в Україні негативний вплив ще чинять макроекономічні дисбаланси і політичні потрясіння, посилення залежності банків від впливу інтеграційних та глобалізаційних процесів, недосконалі та неефективні регулятивні механізми діяльності банків. Особливостями функціонування сучасного банківського сектору економіки України є наявні високі ризики, значні збитки та постійне збільшення кількості неплатоспроможних банків. З огляду на це банки не виконують важливе завдання, покладене на вітчизняну банківську систему – бути потужним джерелом соціально-економічних перетворень у державі для забезпечення стійких темпів економічного зростання.

Проблематиці дослідження впливу банківського сектору на відновлення та розвиток економіки України присвячені наукові праці багатьох учених, зокрема О. Барановського, Т. Васильєвої, О. Дзюблюка, Л. Кузнєцової, С. Лобозинської, Г. Мись-ків, Л.Примостки, М. Савлука, С. Реверчука, М. Хмелярчук, Н.Шульга та ін. Водночас сучасні виклики потребують активізації пошуку шляхів вирішення означених проблем.

В економічній літературі визначають три аспекти проблем розвитку взаємозв'язків банків та економіки України: відсутність чіткого визначення місця та ролі банків у вітчизняній економіці, оцінка можливостей впливу банків на реальний сектор економіки та проблеми «банки-економіка», тобто пов'язані з впливом економіки на банківську систему [1, с.28]. Л. Кузнєцова вважає, що в сучасних кризових умовах, у зв'язку з обмеженістю бюджетного фінансування, банківське кредитування стає одним із основних джерел фінансування поточних та інвестиційних проектів розвитку економіки [2, с.167], що сприяє впровадженню технологічних інновацій та економічному розвитку.

Про ступінь впливу банківської системи на національну економіку можна судити за даними НБУ щодо діяльності банківської системи України за період з 2002 по 2016 рр. (зобов'язання банків за коштами, залученими на рахунки суб'єктів господарювання та фізичних осіб, вимоги банків за кредитами, наданими в економіку (в розрізі строків кредитування)) та даними щодо динаміки ВВП України у фактичних цінах за період з 2002 по 2016 рр. (рис. 1).

Зіставивши динаміку вищезазначених показників, можна побачити їх тісний взаємозв'язок у межах держави.

Зауважимо, що роль банківського кредиту може бути позитивною або негативною. Вважаємо, що саме сучасна кредитна діяльність вітчизняних банків відіграє негативну роль у розвитку економіки України, а саме через високий рівень

нестабільності сучасної економічної ситуації, знецінення національної грошової одиниці та високі кредитні процентні ставки (майже 30% у національній валюті і 20% - у іноземній), суттєві ризики, скорочення або припинення надання позичок суб'єктам господарювання на потреби інноваційного розвитку, тоді як у світовій практиці довгострокові кредити є домінуючими серед позикових джерел фінансування інвестицій. До речі, зменшує можливість ефективного використання банківських позичок і значна ступінь зносу основних засобів в реальному секторі вітчизняної економіки.

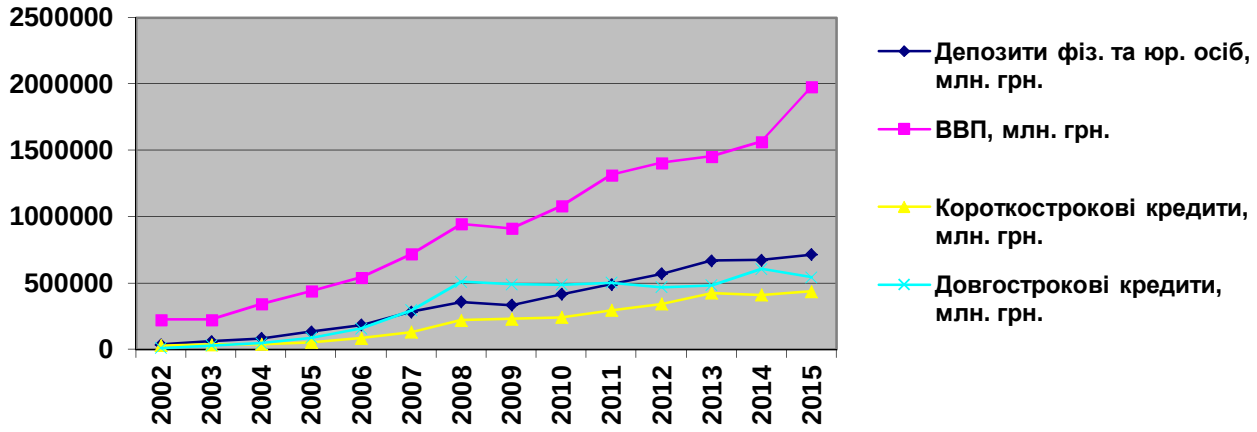

Рисунок. Динаміка основних показників банківської системи України та ВВП за 2002-2015 рр. [3,4]

У свою чергу, така ситуація спричинює потребу кардинальних змін та розробки превентивних заходів у відповідь на виклики глобалізації та політико-економічної нестабільності.

Вважаємо, що забезпечення економічного зростання за рахунок інвестиційних кредитів банків можливе тільки за умови стимулювання довгострокового кредитування виробничих підприємств інструментами як грошово-кредитної, так і економічної політики. Для подолання зазначених недоліків доцільно застосовувати економічні механізми активізації інвестиційної діяльності, які використовуються в зарубіжній практиці: дотація держави банкам та іншим кредиторам (у розмірі відсотка премії за підвищений ризик), якщо кредитуються галузі довгострокового кредитування (зокрема в Японії); використання технології поєднання довгострокового інноваційного проекту з короткостроковими комерційними проектами, що може створити умови для «підживлення» довгострокових інвестицій доходами від реалізації короткострокових вкладень банку, більш ширше використання переваг проектного фінансування.

У найближчому часі повинна бути реалізована система заходів з розвитку державно-приватного партнерства, при якому банки, здійснюючи кредитування пріоритетних соціально-економічних та інфраструктурних проектів за підтримки виконавчої влади держави, регіонів одночасно фінансують широке коло постачальників і субпідрядників, сприяючи економічному зростанню в різних галузях економіки й регіонах.

З огляду на ситуацію щодо необхідності посилення ролі банківського сектору в економічному зростанні, робимо висновок, що основними передумовами активізації розвитку банківського сектору в Україні мають насамперед бути:

- стабілізація політико-економічної ситуації в Україні та припинення військового конфлікту на Сході України;

- розробка концепції реформування національної економіки та визначення ролі банківської системи у цих процесах;
- удосконалення інституційної структури банківської системи України в напрямі розвитку висококонкурентного банківського бізнесу та створення спеціалізованих банків для стимулювання розвитку національної економіки;
- розвиток системи регулювання та нагляду за діяльністю банків;
- підвищення рівня фінансової безпеки громадян, зокрема захисту прав вкладників банків та відновлення довіри до банків;
- врегулювання проблемних іпотечних кредитів в іноземній валюті та недопущення загострення соціальних протиріч у суспільстві.

1. Криза банківської системи: причини і шлях виходу // матеріали науково-практичної конференції, м. Київ, 10 червня 2015 року / Асоціація українських банків ; Університет банківської справи НБУ (м. Київ); відп. ред. С. М. Аржевітін. - К.: УБС НБУ 2015.- 143 с. 2. Кузнєцова Л.В. Банківський кредит як джерело фінансового забезпечення розвитку АПК України / Л.В. Кузнєцова // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – Випуск 9/2014. – Херсон, 2014. – С. 166-168.3. Статистичні матеріали щодо розвитку економіки / Міністерство фінансів України. [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua. 4.Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.bank.gov.ua.

ПРОБЛЕМИ РЕСУРСНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Задерецька Р.І., к.е.н., асистент кафедри фінансів
Граціян О.В., студент
Національний університет «Львівська політехніка»

Достатність банківських ресурсів є ключовою характеристикою, яка визначає здатність комерційної структури відповідати за своїми зобов'язаннями та нарощувати величину прибутків за рахунок збільшення масштабів активних операцій.

Проблеми ресурсного забезпечення діяльності банків досліджували Бондарчук М.К., Музика І.С., Міллай А.О. Бригінська Л.Г., Хома І.Б. та інші.. Водночас, нестабільна макроекономічна ситуація в державі та впровадження системи банківського нагляду за умовами договору Базель ІІІ вносять корективи у політику формування та розміщення ресурсів вітчизняних банків. У зв'язку із цим актуальним є аналіз величини, структури та збалансованості ресурсів комерційних банків України для подальшого вдосконалення управління ресурсною базою та ефективністю функціонування установ досліджуваного типу [3, с. 44].

Відповідно до загальноприйнятих правил бухгалтерського обліку ресурси комерційних банків поділяють на дві категорії: власні ресурси та зобов'язання. До власних ресурсів відносять акціонерний та резервний капітали, нерозподілений прибуток та інші фонди спеціального призначення. Під зобов'язаннями визначаємо сукупність грошових коштів акумульованих банком на депозитних рахунках різної строковості, а також кошти отримані у вигляді позики від комерційних банків та інших кредиторів. Динаміку вказаних складових ресурсної бази банківської системи України представлено на рисунку [4].

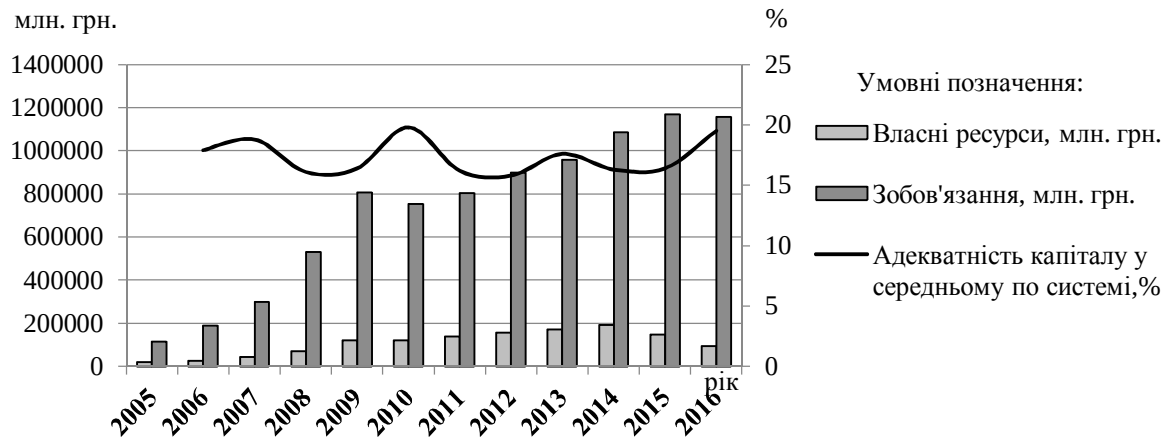

Рисунок - Динаміка ресурсної бази банківської системи України за 2005-2016 рр.

Спостерігаємо у 2005-2014 рр. тенденцію до зростання власних ресурсів банківської системи. Кризовий період 2014-2016 рр. ознаменувався для банків втратою активів у окремих регіонах України, зниженням рентабельності та зростанням ризиковості проваджуваних операцій, скороченням чисельності банківських установ із 182 до 102 структур. Цим зумовлений значний відтік капіталу із сектору, зокрема, за наведений період величина власного капіталу банків скоротилася на 42,72%. Стосовно зобов'язань, то спостерігається скорочення їх абсолютної величини у 2009-2010 рр. на 7,11% і у 2015-2016 рр. на 0,95%.

Проблемні аспекти щодо формування та розміщення ресурсів комерційних банків пов'язані із декількома аспектами. Перший з них — неможливість залучення довгострокових фінансових ресурсів в умовах економічної нестабільності у державі. Далі відзначимо підвищення ризиковості кредитних операцій, що сприяє зростанню накопиченого дефіциту та вимагає від банківських установ формування щоразу більших резервів під знецінення активів. Важливим є також аналіз діяльності банківської системи в координатах договору Базель III, оновленим критеріям якого щодо капіталізації, ліквідності та контролю ризиків повинні відповідати українські банки до 2020 року. Саме за вимогами Базель III банки мають створити буферний капітал, таким чином, щоб достатність загального і буферного капіталу перебувала на рівні не меншому 10,5%, а розмір статутного капіталу не був меншим від 500 млн. грн. Має також відбутись переорієнтація зобов'язань на довгострокові джерела фінансування, та темпи зростання активів повинні бути злагодженими із темпами зростання капіталу [5, с. 60-61].

Підсумовуючи, величина ресурсного забезпечення банківської системи України відповідає обсягу активних операцій, які проводять банки. Проте зростання ризиковості активних операцій, особливо кредитних, вимагає від комерційних установ прийняття заходів та пошуку дієвих важелів управління ризиками цих операцій. Важливо переглянути політику розміщення ресурсів банківських структур. Відтак, внесення змін в управління банківським капіталом, вдосконалення ціноутворення на банківські послуги та пошук довгострокових фінансових ресурсів — це те, що має гарантувати стабільність ресурсного забезпечення банківського сектора України та сприятиме його нарощуванню.

1.Музика І. С. Банківська система України: проблеми міжрегіональної диференціації / І. С. Музика // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. - 2015. - Вип. 1. - С. 111-116. 2. Мілай А. О. Аналіз механізму управління

ресурсним потенціалом українських банків / А. О. Мілай // Економічний вісник Національного технічного університету України "Київський політехнічний інститут". - 2013. - № 10. - С. 380-385. 3. Бригінська Л.Г. Проблеми формування ресурсної бази банків України / Л.Г. Бригінська // Економічні науки: облік і фінанси. — 2013. — Вип. 10(1). — С. 43-47. 4. Офіційний сайт Національного Банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua. 5. Хома І.Б. Перспективи впровадження Базель ІІІ в банківську систему України / І.Б. Хома, О.В. Граціян // Молодий вчений. — 2015. — № 3. — С. 60-63.

ПРОБЛЕМА ТРАНСФОРМАЦІЇ ЗАОЩАДЖЕНЬ НАСЕЛЕННЯ У КРЕДИТНО-ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ БАНКІВ

Варцаба В.І., д.е.н., доцент
Заславська О.І., к.е.н.
Ужгородський національний університет

У сучасних умовах вирішення проблеми стабілізації та розвитку економіки України значною мірою залежить від здатності фінансово-кредитної системи мобілізовувати фінансові ресурси в обсягах, достатніх для формування та ефективної використання інвестиційного капіталу. Основну роль у реалізації цього завдання відіграє населення. Формування організованих заощаджень фізичних осіб супроводжується їхньою взаємодією з фінансово-кредитними установами, залученням населення до інвестиційного процесу та перетворенням домогосподарств у суб'єктів фінансових відносин. Зважаючи на недостатню розвиненість вітчизняного небанківського ринку фінансових послуг, формуванням організованих заощаджень фізичних осіб в основному займаються банківські установи. Тому одним із ключових джерел інвестицій для розвитку економіки України є ресурси її банківського сектора.

На рисунку схематично зображено процес трансформації заощаджень населення в інвестиційні ресурси.

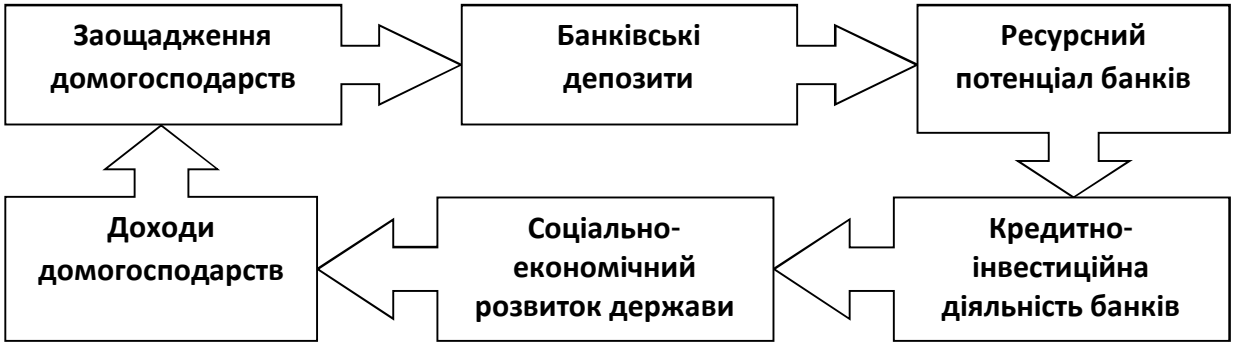

Рисунок. Схема процесу трансформації заощаджень домогосподарств у інвестиційний потенціал держави

*Джерело: побудовано авторами.

Трансформація заощаджень населення в організовану форму банківських депозитів є чи не найпростішим етапом процесу, зображеного на рис. 1. Втім, його

ефективність залежить від наявності у банків дієвих інструментів стимулювання заощаджень, таких як достатній рівень відсоткової ставки за вкладами, зручність депозитного обслуговування, надійність та стабільність банку, маркетингові стратегії залучення клієнтів тощо. Перетворення вкладів фізичних осіб у банківський ресурсний потенціал вимагає ефективної роботи фронт-офісів із клієнтами та бек-офісів у сфері управління активами та пасивами. Управління сформованою ресурсною базою банків перш за все має на меті розміщення наявних коштів у надійні та прибуткові проекти.

У цьому аспекті варто відзначити важливу роль банківської системи у розвитку економіки держави, маючи на увазі, що метою кредитно-інвестиційної діяльності банків є не тільки забезпечення доходу банків (мікроефект), а, насамперед, досягнення макроефекту — розвитку реального сектора економіки. Останній передбачає покращення загальнодержавних фінансових показників, зниження рівня інфляції, розширення виробництва та загальне пожвавлення економіки, а також підвищення соціальних стандартів. У підсумку зростання реальних доходів населення стане стимулом до розвитку культури заощаджень.

Варто зауважити, що заощадження населення протягом досліджуваного періоду характеризувалися високою волатильністю. До прикладу, у 2006 р. обсяг заощаджень становив 44 203 млн. грн. та збільшувався до 2010 р. (161 867 млн. грн.) [3]. У наступні роки наявний спад призвів до того, що станом на кінець 2015 року загальна сума заощаджень домогосподарств склала лише 6 200 млн. грн. На наш погляд, така ситуація свідчить не стільки про зменшення рівня заощаджень, скільки про їхнє використання на поточне споживання.

Досліджуючи фінансовий стан домогосподарств, слід враховувати всі фактори, які впливають на його рівень. У цьому аспекті варто зазначити, що, починаючи з 2014 року рівень життя українського населення, його доходи та заощадження значною мірою залежать від соціально-економічної та політичної ситуації в державі. Серед основних негативних чинників впливу варто назвати військовий конфлікт у східних регіонах України, соціально-політичну кризу, девальвацію гривні, підвищення цін на комунальні послуги, масовий відтік банківських депозитів та банкрутство 78 банків протягом останніх 2,5 років [1; 4].

Наразі ставлення населення до фінансово-кредитної системи і особливо до банківських установ досить насторожене. Загалом домогосподарства довіряють банкам тільки незначну частину власних заощаджень. Підтвердженням цього є результати опитування населення щодо його поведінки у сфері заощаджень:

- 11% респондентів тримають більшу частину своїх заощаджень у організованій формі у банках;
- 7% респондентів вкладають половину своїх заощаджень у банківські інструменти;
- 49 % респондентів мають незначну частину організованих заощаджень;
- 33 % опитаних взагалі не тримають заощадження у банках [2].

Як бачимо, українські громадяни більш схильні до обережної поведінки у сфері заощаджень. Варто зазначити, що переважна більшість банківських клієнтів-фізичних осіб має лише поточні карткові рахунки (65 % респондентів), а власниками депозитних рахунків є 27 % опитаних. До слова, 8 % громадян взагалі не мають жодних рахунків у банках [2]. Разом із тим, в Україні традиційно найпоширенішою та найбільш доступною формою мобілізації заощаджень фізичних осіб є саме банківські депозити. У таблиці наведено дані щодо обсягів депозитів та їхніх часток у банківських ресурсах у 2006-2015 роках.

Таблиця 1. Обсяги та частки депозитів домогосподарств у складі ресурсів українських банків у 2006-2015 рр. (у млн. грн., на кінець періоду) [4]

Рік	Ресурси банків	У тому числі депозити населення			
		Всього	З них, строкові депозити	Частка строкових депозитів у загальній сумі вкладень населення	Частка строкових депозитів у ресурсах банків
2006	340 179	108 860	82 920	76,1%	24,3%
2007	599 396	167 239	127 116	76,0%	21,2%
2008	926 086	217 860	177 282	81,4%	19,1%
2009	880 302	214 098	156 833	73,3%	17,8%
2010	942 088	275 093	208 929	75,9%	22,2%
2011	1 054 280	310 390	239 469	77,2%	22,7%
2012	1 127 192	369 264	292 111	79,1%	25,9%
2013	1 278 095	441 951	354 231	80,2%	27,7%
2014	1 316 852	418 135	317 964	76,0%	24,1%
2015	1 254 385	410 895	298 371	72,6%	23,8%

Банківська статистика 2006-2015 рр. підтверджує важливість організованих заощаджень домогосподарств, і насамперед строкових депозитів, для формування ресурсної бази банків. Так, за даними НБУ станом на кінець 2015 року майже четверта частина усіх пасивів, а саме 23,8 % банківських ресурсів, становили довгострокові вкладення фізичних осіб [4]. Позитивним є те, що така тенденція тримається останні десять років, не зважаючи на кризові ситуації, що виникали протягом цього періоду. Це пояснюється, насамперед, хронічною інфляцією в країні, оскільки неорганізовані заощадження у готівці не лише не приносять прибутку, але й знецінюються під впливом інфляційного зростання цін. Отже, що наявність незначного постійного інфляційного фону є позитивним фактором, що стимулює до формування організованих заощаджень домогосподарств.

Як показали результати дослідження, наявність та розмір організованих заощаджень домогосподарств, як джерела кредитно-інвестиційної діяльності вітчизняних банків, значною мірою залежать від соціально-економічної та політичної ситуації в країні. Наразі питання довіри населення до державних інституцій та фінансово-кредитної системи є найбільш актуальним та найскладнішим у сучасних українських реаліях.

Зазначене засвідчує, що попри всю складність політичної, соціально-економічної та фінансової ситуації в Україні стимулювання заощаджень населення, які є важливою складовою процесу формування інвестиційного потенціалу повинно бути пріоритетним напрямом державної економічної політики.

1. Гладких Д. М. Стабілізація банківської системи шляхом підвищення довіри до банків та забезпечення прозорості діяльності НБУ. Аналітична доповідь // [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://http://www.niss.gov.ua. 2. Опитування з метою оцінки рівня знань українських споживачів щодо системи гарантування вкладів фізичних осіб / Звіт за результатами дослідження, 2015 рік // [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.fg.gov.ua. 3. Офіційний сайт Державної служби статистики України / [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua. 4. Офіційний сайт Національного банку України / [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.bank.gov.ua.

СУТНІСТЬ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ БАНКУ

Кльоба Л.Г., к.е.н., доцент кафедри фінансів, обліку та аудиту,
Інститут підприємництва та перспективних технологій,
Національний університет «Львівська політехніка»

Фінансова безпека банку це такий стан банку, який характеризується збалансованістю і якістю сукупності фінансових інструментів, технологій і послуг, котрі використовуються банківською установою, стійкістю до дії дестабілізуючих факторів впливу, здатністю фінансової системи забезпечувати реалізацію фінансових інтересів, місії і завдань достатніми обсягами фінансових ресурсів.

Болгар Т.М. дотримується думки, що: «фінансова безпека банківських установ є складовою частиною фінансової та економічної безпеки держави і являє собою такий стан банку, який характеризується збалансованістю та стійкістю до впливу зовнішніх і внутрішніх загроз, його здатністю досягати поставлених цілей та генерувати достатній обсяг фінансових ресурсів для забезпечення сталого розвитку» [2].

Вовчак О.Д. стверджує, що «банківські установи мають розвивати у своїй діяльності напрямок підтримки фінансової безпеки, формувати стратегію фінансової безпеки, яка має бути узгоджена із загальною конкурентною стратегією банків. Саме цей напрямок у банківській діяльності допоможе запобігти загрозам з боку світових кризових явищ, по-перше, фінансовому ринку та, по-друге, реальному сектору національної економіки» [3].

Зачосова Н.В. вважає, що «фінансова безпека банку – це такий його фінансовий стан, який характеризується збалансованістю системи фінансових показників, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх загроз, що дозволяє своєчасно та в повному обсязі виконувати взяті на себе зобов'язання, а також забезпечує ефективний розвиток банку в поточному та наступних періодах» [4].

Барановський О.І. до показників фінансової безпеки банку пропонує відносити: дотримання банком нормативів НБУ; питому вагу проблемних кредитів в обсязі чистих активів банку; співвідношення високоліквідних коштів і поточних пасивів банку; співвідношення власних і залучених коштів; питома вага високоліквідних коштів у обсязі чистих активів банку; рівень ліквідності; рентабельність чистих активів; обсяг отриманого прибутку; рівень прибутковості статутного фонду та чистих активів; відношення прибутку до середньорічного капіталу; відношення прибутку до середньорічних активів; середні активи у розрахунку на одного співробітника; операційний прибуток на одного співробітника; внутрішня вартість банківських послуг; коефіцієнт ефективності використання залучених коштів [1].

Функціонування механізму забезпечення фінансової безпеки банку відбувається шляхом здійснення певних дій над її об'єктами. В основі механізму забезпечення фінансової безпеки знаходиться системне поєднання певних інструментів, методів, важелів та інформаційно-аналітичного забезпечення, створюваних на базі принципів забезпечення фінансової безпеки, що об'єктивно існують як економічні закономірності, а також виробляються суб'єктами управління фінансової безпеки банку для досягнення і захисту фінансових інтересів останнього [4].

Об'єктом фінансової безпеки банку є фінансова діяльність банку, безпеку якої необхідно забезпечити, прибуток, джерела та обсяги фінансових ресурсів, структура капіталу, структура грошових потоків, структура активів, інвестиції, фінансові ризики, система фінансових інновацій, тощо. Суб'єкти фінансової безпеки — це керівництво

банку і його персонал. Функції суб'єкта фінансової безпеки організації у залежності від розміру останньої можуть бути покладені як на певний структурний підрозділ так і на окремого менеджера. Предмет фінансової безпеки банку — діяльність суб'єктів фінансової безпеки у напрямку реалізації принципів, функцій, стратегічної програми або конкретних заходів щодо забезпечення фінансової безпеки, яка спрямована на об'єкти фінансової безпеки [4].

Суттєвою причиною виникнення кризових ситуацій у більшості українських банків є недостатній рівень менеджменту, а головним чинником, який зумовлює неправильне прийняття управлінських рішень, є відсутність надійної системи оцінки рівня фінансової безпеки банківської діяльності.

Управління фінансовою безпекою банку – це особливий вид активізації фінансового менеджменту, спрямований на забезпечення найвищих результатів фінансової діяльності банку та мінімізації впливу загроз в процесі досягнення фінансових інтересів як в короткостроковому, так й у довгостроковому періоді.

Забезпечення фінансової безпеки банку доцільно розглядати як процес запобігання будь-яким збиткам від негативних впливів внутрішніх і зовнішніх чинників. Саме запобіганням збитків у фінансово-кредитній діяльності банку складає ефективний результат їх діяльності із забезпечення його прибутковості і стійкості, а відтак - й фінансової безпеки [5].

Розвиток фінансового ринку, ускладнення його інфраструктури, посилення конкуренції, спричинене збільшенням кількості традиційних та нетрадиційних фінансових посередників, посилює боротьбу вітчизняних банків за кожного потенційного клієнта. Утримати існуючих споживачів фінансових послуг нині можливо лише гарантуючи їм фінансову безпеку їх активів від негативного впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища функціонування організації. Тому сучасні банки повинні докладати великих зусиль для розробки комплексних та дієвих систем власної економічної безпеки, і особливу увагу звертати на фінансову її складову.

Окрім завдання забезпечити фінансову безпеку як самого комерційного банку, так і його клієнтів, фінансові установи повинні активно інформувати потенційного споживача про належний рівень своєї фінансової безпеки. Одним із індикаторів стабільного стану фінансової безпеки комерційного банку може вважатись його високий кредитний рейтинг, адже процедура рейтингування будується із використанням переліку показників, що застосовується і у процесі оцінки рівня фінансової безпеки компанії.

До заходів, що можуть суттєво покращити стан фінансової безпеки комерційного банку, пропонується віднести: створення служби фінансово-економічної безпеки та розширення її повноважень, комплексну оцінку майбутніх працівників банківської сфери для виявлення їх схильності до шахрайства та встановлення рівня професіоналізму, сек'юритизацію. Але головне — це забезпечити ефективне функціонування механізму захисту фінансової безпеки банку шляхом чіткого визначення об'єкта фінансової безпеки, суб'єктів фінансової безпеки та принципів їх взаємодії між собою, факторів негативного впливу на об'єкт безпеки та шляхів мінімізації можливості їх реалізації [4].

Метою системи фінансової безпеки банківської діяльності банків є забезпечення стабільної, безкризової та ефективної діяльності. Для її досягнення керівники банку повинні регулярно визначати потенційні проблеми в інвестиційній діяльності банку, усувати їх та здійснювати постійний контроль за результативністю заходів щодо забезпечення фінансової безпеки.

Фінансова безпека банку це такий стан банку, який характеризується збалансованістю і якістю сукупності фінансових інструментів, технологій і послуг, котрі використовуються банківською установою, стійкістю до дії дестабілізуючих факторів впливу, здатністю фінансової системи забезпечувати реалізацію фінансових інтересів, місії і завдань достатніми обсягами фінансових ресурсів.

Метою системи фінансової безпеки діяльності банків є забезпечення стабільної, безкризової та ефективної діяльності. Для її досягнення керівники банку повинні регулярно визначати потенційні проблеми в інвестиційній діяльності банку, усувати їх та здійснювати постійний контроль за результативністю заходів щодо забезпечення фінансової безпеки.

Забезпечення належного рівня фінансової безпеки банків є дуже важливим тому, що підрив довіри до них приводить до зниження фінансової безпеки країни.

Перспективи подальших наукових досліджень даної тематики, на нашу думку, полягають у розробці конкретних пропозицій направлених на підвищення рівня фінансової безпеки банків.

1.Барановський О. І. Філософія безпеки [Текст] : монографія : в 2–х т. Т. 2. Безпека фінансових інститутів. – К. : УБС НБУ, 2014. – 715 с., 2. Болгар Т. М. Фінансова безпека банків в умовах ринкової трансформації економіки України: автореф. дис. … канд. екон. наук : 08.00.08 / Т. М. Болгар. – Суми, ДВНЗ "УАБС НБУ",2009. – 21 с., 3. Вовчак О.Д. Фінансова безпека банківської діяльності: вплив фінансової кризи та інструменти управління / О.Д. Вовчак // Вісник Дніпропетровського університету. – Серія «Економіка». – Вип. 5/1, 2011. – С. 63-68., 4.Зачосова Н.В. Особливості забезпечення фінансової безпеки комерційних банків в Україні / Н.В. Зачосова // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції - 2011 - №4.- с. 74-78., 5.Кльоба Л.Г. Фінансова безпека і ризики банківської інвестиційної діяльності / Л.Г. Кльоба // Інвестиції: практика та досвід, № 12, 2016, С. 6-12.

СТРУКТУРА ГРОШОВОЇ МАСИ В УКРАЇНІ ТА НАПРЯМИ ЇЇ ОПТИМІЗАЦІЇ

Коць О.О., к.е.н., доцент
Ільчук П. Г., д.е.н., доцент
Національний університет «Львівська політехніка»

В Україні відповідальність за регулювання грошового обороту покладена на Національний банк України (НБУ). Починаючи з 1993 р. НБУ визначає структуру грошової маси відповідно до агрегатного методу (табл. 1).

За період 2008-2016 рр. грошова маса в Україні зросла у 1,93 рази. Зазначимо, що зростання грошової маси взаємопов'язане з такими величина в державі як рівень цін, обсяги виготовленої продукції, швидкість оборотності грошової одиниці. І, відповідно, задля стримування інфляційних процесів у помірних темпах необхідним є аргументоване нарощування обсягів грошової маси в країні. В Україні у періоди фінансових криз відбувалося значне нарощення готівкової грошової маси (агрегату М0): за період 2007-2011 рр. обсяги готівки зросли на 31,33%, а за період 2011-2015 рр. – ще додатково на 33,73%. Тобто мала місце додаткова емісія готівкових грошей НБУ, що

спрямовувалася, в першу чергу, на покриття дефіциту державного бюджету. Хоча, якщо розглядати структуру грошової маси в Україні (рис. 1), то можемо помітити, що частка готівки в грошовій масі за 2008-2015 рр. зменшилася з 30,0% до 27,3%.

Таблиця 1. Обсяги грошової маси в Україні за агрегатами (млн. грн.)

Період	М3			
	Усього	М2		
		Усього	М1	
			Усього	М0
01.01.2008	515 727	512 527	225 127	154 759
01.01.2009	487 298	484 772	233 748	157 029
01.01.2010	597 872	596 841	289 894	182 990
01.01.2011	685 515	681 801	311 047	192 665
01.01.2012	773 199	771 126	323 225	203 245
01.01.2013	908 994	906 236	383 821	237 777
01.01.2014	956 728	955 349	435 475	282 947
01.01.2015	994 062	993 812	472 217	282 673
01.01.2016	995 015	994 733	454 336	271 792

Джерело: сформовано за даними [1]

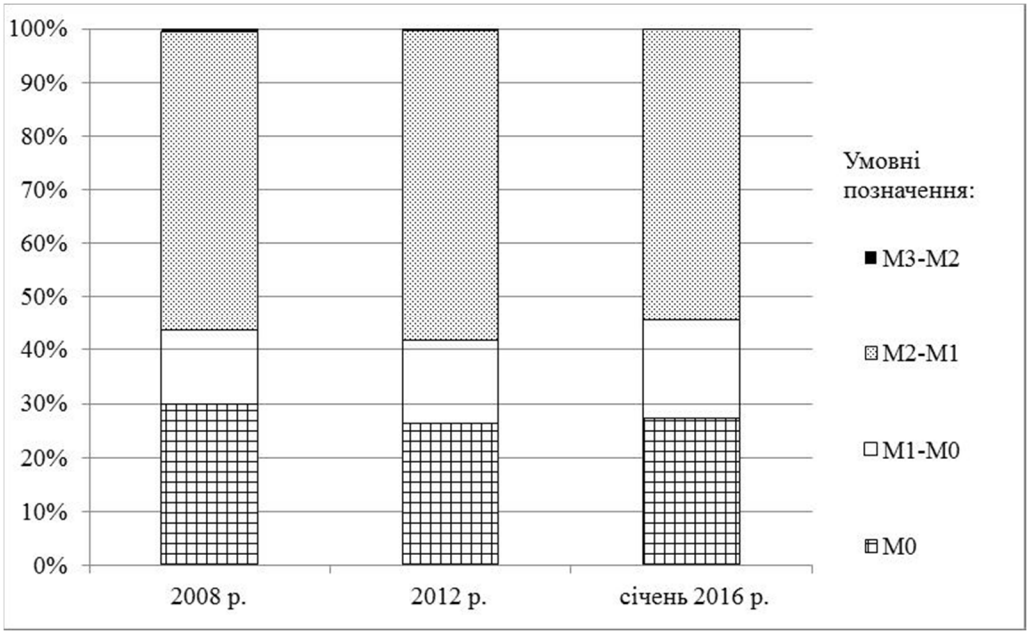

Рисунок 1. Структура грошової маси в Україні за 2008-2016 рр.

Джерело: сформовано за даними [1]

Загалом у світі наявна тенденція до скорочення обсягів готівки в грошовому обороті, адже це дає змогу зменшити обсяги тіньової економіки, несанкціонованих трансакцій, підвищити рівень контрольованості економіки [2].

Також важливим показником аналізування грошової маси і її структури є показник монетизації (готівкової та безготівкової), тобто співвідношення обсягу грошової маси (у готівковій або безготівковій формі) до ВВП, виражене у відсотках. За станом на 01.01.2016 р. готівкова монетизація в Україні становила 18,0%, а безготівкова – 45,4%. Для порівняння, у США у цей же час ці показники становили 7,7% та 82,1% відповідно. Тобто, якщо щодо структури грошової маси НБУ сприяє дотриманню загальносвітових тенденцій, то щодо монетизації економіки досягнення відповідного її рівня є лише стратегічною метою.

Основою проблемою у структурі грошової маси в Україні є надто малі обсяги цінних паперів (різниця між агрегатами М3 та М2, див. рис. 1), що зумовлено низьким рівнем розвитку фінансового ринку і недовірою населення до можливості зберігання грошей у формі цінних паперів, у той час як зберігання грошей на строкових рахунках та в іноземній валюті є пріоритетним (різниця між агрегатами М2 та М1, див. рис. 1).

Грошово-кредитна політика України загалом та структура і динаміка грошової маси в Україні зокрема мають відповідати міжнародним стандартам і вимогам, сприяти стабілізації національної грошової одиниці [3].

Перспективними напрямами оптимізації обсягу та структури грошової маси в Україні є: 1) підтримання (забезпечення) такої динаміки грошових агрегатів та їхніх компонентів, яка відповідає попиту на гроші, сприяє рівновазі на грошовому ринку, а також не створює загрози для значної зміни рівня цін (інфляції); 2) підтримання та сприяння розвитку в Україні ринку цінних паперів задля антиінфляційного зменшення надлишкової ліквідності (зменшення ліквідності пропозиції грошей, що дозволить оптимізувати її обсяги та сприятиме встановленню рівноваги на грошовому ринку).

1. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс] // Режим доступу : https://www.bank.gov.ua. 2. Стельмах В.С. Монетарна політика Національного банку України: сучасний стан та перспективи змін : монографія / Стельмах В.С. – К. : Центр наукових досліджень НБУ, УБС НБУ, 2009. – 404 с. 3. Гаврилова Н. В. Методи стабілізації грошової маси в обігу / Н. В. Гаврилова // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2011. – Випуск 19. – С. 241-246.

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ БАНКІВ ІНОЗЕМНИХ БАНКІВСЬКИХ ГРУП В УКРАЇНІ

Миськів Г. В. , к.е.н., доцент
Львівський інститут економіки та туризму

Глобалізація та інтернаціоналізація світового фінансового ринку сприяють перманентній міграції капіталу між країнами, одним із результатів яких є створення дочірніх філій потужних материнських банків на території інших держав. Україна також не стала осторонь інтеграційних процесів, що дозволило залучити іноземний капітал у вітчизняну банківську систему, а банки з іноземним капіталом успішно працюють навіть під час затяжної фінансово-економічної кризи.

Відповідно до нових критеріїв НБУ, до групи «Банки іноземних банківських груп» відносяться установи, контрольні пакети акцій яких належать іноземним банкам або іноземним фінансово-банківським групам, у власності яких є контрольний пакет акцій щонайменше однієї банківської установи [1]. На початок 2016 р. в Україні визначено 25 банків іноземних банківських груп [2]. Попри те, банківська статистика на початок 2016 р. загалом облікувала 41 банк з іноземним капіталом [3], до яких відносяться банки із часткою капіталу, що належить хоча б одному іноземному інвестору, не менше 10% [4]. Офіційна статистика щодо діяльності банків з іноземним капіталом в Україні регулятором не надається, а фінансова звітність банків іноземних банківських груп, згідно з новим розподілом банків на групи, оприлюднюється та доступна для аналізу.

Поточна фінансово-економічна в Україні у значній мірі посприяла розвитку банків іноземних банківських груп: девальвація гривні, банкрутства вітчизняних банків та зниження довіри населення до них, спонукали не лише відтік вкладів з банківської системи, а й перерозподіл депозитів на користь банків європейських власників, що засвідчило їх високу популярність серед клієнтів.

Про вищу надійність іноземних банків свідчить також статистика дефолтів – єдиним іноземним банком, у який за останнє десятиліття було введено тимчасову адміністрацію, став Енергобанк [5].

Незважаючи на те, що частка кількості банків іноземних банківських груп є незначною у банківській системі України та 2015 р. становила лише 21,4% (25 банків з-поміж 117 станом на початок 2016 р.), показники їх фінансової діяльності були достатньо вагомими. Зокрема:

- частка капіталу у загальному обсязі капіталу банків України 2015 р. становила 31,4%;
- частка активів у загальному обсязі активів банків України - 34,7 %;
- частка зобов'язань у загальному обсязі зобов'язань банків України - 35,0%;
- частка кредитів наданих у загальному обсязі кредитів банків України - 38,2%;
- частка чистого процентного доходу у загальному обсязі ЧПД банків України - 50,5%.

Варто зазначити, що проведені розрахунки показників фінансової діяльності банків іноземних банківських груп упродовж 2013-2015 рр. постійно зростали, що свідчить про їх чільне місце у банківській системі України та на національному фінансовому ринку.

Водночас, аналіз показників ефективності діяльності банків України у 2015 р. у розрізі банків іноземних банківських груп та вітчизняних банків за низкою основних фінансових коефіцієнтів (ROA (рентабельність активів), ROE (рентабельність капіталу), МК (мультиплікатор капіталу), кредитною активністю тощо), засвідчив незначну перевагу перших. Так, значення низки розрахункових показників банків іноземних банківських груп переважали розрахункові значення вітчизняних банків, зокрема: чиста процентна маржа 2015 р. становила 8,13%, загальна ліквідність – 108,1%, кредитна активність – 62,7%, а мультиплікатор капіталу – 12,87, проти значень показників вітчизняних банків – 4,91%; 109,5%; 53,9% та 12,18 відповідно.

Тобто функціональна активність банків іноземних банківських груп як фінансових посередників на ринку знаходилася на дещо вищому рівні, ніж у вітчизняних банків, що позитивно відобразилося на стані національної банківської системи. Вбачаємо, що основною перевагою банків іноземних банківських груп є фінансова підтримка материнських компаній, завдяки якій вони можуть нарощувати свою капіталізацію.

Провідні позиції з-поміж 25 досліджуваних банків іноземних банківських груп у 2013-2015 рр. займали ПАТ «Сітібанк», ПАТ «Креді Агріколь Банк» та ПАТ «ІНГ Банк Україна», та, водночас, найменш надійними та найменш дієздатними є: ПАТ «Промінвестбанк», ПАТ «ВТБ Банк», ПАТ «Неос Банк» та АТ «БМ Банк», які фактично втратили свою вагомість у банківській системі України.

Отож, аналіз діяльності банків іноземних банківських груп в Україні показав їх домінуючі позиції як за абсолютними показниками, так і за відносними, що вказує на наявність у них вагомих конкурентних переваг, котрі врешті можуть зашкодити фінансовій безпеці держави.

1. Національний банк розширив критерії визначення банків, що належать до іноземних банківських груп [Електронний ресурс]: дані Національного банку України. - Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=25673128. 2. Показники фінансової звітності банків України (2013–2015 рр.). [Електроннийресурс] : дані НБУ. – Режим доступу : www.bank.gov.ua/control/uk/%20publish/category?cat_id=64097. 3. Основні показники діяльності банків України [Електроний ресурс] : дані Національного банку України. — Режим доступу : — http://www.bank.gov.ua/ control/uk/publish/article?art_id=36807. 4. Про банки та банківську діяльність. Закон України від 07.12.2000р., № 2121-III // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 5-6. – С. 30–42. 5. Рейтинг материнських іноземних банків-2015 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://forbes.net.ua/ua/business/1392899-rejting-materinskih-inozemnih-bankiv-2015.

ІСТОРІЯ ВИНИКНЕННЯ ТА ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ

Поліщук М.Б., к.т.н, викладач економіки
ЛВПУКТтаБ ВП «Львівська філія КНУКіМ»

В сучасних умовах розвитку економіки України важливе місце займають інновації. Інноваційна діяльність передбачає цілий комплекс науково – технічних, організаційно – економічних і фінансових заходів. Банківська система забезпечує ефективний розвиток і функціонування усіх галузей господарської системи України, регулює потоки грошових коштів, створює передумови для розширеного відтворення економіки. Саме тому, підвищення фінансового інноваційного потенціалу є актуальним. Використання інноваційних продуктів для банківського сектора економіки є вкрай необхідне, але практично поняття «фінансові інновації« до недавнього часу були маловідомі.

Сформована фінансово-кредитна система України XIX – початку XX ст. охоплювала: державні, іпотечні, акціонерні, приватні, сільські, міські, громадські банки, товариства взаємного кредитування, позичково-ощадні каси, ломбарди. Після проголошення незалежності в Україні було створено дворівневу банківську систему, що спричинило стрімкий розвиток недержавних (комерційних) банківських установ. Водночас банки почали швидкими темпами нарощувати спектр фінансових послуг,

щоби привабити нових клієнтів. Саме в останні десятиліття з'явилися міжнародні грошові перекази, виплата зарплати за допомогою пластикових карток тощо.

Роль банків суттєво змінюється в умовах подальшого розвитку ринкової економіки. Вони стають надзвичайно важливими суспільними інституціями, від діяльності яких значною мірою залежить економічне благополуччя держави, країни загалом і кожної людини зокрема. Функції банків усе більше виходять за межі простого фінансово-кредитного посередництва. Вони стають важливим механізмом проведення державної грошово-кредитної політики, а через неї – впливу на всі основні економічні процеси в суспільстві. Нині банки перетворилися на «фінансові супермаркети», які пропонують широкий спектр послуг для юридичних і фізичних осіб – від обміну валют до кредитування гігантів української промисловості.

Перспективи розвитку банку тісно пов'язані з активізацією інноваційної діяльності. Саме інноваційність виступає впливовим чинником розвитку банківського бізнесу, тому досягнення стратегічних і фінансових цілей комерційних банків стає майже неможливим без чіткого окреслення орієнтирів інноваційної діяльності, визначення масштабів та методів упровадження інновацій в усі сфери їх діяльності. На сучасному ринку банківських послуг набули розвитку інноваційні технології, що забезпечують інтерактивний спосіб обслуговування. Впровадження даних технологій, виключає необхідність безпосереднього контакту постачальника послуг із споживачем. Таким чином поширюється дистанційне обслуговування клієнтів (управління рахунками на відстані по каналах віддаленого доступу), що надає можливість виконувати безпаперові платіжні операції з мінімальним залученням праці людей і скороченням організаційних витрат; проводити обробку платежів переважно в реальному часі, за винятком підбиття підсумків бухгалтерських звітів у кінці дня і звітності по них; прискорювати обмін інформацією між банками і клієнтами, банками і їх відділеннями за допомогою комунікаційних ліній зв'язку; мінімізувати типові види банківського ризику (втрата документів, помилкова адресація, фальсифікація платіжних документів та ін.); забезпечувати керівників стратегічними оцінками становища банку в умовах конкуренції, організації роботи і кадрової політики[3]. Важливу роль у зростанні інтенсивності використання технологій самообслуговування клієнтів відіграють технології дистанційного обслуговування клієнтів та багатофункціональні автомати з використанням пластикових карток. Найбільш поширеними технологіями дистанційного обслуговування виступають інтернет-банкінг (використовується інтернет-звязок), телебанкінг (телефонний зв'язок), PC-банкінг (ПК та модемний зв'язок), тобто банківське обслуговування клієнтів вдома або на робочому місці на відстані від місця відкриття рахунків по каналах віддаленого доступу (зустрічаються як загальне поняття «віддалений банкінг» або «домашній банкінг»). Серед різновидів ДБО виділяють також відеобанкінг (використання телевізійного зв'язку). Послуги, що пропонуються клієнтам через ДБО, практично не відрізняється від тих, що доступні клієнтам в офісі банку: управління рахунками, інвестування коштів, перекази та оплата рахунків за товари та послуги, отримання довідкової інформації, кредитні операції. [3]

Розглянемо можливості сучасних систем ДБО клієнтів:

а) «Клієнт-Банк».

б) Мобільний банкінг.

в) Інтернет-банкінг.

Різновидом системи «Клієнт-Банк» виступає «домашній банкінг» (home banking). Для того щоб користуватися послугами home banking, клієнт (фізична особа) мусить мати інформативну систему, систему програмного забезпечення, що обслуговує доступ

до інформативних ресурсів банку, телекомунікаційний пристрій. Інтернет-банкінг є найбільш прогресивним, зручним та перспективним різновидом віддаленого банкінгу. Клієнту немає необхідності купувати чи встановлювати спеціальне програмне забезпечення. Достатньо отримати в банку ім'я та пароль для входу в систему та дискету з ключем для електронного підпису своїх розпоряджень банку. Завдяки еволюції техніки та застосуванню сучасних рішень поширення банківських послуг через мережу Інтернет, збільшується конкурентна спроможність банків. Найважливіші вигоди для банку, що використовує мережу Інтернет, пов'язані зі скороченням часу виконання операцій; прискоренням надходження коштів від замовника до одержувача; введенням телекомунікаційних систем, що робить можливим спілкування клієнта з банком; відсутністю обмежень географічного характеру. Збільшуючи присутність через веб-сайти, яка є більш ефективною та пов'язана з меншими витратами порівняно з традиційними формами, банки вирішують питання філіальної мережі, використовуючи технології дистанційного банківського обслуговування [4]. Для того щоб створити серйозну конкуренцію філіальним банківським мережам, системи дистанційного (онлайнового) банківського обслуговування мають забезпечувати: множинність каналів та пристроїв доступу до банківської інформації; інтерактивність обслуговування (самообслуговування); можливість вибору між проведенням операцій в інтерактивному режимі або через оператора; проведення більшої частки операцій у режимі реального часу;точність, актуальність та наочність надання інформації;підтримка основних систем управління персональними фінансами;можливість оперативної реалізації нових продуктів з метою своєчасної реакції на потреби клієнтів і дії конкурентів. [5]

Можна зробити висновок, що інноваційна діяльність банків є одним з перспективних напрямів розвитку банківського бізнесу. Значний вплив на функціонування банківського сектору мають процеси глобалізації та розвиток інформаційних технологій, адже під тиском цих чинників посилюється міжбанківська конкуренція. Все це змушує банки впроваджувати нові продукти, послуги, змінювати технології обслуговування з метою укріплення своїх позицій на ринку та створення гарного іміджу, максимізації прибутку. Інноваційні продукти та послуги, що пропонуються банками на ринку, повинні бути зручними, зрозумілими та економічно прийнятними для клієнтів.

Аналізуючи інноваційні тенденції розвитку технологій банківського обслуговування, можна стверджувати, що поступово відбувається перехід до технологій самообслуговування клієнтів і зниження навантаження менеджерів з продажу та фахівців операційно-касового залу банку.

Вважаємо, що стратегічна спрямованість банків на освоєння новітніх досягнень науки і практики у галузі менеджменту не тільки сама по собі є проявом їх інноваційної активності, а й створює сприятливі умови для впровадження інших видів банківських інновацій.

Результати вивчення практичного досвіду свідчать, що інноваційна складова маркетингових стратегій комерційних банків полягає, насамперед, у розвитку нових та вдосконаленні існуючих каналів реалізації послуг, а саме – банківських відділень.

1. Про інноваційну діяльність [Електронний ресурс]: закон України від 04.07.2002 №40-IV – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/40-15. – Назва з домашньої сторінки Інтернету. 2. Друкер, П.Ф. Бизнес и инновации [Текст]. – М.: Издательский дом «Вильямс«, 2009. – 432 с. ISBN 978-5-8459-1195-7. 3. Єгоричева, С.Б. Інноваційна діяльність комерційних банків: стратегічні аспекти. – Полтава: АСМІ, 2010. – 347 с. – ISBN 978-966-182-078-3. 4. Керівництво Осло: Рекомендації щодо збору та

аналізу даних стосовно інновацій: Питання виміру науково-технологічної діяльності / Український інститут науково-технічної і економічної інформації / Н.М. Григорович (уклад.), Г.О. Андрощук (пер. з англ. та наук. ред.). – 3-є вид. – К., 2009. – 164 с. – ISBN 978-966-479-016-8 (укр.). 5. Дистанционное обслуживание в банках Украины: теория и практика [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ubr.ua/finances/banking-sector/distancionnoe-obslujivanie-v-bankah-ukrainy-teoriia-i-praktika-141450. 6. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс]: Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/Bank_supervision/index.htm.

СЕКЦІЯ 3
Актуальні питання страхування
Actual issues of insurance

ВЗАЄМОВІДНОСИНИ МІЖ БАНКІВСЬКИМИ УСТАНОВАМИ ТА СТРАХОВИМИ КОМПАНІЯМИ В УКРАЇНІ

ОСНОВНІ ІНДИКАТОРИ ВІТЧИЗНЯНОГО СТРАХОВОГО РИНКУ

Гориславець П.А., к.е.н., доц.
Національний університет «Львівська політехніка»

Страховий ринок України перебуває у складних умовах, перманентні кризи у фінансово-кредитній системі України, зниження платоспроможного попиту юридичних і фізичних осіб на страхові послуги, намагання держави вдосконалити регуляторну політику у сфері страхування, накладають свій відбиток на розвиток страхових організацій.

Актуальні проблеми розвитку страхового ринку у сучасних умовах досліджували вчені-економісти та практики Александрова М., Базилевич В., Баранова В., Барановський О., Вовчак О., Внукова Н., Залетов А., Кнейслер О., Козьменко О., Маргасова М., Мних М., Нечипорук Л., Осадець С., Плиса В., Татаріна Т., Ткаченко Н., Тринчук В., Філонюк А., Фурман В., Ширінян Л. та інші.

Тенденції страхового ринку показують, що фінансова криза значно вплинула на кількісні показники страхового ринку та діяльність страхових компаній, значний негативний вплив спостерігався у 2009-2012 рр. У 2013 році валові премії зросли на 33,3% (чисті премії – лише на 6,3%), а у 2015 році – відповідно на 11,1% та 20,2%. Таку динаміку зумовили, зокрема, девальвація гривні та інфляція.

Динаміка цих показників у 2006-2013 рр. показана на рис.1.

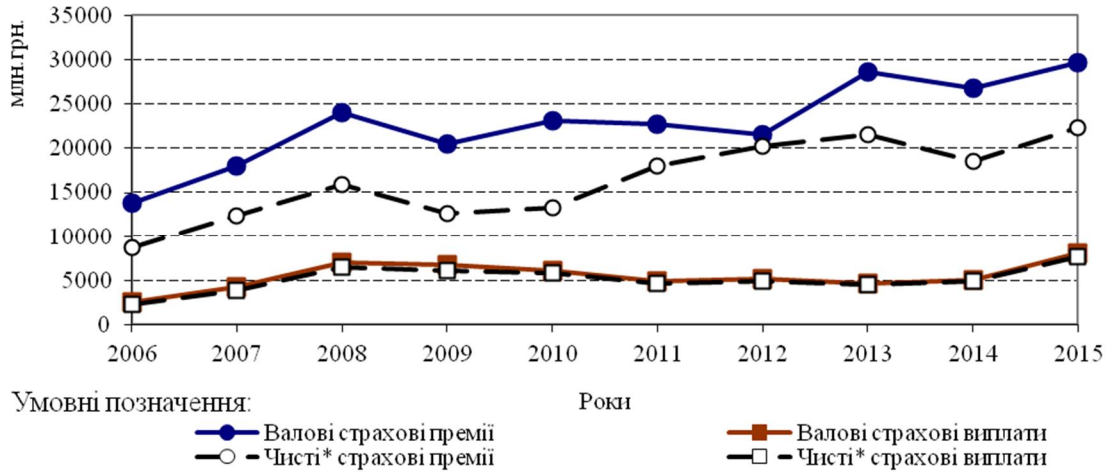

Рисунок 1. Динаміка валових і чистих страхових премій та виплат у 2006-2015 рр.

* Чисті страхові премії/виплати дорівнюють валовим, зменшеним на обсяг премій/виплат із внутрішнього перестрахування

Примітка: побудовано автором за офіційними даними Нацкомфінпослуг [1].

Позитивним явищем страхового ринку для страхувальників упродовж 2004-2009 рр. було зростання рівня чистих виплат, за результатами 2009 року він сягнув «рекордної» величини – 47,8% (рис.2). Упродовж 2010-2013 рр. цей показник зменшився вдвічі, а у 2014-2015рр. знову мав тенденцію до зростання.

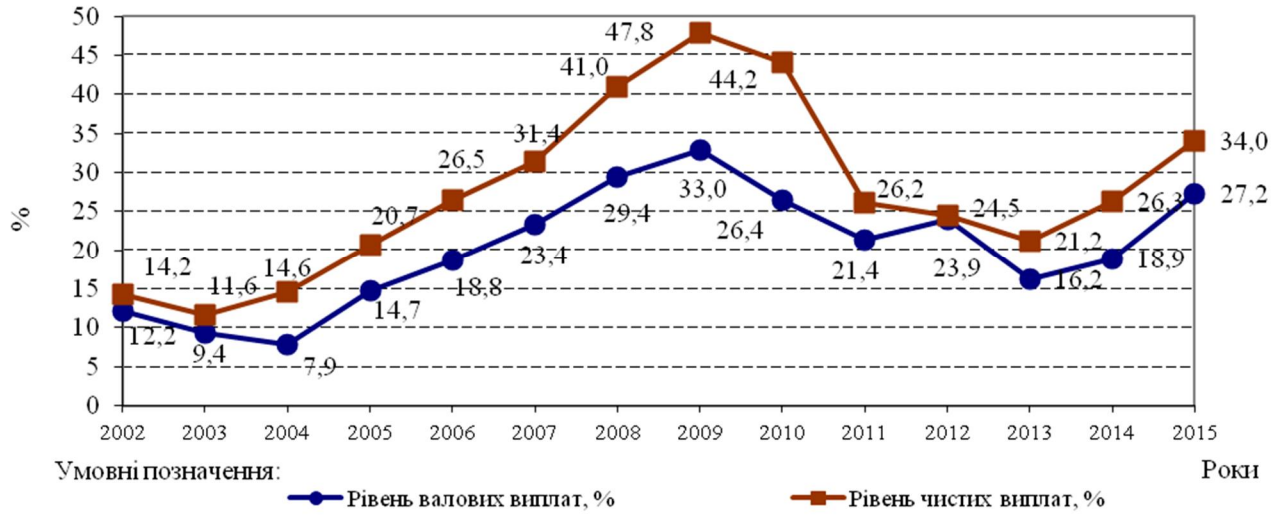

Рисунок 2. Динаміка показників рівня виплат у 2002-2015 рр.

Примітка: побудовано автором за офіційними даними Нацкомфінпослуг [1].

Послуги з автострахування становлять значну частку вітчизняного ринку страхових послуг (32,8% у 2015 році), від якості надання цих послуг залежать безпосередньо показники результативності діяльності більшості страховиків, а також сприйняття та рівень довіри страхувальників до сфери страхування.

Основні показники ринку автострахування за 2010–2015 рр. графічно представлені на рис. 3 та 4.

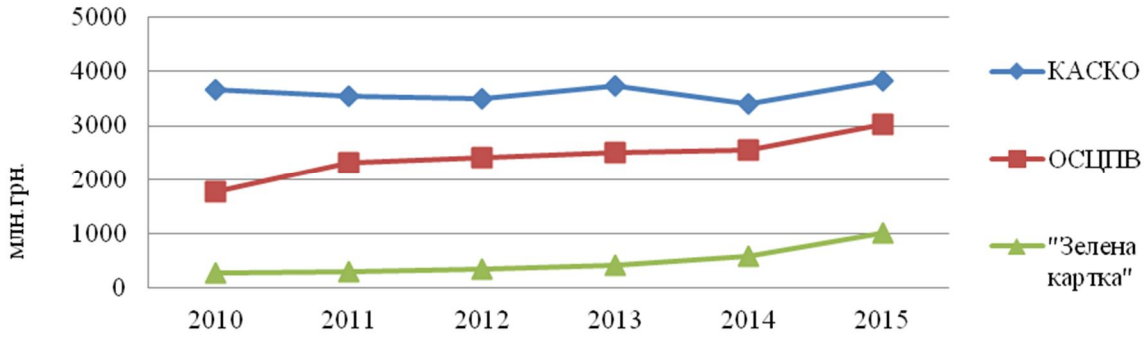

Рисунок 3. Динаміка страхових премій з автострахування та структура за видами у 2010 – 2015 рр., млн.грн.

Примітка: побудовано автором за офіційними даними Нацкомфінпослуг [1]

Лідерами ринку страхування КАСКО за результатами 2015 року є АХА Страхування, УСГ, УНІКА, ІНГО Україна, Арсенал Страхування, PZU Україна, Універсальна, Провідна. Лідерами ринку ОСЦПВ за результатами 2015 року є Оранта, Провідна, СГ ТАС, UPSK, УНІКА, Княжа, АХА Страхування [2].

Автотранспортне страхування в Україні неповною мірою реалізує свій потенціал, незважаючи на певні позитивні тенденції, інституційні та функціональні характеристики

вітчизняного ринку автотранспортного страхування в цілому не відповідають реальним потребам страхувальників, держави та європейським стандартам.

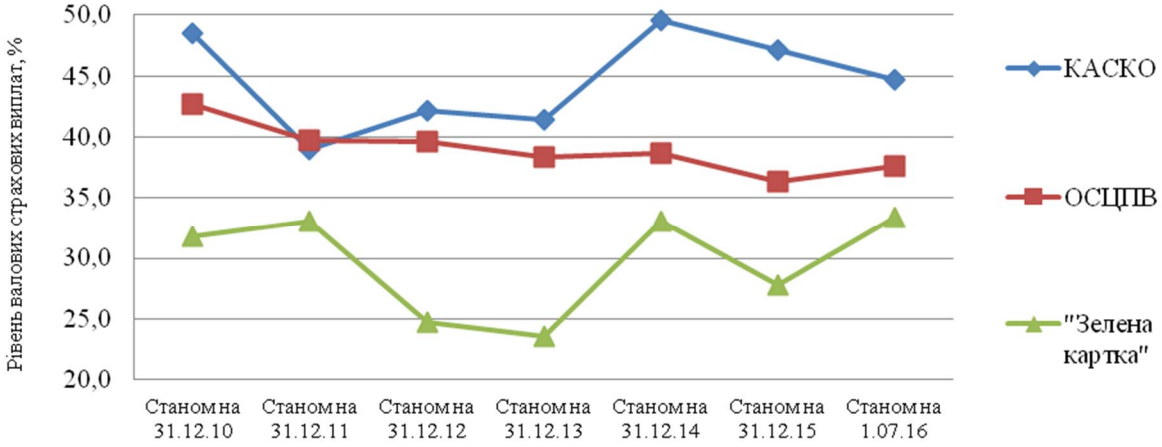

Рисунок 4. Динаміка рівня валових виплат за видами автострахування у 2010 – 1 півріччя 2016 рр.

Примітка: побудовано автором за офіційними даними Нацкомфінпослуг [1]

У 2015 році за видами автострахування (КАСКО, ОСЦПВ, "Зелена картка") відбулось збільшення валових страхових платежів на 20%. Суттєве збільшення чистих страхових премій з автострахування (на 23,1%) у значній мірі обумовило приріст чистих страхових премій за 2015 рік по страховому ринку (на 20,2%). У структурі чистих страхових виплат станом у 2015 році найбільша питома вага припадає саме на автострахування - 40,5%, причому у 2014 році їх частка складала 56,1%. Рівень валових страхових виплат зі страхування КАСКО у 2015 році становив 47,1%, за ОСЦПВ рівень валових страхових виплат упродовж 2010-2015 рр. суттєво не змінювався, перебуваючи на рівні близько 40%. Рівень чистих страхових виплат зі страхування КАСКО у 2015 році становив 49,6%.

Основними проблемами сучасного ринку автотранспортного страхування України є зменшення попиту на послуги автострахування з боку потенційних страхувальників внаслідок зменшення їх реальних доходів, впевненості в адекватних тарифах, сумнівів щодо гарантій своєчасних та повних виплат, зростання страхових виплат та підвищення збитковості, наявність випадків шахраювання. Внаслідок цього, зокрема відбуваються відмови від страхування або намагання здешевити КАСКО. Крім того, продажі нових легкових автомобілів в Україні в 2015 році скоротилися на 52% порівняно з 2014 роком, вторинний ринок також перебував в очікуванні лібералізації податкового законодавства, потенційні автовласники очікують на здешевлення вживаних автомобілів. На фоні цих проблем, є і певні можливості – позитивна динаміка обсягів проданих нових автомобілів у першому півріччі 2016 року та очікування пожвавлення на вторинному ринку.

У короткостроковому періоді страховики повинні покращувати якість страхового портфелю, тарифну політику, оптимізувати бізнес-процеси для зменшення витрат на ведення справи. Зокрема, компаніям необхідно суттєво обмежити питому вагу високозбиткових видів страхування, підтримувати обсяг премій, пропонувати клієнтам відтермінування платежів, а також бюджетні варіанти КАСКО. Тенденція зростання вихідного перестрахування, яка спостерігається упродовж 2013-2015 рр., може негативно позначитись на платоспроможності компаній. Крім того, розміщення ризиків у

нерезидентів (у 2015 році сплачено перестраховикам-нерезидентам на 65,3% більше премій, ніж у 2014 році) передбачатиме необхідність купівлі іноземної валюти, що в умовах можливої девальвації гривні буде значною проблемою.

Оперативне реагування суб'єктів страхового ринку на існуючі проблеми та нові виклики дозволить успішно розвиватись ринку страхових послуг, сприятиме становленню страховиків як потужних фінансових інституцій, сприятиме створенню позитивного ставлення до національної страхової системи.

1. Інформація про стан і розвиток страхового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nfp.gov.ua/content/informaciya-pro-stan-i-rozvitok.html.
2. Рейтинг страхових компаній України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://forinsurer.com/ratings/nonlife.

ВЗАЄМОВІДНОСИНИ МІЖ БАНКІВСЬКИМИ УСТАНОВАМИ ТА СТРАХОВИМИ КОМПАНІЯМИ В УКРАЇНІ

Смірнова Т.О., к.е.н., доцент кафедри фінансів
Цюрось Д.Г., студент
Національний університет «Львівська політехніка»

Про необхідність розширення співпраці страхових і банківських інститутів у вітчизняній економіці свідчить багато фактів, які випливають з невизначеності нинішньої ринкової ситуації. Відмінною рисою банківської діяльності є підвищений ризик, і, насамперед, неповернення кредиту, що може статися як із вини позичальника, так і в силу незалежних від нього обставин. Тому страхування на такий випадок — це форма отримання банками гарантій повернення виданих коштів. Крім того, співпраця зі страховими компаніями веде до розширення сфери послуг банку, що робить його привабливішим для потенційних клієнтів і приносить додатковий прибуток. Тісна взаємодія страхових і банківських інститутів, тобто банкассюранс, є найважливішою умовою стабілізації економіки і початком виробничого зростання.

Термін «bancassurance» виник на початку 70-их років XX століття на французькому фінансовому ринку з ініціативи банків. Саме в той час страхова компанія CNP започаткувала продаж своїх продуктів за посередництвом банків, створивши велику дистрибутивну мережу із 30 000 представництв. Цей інноваційний задум дав змогу фірмі зайняти перше місце на французькому ринку страхування життя, яке вона утримує і дотепер[4].

Існує багато наукових досліджень, присвячених банківському страхуванню. Одними з перших дослідників цієї теми стали В. Зубарєв, О. Лилик, М. Мних, Н. Тарасова, В. Фурман, Л. Ширинян та інші. Більшість публікацій цих та інших авторів присвячена з'ясуванню суті й класифікації різноманітних ризиків, властивих банківській діяльності, і заходам з їх страхування.

Банківському бізнесу притаманна велика концентрація грошових ресурсів, комп'ютерних технологій, він є джерелом корисної інформації. Все це приваблює і різні кримінальні структури. Спостерігається нездоровий інтерес та метушня навколо системи банківських розрахунків серед представників тіньової економіки. Рівень кваліфікації

шахраїв зростає. Вони нерідко вдало використовують і розроблені проти них нові, більш вдосконалені технології. Обсяг збитків неухильно зростає і внаслідок злочинів, довершених висококваліфікованими шахраями в банківській сфері. З огляду на це банківське страхування є одним із способів забезпечення надійного функціонування банку. В разі нанесення банку шкоди страхові виплати дозволяють відновлювати нормальний фінансовий стан банку.

Страхування життя і відповідальності позичальника в сучасних умовах є більш вагомішим інструментом мінімізації ризику при кредитуванні, ніж договір поруки. У банківській практиці кредитна діяльність є джерелом значної частки прибутку. Проте неповернення кредиту, особливо великого, може заподіяти банку серйозної шкоди. Це, в свою чергу, ставить під удар стан економіки в Україні, веде до банкрутств пов'язаних з даним банком підприємств, банків-кореспондентів і приватних осіб. Тому страхування відповідальності позичальника за неповернення кредиту має стати невід'ємною частиною стратегії та тактики виживання й розвитку будь-якого комерційного банку. Портфель банківських позик схильний до всіх видів ризику, що супроводжують фінансову діяльність, — ризику ліквідності, ризику процентних ставок, кредитного ризику, тобто ризику неплатежу по кредиту[1]. Варіюючи між прибутковістю і ризиком, банкіри вимушені обмежувати норму прибутку, страхуючи себе від зайвого ризику.

За умови розвитку різних форм кредитування, в тому числі споживчого, в найближчій перспективі потрібно чекати зростання купівель у кредит квартир, автомобілів і інших предметів тривалого користування, що дорого коштують, клієнтами навіть із середнім достатком. Ризик неповернення подібних кредитів досить великий — як внаслідок суб'єктивних обставин, відстеженням яких займаються служби безпеки комерційних банків, так і внаслідок обставин об'єктивного порядку, пов'язаних з випадковими, ненавмисними подіями, що є класичними страховими ризиками. Практика свідчить, що основною причиною, яка спонукає іноземні банки співпрацювати зі страховими компаніями, є власний захист. Комерційні банки зацікавлені в страхових продуктах, що знижують саме ризик банку, і передусім забезпечують захист їхніх кредитних ресурсів. Чимало зарубіжних банків, враховуючи ризик неповернення заборгованості по кредиту, однією з обов'язкових умов отримання кредиту пропонують укладення угоди зі страховою компанією. Вона, в разі виникнення обумовленого договором випадку, покриває відповідальність позичальника перед банком за непогашення кредиту. Поліс розглядається як порука страховика перед банком-кредитором за фінансовими зобов'язаннями його клієнтів-позичальників.

Українські банки зацікавлені в розробці та впровадженні нових страхових продуктів, спрямованих на захист від фінансових збитків, зумовлених шахрайськими діями. При емісії банками пластикових карт шахрайство може відбуватися як навмисно клієнтами в змові зі співробітниками банків, процесингового центра і торговельних точок, так і ненавмисно шляхом втрати кредитної карти і використання її будь-якою сторонньою особою з метою отримання готівки, товарів і послуг у кредит. Співпраця страхової компанії з банком вигідна обом учасникам, оскільки знижується собівартість трансакцій та інформаційних витрат усередині групи і, як наслідок, зменшуються тарифи, надається можливість вести більш гнучку цінову політику, зростає надійність усіх фінансових операцій, що проводяться страховою компанією і банком, також раціонально інвестуються кошти страхових резервів, зібраних страховою компанією [2]. Крім того, у банку виникає додаткове джерело доходів – комісійна винагорода за реалізацію страхових полісів.

Проте, крім зазначених переваг, інтеграція банків і страхових компаній має й недоліки, головним із яких є монополізація фінансової галузі. Наприклад, підприємство бере в банку в лізинг обладнання, при цьому банк зобов'язує його застрахувати лізингове майно й пропонує ряд страхових компаній. Зазвичай з такими страховими компаніями, банк укладає договори про співпрацю, або вони входять в одну банківсько-страхову групу. Підприємство, яке бере у лізинг обладнання, не має права вибрати іншу страхову компанію, умови страхування якої можуть бути більш привабливими, а вартість послуг – нижчою, що обмежує права споживача фінансових послуг [1]. Таким чином, відбувається прихована монополізація ринку фінансових послуг.

На даному етапі розвитку співпраці страхових компаній з фінансовими установами майже кожен банк України, що має розгалужену систему філій та власних представництв, просуває послуги страхування. До прикладу, ПАТ «КРЕДОБАНК», клієнтами якого є велика кількість студентів Національного університету «Львівська політехніка», співпрацює з такими страховими компаніями, як «PZU Україна» та «Альфа Страхування» і надає такі банківсько-страхові послуги:

- страхування автомобілів – Автокаско;
- страхування цивільно- правової відповідальності власників наземних транспортних засобів;
- страхування нерухомого майна;
- страхування життя від нещасних випадків;
- медичне страхування під час поїздок за кордон[5].

Відмінністю українського банкострахування від європейського є те, що переважна більшість укладених договорів стосуються загального страхування, а не страхування життя. Таким чином, страхування заставного майна стало одним з пріоритетних напрямів банківського страхування в Україні. На сьогоднішній день, банкострахування позитивно впливає перш за все на ті види страхування, які є субпродуктами по відношенню до кредитів: страхування життя, іпотечне страхування, автострахування, страхування застав.

Основними негативними тенденціями щодо подальшого розвитку страхового ринку, а отже і банкострахування в Україні можна назвати наступні:

– значне зростання внутрішнього перестрахування;
– постійне зростання аквізиційних витрат;
– поступове зменшення кількості здійснених операцій;
– поступове зниження дохідності цінних паперів;
– заборгованість по виплатам страхових відшкодувань[6].

Отже, співпраця банків з страховими компаніями є досить актуальною і важливою справою для обох сторін. Без такої інтеграції банківська сфера України втратить велику частину клієнтської бази і звузить свій профіль, що знизить конкурентоспроможність вітчизняних банків серед усіх банків світу.

Для ефективної взаємодії банків в умовах розвитку страхових відносин необхідно створити систему державного регулювання функціонування й розвитку банківсько-страхових структур, визначити вимоги до функціонування таких структур згідно з нормами й стандартами Європейського Союзу.

Світові тенденції до подальшої інтеграції страхового і банківського капіталу, а також європейський досвід примушують Україну формувати законодавчо-нормативну базу із цих питань і розробляти економічну політику, яка б сприяла зростанню, взаємопроникненню банківського й страхового сегментів фінансового ринку.

Таким чином, на стабілізацію економіки загалом в Україні, і на збільшення надходжень до бюджету впливає процвітання банківського і страхового бізнесу, впровадження перспективних проектів, що мають світові аналоги [3]. Спільна робота банків і страхових компаній дозволяє взаємно підтримувати фінансові інструменти економіки за умови впровадження конкретних банківських і страхових продуктів.

1. Ю. Клапків., В. Тринчук. Банківське страхування: нові виклики та можливості // Страхова справа.-2014.-№4.-с.34-38. 2. Грищенко Р. Тенденції банківського бізнесу: злиття банків, страхових компаній та пенсійних фондів // Вісник НБУ. – 2011. – Лютий. – С. 15-17. 3. Лилик О. Bancassurance та перспективи його розвитку в Україні // Вісник НБУ. – 2013. – № 2. – С. 32–37. 4. Кокшаров Р.В. Форми взаємодії страхової та банківської систем та причинно-наслідкові зв'язки цих систем, 2009. Режим доступу: http://www.confcontact.com/2009_03_18/ek2_koksharov.php. 5. Офіційний сайт ПАТ «КРЕДОБАНК» [Електронний ресурс].- Режим доступу: http://www.kredobank.com.ua. 6. Олексин А.Г. Особливості та проблеми співпраці страхових компаній та комерційних банків. - 2015. - №3. Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3882.

СЕКЦІЯ 4
Фінансовий менеджмент у сфері підприємництва
Financial management in the field of enterprising

СУТНІСТЬ ТА ВИДИ ФІНАНСОВОГО АУТСОРСИНГУ

Дідух О.В., к.е.н., старший викладач кафедри фінансів
Національний університет «Львівська політехніка»

Використання аутсорсингу на підприємствах України стало однією з необхідних умов оптимізації їх діяльності. Сучасні економічні умови зумовлюють необхідність скорочення витрат та тривалості виконання окремих функцій із збереження необхідного рівня якості продукції чи послуг, що надаються споживачеві. Одним із видів аутсорсингу, який сьогодні активно використовується як вітчизняними так і зарубіжними підприємствами є фінансовий аутсорсинг. Дослідження сутності та особливостей фінансового аутсорсингу здійснювалось багатьма вченими такими як О.П. Логвінова [4], С. Берг [1, с.157-201], Г.О. Партин, А.Г. Загородній [3], О.В. Білоцерківський [2, с.40], Л. С. Омельченко, С. О. Календжян, О. Е. Лактіонова [5, с.54-78] та ін.

Загалом аутсорсинг – це інструмент управління виробничо-господарською діяльністю підприємства, який передбачає передачу на виконання сторонній організації частини як другорядних, так і основних функцій на основі укладеного контракту та за певну платню, що зумовлює оптимізацію підприємницької діяльності, а в окремих випадках тимчасове залучення додаткових працівників, і спрямований на підвищення конкурентоспроможності діяльності. Відтак можна зробити висновок, що фінансовий аутсорсинг – це один з видів аутсорсингу, який передбачає виконання сторонньою організацією чи залученим зовнішнім працівником фінансових функцій відповідно до укладеного контракту і за певну платню. Взаємозв'язок та місце фінансового аутсорсингу в аутсорсинговій діяльності підприємства загалом зображено на рис. 1.

Достатньо вичерпне і повне визначення форм фінансового аутсорсингу навели О.В. Білоцерківський та Ю.Ю. Чудновець. Зокрема вони виділяють: аутсорсинг у сфері бухгалтерського обліку; аутсорсинг у сфері оподаткування; аутсорсинг у сфері банківського обслуговування; аутсорсинг у сфері фінансово-інвестиційного та фінансово-економічного аналізу; аутсорсинг у сфері управління (облік, контроль, планування доходів та витрат, аналіз фінансових показників тощо). Таку класифікацію видів фінансового аутсорсингу варто також доповнити аутсорсингом у сфері бізнес-планування та аутсорсингом у сфері внутрішнього аудиту (перед ревізійний аудит фінансової звітності) [2, с.43]. Зазначимо, що аутсорсинг у сфері бізнес-планування є мало розвинутим на вітчизняних підприємствах, оскільки такий вид діяльності носить стратегічних характер і є одним із найважливіших для діяльності суб'єкта господарювання.

Використання фінансового аутсорсингу зумовлює виникнення ряду переваг, а саме:

- зменшення витрат (вартість послуг аутсорсингової компанії як правило є меншою ніж власні витрати на утримання фінансового відділу);
- підвищення якості виконання переданих фінансових функцій (працівники аутсорсерам краще розуміються у змінах законодавства і нових розробках, оскільки спеціалізуються на виконанні конкретних функцій);

- підвищення об'єктивності фінансової інформації (зменшення ризику махінацій) [2, с. 42];
- можливість зосередитися на виконанні своїх основних функцій.

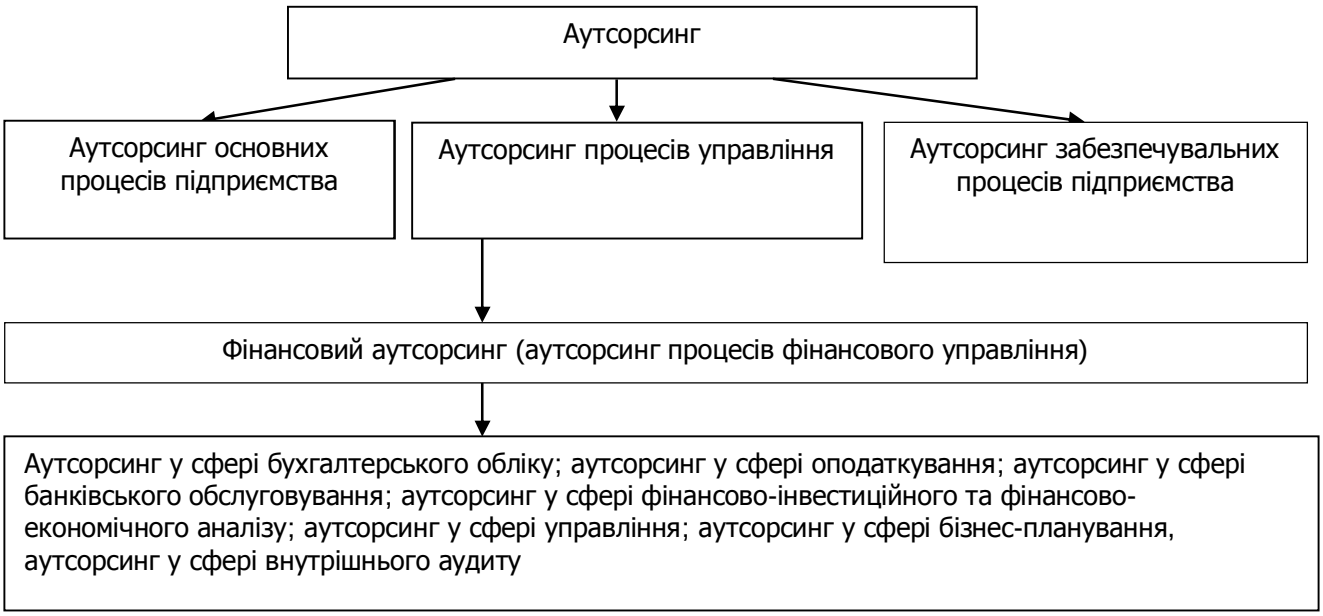

Рисунок 1. Взаємозв'язок та місце фінансового аутсорсингу
в аутсорсинговій діяльності підприємства

Однак поряд із перевагами передача фінансових функцій на виконання аутсорсерові може зумовити виникнення і ряду ризиків серед яких варто виділити: ризик несвоєчасності виконання аутсорсером своїх функцій, ризик отримання неякісних послуг від аутсорсера, ризик розголошення аутсорсером конфіденційної інформації.

Відтак можна зробити висновок, що фінансовий аутсорсинг є одним із важливих інструментів оптимізації діяльності підприємства-замовника. Рішення про передачу фінансових функцій на виконання сторонній організації пов'язане перш за все із пріоритетами діяльності підприємства, а також з можливістю отримати від аутсорсингу позитивного економічного ефекту.

1. Брег С. Настольная книга финансового директора / Стивен Брег ; Пер. с англ. — 5-е изд. — М. : Альпина Бизнес Букс, 2008. — 536 с.; 2. Білоцерківський О. В. Аналіз можливостей використання фінансо-вого аутсорсингу на підприємствах України / О. В. Білоцерківський, Ю. Ю Чудновець // Економіка та управління підприємствами маши-нобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2010. – №1(9). – С. 39-48.; 3. Загородній А. Г. Аутсорсинг та його вплив на витрати підприємства / А. Г. Загородній, Г. О. Партин // Фінанси України. – 2009. – №9 (166). – С. 87-97.; 4. Логвінова О.П. Фінансовий аутсорсинг: сутність, тенденції та перспективи розвитку в Україні / О.П. Логвінова // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2013. – Вип.1(2). – С.40-48; 5. Омельченко Л.С. Финансовый аутсорсинг : учебное пособие / Л. С. Омельченко, С. О. Календжян, О. Е. Лактионова. – Мариуполь : ПГТУ, 2016. – 124 с.

УМОВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОГО ЗАЛУЧЕННЯ КОШТІВ НА ПІДПРИЄМСТВО

Задерецька Р.І., к.е.н., асистент
Партин Г.О., к.е.н., проф.
Національний університет «Львівська політехніка»

Ефективне залучення коштів із зовнішніх джерел в сучасних умовах здійснення господарської діяльності може відкрити підприємствам України шлях до нового розвитку на оновлення виробництва. Зокрема, чітко продумавши механізми залучення коштів можна позбутись таких проблем, як застарілість основних засобів, неукомплектованість наукомісткого виробництва, недостатня інноваційна спрямованість продукції тощо. З огляду на це, особливої актуальності набуває орієнтація зовнішнього залучення коштів не лише на забезпечення у повному обсязі потреб підприємства щодо фінансування поточної виробничо-господарської діяльності, а й на зміцнення їх конкурентних переваг, зокрема на основі нарощення обсягів формування доданої економічної вартості.

Аналізування впливу зовнішнього залучення коштів на виробничо-господарську діяльність підприємства має ґрунтуватись на комплексному підході, оскільки, це дасть змогу ґрунтовно дослідити особливості впливу зміни обсягу і структури зовнішніх залучених коштів підприємства на приріст його прибутковості, майновий стан, додану економічну вартість тощо.

Проблеми аналізування ефективності зовнішнього залучення коштів досліджено в працях багатьох вітчизняних та закордонних вчених, зокрема: М. Пітта, Череп А.В., Богма О.С., Павлова А.С., Мікітенко А. [1-5].

До зовнішніх залучених коштів слід віднести ті кошти, які підпиємство отримує із зовнішнього середовища на умовах повернення, зокрема, такі як банківські кредити, кошти від емісії облігацій, внесків на умовах участі у прибутках або власності (кошти від емісії акцій, пайові внески), а також на цільовій основі шляхом отримання державної допомоги, внесків власників тощо. Основними характеристиками зовнішніх залучних коштів є їх термін, вартість і ризики. Для того, щоб ґрунтовно дослідити вплив зовнішнього залучення коштів на діяльність підприємств, а процес аналізування доцільно розділити на три основні етапи. На першому етапі треба визначити обсяги коштів, які мають бути залучені із зовнішніх джерел та проаналізувати основні форми у яких ці кошти може отримати підприємство.

Наступний етап передбачає оцінювання зміни значень показників рентабельності та фінансової стійкості підприємства внаслідок залучення коштів із зовнішнього середовища та їх використання для фінансування виробничо-господарської діяльності підприємства

Заключний етап передбачає визначення залежностей між приростом обсягів зовнішнього залучення коштів та змінами економічної доданої вартості і рентабельності активів підприємства. Це дасть змогу визначити ефективність зовнішнього залучення коштів і виявити результативність прийнятих управлінських рішень щодо мобілізації і розміщення цих коштів у виробничо-господарській діяльності підприємства.

Здійснений на основі вищенаведеного підходу аналіз діяльності низки машинобудівних підприємства України підтвердив, що додана економічна вартість (EVA) слугує індикатором якості прийняття управлінських рішень. Позитивне значення EVA характеризує ефективне використання залучених коштів у довгостроковому періоді і свідчить про збільшення ринкової вартості підприємства, а отже і його привабливості

щодо залучення коштів. Від'ємна величина EVA характеризує неефективне використання залучених коштів і говорить про зниження вартості підприємства. Для більшості аналізованих машинобудівних підприємств значення доданої економічної вартості є від'ємним, а відтак можна зробити висновок, що ефективність управлінських рішень щодо управління залученням коштів на цих підприємствах є досить низькою. Прибутковість активів, отримана в результаті розміщення залучених коштів не покриває додаткових витрат, які виникають в процесі залучення коштів, що зумовлює низьку привабливість підприємств на ринку, знижує їхній потенціал залучення коштів тощо. Негативне значення чистого грошового потоку свідчить про те, що надходження коштів на аналізовані підприємства є нижчими від їх реальних потреб.

Аналізування впливу обсягів зовнішнього залучення коштів на зміну фінансово-економічного стану підприємств дало змогу виявити, що для забезпечення стабільного приросту фінансово-економічних результатів та позитивної зміни обсягів доданої економічної вартості підприємств України повинен виконуватись така взаємозв'язок:

$$\Delta G_{rp} \langle \Delta G_{fr} \langle \Delta G_{RA} \langle \Delta G_E ,$$

де ΔGrp – темп приросту витрат на зовнішнє залучення коштів,%; ΔGfr – темп приросту обсягу зовнішнього залучення коштів,%; ΔG_{RA} – темп приросту рентабельності активів за операційним прибутком,%; ΔG_E – темп приросту чистого прибутку,%.

Дослідження взаємозв'язку між складовими залежності, наведеної вище формули, та темпом приросту доданої економічної вартості, дає змогу стверджувати, що існує залежність між зміною значення складових взаємозв'язку та приростом доданої економічної вартості підприємств. Зокрема, виявлено, що найбільш несприятливим відхиленнями у залежності є $\Delta G_{rp} \rangle \Delta G_{fr} \rangle \Delta G_{RA} \rangle \Delta G_E$, оскільки зниження темпу приросту доданої економічної вартості, за таких умов, становило понад 200%. Несприятливою є комбінація $\Delta G_{rp} \langle \Delta G_{fr} \rangle \Delta G_{RA} \langle \Delta G_E$, за якої зниження темпів приросту доданої економічної вартості спостерігалось в межах від 120-160%.

Найбільш сприятливими для досліджуваних підприємств є комбінації $\Delta G_{rp} \langle \Delta G_{fr} \langle \Delta G_{RA} \langle \Delta G_E$ та $\Delta G_{rp} \langle \Delta G_{fr} \langle \Delta G_{RA} \rangle \Delta G_E$, оскільки спостерігається приріст доданої економічної вартості у цьому разі від 80% до 170%.

Отже, в процесі зовнішнього залучення коштів підприємства необхдно забезпечувати належне виконання пропонованої залежності між змінами обсягів зовнішнього залучення коштів, їх вартості, приростами рентабельності активів і прибутку, що дасть змогу підприємствам зберігати та нарощувати економічний потенціал та конкурентні переваги на ринку.

1. Pitt, M. and Koufopoulos, D. (2012), Essentials of Strategic Management, Sage Publications. 2. Череп А.В. Економічні аспекти розвитку підприємств машинобудування України в сучасних ринкових умовах [Електронний ресурс] / А. В. Череп, В. Ю. Тимошик // Формування ринкових відносин в Україні. - 2013. - № 8. - С. 139-142. 3. Ващенко Н. В. Чинники формування та ефективності використання потенціалу оборотних активів підприємства / Н. В. Ващенко, Ю. І. Максимович // Інноваційна економіка. — 2013. — No 6. — С. 330–335. 4. Богма О.С., Павлова А.С. Особливості управління фінансовими ресурсами вітчизняних підприємств / О.С. Богма, А.С. Павлова // Вісник Запорізького національного університету. – 2012. – № 1 (13). – С. 195–199. 5. Mikitenko A. Formation of management system of the enterprise equity capital / A. Mikitenko// Scientific Works of NUFT 2015. Volume 21, Issue 1 – c. 93-101.

ФІНАНСОВІ ЗАСАДИ РЕАЛІЗАЦІЇ ТОЛІНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ

Коць І.І., аспірант
Національний університет «Львівська політехніка»

На сучасному етапі розвитку вітчизняного підприємництва толінгові операції викликають дедалі більше зацікавлення серед власників та керівників бізнес-структур, оскільки надають реальні шанси вирішити різноманітні проблеми їхнього функціонування, насамперед, у фінансовій, виробничій, соціально-кадровій сферах, та, водночас, формують перспективи їхнього подальшого прогресивного розвитку. Практика реалізації толінгових операцій в Україні свідчить про переважання ролі переробних підприємств у вітчизняному підприємницькому середовищі у межах толінгової співпраці. Відповідно до вказаної схеми толінгових операцій іноземний замовник надає власну давальницьку сировину та ввозить її у країну виконавця, а вітчизняне переробне підприємство виконує комплекс необхідних переробних робіт з метою виготовлення готової продукції, котра надалі підлягає поверненню у країну іноземного контрагента. При цьому слід зазначити, що толінгова взаємодія не обмежується співпрацею лише двох її ключових учасників (замовника і виконавця), а може передбачати взаємозв'язки й з іншими суб'єктами (органом доходів і зборів, фінансово-кредитними організаціями, постачальниками, дистриб'юторами, перевізниками, митно-брокерськими організаціями та іншими). В межах такої полісуб'єктної толінгової взаємодії логічно виникають фінансові взаємовідносини між різними учасниками щодо оплати виконаних робіт, наданих послуг, одержаної продукції.

Слід пам'ятати, що усі фінансові аспекти реалізації толінгових операцій повинні бути чітко визначені та задекларовані у відповідних документах (договорах, рахунках, тощо) задля уникнення будь-яких непорозумінь фінансового характеру між різними суб'єктами толінгової взаємодії. З метою розуміння умов виникнення та особливостей проведення розрахунків між учасниками толінгової співпраці доцільно, насамперед, встановити логічну послідовність реалізації толінгових операцій.

На підставі узагальнення матеріалів літературних джерел, нормативно-правової бази, практики функціонування бізнес-структур визначено наступну послідовність реалізації толінгових операцій у митному режимі переробки на митній території України:

1-ша стадія ініціювання толінгових операцій іноземним замовником:

1.1. Діагностування внутрішнього та зовнішнього середовища іноземним замовником толінгових операцій.

1.2. Визначення множини мотивів започаткування та здійснення толінгових операцій їхнім замовником.

1.3. Обґрунтування доцільності реалізації толінгових операцій їхнім замовником.

1.4. Вивчення замовником зарубіжних держав, дослідження ринків, пошук потенційних виконавців толінгових операцій.

1.5. Вибір замовником оптимального потенційного виконавця толінгових операцій.

2-га стадія налагодження толінгової взаємодії між іноземним замовником та вітчизняним виконавцем:

2.1. Надсилання замовником потенційному виконавцеві вмотивованої пропозиції про толінгову співпрацю.

2.2. Розгляд вітчизняним суб'єктом пропозиції про толінгову співпрацю.

2.3. Діагностування внутрішнього та зовнішнього середовища вітчизняним суб'єктом.

2.4. Визначення множини мотивів здійснення толінгових операцій вітчизняним суб'єктом.

2.5. Обґрунтування доцільності реалізації толінгових операцій вітчизняним суб'єктом.

2.6. Надсилання відповіді вітчизняним суб'єктом іноземному замовнику щодо толінгової співпраці.

3-тя стадія укладання толінгового договору між іноземним замовником та вітчизняним виконавцем:

3.1. Підготовка та проведення переговорів між замовником та виконавцем щодо визначення умов реалізації толінгових операцій.

3.2. Узгодження умов реалізації толінгових операцій на засадах збалансованого врахування інтересів їх замовника та виконавця:.

3.3. Підготовка та оформлення толінгового договору.

3.4. Підготовка та оформлення договорів з іншими контрагентами.

4-та стадія одержання офіційного дозволу органу доходів і зборів на переробку давальницької сировини на митній території України:

4.1. Підготовка та оформлення замовником толінгових операцій необхідного пакету документів для їхнього декларування.

4.2. Звернення власника давальницької сировини до органу доходів і зборів для одержання дозволу на переробку товарів та надання необхідного пакету документів.

4.3. Перевірка органом доходів і зборів поданої відомостей зазначених у поданій документації.

4.4. Проведення органом доходів і зборів ідентифікації давальницької сировини, виїзд та перевірка його представниками виробничих потужностей виконавця для здійснення переробних операцій, умов та складів для зберігання давальницької сировини та готової продукції, тощо.

4.5. Ухвалення та повідомлення органом доходів і зборів рішення щодо можливості, способів, термінів переробки.

5-та стадія переробки давальницької сировини на митній території України:

5.1. Ввезення давальницької сировини на митну територію України та поміщення її у митний режим переробки.

5.2. Приймання виконавцем сировини, розміщення її на складі, оформлення акту приймання сировини.

5.3. Початок переробних операцій на підприємстві виконавця або на інших переробних підприємствах.

5.4. Проведення органом доходів і зборів митного контролю за переробними операціями та продуктами переробки.

5.5. Завершення переробних операцій.

6-та стадія завершення толінгової взаємодії між іноземним замовником та вітчизняним виконавцем:

6.1. Реалізація готової продукції за кордоном або на митній території України.

6.2. Митне оформлення готової продукції та вітчизняної сировини.

6.3. Здійснення розрахунків між контрагентами за виконані переробні операції, надані послуги.

6.4. Прийняття спільного рішення замовника та виконавця про продовження або припинення толінгової співпраці.

Володіючи вищенаведеною послідовністю реалізації толінгових операцій, кожен їх учасник може визначити умови виникнення та особливості здійснення розрахунків за виконані ним роботи, надані послуги чи одержану продукцію в межах толінгової взаємодії. Варто зауважити, що в процесі толінгової співпраці її фінансові аспекти щодо визначення особливостей і порядку розрахунків між взаємодіючими суб'єктами обумовлюються та узгоджуються на етапі підготовки договорів. Наприклад, у контракті між замовником та виконавцем слід прописати вартість толінгових робіт, форму розрахунку (готівкову (в тому числі вказати валюту розрахунку), сировинну, товарну, змішану форму), порядок розрахунку (аванс, післяоплата, їх відсоткове співвідношення), часові терміни та необхідні реквізити для розрахунку, особливості неоплати замовником виконаних переробним підприємством робіт та об'єктивної зміни вартості толінгових робіт. Фінансові аспекти взаємодії між іншими учасниками толінгових операцій визначаються та прописуються у відповідних документах відповідно до особливостей їхньої співпраці.

ОСОБЛИВОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ СПІЛЬНОГО ІНВЕСТУВАННЯ У ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКИХ ОБ'ЄДНАННЯХ УКРАЇНИ

Крамарець В.Р., аспірант
Національний університет «Львівська політехніка»

Залучення додаткових ресурсів для створення умов для розвитку та стабільного функціонування підприємства належить до ключових завдань управління будь якого підприємства. За нормальних умов діяльності та без втручання факторів кризового характеру – ця ціль успішно та у повному обсязі досягається більшістю підприємств. Проте сьогодні наша держава продовжує перебувати в середовищі, що створює перешкоди адміністративного та суспільно-політичного характеру, які, в свою чергу, стають бар'єрами на шляху досягнення стратегічних напрямків розвитку підприємств усіх без винятку організаційно-правових форм.

Практика функціонування сучасних об'єднань підприємств, в т.ч. виробничо-господарських об'єднань (ВГО), побудована на управлінських рішеннях, що спрямовані у відповідності із визначеними комплексною стратегією напрямами діяльності, однією із найважливіших серед яких є інвестиційна діяльність. Інвестиційна діяльність будь-якого підприємства, у тому числі й ВГО, ставить собі на меті пошук ймовірних напрямків, які надають можливість залучення достатнього обсягу нових інвестиційних ресурсів. Водночас, слід розуміти, що менеджмент підприємства чи об'єднання підприємств може нагромаджувати, як власні (внутрішні), так і залучені (зовнішні) інвестиційні ресурси для обраних в рамках планування потреб. Отже, щоб збалансувати систему залучення коштів потрібно обирати такі методи інвестування, які б забезпечили максимально можливий ефект та результати застосування, яких дозволяли б досягати стратегічних цілей.

Джерела та обсяги акумуляції інвестиційних ресурсів у більшості випадків визначаються вартістю їх залучення. При цьому середньозважена вартість інвестиційного капіталу, що формується, повинна обов'язково порівнюватись з розміром ефекту від його використання у процесі інвестування. Таким чином, залучення інвестиційних ресурсів повинно бути економічно виправданим і здійснюватися з

мінімально можливими витратами для підприємства. Ефективне управління формуванням інвестиційних ресурсів у розрізі окремих їх джерел є найважливішою умовою фінансової стійкості підприємства. Раціональна структура цих джерел дозволяє знизити рівень інвестиційних ризиків у майбутній діяльності компанії, попередити загрозу його банкрутства [1, с. 108]. З цієї точки зору, для виробничо-господарських об'єднань, у багатьох випадках, доцільно застосовувати спільне інвестування для реалізації ідей та проектів у його структурі.

З огляду на особливість, виробничо-господарських об'єднань, як структур, необхідно проаналізувати, які тенденції спостерігаються у насиченості економіки України такими утвореннями. Загалом, до угруповань підприємств, які за своєю побудовою, функціями та іншими характеристиками схожі на виробничо-господарські об'єднання, належать корпорації, консорціуми, концерни та інші об'єднання юридичних осіб.

На рис.1. наведено графічний аналіз кількості найбільш поширених видів об'єднань підприємств на території України. Рис. 1. демонструє тенденцію до зменшення кількості об'єднань підприємств в Україні у зазначених роках. Хоча негативний тренд спостерігався і до 2014р., коли у нашій державі значного впливу набрали фактори внутрішньополітичного характеру, ця криза лише поглибила його. За таких умов, виробничо-господарські об'єднання, повинні звернути увагу на інші методи інвестування, зокрема спільне інвестування. Для кращого розуміння цього процесу розглянемо етапи, які супроводжують його здійснення в угрупованнях підприємств, таких, як ВГО.

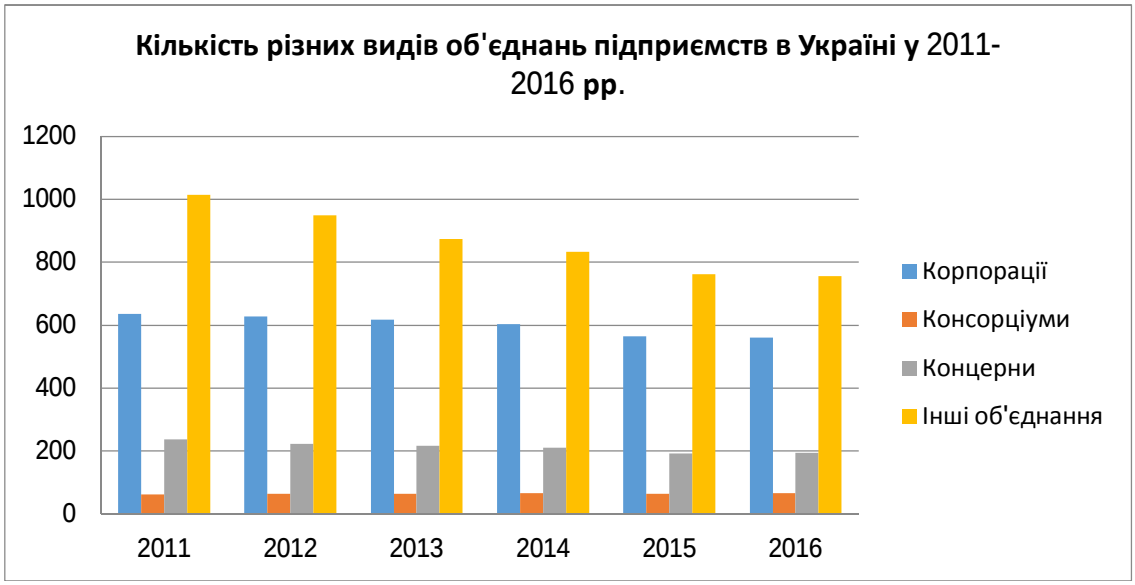

Рисунок 1. Тенденція зміни кількості різних видів об'єднань підприємств в Україні у 2011-2016 рр.

Джерело: сформовано автором на основі джерела [2, с.105-106]

Як ми бачимо, з рис. 2. першим етапом при здійсненні спільного інвестування у ВГО є поява об'єкту інвестицій. Цей етап фактично є зародковим, коли вперше виникає потреба у залученні додаткових ресурсів для реалізації ідей, проектів інноваційного спрямування. Під час нього, менеджмент окреслює план, за яким він буде реалізовуватись, а також проводить попередній аналіз доцільності його реалізації. Наступним етапом – є оцінка планованої необхідності у інвестиційних ресурсах. Цей етап характеризується поглибленим вивченням ймовірного попиту на інвестиційні ресурси, які цей проект чи ідея буде

потребувати для повноцінної реалізації. Адекватність отримання даних на цьому етапі, зумовлює успіх наступних етапів, адже при правильних обчисленнях відхилення не повинно зумовити ні значного дефіциту інвестиційного бюджету, так і надлишку ресурсів. Третій етап, зосереджується на практичній стороні акумулювання коштів чи ресурсів, які необхідні проекту. Тут управлінці повинні дослідити можливі варіанти, які дозволять отримати кошти, а також розробити наявність додаткових напрямків залучення за умови невдачі на основних. Зокрема, потрібно розглянути чи здатне ВГО самостійно за допомогою своїх учасників забезпечити фінансування об'єкту інвестицій, чи необхідно звернутись по допомогу до зовнішніх джерел. Також, за умови потреби у зовнішніх ресурсах, необхідно вирішити чи буде ВГО отримувати підтримку від інвесторів класичного типу (інвестиційних, венчурних та інших фондів), чи буде звертатись до альтернативних методів залучення інвестицій (зокрема, інноваційних краудінвестингу та краудфандингу). Після прийняття рішень, які необхідні для подальшого просування по ланцюгу процесу спільного інвестування, настає етап безпосереднього пошуку інвестицій за обраними на попередньому етапі напрямками. Передостанній етап, фактичне вкладення акумульованих коштів в об'єкт та його практичне впровадження у життя. На заключному етапі, по завершенню періоду впровадження проекту та терміну його виходу на самоокупність необхідно провести аналіз ефективності його впровадження, оцінити які кроки на цьому шляху були правильні, а які завдали шкоди фінальному результату, тощо.

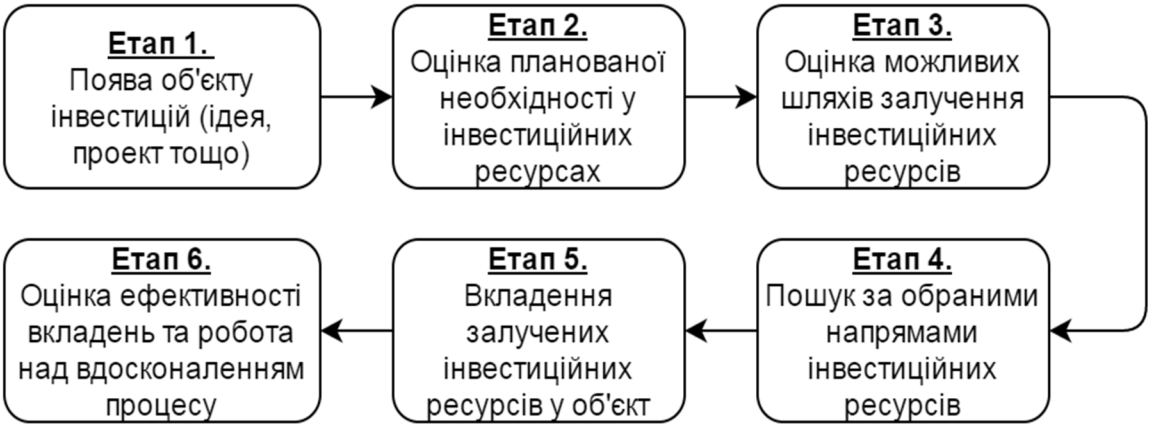

Рисунок 2. Ланцюг етапів здійснення спільного інвестування
у виробничо-господарських об'єднаннях

Джерело: сформовано автором

Загалом, існує багато можливостей та додаткових шляхів, які можуть коректувати запропонований ланцюг етапів здійснення процесу спільного інвестування у ВГО, але загальна схема залишиться схожою. Важливим компонентом на шляху до успішного застосування цього методу у структурах об'єднань підприємств є оцінка власних сил та можливостей, поряд із ретельним пошуком можливостей зовнішнього характеру, зокрема із такими варіантами, які відкриваються за допомогою краудфінансових технологій.

1. Публічні акціонерні товариства: проблеми розвитку та управління / З. О. Жученко // Актуальні проблеми економіки : Науковий екон. журнал . – 08/2010 . – N8. – С. 103-109. 2. Україна у цифрах 2015 : [Статистичний збірник] / За ред. І.М. Жук. – К. : Державна служба статистики України, 2016. – 239 с.

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИРОБНИЧОЇ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ НА УМОВАХ ЗОВНІШНЬОГО ЗАЛУЧЕННЯ КОШТІВ

Кривецький І. О., асистент кафедри ФІН
Холявка Л. Ю., асистент кафедри ПЕЕТ
Національний університет «Львівська політехніка»

Забезпечення ефективної діяльності промислових підприємств можливе за допомогою впровадження нових інноваційних способів здійснення виробничо-господарської діяльності, які в свою чергу потребують комплексного підходу до проведення таких перетворень. На думку багатьох вчених саме виробнича реструктуризація є дієвим комплексом виробничо-технологічних заходів, спрямованих на підвищення ефективності виробництва, шляхом заміни устаткування, використання нових технологій, покращення системи управління виробничим персоналом і як наслідок – збільшення випуску конкурентоспроможної продукції та можливість адаптування до умов зовнішнього середовища. Проте у процесі здійснення реструктуризації виникає ряд проблем пов'язаних із її фінансовим забезпеченням, що і досі є актуальним питанням як серед науковців, так і серед практиків [1].

Виявлені проблеми при аналізуванні показників діяльності машинобудівних підприємств, серед яких зменшення обсягів виробництва та реалізації продукції, скорочення експортних та збільшення імпортних операцій, зростання ступеня зношеності основних засобів та скорочення інвестицій в їх оновлення, а також зменшення інноваційної активності, суттєво відображаються на їх фінансових результатах [2].

Однією з невирішених проблем є недостатність фінансових ресурсів, спрямованих у галузь, а також доцільність та актуальність використання окремих джерел цих ресурсів в ході здійснення виробничої реструктуризації машинобудівних підприємств. Очевидним є той факт, що машинобудівні підприємства відчувають нестачу коштів для здійснення виробничої реструктуризації в запланованому обсязі. В цьому випадку необхідним є зовнішнє залучення коштів, які можуть надходити на машинобудівне підприємство у двох основних формах – фінансові (грошовій) та нефінансовій (матеріальній і нематеріальній) [3]. Важливим є те, що залучення коштів не відбувається хаотично, а потребує чіткого та ґрунтовного планування. Зокрема, це дуже важливо під час здійснення виробничої реструктуризації, адже машинобудівне підприємство може визначити обсяги потреби в залученні, визначити форму в якій мають надійти кошти та спланувати їх мобілізацію у відповідний час. Тобто залучаючи кошти підприємство наперед чітко усвідомлює на які заходи і в якій формі необхідні ці кошти і яку саме форму вони набуватимуть.

Залучення коштів повинно відповідати цілям та завданням реструктуризації. З огляду на це залучення коштів в процесі виробничої реструктуризації повинно ґрунтуватись на:

1. Адаптації планування залучення коштів до змін умов виробничої реструктуризації. Оскільки виробнича реструктуризація суттєво впливає на здійснення виробничо-господарської діяльності машинобудівного процесу, то залучення коштів під час цього має перебудовуватись відповідно до основних потреб реструктуризації. Це зумовлено тим, що під час реструктуризації змінюються умови виробничого процесу, що дає змогу застосувати нові методи та інструменти залучення коштів, через те, відбувається зростання конкурентної позиції підприємства на ринку. В процесі

забезпечення адаптивності залучення коштів до мінливих умов зовнішнього середовища, гнучкий перерозподіл фінансових ресурсів має дуже важливу роль в здійсненні ефективної виробничої реструктуризації машинобудівного підприємства. Важливим є врахування термінів виробничої реструктуризації машинобудівного підприємства, адже грошові потоки від залучення кошів мають надходити відповідно до встановленого плану виробничої реструктуризації та повністю забезпечувати необхідний додатковий обсяг коштів для фінансування потреб реструктуризації.

2. Забезпеченні альтернативності вибору залучення коштів. Основною залучення коштів для виробничої реструктуризації має бути активний пошук альтернативних варіантів напрямів, форм і методів здійснення залучення коштів, вибір найкращих з них, побудова на цій основі загальної політики залучення коштів в умовах виробничої реструктуризації і формування механізмів ефективної її реалізації.

3. Облік рівня фінансового ризику в процесі прийняття управлінських рішень. Оскільки виробнича реструктуризація машинобудівного підприємства відбувається в умовах підвищеного ризику, то врахування фінансових ризиків, які супроводжують залучення кошів вкрай необхідне. Практично всі основні управлінські рішення, що приймаються в процесі залучення коштів, в тій чи іншій мірі підвищують рівень фінансового ризику. У першу чергу, це пов'язано з вибором напрямків і форм залучення коштів, формуванням фінансових ресурсів, впровадженням нових організаційних структур управління залученням коштів.

4. Орієнтація на високий професіоналізм менеджерів центрів відповідальності у процесі залучення коштів в умовах виробничої реструктуризації. Саме центри відповідальності здійснюють планування, перерозподіл, контроль та регулювання обсягів залучення коштів в процесі виробничої реструктуризації. Тому від рівня їх вмінь та професійних навичок залежить забезпечення завдань виробничої реструктуризації у коштах [2].

1. Кривецький І.О. Аналізування стану та тенденцій розвитку машинобудівних підприємств в Україні / І.О. Кривецький // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку». – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2014. – №794. – с.29-36. 2. Кривецький І.О. Фінансове забезпечення здійснення виробничої реструктуризації машинобудівних підприємств / О.В. Дідух, Р.І. Задерецька, І.О. Кривецький // «Глобальні та національні проблеми економіки» – електронне наукове фахове видання, Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського. – Миколаїв, 2015. - №5. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://global-national.in.ua. 3. Богма О.С., Павлова А.С. Особливості управління фінансовими ресурсами вітчизняних підприємств / О.С. Богма, А.С. Павлова // Вісник Запорізького національного університету. – 2012. – № 1 (13). – С. 195–199.

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ОЦІНЮВАННЯ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВ НАФТОПЕРЕРОБНОЇ ГАЛУЗІ В УМОВАХ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ

Познякова О.І., ст. викл. кафедри фінансів
Косовська Ю.А.,магістр
Національний університет «Львівська політехніка»

Посилення кризових явищ у процесі функціонування економіки України створює дестабілізуючі фактори, які знаходять відображення практично в усіх сферах господарювання, зокрема в нафтопереробній промисловості. Сучасні нафтопереробні підприємства щороку показують тенденцію до збільшення збитковості, а процеси видобування та переробки нафти поступово втрачають будь - яку ефективність, оскільки є недосконалими, а вітчизняні нафтопродукти в якості значно програють імпортним товаровиробникам.

Джерелами посилення кризових процесів у нафтопереробній галузі є відсутність фінансового забезпечення розвитку нафтового сектора як з боку держави, так і з боку інвесторів, адже потреба в реконструкції, ліквідації частини зношених основних фондів є першочерговою для поновлення виробничих процесів та виробництва продукції європейських стандартів. Кризові явища в нафтопереробній галузі є проблемою макроекономічного характеру, тому за відсутності державного контролю та регулювання, процеси тінізації частки ринку нафтопродуктів та його монополістичні характеристики з кожним роком зростатимуть.

Дедалі більшої актуальності в умовах антикризового управління набуває визначення ринкової вартості збиткових підприємств. Труднощі у процесі визначення ринкової вартості підприємств нафтопереробного комплексу полягають у тому, що лише незначна частина акцій таких суб'єктів господарювання знаходиться у лістингу на фондових біржах, тобто акції цих емітентів в більшості знаходяться у позалістинговому біржовому списку. Також слід зазначити, що існують значні бар'єри як щодо доступу до джерел загальної інформації, так і щодо прозорості інформації таких підприємств, яка у більшості випадків є відсутньою. Такі проблематичні аспекти слід розглядати з макроекономічної точки зору і передусім наголосити на тому, що фінансові та адміністративні важелі регуляторного впливу держави у контексті державної політики нафтового сектору є недостатньо ефективними щодо запобігання негативним явищам на ринку нафтопродуктів.

Загалом сучасна нафтова промисловість України представлена шістьма нафтопереробними заводами – Дрогобицьким, Лисичанським, Кременчуцьким, Надвірнянським, Херсонським та Одеським, які, за рахунок застарілої технічної бази та високої частки зношених основних фондів, щорічно декларують збитки або невисокі прибутки і в подальшому неспроможні забезпечити внутрішній ринок необхідним обсягом нафтопродуктів. Що ж стосується структури власності та приватизаційних процесів, то слід зазначити, що найпотужніші нафтові підприємства перебувають у державній власності, зокрема ПАТ «Укртранснафта», ДАТ «Чорноморнафтогаз», ПАТ «Укргазвидобування», які на 100% є державними підприємствами, ПАТ «Укрнафта» - державі (в особі НАК "Нафтогаз") належить 50% + 1 акція. Державні компанії нафтової галузі забезпечуються постійною підтримкою держави, що знаходить своє відображення у наданні державних кредитів, зокрема у 2013 році НАК «Нафтогаз» надано державні гарантії для забезпечення виконання зобов'язань з погашення облігацій номінальною вартістю 4 800 000 тис. грн., в 2015 році у 2015 році відбулось надання державних

гарантій для забезпечення виконання боргових зобов'язань Національної акціонерної компанії "Нафтогаз України" за кредитом Європейського банку реконструкції та розвитку, сума якого становить до 300 000 тис. доларів США. Приватний сектор нафтопереробної галузі представлений такими компаніями, як СП «Полтавська Газонафтова Компанія», Спільне Українсько - Американське підприємство «УкрКарпатОйл ЛТД», СП «Бориславська нафтова компанія», Українсько – Канадське СП «Каштан Петролеум ЛТД». Їх частки у загальному обсязі видобутої у 2015 році нафти становлять 29,463 тис. т, 28,835 тис. т, 10,634 тис. т та 34,264 тис. т відповідно. Цікавим є факт, що фінансово – промислова група «Приват» володіє пакетом акцій трьох з шести нафтопереробних заводів – ПАТ «НПК - Галичина» (32 %), ПАТ «Нафтохімік Прикарпаття» (46 %) та ПАТ «Укртатнафта» (56%) , а також більше 40 % акцій ПАТ «Укрнафта». У кожному з цих підприємств є також державна частка власності: у ПАТ «НПК - Галичина» – 25%+1 акція, у ПАТ «Укртатнафта» – 43%, у ПАТ «Нафтохімік Прикарпаття» – 26 %.

Посилення та наростання кризових процесів у вітчизняній економіці зумовлює поступовий занепад стратегічно важливих та пріоритетних для держави галузей, зокрема нафтопереробної промисловості, яка з кожним роком втрачає свій потенціал розвитку та функціонування. Проблемні аспекти нафтопереробної галузі мають затяжний характер, тому заходи щодо антикризового управління повинні базуватися на державних системних рішеннях та стратегічних діях щодо підтримки розвитку вітчизняних нафтопереробних підприємств. З огляду на те, що в структурі власності зазначених суб'єктів господарювання переважає державна частка, то виникає необхідність у реструктуризації управлінських методів.

У процесі управління об'єктами державної власності, оцінювання ринкової вартості підприємств є важелем макроекономічного регулювання та орієнтиром щодо прийняття інвестиційних рішень. Як оцінювати вартість суб'єктів господарювання, в якій мірі аналізування отриманих результатів може стати частиною програми антикризового управління – питання, які потребують відповіді, враховуючи стратегічну важливість галузі зокрема.

Доцільність визначення ринкової вартості підприємств нафтопереробного комплексу необхідна з точки зору порівняння їх конкурентоспроможності та визначення перспектив щодо інвестиційних вкладень, оскільки на сьогодні чи не єдиним способом відродження галузі є технічна переорієнтація шляхом підвищення інвестиційної активності. У процесі оцінювання виникає безліч труднощів, пов'язаних з негативною динамікою результатів функціонування більшості нафтопереробних підприємств, хоча, слід зазначити, що навіть при різних фінансових результатах підприємства однієї галузі є близькими одне до одного за своєю економічною вартістю, бо мають схожі інвестиційні очікування.

Отже, моніторинг з боку держави реальної та ринкової вартості провідних стратегічних підприємств країни повинен виконувати важливу попереджуючу функцію. Слідкуючи за темпами росту економічних результатів суб'єктів господарювання та темпами росту їх ринкової вартості можна попередити виникнення дисбалансів у економічному розвитку країни та виникнення фінансових бульбашок.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЄЮ ПІДПРИЄМСТВА

Хрущ Н.А. д.е.н., професор
Ларіонова К.Л. к.е.н., доцент
Донченко Т.В., к.е.н.
Хмельницький національний університет

Стратегічним завданням ефективного розвитку виробничого потенціалу вітчизняних підприємств має стати структурна перебудова економіки та її базових галузей. Таку перебудову необхідно здійснювати, за допомогою проведення ефективної політики реструктуризації та санації потенційно конкурентоспроможних підприємств.

Успішне проведення реструктуризації підприємства потребує від його керівництва комплексного уявлення цього процесу через розуміння послідовності його реалізації, змісту та завдань основних етапів.

В цілому будь-яка реструктуризація має забезпечувати в кінцевому підсумку платоспроможність підприємств, що обумовлюється зменшенням витрат, підвищенням продуктивності праці, запровадженням нових технологій, модернізацією обладнання.

При цьому вважається, що процесам реструктуризації підлягають, як правило, слабкі, неплатоспроможні підприємства, що стоять на межі банкрутства, однак і прибуткові підприємства використовують різні варіанти реструктуризації. Зарубіжний досвід свідчить, що реструктуризацію проводять і досить успішні компанії, які прагнуть забезпечити сталий розвиток свого підприємства, а також прибутковість своїх акцій у майбутньому. Тому цілком справедливим є більш широке трактування реструктуризації як процесу підготовки і реалізації програми комплексних змін на підприємстві з метою підвищення його ринкової вартості

Отже, підсумовуючи проведений аналіз сутності поняття реструктуризації, можна зробити висновок про те, що реструктуризація є:

- за змістом: процесом структурних перетворень на підприємстві шляхом здійснення заходів організаційно-економічного, техніко-технологічного, фінансового та правового характеру;
- за перспективною спрямованістю: засобом покращення показників діяльності підприємства, що призводить до зростання його ринкової вартості;
- за обумовлюючими чинниками: способом адаптації діяльності підприємства до змін зовнішнього та внутрішнього середовищ функціонування.

Реструктуризація промислових підприємств є тривалим і складним процесом, що здійснюється за допомогою спеціалістів різного профілю, і спрямованим на підвищення ефективності використання власного внутрішнього потенціалу підприємства та його адаптацію до нових ринкових умов.

Реструктуризація підприємства – це складний і тривалий процес, який вимагає значних фінансових і матеріальних витрат, планування поетапності всієї необхідної роботи. Потрібно враховувати особливості діяльності підприємства, мати якомога більше відомостей про середовище, в якому розробляється, виконується та досягає свого завершення проект реструктуризації. Тільки в такому випадку можна розробити ефективну концепцію управління реструктуризацією підприємства.

Розробка концепції управління реструктуризацією підприємства потрібна для правильного розуміння менеджерами своєї ролі і функцій у процесі реалізації практичних дій, спрямованих на оптимальну організацію реструктуризації, кінцевим

результатом якої є фінансове оздоровлення підприємства, збереження незалежності підприємства та економічне зростання в довготривалій перспективі.

Структура концепції управління реструктуризацією утворює цілий ряд послідовних етапів реалізації менеджментом певних заходів щодо досягнення стратегічних її цілей в такий спосіб, щоб досягти максимального ефекту від впровадження заходів вибраного варіанту реструктуризації.

Запропоновано впровадження семи елементів даної концепції, які можуть бути умовно поділені на дві основні складові частини: підготовчо-аналітичну; формувально-коригуючу (табл. 1).

Таблиця 1. Структура концепції управління реструктуризацією підприємства яке опинилось у кризовому стані

Складові частини концепції як основа реалізації процесу управління реструктуризацією підприємства	**Елементи концепції** як послідовні заходи менеджменту щодо досягнення стратегічних цілей реструктуризації
1. Підготовчо-аналітична забезпечує вихідні засади реалізації процесу реструктуризації підприємства	1 *етап. Інформаційно-аналітичний* Аналіз причин виникнення кризової ситуації
	- аналіз зовнішнього середовища підприємства; - проведення зовнішнього аудиту; - оцінка глибини фінансової кризи; - оцінка внутрішнього стану підприємства та ступеня готовності до реструктуризації
	2 *етап. Проектно-підготовчий* Обґрунтування елементів концепції відповідно до сформульованих завдань
	- визначення напряму здійснення реструктуризації; - визначення цілей та задач реструктуризації; - формування стратегії реструктуризації; - вибір варіанту реструктуризації; - оцінка ризиків неефективного проведення реструктуризації
2.Формувально-коригуюча охоплює безпосереднє прийняття рішень щодо здійснення реструктуризації на основі обраних критеріїв її ефективності	3 *етап. Розробка програми реструктуризації*
	- складання програми та проекту реструктуризації підприємства
	4 *етап. Впровадження програми реструктуризації*
	- реалізація заходів реструктуризації та їх координація; - поточний контроль та аналіз необхідності внесення змін у програму реструктуризації
	5 *етап. Оцінка ефективності впровадження реструктуризації*
	6 *етап. Моніторинг процесу управління реструктуризацією*

Етап 1. Етап інформаційно-аналітичний передбачає глибокий аналіз причин виникнення кризової ситуації на підприємстві. На підприємствах які опинилися у фінансовій кризі доцільно проводити постійно моніторинг середовища функціонування у поєднанні із діагностикою показників діяльності підприємства, що даватиме змогу вчасно приймати рішення щодо необхідності впровадження заходів реструктуризації на

основі виявлення: змін у середовищі функціонування підприємства, які можуть мати негативний вплив на показники його діяльності; негативних тенденцій у показниках діяльності підприємства.

Етап 2. Проектно-підготовчий (обґрунтування концепції реструктуризації). Концепція реструктуризації ґрунтується на аналізі зовнішніх та внутрішніх чинників впливу на господарську діяльність підприємства, виборі варіанту реструктуризації, стратегічного розвитку підприємства, оцінці ризику, розробці бізнес-плану.

Етап 3. Розробка програми реструктуризації покликана синтезувати результати аналітичної роботи та на їх основі чітко визначити завдання, шляхи, способи, умови досягнення поставлених цілей, майбутні заходи, ресурси та їх джерела. Комплексна програма реструктуризації є корисною не тільки підприємствам, що знаходяться на межі фінансово-економічної кризи, а й цілком успішним. Вона допомагає усвідомити необхідність прийняття управлінських рішень, окреслити стратегічні напрямки розвитку виробництва. Програма реструктуризації являє собою послідовний перелік основних етапів та заходів, що передбачається здійснювати в ході фінансового оздоровлення підприємства.

Етап 4. Впровадження програми реструктуризації передбачає прийняття рішення про ухвалення програми реструктуризації. Цей етап по своїй суті є контролюванням процесу реструктуризації і спрямований на виявлення збоїв, помилок, вад в процесі реалізації програми реструктуризації з метою їх своєчасного усунення. Своєчасне усунення виявлених недоліків дає змогу мінімізувати затрати ресурсів для досягнення цілей реструктуризації.

На п'ятому етапі проводиться оцінка ефективності проведення реструктуризації. Реалізація ефективної реструктуризації сприятиме покращенню господарської та фінансово-економічної діяльності, підвищенню ефективності діяльності підприємства.

Етап 6. Успіх реалізації розробленої програми реструктуризації підприємства залежить від діючої системи моніторингу. Моніторинг також необхідний для виявлення нових, істотних факторів розвитку зовнішнього й внутрішнього середовища, визначення досягнутих результатів реструктуризації з метою зміни й доповнення сценаріїв та формування коригуючих заходів.

Отже, реструктуризація є необхідним процесом адаптації діяльності підприємства до змін зовнішнього середовища. Цей процес цілеспрямований і еволюційний, він забезпечує життєдіяльність і розвиток підприємства у сучасних умовах. Важливим моментом такого процесу є вибір конкретних інструментів та виваженого шляху впровадження змін, за допомогою яких можна досягти бажаних результатів.

1. Гриньова В.М. Процес підготовки реструктуризації підприємств машинобудування: організація управління : монографія / В.М. Гриньова, М.В. Новікова. – Харків : Вид-во ХНЕУ, 2010. – 240 с.

КОНЦЕПЦІЯ ЕЛАСТИЧНОСТІ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ В ЛОГІСТИЧНОМУ УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ

Мороз Л.І., доцент,
Зброжек І.Р., магістр
Національний університет «Львівська політехніка»

У ринкових умовах господарювання ефективне логістичне управління підприємством суттєво впливає на формування його прибутку та покращення фінансових результатів. Так, взаємодія між логістичним управлінням і фінансовим менеджментом підприємства проявляється:

- в обсязі й оборотності оборотного капіталу підприємства, наприклад, вкладеного в запаси матеріальних ресурсів і готової продукції;
- у спільному пошуку шляхів зниження витрат, що зв'язані із закупівлями і збутом, у тому числі, шляхом транспортування та вантажопереробки [1].

Як відомо [2], логістичні витрати підприємства мають суттєвий зв'язок з його фінансовими результатами, тому перш ніж змінювати логістичну діяльність на підприємстві доцільно встановити зв'язок його логістичних витрат із фінансовими результатами за визначений період часу.

Для управління еластичністю фінансових результатів підприємства щодо змін логістичних витрат потрібно розрахувати значення коефіцієнту еластичності фінансових результатів від операційної діяльності та логістичними витратами за певний період часу:

$$\text{ЕФР}_{\text{од}} = \frac{ФР_{од2} - ФР_{од1}}{ФР_{од1} + ФР_{од2}} \cdot \frac{ПЛ_{в1} + ПЛ_{в2}}{ПЛ_{в2} - ПЛ_{в1}},$$

де $\text{ЕФР}_{\text{од}}$ - показник еластичності фінансових результатів операційної діяльності підприємства відносно логістичних витрат, у відсотках; $\text{ФР}_{\text{од1}}$ і $\text{ФР}_{\text{од2}}$ - значення фінансового результату від операційної діяльності підприємства відповідно за попередній і звітній періоди, тис. грн.; $\text{ПЛ}_{\text{в1}}$ і $\text{ПЛ}_{\text{в2}}$ – повні логістичні витрати відповідно за попередній та звітний періоди, тис. грн.

Якщо $\text{ЕФР}_{\text{од}} > 1$, тоді фінансові результати від операційної діяльності підприємства еластичні і зміна повних логістичних витрат веде до зміни фінансових результатів від операційної діяльності більш, ніж на 1% у протилежному напрямку.

Якщо $\text{ЕФР}_{\text{од}} < 1$, тоді фінансові результати від операційної діяльності нееластичні і зміна повних логістичних витрат веде до зміни фінансових результатів від операційної діяльності менш, ніж на 1 % у протилежному напрямку.

Якщо $\text{ЕФР}_{\text{од}} = 1$, тоді спостерігається одинична еластичність і зміна повних логістичних витрат веде до зміни фінансових результатів від операційної діяльності на 1% у протилежному напрямку.

Якщо $\text{ЕФР}_{\text{од}} = 0$, тоді фінансові результати від операційної діяльності абсолютно нееластичні і зміна повних логістичних витрат не призводить до жодних змін.

Якщо $\text{ЕФР}_{\text{од}} = \infty$, тоді фінансові результати від операційної діяльності абсолютно еластичні. В даному випадку зміни повних логістичних витрат не буде, але фінансові результати будуть змінюватися внаслідок впливу інших показників.

Відповідно до проведеного аналізу, дослідження та одержаних результатів на одному з львівських підприємств спостерігається висока еластичність (2,08 %, 13,96 %) між показниками фінансових результатів від операційної діяльності (849 тис. грн.; 841 тис. грн.; 610 тис. грн.) відносно логістичних витрат (1598,03 тис. грн.; 1523,11 тис. грн.; 1558,43 тис. грн.). Отже, протягом відповідного періоду часу зміна логістичних витрат на 1% призвела до зміни фінансових результатів у протилежному напрямку на отримані відсоткові значення коефіцієнту еластичності.

Високий рівень еластичності фінансових результатів від операційної діяльності підприємства є ознакою неефективного управління його логістичною діяльністю, тобто необхідно розглядати поточну логістичну діяльність підприємства і вжити необхідних рекомендаційних заходів, щоб покращити поточний стан його виробничо-комерційної діяльності.

1. Кальченко А.Г. Логістика: навч. посіб. / А.Г. Кальченко, В.В. Кривещенко – К., КНЕУ, 2008. – 472 с. 2. Гуторов О. І. Логістика: навч. посібник / О. І. Гуторов, О. І. Лебединська, Н. В. Прозорова / Харк. нац. аграр. ун-т. – Х.: Міськдрук, 2011. – 322 с.

ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ ПОДАТКОВОГО ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Оліховський В.Я., аспірант, асистент кафедри обліку та аналізу, Національного університету «Львівська політехніка»

Прийняття управлінських рішень, в тому числі тих, що стосуються податкового планування, передбачає використання даних, які попередньо зареєстровані, нагромаджені та опрацьовані в певних інформаційних системах та у разі їх використання набувають статусу інформації. Правильність прийняття управлінських рішень менеджерами підприємства багато в чому залежить від своєчасного надходження, повноти, точності та достовірності даних.

На кожному етапі життєвого циклу підприємства актуальна є різна інформація. Так, на етапі планування діяльності (створення) підприємства важливою буде інформація про види діяльності, види продукції, місце розташування, процедуру реєстрації підприємства, вибір організаційно-правової форми, системи оподаткування. При здійсненні господарської діяльності менеджерів підприємства цікавлять напрями зменшення податкового навантаження на підприємство, пошук методів та інструментів оптимізації податкових платежів. У разі ліквідації чи реорганізації необхідно виявити альтернативні варіанти оподаткування припинення діяльності суб'єкта господарювання

Інформаційна потреба в податковому плануванні – це інформація, яка необхідна керівникам різного рівня управління про ситуації, що виникають на підприємстві під впливом діючих умов оподаткування, для ефективного виконання своїх функціональних обов'язків.

Інформацію податкового планування поділяють на зовнішню та внутрішню.

Зовнішню інформацію створюють (формують) на основі даних (вхідних інформаційних потоків) податкового законодавства (Податкового кодексу України, законів України, постанов та наказів міністерств та відомств, підзаконних актів,

інструктивних матеріалів та роз'яснень фіскальних служб тощо), статистичних даних, рейтингів, аналітичних оглядів фахової літератури та Інтернет джерел, матеріалів аудиторських та податкових перевірок, рішень Вищого суду України, довідкових та контрагентських джерел інформації. Завдання (функції) зовнішньої інформації полягають у характеристиці елементів системи оподаткування (об'єктів і суб'єктів оподаткування, одиниць оподаткування, ставок податків, бази оподаткування, джерел сплати податків, термінів сплати податків), термінів подання податкової звітності та у формуванні методів та інструментів податкового планування [1].

Внутрішню інформацію створюють (формують) на основі даних (вхідних інформаційних потоків) регламентних (установчих) документів, техніко-технологічної інформації, планово-бюджетних показників (показників діяльності підприємства), облікової політики підприємства, бухгалтерського обліку, фінансової, податкової звітностей, тощо. Ця інформація потрібна для здійснення аналізу податкового навантаження на підприємство, оцінювання ефективності застосування загалом концепції податкового планування та методів і інструментів податкового планування, зокрема побудови технологічних карт тощо.

Інформаційне забезпечення податкового планування – це сукупність єдиної системи уніфікованих документів і масивів інформації, які використовують у процесі реалізації концепції податкового планування та передбачає наявність трьох обов'язкових елементів: джерела інформації (даних), передавача інформації, споживача інформації.

Передавачами інформації є відділ податкового планування, в деяких випадках бухгалтерська (фінансова) служба, на яку покладено обов'язки з організації податкового планування, саме вони здійснюють збір та накопичення даних та перетворюють їх у інформацію. Якість вихідної інформації даного рівня менеджерів має велике значення для прийняття управлінських рішень по податковому плануванню, пояснюється це тим, що прогнози податкових зобов'язань і податкового навантаження, платіжний податковий календар, методи та інструменти оптимізації податкових платежів виступають вихідними (вхідними) даними для прийняття стратегічних і тактичних рішень, відповідно на вищому рівні ієрархії управління підприємством.

Споживачами інформації (інформаційного забезпечення) податкового планування є менеджери вищого рівня управління підприємства, а саме: власники суб'єкта господарювання та уповноважені ними особи, що управляють підприємством, керівники різних рівнів, головні бухгалтера та працівники економічних підрозділів. Вони приймають управлінські рішення стратегічного характеру щодо податкових зобов'язань підприємства, оперативних рішень щодо оптимізації та зміни термінів податкових платежів підприємства. Відповідно є необхідною інформація, що характеризує фактори, які визначають рівень податкового навантаження на довгострокову перспективу: організаційно-правова форма бізнесу, місце реєстрації, види діяльності, можливості використання пільгових режимів оподаткування тощо.

Створення інформаційного забезпечення залежить від рівня взаємодії передавачів і споживачів інформації, при цьому важливим є процес комунікації (обміну) інформацією податкового планування між передавачем інформації – особою, що генерує ідею, або збирає і передає інформацію, необхідну для податкового планування, та споживачем (одержувачем) – особою, якій призначена інформація і яка її інтерпретує, а також зворотний зв'язок між ними.

Інформаційний потік податкового планування – це стабільний рух інформації, спрямований від джерела інформації до отримувача, її систематизація з метою оперативно та ефективно приймати подальші управлінські рішення (рис. 1).

Рисунок 1. Інформаційні потоки в податковому плануванні

На основі проведеного дослідження можна стверджувати про доцільність створення на підприємстві концепції інформаційного забезпечення податкового планування, яка б давала б змогу реалізовувати неперервний процес отримання інформації, необхідної для аналізу, планування, підготовки та прийняття ефективних управлінських рішень щодо оптимізації, зміни термінів сплати податкових платежів на підприємстві. На нашу думку, ця концепція має бути побудована на основі системи підтримки прийняття рішень (СППР), яка сприяла б підвищенню ефективності прийняття управлінських рішень; відповідала таким характеристикам:

- побудована за принципом інтерактивного розв'язування управлінських завдань;
- простота в роботі та можливість підтримувати діалог з інформаційною системою в неперервному режимі;
- можливість оперативного реагування на зміни в інформаційних потоках.

1. Глущенко Я.І. Податкове планування в системі управління підприємством: дис. канд. екон. наук, ступеня 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / Я.І. Глущенко — Донецьк, 2005. – 164 с.

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВ З ПОЗИЦІЇ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

Політило М.П., к.е.н., доцент
Національний університет "Львівська політехніка"

Управління підприємством в процесі інноваційного розвитку є конкретною функцією менеджменту, яка реалізовується через загальні функції управління, зокрема планування, організування, мотивування, контролювання і регулювання. Враховуючи це удосконалення реалізації цієї конкретної функції можливо здійснювати виключно у розрізі загальних функцій і пов'язаних з ними відповідних методів управління.

В управлінні інноваційним розвитком підприємств, застосовуються такі методи прийняття управлінських рішень: кількісні (лінійне програмування, нелінійне програмування, динамічне програмування, імітаційне моделювання, теорія ігор, теорія масового обслуговування, теорія управління запасами, методи сіткового планування); евристичні (логічні прийоми, досвід, прецеденти, інтуїція) і колективні (метод Дельфі, метод мозкового штурму, метод комісій, метод суду, метод сценаріїв).

Управлінське рішення – це завершальний етап процесу розв'язання управлінської проблеми або реалізації конкретної управлінської ініціативи, який передбачає цілеспрямоване використання керівниками форм влади, стилів керівництва, методів впливу на підлеглих задля досягнення очікуваних результатів у необхідні терміни. У табл. 1 наведено види управлінських рішень, які як правило наводяться у науковій літературі [1; 2; 3; 4; 5; 6; 8].

Таблиця 1. Класифікація управлінських рішень

Класифікаційні ознаки	Види управлінських рішень
За змістом	Економічні, технічні і соціальні рішення
За терміном реалізації	Стратегічні та оперативні рішення
За способом обґрунтування	Науково-обґрунтовані та інтуїтивні рішення
За ступенем обов'язковості виконання	Директивні і рекомендаційні рішення
За способом формування	Одноосібні і колегіальні (колективні) рішення
За функціональним змістом	Планові, організаційні, мотиваційні, контролюючі і регулятивні рішення
За ступенем новизни	Традиційні та інноваційні рішення
За кількістю варіантів впливу на об'єкт	Одноваріантні, бінарні і поліваріантні рішення
За прогнозною ефективністю	Ординарні, синергетичні та асинергетичні рішення
За способом обробки управлінської інформації	Алгоритмічні та евристичні рішення
За причиною виникнення	Проблемні та ініціативні рішення
За структурою формування	Однорівневі та багаторівневі рішення
За характером прийняття	Урівноважені, імпульсивні та інертні рішення
За кількістю критеріїв	Однокритеріальні, двокритеріальні і багатокритеріальні рішення
За рівнем ризиковості	Рішення з високим ступенем ризику, рішення з низьким ступенем ризику
За формою подання	Усні і письмові рішення
За відношенням до планів розвитку підприємства	Заплановані і незаплановані рішення
За результативністю	Результативні і нерезультативні рішення
За станом вироблення	Рішення в стані розробки і рішення в стані реалізації
За ієрархією управління	Рішення керівників вищого рівня управління; рішення керівників середнього рівня управління; рішення низового рівня управління
За специфікою розв'язання виробничо-господарської проблеми	Проектні рішення, конструкторські рішення, технологічні рішення, мотиваційні (спонукальні) рішення, маркетингові рішення тощо
За підсистемами управління	Рішення в системі управління маркетингом; рішення в системі управління фінансами; рішення в системі управління кадрами; рішення в системі управління інноваціями; рішення в системі управління якістю тощо

Продовження табл. 1

Класифікаційні ознаки	Види управлінських рішень
За видами технологічних процесів	Рішення, які стосуються основних, допоміжних або обслуговуючих технологічних процесів; рішення, які стосуються перервних або неперервних технологічних процесів; рішення, які стосуються технологічних процесів конкретних галузей промисловості; рішення, які стосуються простих, синтетичних або аналітичних технологічних процесів; рішення, які стосуються технологічного процесу виготовлення заготовок, їх обробки або складання машин; рішення, які стосуються технологічного процесу одиничного, серійного або масового виробництва

В. Приймак серед цільових вимог до управлінських рішень виділяє: наукову обґрунтованість; кількісну та якісну визначеність; цілеспрямованість; правомірність; оптимальність; своєчасність; комплексність; гнучкість; повноту оформлення. Їх дотримання, як стверджує автор сприяє раціональності управлінських рішень [7, с. 61].

Теоретики сучасного менеджменту до сутнісних ознак управлінських рішень відносять: спонукальні фактори прийняття рішень; мету рішення; методи реалізації рішення; визначення виконавців рішення; строки виконання рішення; способи контролювання виконання рішення; суб'єктів прийняття і реалізації рішень.

Систему управління підприємств доцільно розглядати саме з позиції управлінських рішень і особливостей їх формування. На рис. 1 наведено систему управління інноваційний розвитком підприємств з позиції управлінських рішень.

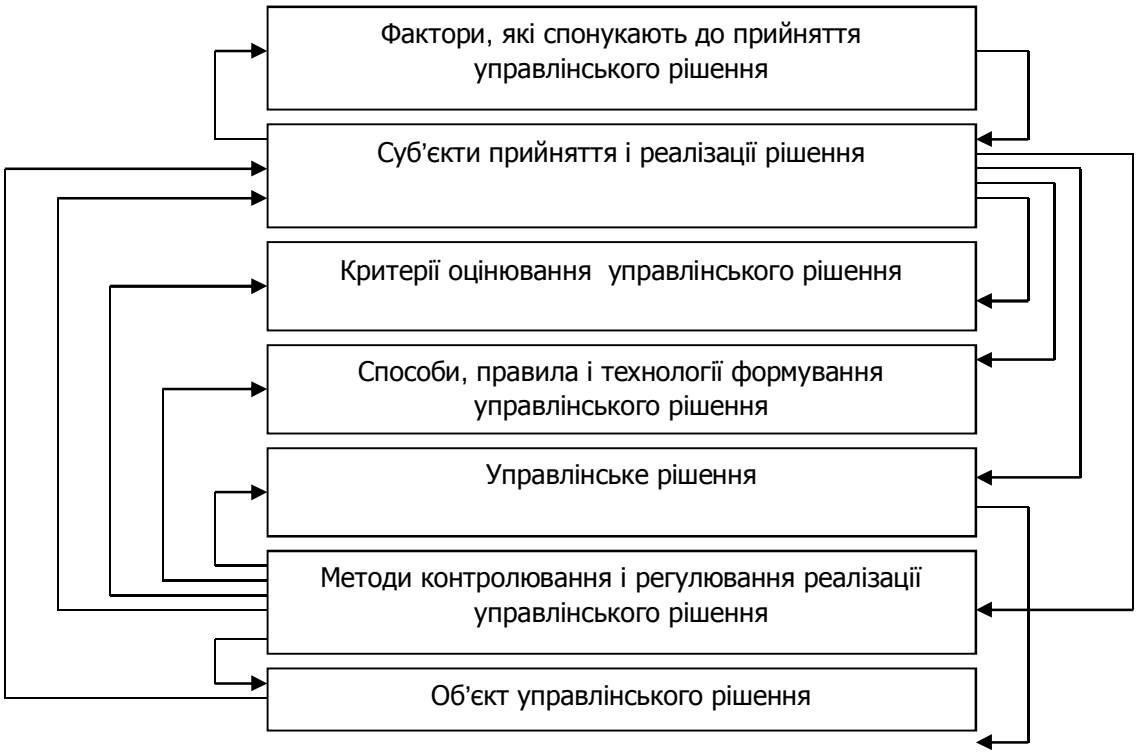

Рисунок 1. Система управління інноваційний розвитком підприємств з позиції управлінських рішень

Отже, під впливом факторів, які спонукають до розробки управлінського рішення (виробничо-господарська проблема; індивідуальна або колективна ініціатива суб'єктів управління) суб'єкти управління формують критерії прийнятності майбутнього рішення, створюють правила, розробляють та аналізують способи і технології побудови управлінського рішення, формують його і реалізовують. Ухвалене управлінське рішення націлюється на конкретний об'єкт – розв'язання виробничо-господарської проблеми або реалізацію управлінської ініціативи. Під час впливу реалізаторів рішення на його об'єкт важливим завданням керівників організації є контролювати і регулювати хід виконання рішення.

1. Большаков А. С. Современный менеджмент: теория и практика / Большаков А. С., Михайлов В. И. – СПб: Питер, 2000. – 416 с. 2. Босак А. О. Комунікації в системі менеджменту: суть та види / А. О. Босак // Вісник НУ "Львівська політехніка": Менеджмент та підприємництво і Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – Львів. – 2005. – Випуск №547. – С.12-21. 3. Гріфін Р., Яцура В. Основи менеджменту: Підручник / Гріфін Р., Яцура В. – Львів: Бак, 2001. – 624 с. 4. Данилович М.Л. Прийняття стратегічних управлінських рішень напідприємстві: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.02. / М.Л. Данилович – Львів, 2001. – 18 с. 5.Л. І. Лукичева, Д. Н. Єгоричев, Ю. П. Анискина. Управлінські рішення: підручник за фахом «Менеджмент організації» - 4-е вид., стер. - М.: Видавництво «Омега-Л», 2009. - 383 с. 6. Петруня Ю. Є., Говоруха В. Б., Літовченко Б. В. та ін. Прийняття управлінських рішень. Навч. посіб./ за ред. Ю. Є. Петруні. – 2-ге вид. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 216 с. 7. Приймак В.М. Прийняття управлінських рішень / Приймак В.М. – К.: Атіка, 2008. – 240 с. 8. Стадник А.В., Йохна М.А. Менеджмент: Посібник / Стадник А.В., Йохна М.А. – К.: Академвидав, 2003. – 464с.

ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ У СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Хома І.Б., д.е.н., професор
Національний університет «Львівська політехніка»

Реальні умови господарювання, які склались на підприємствах вимагають прийняття виключно правильних управлінських рішень у досить обмежені часові інтервали, що є підґрунтям раннього виявлення і вчасної ліквідації різних негараздів у фінансовому стані господарюючого суб'єкта та у подальшому формування його цілісної системи забезпечення стійкого розвитку у розрізі можливого пролонгованого за різних обставин нестійкого фінансово-економічного становища. Всі без виключення управлінські рішення, як відомо, базуються на таких функціях управління як: планування, організування, мотивування, контролювання та регулювання [1]. В аспекті прийняття управлінських рішень у системі забезпечення стійкого розвитку підприємства зміст функції планування розглядається як прийняття рішень у сфері планування подальшої підприємницької діяльності у межах визначення бізнес-цілей та стратегій їх досягнення, результатом яких має стати стійкий розвиток суб'єкта господарювання. Функцію організування слід розуміти у розрізі прийняття рішень у сфері організування

підприємницької діяльності у межах формування раціональної структури діяльності з можливістю її адаптування до постійних впливів внутрішнього і зовнішнього середовищ. Функцію регулювання - у межах регулювання результатів прийняття управлінських рішень щодо забезпечення стійкого розвитку підприємства та встановлення дозволених діапазонів цих результатів. Функцію контролювання - у контексті контролю та оцінювання ефективності прийняття управлінських рішень. До того ж, важливе значення буде відігравати функція мотивування, що стосуватиметься мотивації працівників підприємства, які приймають остаточні управлінські рішення щодо забезпечення стійкого розвитку суб'єкта господарювання, ця функція дозволятиме виявити ступінь задоволення потреб останніх для збільшення їх продуктивності, що буде скеровано на досягнення цілей підприємства у розрізі забезпечення його стабільності і стійкості [2, с. 228].

Управлінські рішення у системі забезпечення стійкого розвитку підприємства потребують виваженого ставлення до різних оцінкових процедур, зокрема, ранньої діагностики окремих фінансово-економічних показників та їх поєднання в аспекті запроваджених інтегрованих економічних категорій, як індикатора стійкого розвитку підприємства - це допустимого рівня економічної захищеності, а також прийняття строго оптимальних рішень, які дозволяють швидко відновити стійкий розвиток у складних і навіть непрогнозованих ситуаціях, зокрема у виникненні станів невизначеності та конфліктних ситуацій при ведені різнопланової підприємницької діяльності. Тому важливим є досягнення системності між полікритеріальною оптимізацією базових фінансово-економічних показників, досягнення достатньо високого рівня фінансової стійкості та допустимого інтегрованого рівня економічного захисту в умовах виникнення біфуркаційних моментів у підприємницькій діяльності.

У свій час науковцями була запропонована за допомогою дисперсійних відхилень і регресійного аналізу кожного вибраного економічного показника методика оцінювання фінансової стійкості, з метою виявлення допустимих меж при плануванні напрямків збереження стійкості та аналізу основних факторів ризику, що на неї впливають [3].

Відповідно з українською практикою, згідно з Положенням про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації, задовільний фінансовий стан мають лише ті підприємства, для яких характерна стійка ліквідність, платоспроможність і фінансова стійкість, а також достатня забезпеченість власними оборотними коштами та ефективне використання ресурсів. Незадовільний фінансовий стан, що цілковито гарантує стан економічної незахищеності підприємству, характеризується неефективним розміщенням ресурсів і неефективним їх використанням, незадовільною платоспроможністю, наявністю простроченої заборгованості перед бюджетом, по заробітній платі, недостатньою фінансовою стійкістю, що викликано неблагоприємними тенденціями розвитку виробництва і збуту готової продукції.

Фінансову стійкість господарюючого суб'єкта, на відміну від інтегрованої категорії «економічна захищеність», контролювати набагато легше, користуючись суто класичними методами фінансово-економічного аналізу за допомогою досить обмеженої кількості основних фінансових параметрів та коефіцієнтів, проте її тенденція не завжди є стабільною. Як показали дослідження, існує неоднозначний взаємозв'язок між видом фінансової стійкості і рівнем економічної захищеності на підприємстві. Проблема прийняття управлінських рішень у системі забезпечення і контролю за стійким розвитком підприємства через рівень економічного захисту полягає у тому, що всі загрози, які впливають на зміну його величини, з різною силою швидкості піддаються усуненню, так як вони спонтанно і доволі хаотично у певний часовий відрізок

впливають на фінансово-економічний стан. Ці загрози зазвичай важко фіксуються. Загалом процес системного забезпечення і контролю за стійким розвитком підприємства має бути побудований таким чином, щоб ще на ранніх стадіях (в наслідок систематичної перевірки) за цілеспрямовано введеними функціональними складовими економічного захисту підприємства можна було би виявити і якомога швидше ліквідувати негативний вплив різних видів деструктивних факторів.

Суттєві відхилення низки фінансово-економічних показників від нормативних значень можуть викликати на підприємстві спочатку звичайний економічний збиток і поступове зниження рівня фінансової стійкості, а згодом, і повну втрату економічного захисту, якщо заходи нейтралізації впливу негативних чинників на фінансово-господарську діяльність підприємства неефективні.

Дослідження показали, що фінансовий стан підприємства з абсолютною фінансовою стійкістю не завжди дає повну гарантію на достатньо високий рівень фінансово-кредитної та інтегрованої економічної захищеності. Насамперед, при виконанні умови: коли розрахунковий коефіцієнт кореляції між рівнями фінансово-кредитної та інтегрованої економічної захищеності за абсолютним значенням буде меншим коефіцієнта кореляції між рівнями інноваційної й інвестиційної захищеності у порівнянні з розрахунковими рівнями інтегрованого захисту підприємства. Проте, зворотне твердження буде завжди виконуватись: при високому рівні економічної захищеності підприємства наближеного до верхньої допустимої межі граничного значення, завжди буде фіксуватись абсолютна фінансова стійкість. Рекомендований процес прийняття управлінських рішень у системі забезпечення і контролю стійкого розвитку підприємства може складатись із таких етапів: 1) прийняття рішення про розроблення стратегії забезпечення стійкого розвитку підприємства; 2) оцінювання поточного економічного потенціалу підприємства і прийняття рішення щодо його трансформації у бік покращення; 3) прийняття рішення щодо запровадження методів контролю поточного стану фінансової стійкості на суб‘єкті господарювання; 4) прийняття рішення щодо виконання багатокритеріальної оптимізації базових фінансово-економічних показників діяльності підприємства у системі забезпечення стійкого розвитку; 5) прийняття рішення щодо раннього виявлення точок біфуркації у підприємницькій діяльності для їх вчасного подолання без негативних наслідків впливу на стійкий розвиток підприємства.

За умови дотримання бажаного критерію мінімізації загального часу проходження усіх етапів процесу прийняття управлінських рішень слід ва-жати, що підприємство в якнайоптимальніші для себе терміни пройшло відповідні етапи системного забезпечення і контролю за стійким розвитком [4].

Більшість економічних негараздів у діяльності підприємств будуть фіксуватись за допомогою діагностики його фінансового стану і стану економічного захисту і проявлятись у хаотичних та не завжди передбачених динамічних коливаннях фінансово-економічних показників через їх відхилення від діапазону нормативних значень. Цей процес контролю дозволить перевіряти на певний момент часу відповідний рівень стійкості господарюючого суб’єкта, який буде відповідати категоріям: «низький», «середній» або «високий» [5].

До того ж процес ідентифікації та управління бізнес-конфліктами у підприємницькій діяльності у системі забезпечення стійкого розвитку господарюючого суб‘єкта теж можна зробити керованим з боку прийняття ефективних управлінських рішень щодо їх вчасної нейтралізації.

Що стосується прийняття рішень в умовах виявлення біфуркаційних точок у діяльності підприємства, то вони, як відомо, мають швидко фіксувати критичний стан

підприємницької діяльності, при якій вона стає нестійкою по відношенню до всіх виникаючих періодичних змін. Причому у точці біфуркації виникає невизначеність щодо подальшого розвитку всієї системи підприємства, а сам стан системи характеризується хаотичністю та абсолютною непрогнозованістю. У цій точці важливим є прийняття тільки оптимальних рішень. Вихід з точки невизначеності у підприємницькій діяльності буде потребувати: 1) розроблення програми рішень для подолання точки біфуркації у діяльності суб'єкта господарювання; 2) оптимізації прийняття кількості рішень у цій точці з першочерговим багатовекторним спрямуванням з метою вибору у подальшому єдиного правильного рішення; 3) запровадження додаткового контролю щодо перевірки прийняття єдиного оптимального рішення у точці біфуркації та у найближчому діапазоні після подолання стану невизначеності.

1. Кузьмін О.Є. Основи менеджменту: підручник / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник. – [2-ге вид, випр. і доп.] – К.: Академвидав, 2007. – 464 с. 2. Контроллинг как инструмент управления предприятием / Е.А. Ананькина, С.В. Данилочкин, Н.Г. Данилочкина и др.; Под ред. Н.Г. Данилочкиной. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998. – 279 с. 3. Бень Т.Г. Інтегральна оцінка фінансового стану підприємства / Т.Г. Бень, С.Б. Довбня // Фінанси України. - 2002. - № 6. - С. 53-61. 4. Khoma I. The simulation of the process control over the sustainable development of an enterprise [Information aspects of socio-economic systems' development (Aspekty informacyjne rozwoju systemów społeczno-gospodarczych): Monograph] / edited by A. Ostenda and T. Nestorenko / Series of monographs Faculty of Architecture, Civil Engineering and Applied Arts: Katowice School of Technology: Wydawnictwo Wyższey Szkoły Techniczney w Katowicach, Poland, 2016. – 448 p. / I. Khoma. – Part 5.9. – P. 416-425. 5. Хома І.Б. Встановлення тенденцій взаємозв'язку між видом фінансової стійкості та діагностованою величиною рівня економічної захищеності підприємства / І.Б. Хома // Научн. журнал: Сборник научн. трудов SWorld «Современные проблемы и пути их решения в науке, транспорте, производстве и образовании '2012». – Вып. 4. – Т. 31. - Одесса: КУПРИЕНКО, 2012. - С. 59-71.

СЕКЦІЯ 5
Аналізування діяльності суб'єктів господарювання
Analysis of market participants activity

ANALIZA WSKAŹNIKOWA JAKO NARZĘDZIE ZARZĄDZANIA WSPÓŁCZESNYM PRZEDSIĘBIORSTWEM

DR. Janusz Narkiewicz
Zakład Rachunkowości UMCS w Lublinie

Podejmowanie racjonalnych bieżących i strategicznych decyzji ekonomicznych przez zarządy przedsiębiorstw w gospodarce rynkowej uzależnione jest od dobrego rozpoznania sytuacji ekonomiczno-finansowej podmiotów gospodarczych, jak również rozpoznania sytuacji finansowej jednostek z szeroko rozumianego otoczenia gospodarczego, w tym szczególnie podmiotów współpracujących i stanowiących tzw. konkurencję. Wiarygodne informacje dotyczące m.in. posiadanych zasobów, efektywności ich wykorzystania, stanu finansowego i wyników finansowych przedsiębiorstw pochodzą z różnorodnych analiz ekonomiczno-finansowych, których rola w warunkach gospodarki rynkowej istotnie wzrasta. Dynamicznie zwiększa się także krąg odbiorców wyników takich analiz, którymi są m.in. właściciele przedsiębiorstw, kadra zarządzająca, pracownicy, potencjalni inwestorzy, kontrahenci handlowi, banki, organy państwa i organy samorządu terytorialnego.

Wśród wielu analiz sporządzanych w przedsiębiorstwach, głównie o charakterze retrospektywnym, szczególnie duże znaczenie mają kompleksowe analizy finansowe, uwzględniające całokształt działalności jednostek i pozwalające na obiektywną i wszechstronną ocenę kondycji finansowej badanych podmiotów gospodarczych. Analizy te oparte są na danych generowanych wewnątrz przedsiębiorstwa przez system rachunkowości oraz na informacjach pochodzących z szeroko rozumianego dalszego i bliższego otoczenia jednostki gospodarczej. Uniwersalnym i najbardziej popularnym źródłem informacji analitycznych są niewątpliwie znormalizowane w dużym stopniu sprawozdania finansowe jednostek gospodarczych, z których korzystają zarówno zarządzający danym przedsiębiorstwem, jak również podmioty zewnętrzne zainteresowane jego stanem finansowym i wynikami finansowymi.

Najbardziej popularną i powszechnie stosowaną w praktyce metodą analizy jest analiza wskaźnikowa. W jej toku obliczane są i poddawane ocenie najważniejsze relacje obejmujące indywidualne oraz powiązane merytorycznie zjawiska ekonomiczne, określane mianem wskaźników, które charakteryzują różne aspekty (obszary) działalności przedsiębiorstwa, takie jak: płynność płatniczą, sprawność działania, zdolność do obsługi zadłużenia oraz rentowność [1, s.104]. Dla przedsiębiorstw notowanych na giełdzie charakterystyczna jest również grupa wskaźników rynku kapitałowego (wartości rynkowej).

Wskaźniki finansowe mogą być również grupowane z punktu widzenia potrzeb podstawowych odbiorców wyników analizy, tj. menedżerów, właścicieli oraz kredyto- i pożyczkodawców, gdyż każdy z tych podmiotów preferuje jako najważniejsze inne kryterium oceny. Dla menedżerów najważniejsze znaczenie ma np. efektywność działalności operacyjnej i stopniowy wzrost wartości dodanej, właściciele zainteresowani są szczególnie stopą zwrotu z inwestycji, podziałem zysku i pozycją zajmowaną przez przedsiębiorstwo na

rynku kapitałowym, zaś kredytodawcy interesują się przede wszystkim płynnością finansową jednostki oraz zdolnością do terminowej obsługi zadłużenia.

Porównanie wskaźników w czasie, w przestrzeni lub z wielkościami postulowanymi, przy jednoczesnym uwzględnieniu powiązań pomiędzy nimi pozwala na stosunkowo szybkie i obiektywne rozpoznanie sytuacji ekonomiczno-finansowej analizowanej jednostki, a także wskazuje na pewne istotne, z reguły negatywne zjawiska i procesy, które powinny być poddane bardziej szczegółowym badaniom. Liczba wskaźników możliwych do wykorzystania w praktyce w analizach finansowych jest bardzo duża i szacowana jest na ponad 200 (według niektórych autorów nawet na 300-400) [2*, s.112*]. W zależności od celu i zakresu prowadzonych analiz dobierany jest jednak adekwatny ograniczony zestaw wskaźników (zazwyczaj po 4-5 z każdego obszaru) pozwalający we właściwy sposób opisać i ocenić kondycję finansową jednostki, unikając przy tym tzw. „szumu informacyjnego" wynikającego z nadmiernej ilości informacji liczbowych.

Analiza wskaźnikowa posiada wiele zalet, do których zaliczyć można przede wszystkim łatwość i szybkość obliczenia poszczególnych wskaźników na dowolnie wybrany moment czasowy dzięki zastosowaniu technik komputerowych, a powszechność stosowanych wskaźników i standaryzacja formuł obliczeniowych oraz danych prezentowanych w sprawozdaniach finansowych umożliwia prowadzenia analiz porównawczych w różnych przekrojach merytorycznych, czasowych i przestrzennych. Należy także podkreślić, że w przypadku zachowania istotnych zasad przy obliczaniu wskaźników, takich jak: celowości, współmierności oraz porównywalności [3, *s.222*] interpretacja ich treści ekonomicznej nie sprawia zazwyczaj większych trudności.

Obok niewątpliwych zalet analiza wskaźnikowa posiada również szereg wad. Obliczenie wskaźników pozwala na pokazanie ich różnic w czasie lub przestrzeni, nie wyjaśnia jednak przyczyn powstania tych różnic, co w analizie jest najważniejsze. Stąd może stanowić jedynie wstępną diagnozę sytuacji finansowej przedsiębiorstwa i wskazywać kierunki dalszych szczegółowych badań analitycznych. I tak np. samo obliczenie i porównanie wskaźników zwrotu z kapitału własnego w danym przedsiębiorstwie pozwala jedynie na ogólne stwierdzenie co do kierunku i skali zmian, zaś ustalenie przyczyn tych zmian wymaga przeprowadzenia szczegółowych analiz czynnikowych, np. zastosowania analizy piramidalnej, która pozwala na ocenę polityki handlowej firmy w zakresie stosowanych cen i marż oraz polityki finansowej w zakresie kształtowania struktury kapitału. Innym przykładem może być porównanie wskaźników płynności finansowej jednostki, których zmiana może być spowodowana różnymi przyczynami, np. wzrostem lub spadkiem stanu zapasów, zmianą w zakresie polityki kredytowania odbiorców, istotnym wydłużeniem lub skróceniem cykli rozliczeniowych z dostawcami. W tym przypadku duże znaczenie ma umiejętność analizy wzajemnych powiązań pomiędzy wskaźnikami płynności i wskaźnikami rotacji aktywów obrotowych oraz zobowiązań bieżących oraz analiza kapitału pracującego.

Należy także wskazać na duże trudności w zachowaniu zasady porównywalności wskaźników, co jest szczególnie widoczne w przypadku analiz dotyczących różnych jednostek. Duże zróżnicowanie rodzaju działalności przedsiębiorstw i często bardzo ograniczony dostęp do miarodajnych statystyk branżowych, odmienne cele bieżące i strategiczne jednostek, różne fazy cyklu rozwoju organizacji w momencie porównania – to przykładowe czynniki wpływające na istotne zróżnicowanie wskaźników, które mogą być zidentyfikowane dopiero w trakcie szczegółowych badań analitycznych. Stosowane często jako podstawa porównań znacznie różniące się w pracach różnych autorów normy (wzorce) wskaźników (np. płynności finansowej lub zadłużenia) nie mogą mieć również z ww.

powodów charakteru uniwersalnego, a niektórzy autorzy stwierdzają wręcz, że nie ma uniwersalnych wzorców wartości wskaźników [4*, s. 107*].

Ograniczona porównywalność wskaźników spowodowana jest również stosowaniem przez różne przedsiębiorstwa odmiennych rozwiązań w dziedzinie polityki rachunkowości. Swoboda wyboru w tym względzie dotyczy m.in. metod wyceny aktywów, kwalifikowania poniesionych nakładów do kosztów danego okresu, tworzenia rezerw i odpisów aktualizujących wartość aktywów, sposobu prowadzenia ksiąg rachunkowych itp. Warto wspomnieć także o często spotykanej praktyce wykorzystania liberalnych zasad polityki bilansowej do „kreowania" danych księgowych – co znacznie utrudnia porównania wskaźników, szczególnie w obszarze rentowności.

W ostatnich latach istotnym problemem utrudniającym porównanie wskaźników rożnych jednostek jest duże zróżnicowanie w zakresie sprawozdawczości finansowej przedsiębiorstw, a w szczególności dualizm w tym względzie dotyczący większych podmiotów gospodarczych polegający na tym, że część jednostek obligatoryjnie lub fakultatywnie sporządza sprawozdania według międzynarodowych standardów sprawozdawczości finansowej (MSSF). W przeciwieństwie do znormalizowanych sprawozdań sporządzanych zgodnie z polskim prawem bilansowym istnieje tutaj duża dowolność co do układu i treści poszczególnych pozycji oraz sposobu prezentacji, obligując jedynie do zamieszczenie tzw. minimum informacyjnego. Warto także podkreślić, że od 2016 roku małe i średnie przedsiębiorstwa stosują istotne uproszczenia w sprawozdawczości, co ogranicza dostępność do wielu istotnych danych niezbędnych do obliczenia porównywalnych wskaźników finansowych.

W analizie wskaźnikowej operuje się dużą liczbą wskaźników charakteryzujących różne obszary działalności przedsiębiorstwa. Często zdarzają się przypadki, że w jednym obszarze wskaźniki oceniane są jako bardzo dobre, w innym jako bardzo złe. I tak np. przedsiębiorstwa prowadzące działalność na rynkach o małym ryzyku mają z reguły bardzo wysokie wskaźniki rentowności, natomiast posiadają niskie wskaźniki płynności finansowej i charakteryzują się wysokim zadłużeniem, bowiem korzystają z pozytywnego efektu dźwigni finansowej. Wyniki badań empirycznych prowadzonych w rożnych krajach wskazują np., że od 70 do 80% bankrutujących firm, to przedsiębiorstwa rentowne, które utraciły płynność finansową. Z drugiej strony wiele nierentownych jednostek gospodarczych generujących okresowo straty nie ma większych problemów ze spłatą swoich zobowiązań [5, *s,9*]. Sytuacje takie niewątpliwie utrudniają jednoznaczną syntetyczną ocenę kondycji finansowej przedsiębiorstwa, która stanowi często podstawę podejmowania ważnych decyzji ekonomicznych.

Przedstawione przykładowo istotne mankamenty analizy wskaźnikowej mogą być w znacznym stopniu wyeliminowane lub przynajmniej ograniczone dzięki umiejętnemu podejściu analitycznemu. Obliczone wskaźniki poddawane są np. licznym korektom (metodycznym, rynkowym) w celu zapewnienia ich porównywalności. W ramach interpretacji wskaźników uwzględniane są zewnętrzne uwarunkowania działalności przedsiębiorstw, a w szczególności ryzyko rynkowe determinujące w dużym stopniu rodzaj strategii finansowej przedsiębiorstwa i poziom wskaźników. W przypadku trudności interpretacyjnych prowadzone są pogłębione analizy, w tym czynnikowe wybranych wskaźników. Istotne jest przy tym podejście systemowe, czyli uwzględnianie wzajemnych powiązań pomiędzy wskaźnikami charakteryzującymi badane zjawiska ekonomiczne . Aby wyeliminować istotną wadę analizy wskaźnikowej, jaką jest niejednoznaczność końcowej oceny w przypadku dużego zróżnicowania ocen w poszczególnych obszarach działalności przedsiębiorstwa, poszukuje się metod syntetycznych, które pozwoliłyby zastąpić cały zestaw wskaźników jednym

miernikiem. Przykładem tego rodzaju metody jest tzw. analiza dyskryminacyjna, pozwalająca na znaczne uproszczenie oceny kondycji finansowej przedsiębiorstwa, łącząca różne kryteria oceny, przyspieszająca przygotowanie opinii o przedsiębiorstwie, zapewniająca kompatybilność ocen różnych przedsiębiorstw przy porównaniu ich pomiędzy sobą oraz zgodność ocen poszczególnych analityków [6*, s.186*]. Warto również zwrócić uwagę na dynamiczny rozwój baz porównawczych, czego przykładem może być systematyczne publikowanie od 2002 roku przez Komisję ds. Analizy Finansowej Rady Naukowej SKwP ujednoliconych metodologicznie wskaźników sektorowych, dzięki którym każdy użytkownik może ocenić swoje wyniki finansowe na tle wielkości średnich ale też określić swoją pozycję w branży [7 *, s. 11*] .

*1.Gołębiowski G., Tłaczała A., Analiza ekonomiczno-finansowa w ujęciu praktycznym, Difin, Warszawa 2005, s. 104;2.Nowak M., Praktyczna ocena kondycji finansowej przedsiębiorstwa. Metody i o*graniczenia, *Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa 1998, s.112;3.Gabrusewicz W., Sprawozdawczość i analiza finansowa przedsiębiorstwa, Wyższa Szkoła Handlu i Rachunkowości, Poznań 2009, s.222. 4. Gołębiowski G., Tłaczała A., Analiza ekonomiczno-finansowa w ujęciu praktycznym, Difin, Warszawa 2005, s. 107; 5. Davies D., Sztuka zarządzania finansami. PWN, Warszawa-Londyn 1994, s. 9;6. Kowalak R., Ocena kondycji finansowej przedsiębiorstwa w badaniu zagrożenia upadłością, ODiDK, Gdańsk 2008, s.186. 7. Skoczylas W., Niemiec A., Jakie finansowe i niefinansowe wskaźniki stosować w sprawozdaniach z działalności, „Rachunkowość" Nr2/2014, s. 11.*

PŁYNNOŚĆ FINANSOWA JAKO KRYTERIUM OCENY DZIAŁANOŚĆI PRZEDSIĘBIORSTWA

DR. Bożena Oleszko-Kurzyna
Zakład Rachunkowości UMCS w Lublinie

Zarządzanie płynnością finansową to jeden z ważniejszych elementów bieżącego kierowania, którego celem jest efektywne działanie przedsiębiorstwa w długim okresie czasu. Poziom płynności finansowej odzwierciedla efektywność gospodarowania i sytuację finansową podmiotów gospodarczych. Płynność finansowa nazywana jest popularnie barometrem kondycji finansowej firmy. Dzięki tym walorom, a także ze względu na duże zapotrzebowanie w otoczeniu przedsiębiorstwa na informacje (akcjonariusze, banki, dostawcy, odbiorcy), ocena płynności finansowej coraz częściej zaliczana jest do podstawowych funkcji zarządzania przedsiębiorstwem.

Płynność finansowa jest pojęciem obejmującym swym zakresem tematycznym wiele płaszczyzn działalności przedsiębiorstwa. Dlatego samo pojęcie płynności finansowej nie jest jednoznaczne i może być różnie rozumiane. Liczne definicje obrazują różny punkt widzenia, akcentując przy tym inny aspekt płynności. Należy tu wyróżnić aspekt majątkowy oraz aspekt majątkowo-kapitałowy [1, *s. 11*]. Płynność finansowa w aspekcie majątkowym definiowana jest jako zdolność zamiany aktywów na środki pieniężne w jak najkrótszym czasie oraz bez utraty wartości tych aktywów. Łatwość, z jaką przedsiębiorstwo może uzyskać te dodatkowe zasoby gotówki stanowi o skali płynności finansowej [2, *s. 9*]. Z kolei w aspekcie majątkowo-kapitałowym płynność finansowa to zdolność podmiotu gospodarczego do terminowego

wywiązywania się z krótkoterminowych zobowiązań. W tym przypadku jest ona rozumiana jako "wypłacalność" przedsiębiorstwa. Ten aspekt dotyczy wzajemnych relacji pomiędzy majątkiem, który stanowi zabezpieczenie spłaty zobowiązania w terminie, a zobowiązaniami, które go finansują. Obserwujemy ścisłą zależność pomiędzy płynnością aktywów a zdolnością przedsiębiorstwa do spłaty zobowiązań [1, *s. 12*].

Wymienione podejścia do płynności finansowej mają charakter statyczny, opierają się bowiem na aktywach i zobowiązaniach, które posiada przedsiębiorstwo w danym momencie. Jednak ten sposób pomiaru płynności finansowej w praktyce okazuje się niewystarczający. Obrazuje on bowiem poziom płynności w danym momencie, na który sporządzono sprawozdanie finansowe. Dlatego zasadne jest by wnioski z takiej analizy uzupełnić o dynamiczną ocenę płynności. W analizie dynamicznej wykorzystuje się sprawozdanie z przepływów pieniężnych (cash flow), wprowadzone do praktyki gospodarczej ustawą o rachunkowości, ukazujące uzyskane i wydatkowane środki pieniężne z działalności operacyjnej, inwestycyjnej i finansowej [3, *s. 7*]. Zastosowanie mają tu wskaźniki finansowe obrazujące gospodarkę pieniężną przedsiębiorstwa (wskaźniki wydajności gotówkowej i wskaźniki wystarczalności gotówkowej).

Zgodnie z definicją, za podstawowe kryterium oceny płynności finansowej można przyjąć stopień pokrycia w danym momencie zobowiązań bieżących aktywami przedsiębiorstwa, które stosunkowo szybko mogą być zamienione na gotówkę. Warunek ten spełniają aktywa obrotowe, a w szczególności ich najbardziej płynne składniki, tj. krótkoterminowe aktywa finansowe i aktywa pieniężne. Tak więc w badaniu statycznego ujęcia płynności finansowej korzysta się ze wskaźników płynności, które określone są jako stopnie płynności: płynność finansowa I stopnia – gotówkowa, płynność finansowa II stopnia – szybka, płynność finansowa III stopnia – bieżąca [2, *s. 43*]. Analiza mająca postać analizy wskaźnikowej ogranicza się zatem do wyboru i obliczenia zestawu wskaźników na podstawie zawartości bilansu. Należy jednak pamiętać, że wskaźniki płynności finansowej cechują się szeregiem słabości w ocenie płynności finansowej przedsiębiorstw. Jednym z najpoważniejszych zastrzeżeń co do metody obliczania wskaźnika bieżącej płynności finansowej jest brak zgodności pomiędzy rynkową, a księgową wartością kapitału obrotowego. Dzieje się tak, dlatego że majątek obrotowy jest brany pod uwagę po koszcie historycznym, który często rożni się od wielkości rynkowej [3, *s. 63*].

Analizując płynność finansową, należy mieć na uwadze fakt, że w zależności od zastosowanego kryterium oceny możliwe jest wyciągnięcie różnorodnych, czasami przeciwstawnych wniosków. Wynika to z braku funkcjonowania powszechnie uznawanej syntetycznej i tym samym uniwersalnej miary oceny płynności, uwzględniającej wielowymiarowy charakter tego zjawiska. Niedokładność liczonych wskaźników płynności finansowej stanowi istotny problem w prawidłowej ocenie skutecznego zarządzania finansami przedsiębiorstwa. Nieprawidłowości związane ze źle policzonymi wskaźnikami można eliminować poprzez odpowiednie skorygowanie tych wskaźników [2, *s. 48*]. W literaturze przedmiotu przedstawione są różne podejścia i sposoby korygowania wskaźników płynności. M. Sierpińska i D. Wędzki proponują korektę kapitału obrotowego dla potrzeb ustalenia wskaźników płynności pod kątem: stopnia rozporządzania poszczególnymi składnikami majątku; jego rynkowej wyceny oraz określania rozmiarów potencjalnych wpływów gotówkowych z konwersji tego kapitału na gotówkę [3, *s. 62*]. Korekta majątku obrotowego ma na celu wyłączenie z obiegu składników trudnych. Rozpoznanie tych składników w przedsiębiorstwie jest możliwe dzięki bardzo dokładnemu badaniu i systematycznej obserwacji aktywów obrotowych. Ustalenie skorygowanego wskaźnika płynności finansowej i wynikających z niego relacji pomaga w sterowaniu płynnością finansową. Warunkiem koniecznym przy wyliczaniu tego wskaźnika jest

dobra znajomość pozaksięgowych aspektów funkcjonowania przedsiębiorstwa, a w szczególności rynkowej wartości majątku obrotowego [3, *s. 62*].

W świetle powyższego należy stwierdzić, że płynność finansowa to podstawowy czynnik pozwalający na bezpieczne funkcjonowanie przedsiębiorstwa na rynku. Dzięki zachowaniu płynności finansowej można optymalnie wykorzystać posiadane przez przedsiębiorstwo środki i znacznie zwiększyć jego wypracowany zysk. Co więcej, płynność finansowa przedsiębiorstwa bywa niekiedy ważniejsza od samego zysku. Zdarza się, że nieregulowanie zobowiązań w terminie prowadzi przedsiębiorstwo do upadłości. Zatem płynność to jedna z podstawowych miar efektywności ekonomicznej jednostki gospodarczej, która charakteryzuje zdolność przedsiębiorstwa do pozyskiwania środków płatniczych. Należy podkreślić, że zachowanie płynności finansowej jest podstawą do utrzymania ciągłości procesów gospodarczych w przedsiębiorstwie [4, *s. 81*]. Praktyka gospodarcza pokazuje, że przedsiębiorstwa, mimo dostatecznej rentowności, często bankrutują, w sytuacji gdy utracą płynność finansową [3, *s. 58*].

Popyt na płynność zgłaszają wszystkie podmioty, które funkcjonują w warunkach gospodarki rynkowej. W krótkim okresie głównym celem przedsiębiorstwa powinno być utrzymanie bieżącej płynności, ponieważ decyduje to o przetrwaniu tego podmiotu na rynku. Jak już wspomniano, utrata płynności finansowej może grozić bankructwem, gdyż prowadzi do obniżenia zaufania banków oraz ograniczenia dostępu do kredytów [5, *s. 35*]. Utrata płynności ogranicza także możliwość w pozyskaniu kredytu kupieckiego, gdyż kontrahenci obawiając się nie dotrzymania terminu zapłaty przez firmę wymagają płatności gotówkowej. W konsekwencji podmiot gospodarczy traci klientów, kontrahentów, rynki zbytu a także swoją reputację a to ma wpływ na obniżenie poziomu osiąganych zysków oraz wartości rynkowej tego podmiotu. Brak płynności jest oznaką opóźnień w zakupie dóbr konsumpcyjnych bądź produkcyjnych i uniemożliwia regulowanie zobowiązań w terminie. Wspomniane opóźnienie w zakupie dóbr powoduje opóźnienia w zaspokajaniu potrzeb, ale również może prowadzić do braku zaspokojenia potrzeb [5, *s. 35*].

Na płynność finansową wpływ ma wiele czynników uzależnionych od samego podmiotu gospodarczego, jak również od jego otoczenia, a zatem od przydatności rynkowej, struktury czy też realności wyceny majątku obrotowego, od metod zarządzania, od przedsiębiorczości właścicieli, od pozycji firmy na rynku, czy od koniunktury gospodarczej. Bez względu na to, czy płynność finansowa jest rozpatrywana w perspektywie krótkoterminowej czy długoterminowej, w zarządzaniu płynnością dążyć należy do synchronizacji, co do terminów oraz wartości strumieni pieniężnych zasilających podmiot gospodarczy, a także strumieni z niego wypływających. Doskonała synchronizacja w stosunku do wartości wymaga by wartość środków wpływających do firmy w danym terminie była równa wartości strumieni wypływających z niej w tym terminie (np. w terminie miesiąca, roku). W literaturze przedmiotu pod terminem „równowaga dochodowa" określa się zdarzenie, w którym przychody pieniężne w określonym momencie są porównywalne z łącznymi wymagalnymi pieniężnymi zobowiązaniami w tym czasie [6, s. 87]. Jednak należy zauważyć, że nadwyżki oraz niedobory płynności finansowej w gospodarce finansowej podmiotu gospodarczego są zjawiskiem normalnym, ponieważ trudno w krótkim terminie zsynchronizować wpływy oraz wydatki pieniężne firmy. Z kolei w długim terminie są to zjawiska wpływające niekorzystnie, bo mogą one doprowadzić do utraty suwerenności ekonomicznej, czyli upadłości w sytuacji utraty płynności finansowej bądź niewłaściwej struktury majątku w sytuacji nadmiaru płynności finansowej. Zachowanie płynności finansowej pozwala wzajemne dostosowanie się do siebie wpływów, wydatków oraz zasobów pieniężnych. Wartości te kształtowane są przez podmiot gospodarczy poprzez podejmowane

decyzje w związku z prowadzoną działalnością. Zachowanie płynności finansowej możliwe jest za pomocą ograniczenia wydatków do odpowiednich rozmiarów, które wynikają z możliwości płatniczych. Zwiększenie wpływów gotówkowych do podmiotu gospodarczego można osiągnąć za pomocą zwiększenia rozmiarów produkcji, kształtowania właściwej polityki w zakresie należności, szybszej egzekucji należności [5, s. 40].

Prawidłowe funkcjonowanie oraz rozwój każdego przedsiębiorstwa wymaga zachowania odpowiednich relacji zachodzących w obrębie aktywów oraz pasywów, jak również pomiędzy nimi. Poprawne przestrzeganie wspomnianych relacji służy utrzymaniu równowagi ekonomiczno-finansowej przedsiębiorstwa, a wszelkie zakłócenia płynności finansowej dostrzegane są przez otoczenie przedsiębiorstwa i powodują negatywne dla niego konsekwencje.

1. Cicirko T. (red.), Podstawy zarządzania płynnością finansową przedsiębiorstwa, Oficyna Wydawnicza SGH w Warszawie, Warszawa 2010, s. 11; 2. Kusak A., Kowalczyk J., Płynność finansowa. Analiza i sterowanie, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2004; 3. Sierpińska M., Wędzki D., Zarządzanie płynnością finansową w *przedsiębiorstwie, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2010, s. 7; 4. Sierpińska M., Jachna T., Metody podejmowania decyzji finansowych, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2010, s. 81; 5. Tokarski A., M. Tokarski M., M. Mosionek-Schweda M., Pomiar i ocena płynności finansowej podmiotu gospodarczego, CeDeWu, Warszawa 2014, s. 35; 6. Wawryszuk-Misztal A., Strategie zarządzania kapitałem obrotowym netto w przedsiębiorstwach, Wydawnictwo UMCS, Lublin 2007, s. 87.*

ПОЛЬСЬКИЙ ДОСВІД СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДІАГНОСТИКИ ДІЯЛЬНОСТІ БІЗНЕС-СТРУКТУР[1]

Мельник О.Г., професор, д.е.н.,
Адамів М.Є., к.е.н.
Національний університет «Львівська політехніка»

В умовах всеохоплюючої європейської інтеграції становлення України як європейської держави з розвиненою економікою повинно супроводжуватись полівекторним прогресивним розвитком її бізнес-арсеналу, що на сучасному етапі є ускладненим з огляду на істотні фінансові проблеми значної частини вітчизняних суб'єктів господарювання. Подолання фінансових криз у діяльності українських підприємств має розпочинатись із одержання об'єктивної та репрезентативної інформації про реальний стан справ бізнес-структур, що надалі слугуватиме інформаційною платформою для розроблення та ухвалення керівним апаратом дієвих управлінських рішень, спрямованих на відновлення їх стабільного функціонування та забезпечення прогресивного розвитку. Така інформаційна база є результатом здійснення грамотної соціально-економічної діагностики діяльності суб'єктів господарювання із застосуванням обґрунтованого індикаторно-критеріального та інтерпретаційно-ідентифікаційного забезпечення.

[1] Публікація містить результати досліджень, проведених за грантом Президента України за конкурсним проектом Ф 66 Державного фонду фундаментальних досліджень

Результати вивчення теорії та практики провадження соціально-економічної діагностики на вітчизняних підприємствах вказують на існування істотних проблем у цій сфері, насамперед, пов'язаних із наявністю значної кількості діагностичних методик у вітчизняній нормативно-правовій базі, котрі відрізняються складом, змістовим наповненням, критеріально-інтерпретаційним забезпеченням індикаторів. Це, своєю чергою, формує плутанину серед практиків вітчизняного бізнесу щодо вибору репрезентативних та доцільних індикаторів для здійснення соціально-економічної діагностики, їх обґрунтованого розрахунку та інтерпретування одержаних значень. Варто зазначити, що в умовах європейської інтеграції України такі проблеми є неприпустимими у контексті налагодження гармонійної співпраці вітчизняних підприємств із зарубіжними бізнес-партнерами (контрагентами, постачальниками, фінансово-кредитними установами, інвесторами, споживачами, посередниками, тощо) з огляду на загрози виникнення непорозумінь, втрати іміджу в їхніх очах, припинення взаємодії, тощо. При цьому, задля успішного започаткування співпраці із іноземними партнерами соціально-економічна діагностика діяльності вітчизняних бізнес-структур повинна надавати не лише об'єктивну та достовірну інформаційну базу про реальний стан їхніх справ, але й гармонізовану та приведену у відповідність із міжнародними нормами та стандартами.

У цілях розвитку українсько-польських бізнес-відносин вважаємо за доцільне дослідити досвід Польщі як розвиненої європейської держави у сфері соціально-економічної діагностики діяльності підприємств. З метою моніторингу та відстеження тенденцій розвитку фінансового стану бізнес-середовища Польщі фахівці Національного польського банку щоквартально проводять соціально-економічну діагностику польських підприємств різних видів діяльності, результати якої оприлюднюються у відповідному офіційному звіті [1]. Зокрема, соціально-економічна діагностика проводиться за такими ключовими напрямами оцінювання [1]:

– рентабельності підприємницьких структур та чинників впливу на її рівень;
– зайнятості, заробітної плати, продуктивності праці на підприємствах;
– інвестиційної активності бізнес-структур;
– різних видів запасів суб'єктів господарювання;
– платоспроможності та ліквідності підприємств.

В межах соціально-економічної діагностики бізнес-середовища польськими фахівцями здійснюється поділ суб'єктів господарювання за розміром, видом економічної діяльності, переважаючою часткою іноземного або вітчизняного капіталу у загальній структурі капіталу, приналежністю до експортної діяльності.

Індикаторна база соціально-економічної діагностики, що реалізовується фахівцями Національного банку Польщі, включає такі показники [1]:

– показник рентабельності чистого обороту (розраховується як відношення чистого прибутку до загальної виручки від реалізації продукції; вимірюється у процентах);

– показник рентабельності реалізації продукції (розраховується як відношення прибутку від реалізації продукції до виручки від реалізації продукції, вимірюється у процентах);

– показник фінансової ліквідності (розраховується як відношення оборотних активів до поточних зобов'язань; усереднене еталонне нормативне значення для коефіцієнта становить 1,2; при цьому зазначається, що значення нормативу може варіювати залежно від розміру підприємства та виду економічної діяльності);

– показник швидкої ліквідності (розраховується як відношення поточних фінансових інвестицій та короткострокової дебіторської заборгованості до поточних зобов'язань; усереднене еталонне нормативне значення для коефіцієнта становить 1;

при цьому вказується, що значення нормативу може варіювати залежно від розміру підприємства та виду економічної діяльності);

– показник готівкової ліквідності (розраховується як відношення поточних фінансових інвестицій до поточних зобов'язань; усереднене еталонне нормативне значення для коефіцієнта становить 0,2; при цьому зазначається, що значення нормативу може варіювати залежно від розміру підприємства та виду економічної діяльності);

– показник загальної заборгованості (розраховується як відношення зобов'язань та забезпечень за зобов'язаннями до загальної суми активів; вимірюється у процентах);

– показник погашення заборгованості перед банком (розраховується як відношення валового прибутку до витрат на погашення заборгованості (обсяг заборгованості та відсотки за заборгованістю);

– показник самофінансування (розраховується як відношення власного капіталу до валюти балансу; вимірюється у процентах);

– показник використання власного капіталу (розраховується як відношення власного капіталу до необоротних активів; вимірюється у процентах);

– показник поточних зобов'язань (розраховується як відношення поточних зобов'язань до валюти балансу; вимірюється у процентах);

– показник довгострокових зобов'язань (розраховується як відношення довгострокових зобов'язань до валюти балансу; вимірюється у процентах).

Розглянувши та порівнявши особливості польського досвіду соціально-економічної діагностики із відповідним вітчизняним досвідом, слід вказати на такі ключові моменти:

– для здійснення соціально-економічної діагностики діяльності бізнес-структур доцільно враховувати розмір та галузеву приналежність суб'єктів господарювання, що потребує розроблення різного індикаторно-критеріального та інтерпретаційно-ідентифікаційного забезпечення для різних підприємств;

– в межах соціально-економічної діагностики та зокрема її конкретних видів (фінансової діагностики, діагностики інвестиційної привабливості, кредитоспроможності, загрози банкрутства, тощо) слід використовувати обмежену індикаторну базу, що включатиме зрозумілі, доступні для розрахунку та найрепрезентативніші показники;

– державним та місцевим органам виконавчої влади слід проводити перманентну соціально-економічну діагностику підприємницького середовища в Україні за обґрунтованою діагностичною методикою із використанням уніфікованої індикаторно-критеріальної та інтерпретаційно-ідентифікаційної бази з метою визначення тенденцій його розвитку та прийняття необхідних заходів щодо вирішення проблем і покращення функціонування вітчизняних суб'єктів господарювання. Розроблені уніфіковані механізми соціально-економічної діагностики на державному та місцевому рівнях доцільно використовувати керівникам та фахівцям підприємницьких структур як орієнтир у здійсненні різних видів діагностики, що значною мірою підвищуватиме якість одержаних діагностичних результатів.

1. Sytuacja finansowa sektora przedsiębiorstw w I kw. 2016 r. Raport Nr 02/2016. Narodowy Bank Polski [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.nbp.pl/publikacje/przedsiebiorstwa/raport_01_2016.pdf.

ІНВЕСТУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОРПОРАТИВНОГО СЕКТОРА

Віблий П.І. к.е.н.,

Горбова Х.В. к.е.н.
Національний університет "Львівська політехніка"

На сьогоднішній день важливим напрямом інвестиційної діяльності корпоративних структур є вкладення інвестицій у реалізацію інноваційних проектів. Це пов'язано з тим, що значна частина корпоративних структур (в першу чергу акціонерних товариств) була утворена на базі крупних підприємств, що були створені ще за часів Радянського союзу, і традиційно схильні до розробки та впровадження інновацій. В умовах переходу економіки на інноваційну модель розвитку більшість інвестицій мають бути інноваційно орієнтовними, тобто внаслідок реалізації інвестиційних проектів мають спостерігатися позитивні інноваційні трансформації.

В період з 2013р. до 2015р. обсяг фінансування інновацій збільшувався, а в структурі фінансових джерел інноваційної діяльності провідною була частка власних коштів підприємств і організацій. Частка власних коштів суб'єктів корпоративного сектору у структурі фінансування інноваційної діяльності починаючи з 2014р. має тенденцію до падіння, в першу чергу через стрімке розширення частки кредитів (з 7,1% у 2012 р. до 33,7% у 2015 р.).

Таблиця 1. Джерела фінансування інноваційної діяльності протягом 2011-2015 рр.

Показник	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Фактичний обсяг, млн.грн.					
Усього	6160,0	10821,0	11994,2	7949,9	8045,5
У тому числі за рахунок: Коштів державного бюджету	114,4	144,8	336,9	127,0	87,0
Коштів місцевих бюджетів	14,0	7,3	15,8	7,4	5,7
Власних коштів підприємств і організацій	5211,4	7969,7	7264,0	5169,4	4775,2
Кредитів банків та інших позик	522,6	2000,7	4045,0	941,6	622,0
Коштів вітчизняних інвесторів	26,3	26,2	169,5	31,0	31,0
Коштів іноземних інвесторів	176,2	321,8	115,4	1512,9	2411,4
Інших джерел	95,1	350,5	47,6	160,6	113,2

Складено за даними Держстату [1].

Показник відносної інноваційної активності підприємств корпоративного сектору є вищим, ніж середній по економіці показник. Це говорить про те, що корпоративна форма формування капіталу та загальна організація корпоративного управління є відносно сприятливішою до інновацій (а відтак – і до інноваційних інвестицій), аніж на підприємствах інших секторів. Серед підприємств корпоративного сектору вищу інноваційну активність демонструють відкриті акціонерні товариства [2].

Корпоративний сектор формує до 80% загального обсягу інвестиційних витрат на організацію інноваційної діяльності в економіці. До 2010 р. обсяг інвестиційних витрат

на організацію інноваційної діяльності як в економіці, так і у корпоративному секторі щорічно зростав. У 2010 р. відповідні обсяги різко впали, що стало наслідком погіршення фінансового стану підприємств (падіння прибутковості, зростання взаємної заборгованості, неповернення ПДВ та ін.) через системну економічну кризу [3]. Певну негативну роль зіграла і політика стерилізації грошової пропозиції, а також значні валютні коливання, які унеможливили ефективне планування результатів операційної та фінансової діяльності.

Найвищу частку інвестування інноваційної діяльності, серед підприємств корпоративного сектору, за рахунок власних джерел зафіксовано серед акціонерних товариств закритого типу (79,1%). Це пояснюється небажанням менеджменту закритих акціонерних товариств залучати інвестиції з інших джерел, оскільки це пов'язано із необхідністю розкриття інформації про результати власної діяльності.

Протягом 2011-2012 рр. обсяг власних джерел інвестицій, що спрямовувалися на організацію інноваційної діяльності, зростав як в цілому по економіці, так і в корпоративному секторі. Проте протягом 2013-2015 рр. вказаний обсяг падав, вочевидь через погіршення фінансового стану підприємств внаслідок загострення кризи.

Іноземні інвестиції, завдяки яким здійснюється в Україні інноваційна діяльність, направляються здебільшого на підприємства корпоративного сектору. У 2015 р. до корпоративних структур було спрямовано 98,2% іноземних інвестицій, що вкладено у реалізацію інноваційних проектів.

Отже, у даний період суб'єкти корпоративного сектору відчули звуження усіх джерел фінансування інвестицій та інновацій, погіршилися фінансові результати економічної діяльності, відбулося скорочення платоспроможного попиту. Враховуючи, що значна частка інвестиційних ресурсів корпоративних структур сформовано завдяки коштам амортизаційного фонду, державна інвестиційна політика має бути спрямована на визначення оптимальних параметрів регулювання механізмів нарахування та використання амортизації

1. Статистичний щорічник України за 2015 рік [статистичне видання] / за ред. О.О. Осауленка. – К.: Август Трейд, 2015. – 559 с. 2. Захарін С.В. Макроструктурні особливості інвестиційного процесу в корпоративному секторі / С.В.Захарін // Економіка України. – 2014.- № 6. – С. 27-36. 3. Касич А.О. Теоретичні і методичні основи аналізу внутрішніх джерел фінансування інвестиційної діяльності / А.О.Касич // Актуальні проблеми економіки. – 2013. - № 3. – С. 243-249.

АНАЛІЗУВАННЯ МІЖНАРОДНОГО ДОСВІДУ ВПРОВАДЖЕННЯ ПРИНЦИПУ «ЄДИНОГО ВІКНА» ПРИ ПРОХОДЖЕННІ МИТНОГО ТА ІНШИХ ВИДІВ ДЕРЖАВНОГО КОНТРОЛЮ НА КОРДОНІ

Дзюбіна К.О.,
Стасюк Н.Р.
Національний університет «Львівська політехніка»

Аналізування концептуальних засад формування систем обміну інформацією та налагодження співпраці між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та державними органами дає можливість стверджувати, що нагальною проблемою для України є оптимізація процедур та автоматизації процесів інформаційного обміну при проходженні митного, санітарно-епідеміологічного, ветеринарно-санітарного, фітосанітарного, екологічного та радіологічного контролю. Саме впровадження принципу «єдиного вікна» дає можливість спростити процедури, зменшити кількість процесів та операцій, мінімізувати людський фактор та, як наслідок, корупційну складову під час проходження товару через митницю.

Принцип «єдиного вікна» передбачає впровадження інформаційно-телекомунікаційної системи ДФС та формування єдиної бази даних, що уніфікує та гармонізує роботу митниці та інших державних органів, уповноважених на здійснення санітарно-епідеміологічного, ветеринарно-санітарного, фітосанітарного, екологічного, радіологічного та інших видів державного контролю (далі - контролюючі органи).

Результати аналізування міжнародного досвіду впровадження принципу «єдиного вікна» наведено в таблиці. Першими впровадили аналогічні системи в Німеччині та Сінгапурі. На відміну від України власниками зазначеної системи в цих країнах є приватні компанії а не держава. З проведеного аналізування видно, що фінансування впровадження принципу «єдиного вікна» може бути ініційовано та фінансовано як з державного бюджету (Кенія,. Гонконг, Азербайджан, Україна, Росія, США) так і за рахунок приватних (Німеччина) та публічно-приватних коштів (Сінгапур, Швеція, Фінляндія). Першими при цьому стали країни, ініціаторами та спонсорами оптимізації митних процедур в яких виступили представники приватного сектору. Користування системою у світі відбувається як на платній так і безоплатній основі.

Механізм взаємодії органів доходів і зборів, інших контролюючих органів, та підприємств за принципом «єдиного вікна» із застосуванням інформаційно-телекомунікаційної системи органів доходів і зборів закріплено Постановою КМУ № 364 від 25 травня 2016 р. Відповідно до цієї Постанови їх взаємодія здійснюється відповідно до міжнародної практики та рекомендацій міжнародних організацій із застосуванням інформаційно-телекомунікаційної системи органів доходів і зборів (далі - інформаційна система) та після доопрацювання та інтеграції інформаційних систем - з використанням системи електронної взаємодії органів виконавчої влади та системи електронної взаємодії державних електронних інформаційних ресурсів [6]. Постановою № 364 передбачено, що для проходження зазначених видів державного контролю підприємство подає скановані копії документів разом з електронним повідомленням з дотриманням вимог застосування електронно-цифрового підпису. Уповноважена посадова особа контролюючого органу протягом чотирьох робочих годин з моменту отримання електронного повідомлення і сканованих документів повинна прийняти рішення про завершення відповідного державного контролю або про необхідність проведення додаткового огляду чи інших дій.

Таблиця – Результати аналізування міжнародного досвіду впровадження принципу «єдиного вікна»

№ з/п	Найменування країн	Роки впровадження принци-пу «єдиного вікна»	Вартість впро-вадження, млн. дол. США	Форми власності інформаційної системи	Середня тривалість розмитнення, годин	Середня вартість розмитнення, дол. США	Найменування інформаційної системи	Вартість користування (платно/ безкоштовно)	Кількість декларацій, що опрацьовуються в електронному виді, %
1.	Німеччина	1982	4.	приватна	1	45	…	платно	…
2.	Сінгапур	1989	8	публічно-приватна	0,17	37	Singapore TradeNet System (до 2007 р.); TradeXchange	абонплата + комісія за транзакцію	100
3.	Швеція	1989	…	публічно-приватна	2	55	…	…	…
4.	США	1996	…	державна	…	…	Automated Commercial Environment	безкоштовно	…
5.	Фінляндія	2000	1	публічно-приватна	2	70	PortNet	…	99
6.	Кенія	2005	…	державна	19	121	…	…	…
7.	Гонконг	2006	…	державна	1	52	…	…	…
8.	Азербайджан	2009	…	державна	35	300	…	…	…
9.	Україна	01.08.2016	…	державна	4*	292	…	безкоштовно	…
10.	Росія	01.12.2016	23,5	державна	43	500	…	…	…
*Примітки: офіційно задекларованe значення. Реальне значення станом на 01.09.2016 р. – 96 годин.									

Джерело: сформовано автором на підставі аналізування [1-5].

У випадку відсутності будь-яких рішень та дій контролюючих органів впродовж чотирьох годин після отримання від підприємства електронного повідомлення і сканованих копій документів Система автоматично формує рішення про здійснення відповідного виду державного контролю, яке є підставою для завершення митного контролю та митного оформлення товарів, що переміщуються через митний кордон України.

Основними перевагами впровадження принципу «єдиного вікна» відповідно до міжнародного досвіду є такі:

1) для суб'єктів ЗЕД:
   - скорочення часу митного оформлення товарів;
   - підвищення прозорості та однозначності результатів проходження митного контролю;
   - скорочення рівня бюрократії;
   - полегшення обміну логістичною та комерційною інформацією;
   - оптимізація документообігу (скорочення процесі повторного набирання даних);
   - скорочення корупційної складової, внаслідок меншої кількості можливостей для фізичного взаємодії.
2) для митниці та інших контролюючих органів:
   - покращення продуктивності роботи та професіоналізму персоналу внаслідок удосконалення інфраструктури;
   - зростання доходів митних органів з одночасним підвищенням якості сервісу;
   - підвищення структурованості та контрольованості роботи митних та інших державних контролюючих органів;
3) для держави та економіки в цілому:
   - збільшення державних доходів
   - посилення прозорості та рівня дотримання правил веденні зовнішньо-економічної торгівельної діяльності,
   - підвищення ефективності розподілу ресурсів;
   - покращення показників платіжного торгівельного балансу країни.
   - скорочення корупційної складової, внаслідок меншої кількості можливостей для фізичного взаємодії.

Варто зауважити, що суттєвими проблемами впровадження принципу «єдиного вікна в Україні» у державних контролюючих структурах є таки:

- відсутність або застарілість інформаційних систем;
- неузгодженість процедур обміну інформацією з ДФС;
- суперечливість та неузгодженість між Постановою КМУ № 364 та внутрішніми інструкціями та нормативно-правовими актами, що регламентують діяльність зазначених структур;
- відсутність або невідповідність законодавчо регламентованих часових рамок на здійснення відповідних видів контролів;
- недосконале нормативно-правове забезпечення статусу електронного документообігу, електронного підпису та безпеки інформаційних даних;
- невідповідність окремих європейських сертифікатів українським;
- обов'язок окремих контролюючих служб (наприклад обов'язковому фітосанітарному контролю підлягає 100% вантажу) тощо.

1. Implementing trade single windows in Singapore, Colombia and Azerbaijan / Doing business // World Bank Group. – [Electronic source]. - Date request:30.08.2016 – Access mode: http://www.doingbusiness.org/reports/case-studies/2013/implementing-trade-single-window 2. Single Window Repository / Web-portal «UN CENTRE FOR TRADE FACILITATION AND E-BUSINESS (UN/CEFACT)» // United Nations Economic Commission for Europe – [Electronic source]. - Date request: 30.08.2016 – Access mode: http://tfig.unece.org/index.html 3. Single Window Planning. and Implementation Guide / Web-portal «United Nations», 2013 – [Electronic source]. - Date request: 30.08.2016 – Access mode: https://www.unece.org/fileadmin/DAM/trade/Publications/ECE-TRADE-404_SingleWindow.pdf 4. Single Window for Trade. / Web-portal «Trade Facilitation Implementation Guide. A tool for simplifying cross-border trade» // United Nations Economic Commission for Europe – [Electronic source]. - Date request: 30.08.2016 – Access mode: http://tfig.unece.org/index.html 5. Єдине вікно» на митниці: як не провалити довгоочікуваний запуск / Портал «QD Professional. Профессионалам внешнеэкономической деятельности» // [Електронне джерело] – Дата звернення: 30.08.2016 р. - Режим доступу: http://www.qdpro.com.ua/news/iedine-vikno-na-mitnici-yak-ne-provaliti-dovgoochikuvaniy-zapusk 6. Постанова КМУ № 364 від 25.05.2016 р. «Деякі питання реалізації принципу "єдиного вікна" під час здійснення митного, санітарно-епідеміологічного, ветеринарно-санітарного, фітосанітарного, екологічного, радіологічного та інших видів державного контролю». - [Електронне джерело] – Дата звернення: 30.08.2016 р. - Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd?docid=249107456.

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ПОДАТКОВОЇ РОБОТИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЩОДО ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Желізняк Р.Й., к.е.н., ст. викладач кафедри ФІН
Національний університет «Львівська політехніка»

Економіка провідних країн щораз більше розвивається з використанням інновацій. Все інтенсивніше впроваджують інновації для створення сучасної конкурентоспроможної національної економіки. Фінансування інноваційної діяльності є фінансово містким процесом. Ось чому стимулювання державою інноваційної діяльності підприємств є необхідним та актуальним.

Проте, велику роль в податковому стимулюванні інноваційної діяльності необхідно приділити крокам не тільки на рівні державі, але й на рівні підприємств, котрі підпадатимуть під податкове стимулювання. На даний момент більшість підприємств не ведуть моніторингу за впливом податкового стимулювання на їх інноваційну діяльність. За відсутності додаткових власних коштів та коштів інвесторів, саме податкове стимулювання дасть змогу підприємствам продовжити інноваційну діяльність, оскільки податкове стимулювання інноваційної діяльності підприємств може стати своєрідним інвестиційним кроком з боку держави. Законодавством України передбачено ряд преференцій, зазвичай незначних в багатьох секторах економіки, для підприємств, котрі займаються інноваціями. Проте, слабка організація роботи відділів, котрі

займаються податковим стимулюванням інноваційної діяльності, призводить до зменшення вільних коштів та зменшення прибутку.

Підприємства, котрі вже займаються інноваціями, повинні розуміти, що правильно організована робота структурних одиниць, пов'язаних з податковим стимулюванням інноваційної діяльності, є однією з основних складових не тільки інноваційної діяльності, але й існування підприємства загалом. Неправильний розподіл витрат на підприємстві може призвести до криз платоспроможності чи рентабельності, а як наслідок – до втрати конкурентоспроможності та можливого банкрутства.

Розглянемо організацію роботи з податкового стимулювання інноваційної діяльності підприємств в залежності від величини підприємств. На великих підприємствах, які займаються інноваціями, необхідно створити структурну одиницю, відділ чи департамент, який буде займатися виключно організацією податкового стимулювання інноваційної діяльності. Проте, зрозуміло, що створення відділу, який би займався виключно податковим стимулюванням інноваційної діяльності, можуть дозволити лише дуже великі підприємства. В умовах світової фінансової кризи зайві витрати для підприємств є достатньо проблематичними, тому доцільніше передати обов'язки фінансовому відділу на підприємстві.

Функціонування будь-якого підприємства неможливе без сплати податків, а тому, планування податкових платежів, в тому числі пов'язаних з інноваційною діяльністю підприємства, є необхідною складовою його діяльності. Неправильний розподіл витрат на підприємстві, пов'язаний зі сплатою податків, може призвести до неочікуваного зменшення величини вільних коштів, а отже до зменшення платоспроможності та ліквідності. Отже першим кроком в діяльності фінансового відділу, пов'язаної із податковим стимулювання інноваційної діяльності, є планування податкових платежів.

Планування податкових платежів є одним з основних напрямів діяльності фінансового відділу. Слід розділяти податкове планування платежів за рівнями, а саме: стратегічний, поточний, оперативний [1, с.13].

Так, на стратегічному рівні відділ податкового стимулювання інноваційної діяльності розроблятиме та пропонуватиме податкову стратегію пов'язану з інноваційною складовою діяльності підприємства. Основною метою такої стратегії повинно бути постійне збільшення прибутку від інноваційної діяльності підприємства в довгостроковому періоді. Під час поточного планування податкових платежів зазначений відділ повинен враховувати податкові фактори не довгострокового впливу, котрі аналізуються в стратегічному плануванні, а податкові фактори, котрі діють один або два роки. Це перш за все можливість податкового стимулювання інноваційної діяльності підприємства через податкові програми чи пільги, котрі діють упродовж зазначеного періоду. Основною метою поточного планування є радше не отримання прибутку у певній абсолютній величині, як при стратегічному плануванні, а отримання додаткового прибутку, котрий надходитиме від зазначених тимчасових податкових пільг чи програм. Під час оперативного планування відділ податкового стимулювання інноваційної діяльності повинен розробляти короткострокові плани податкових платежів. Так, основним завданням на цьому етапі є оптимальний розподіл податкових платежів, пов'язаних з інноваційною діяльністю підприємства. Зміни в податкових платежах у короткостроковому періоді можуть бути викликані одноразовими змінами в податковому законодавстві, у фінансовій чи виробничій політиці підприємства тощо.

Обов'язки з нарахування та сплата податків на великих підприємствах лишається за бухгалтерією. Вивчивши податкове законодавство та визначивши податкові чинники, фінансовий відділ представлятиме можливі варіанти податкових пільг та

розраховуватиме їх вплив як на інноваційну діяльність підприємства, так і на результати підприємства загалом та передаватиме свої пропозиції бухгалтерії. Це буде дуже важлива робота, оскільки дасть змогу великим підприємствам чітко бачити перспективи роботи з розроблення та впровадження інноваційних продуктів, а також дасть можливість координувати дії, пов'язані з інноваційною діяльністю підприємства та сплатою податків, пов'язаних з цією діяльністю, між фінансовим відділом та бухгалтерією, що полегшить прийняття управлінських рішень.

На середніх та малих підприємствах роботу з організації податкового стимулювання інноваційної діяльності найкраще довірити, так само, фінансовому відділу чи департаменту. Проте, якщо такого відділу не існує тоді бухгалтерії, що займається нарахуванням та сплатою податків. Так само, як і на великих підприємствах, уповноважений відділ чи відповідальна особа повинні здійснювати аналіз податкового законодавства, планувати витрати на інноваційну діяльність та зіставляти їх із сплаченими податками, пропонувати заходи для залучення більшої частини коштів у вигляді податкових пільг до витрат на інноваційну діяльність.

На великих підприємствах фінансовий відділ повинен підпорядковуватись фінансовому директору, а на середніх та малих головному – бухгалтеру. На великих підприємствах персонал відділу складається більшою мірою з фінансистів, юристів та бухгалтерів. На середніх та малих підприємствах основу персоналу відділу складають бухгалтери, меншою часткою юристи та фінансисти. Така структура персоналу зумовлена тим, що великі підприємства, в більшості випадків, мають достатньо коштів для сплати податків, а отже основною метою зазначеного відділу має бути оптимізація податкових платежів, пов'язаних з інноваційною діяльністю, та узгодження їх з основною фінансовою стратегією підприємства. У свою чергу для середніх, а особливо для малих підприємств, більше значення має мінімізація податків, а отже відділ або особи, котрі будуть займатися податковим стимулюванням інноваційної діяльності повинні більше займатися бухгалтерською роботою ніж фінансовою та підпорядковуватись головному бухгалтеру.

Незважаючи на величину підприємств, всі вони повинні здійснювати податкове планування з врахуванням відповідного аналізу. Як для великих так і для малих підприємств уповноважений відділ повинен проводити аналіз податкового стимулювання інноваційної діяльності. Необхідно аналізувати темпи росту витрат на інноваційну діяльність чи податки, сплачені підприємством, та податкові пільги, розраховувати ряд показників, котрі детальніше характеризують податкове стимулювання інноваційної діяльності. Сьогодні в обліку інформація про витрати, доходи, продукцію та фінансові результати від інноваційної діяльності не відображається в систематизованому вигляді, а структура і зміст аналітичного обліку не розроблені [2].

Відповідальний відділ повинен аналізувати темпи росту загальної суми податків та зборів, в тому числі пов'язаних з інноваційною діяльністю, а також здійснювати аналіз сплачених податків та зборів в залежності від періоду, виду податків, виду економічної діяльності підприємства, окремих підрозділів та окремих видів продукції. Проводити аналіз структури податків та порівнювати цю структуру з організаційною структурою підприємства та структурою його видів економічної діяльності.

З боку держави робляться часткові кроки для податкового стимулювання інноваційної діяльності підприємств. Податкове законодавство передбачає ряд заходів, котрі би заохочували до інноваційної діяльності підприємства. Зазначені податкові стимули дадуть змогу збільшувати свої витрати на інноваційну діяльність шляхом

зменшення податкових платежів чи їх відтермінування. Проте, самі підприємства, що займаються чи планують займатися інноваційною діяльністю, повинні самі відслідковувати за змінами в законодавстві. Так, величина зменшених податкових платежів повинна напряму переадресовуватися на інноваційну діяльність, а відтермінування податкових платежів дасть змогу підприємствам акумулювати на певний час додаткові кошти, при чому на момент відтермінування податкових платежів такі додаткові кошти будуть мати більшу вартість у зв'язку з інфляційними процесами.

1. Веремчук Д.В. Податкове планування як засіб оптимізації оподаткування прибутку підприємства / Веремчук Д.В., Рябушка Л.Б. // Вісник Хмельницького національного університету, 2009. – №2. – Т.1. – С.12– 14. 2. Сухарева Т.О. Методичні аспекти обліку інноваційної діяльності [Електронний ресурс] / Сухарева Т.О. Кірсанова В.В. // Режим доступу: http://storage.library.opu.ua/online/conference/tez_45/6-53.pdf.

ОЦІНКА ВПЛИВУ ЗМІШАНОГО СПОСОБУ ПОСТАЧАННЯ СИРОВИННИХ РЕСУРСІВ НА СОБІВАРТІСТЬ ПРОДУКЦІЇ

Косовська В.В., аспірантка
Національний університет «Львівська політехніка»

В умовах конкуренції на внутрішніх і зовнішніх ринках промислові підприємства змушені розробляти і впроваджувати заходи, спрямовані на підвищення конкурентоздатності їх продукції. Одним із способів розв'язання даної задачі є зниження собівартості продукції. Цього можна досягти шляхом використання трансферної системи, яка є підсистемою загальної системи управління підприємством, і призначена для організації і забезпечення оптимального трансферу основних видів ресурсів.

У вітчизняному машинобудуванні, яке використовують процес перероблення металобрухту в дугових електропечах, складова частина витрат на сировину є однією з найбільших у структурі собівартості електросталі. З огляду на це трансфер сировинних ресурсів є визначальним чинником збільшення економічної ефективності виробництва. Забезпеченням сировинних ресурсів займаються відділ постачання, а доставкою цих ресурсів - логістична система. Якщо пошук сировинних ресурсів є функцією відділу постачання, то вибір постачальників є функцією головного технолога та планово-економічного відділу, які шляхом попередньої оцінки, і узгодження кількісних і якісних параметрів, разом приймають рішення щодо придбання даної сировини. В результаті такої діяльності можуть мати місце додаткові витрати часу на узгодження якості, ціни, оплата за сировинні ресурси тощо, що негативно позначається на результатах діяльності підприємства.

Проблемам ціноутворення металобрухту багато уваги приділено у працях відомих вчених, проте у жодній з них не розглядаються аспекти створення сировинного напряму трансферної системи на підприємстві, та її вплив на собівартість електросталі, тому питання формування напряму трансферу сировинних ресурсів, а також визначенні впливу трансферу металобрухту на собівартість електросталі вимагає свого розв'язання. Процес закупівлі металобрухту є досить трудомісткий і вимагає реалізації

певних організаційних заходів, зокрема створення сировинного напряму трансферної системи.

Структура металобрухту в цілому складається з відходів власного виробництва (оборотний брухт), амортизаційного брухту, відходів металообробки і металобрухт утворений в побутовому секторі. В масштабах України з відходів металообробки понад 40 % складає стружка, а 7-8 % це шлаковідвали і відходи з сміттєзвалищ, зокрема частка амортизаційного лому досягає 70%, що у абсолютних одиницях становить6 – 6,5 млн. тон щорічно. Другим джерелом за обсягом утворення металобрухту є металообробні підприємства, на яких збирається понад 20% утвореного металобрухту. Відомо, що кожна тонна утилізованого металобрухту чорних металів дозволяє економити 1,5 т. залізної руди, 0,5 т. дефіцитного коксу, 70 % енергії, 40 % води при цьому суттєво знижуються викиди в атмосферу [1].

Підприємствам, в яких є технологічний процес перетоплення металобрухту, для безперебійної роботи, потрібно близько 2640 тон брухту щорічно, оскільки він є основним складником готової продукції і його вартість складає близько 50 % собівартості електросталі. Враховуючи те, що ціна металобрухту у трейдерів становить близько 220 дол за тону або 5610 грн (курс долара становить 25,5 грн.) [2], то виробникам вигідніше самостійно шукати шляхи постачання лому. Поставлену задачу успішно може виконати сировинний напрям трансферної системи підприємства, одними з основних функцій якого є пошук джерел постачання металобрухту.

В даному випадку трансферна система пропонує змішаний спосіб придбання лому, а саме частково у трейдерів, а решту за рахунок створення власних приймальних пунктів. Такий спосіб дасть можливість знизити собівартість електросталі.

Для оцінки впливу на собівартість електросталі змішаного способу постачання металобрухту, необхідно врахувати річні витрати на створення сировинного напряму трансферної системи, які становлять 245,56 тис.грн, а також вартість металобрухту на власних приймальних пунктах, яка орієнтовно складатиме 4151 грн/тону, що є суттєво меншою ніж у трейдерів.

Враховуючи те, що на одному приймальному пункті в середньому заготовлюється близько 20 тон брухту або 240 тон на рік [3,4], то на 6 приймальних пунктах це становитиме біля 1440тон щорічно. Це дасть можливість більш ніж на 50% самостійно забезпечувати потребу у металобрухті, що призведе до меншої залежності від трейдерів , а також зменшить собівартість електросталі.

На основі фундаментальних законів економіки отримано модель визначення собівартості електросталі при використанні змішаного способу придбання металобрухту, зокрема від трейдерів та власних пунктів збирання , у вигляді:

$$C_i = Q_H Ц_T k_i + ЗВ_P + ПВ_1 . \quad (1)$$

де Q_H - обсяг металобрухту необхідний для безперебійної роботи електропечі, тон; $Ц_T$ - ціна 1 тони металобрухту закуплених у трейдерів, тис.грн.; k_i - коефіцієнт трансферу сировинних ресурсів, який визначається: $1-\frac{(Ц_T - Ц_1)Q_i}{Ц_T Q_H}$; Q_i - обсяг металобрухту заготовлений на власних пунктах збору, тон; $Ц_1$- ціна 1 тони металобрухту на власних пунктах збору, тис.грн.; $ЗВ_P$ - величина змінних втрат у собівартості продукції без врахування вартості металобрухту, тис. грн.; $ПВ_1$- величина постійних втрат у собівартості продукції з врахуванням витрат на створення сировинного напряму трансферної системи, тис.грн.

З метою отримання певної закономірності щодо зміни собівартості продукції перетоплення від вартості металобрухту побудуємо залежність зміни собівартості електросталі у відносних одиницях залежно від обсягу заготовленого металобрухту власними пунктами приймання.

Зміна собівартості у відносних одиницях, розраховується так:

$$\Delta C = \frac{C_0 - C_i}{C_0} * 100 . \quad (2)$$

де C_0 - початкова (базова собівартість електросталі), тис. грн.

На рис. 1 показано динаміку відносної зміни річної собівартості електросталі від кількості приймальних пунктів.

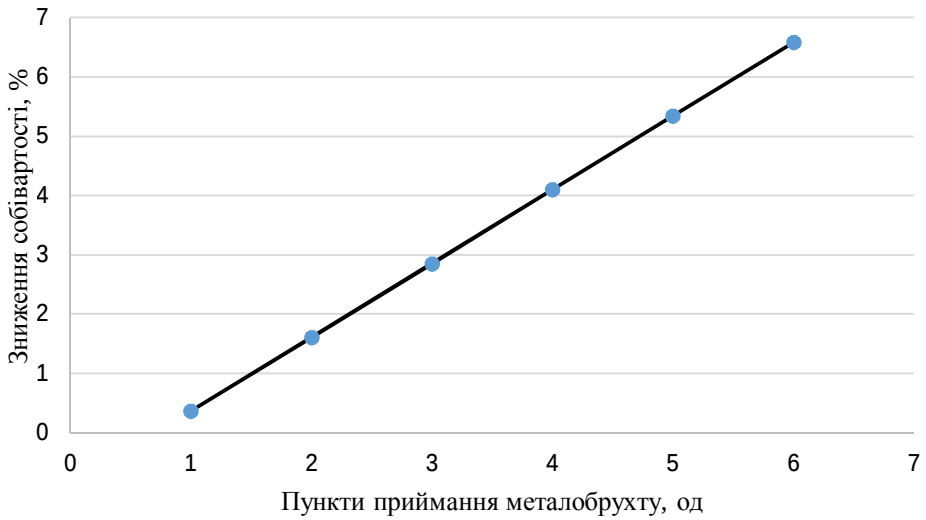

Рисунок 1. Динаміка зниження собівартості електросталі від кількості власних пунктів приймання металобрухту

З рисунка видно, що за рахунок зниження ціни металобрухту у випадку його отримання за змішаною схемою постачання, зокрема закупівлі у трейдерів за найвищою ціною, та з власних пунктів приймання металобрухту, собівартість електросталі зменшується від 0,37% до 6,6% залежно від кількості пунктів приймання металобрухту, що підтверджує економічну вигоду розвитку сировинного напряму трансферної системи підприємства.

1. Шимко А.Р. Господарсько-правове забезпечення діяльності у сфері обігу металобрухту. Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата юридичних наук Харків – 2016 - 204с. 2. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України «Українські експортні ціни на деякі види металопродукції» http://www.ukrexport.gov.ua/ukr/nr_scrap. 3. Як відкрити пункт прийому металобрухту? / Домашній бізнес: 1000+1 ідея для власного бізнесу в Україні./ Електронний ресурс: http://homebiznes.in.ua/yak-vidkryty-punkt-pryjomu-metalobruhtu 4. Віталій Кравченко «Вломити і сплавити: 8 найбільших гравців на ринку металобрухту» Електронний ресурс: http://forbes.net.ua/business.

ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ СТРУКТУРУВАННЯ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА ПРИ РОЗРОБЛЕННІ ЙОГО ВИРОБНИЧОЇ ПРОГРАМИ

Курило О.Б., к.е.н.
Національний університет «Львівська політехніка»

Розроблення, прийняття та реалізація управлінських рішень на підприємстві повинні сприяти оптимізації економічних результатів його діяльності. Для досягнення цієї мети необхідним є забезпечення раціональної величини, структури та динаміки витрат, які пов'язані з усіма видами діяльності суб'єкта господарювання.

На теперішній час структура витрат підприємств більшості галузей економіки є нераціональною, що значною мірою зумовлює низький рівень конкурентоспромогності багатьох видів вітчизняної продукції не лише на світовому, але і на внутрішньому ринках. Зокрема, у собівартості продукції необґрунтовано великою є частка матеріальних витрат, що зумовлено, насамперед, недостатніми темпами та масштаббами впровадження енергозберігаючих технологій. З іншого боку, у структурі операційних витрат незначною залишається частка витрат на оплату праці, внаслідок чого заробітна плата не виконує повною мірою як відтворювальну, так і стимулюючу функції [1].

Тому для забезпечення відповідної конкурентоспроможності підприємствам доцільно переглядати склад та структуру витрат асортименту продукції, яку вони виготовляють. Для цього необхідно володіти інформацією про те, яку частку прибутку у загальному його обсязі дозволяє отримати реалізація того чи іншого виду продукції [2].

Очевидно, що визначення обсягу прибутку від реалізації продукції за кожним її видом потребує обчислення величини витрат на виробництво кожного виду цієї продукції. Складність такого обчислення зумовлена наявністю частини витрат, яку неможливо безпосередньо (прямо) віднести на кожен вид продукції, який виготовляє підприємство.

На нашу думку, основний принцип віднесення витрат за видами продукції повинен полягати у наступному: віднесення витрат за видами продукції слід вважати виконаним правильно, якщо отримані внаслідок цього показники собівартості та прибутку від виробництва одиниці кожного виду продукції дозволяють здійснити обґрунтоване формування асортиментної політики підприємства. В якості індикаторів вибору найкращого варіанту зміни структури асортименту продукції підприємства доцільно використовувати показник абсолютної ефективності виготовлення певного виду продукції та показник граничної ефективності виготовлення певного виду продукції. За таких умов для досягнення максимальних фінансових результатів (прибутку) доцільним буде збільшення обсягів виготовлення тих видів продукції підприємства, для яких значення певного індикатору вибору найкращого варіанту зміни структури асортименту продукції буде найбільшим, та скорочення обсягів виробництва тих видів продукції, для яких таке значення буде найменшим. Цей висновок наочно ілюструється графіками, які наведено на рисунку.

Незважаючи на те, що абсолютна ефективність першого виду продукції на цьому графіку є більшою, ніж другого виду, гранична ефективність виробництва одиниці першого виробу є меншою (точніше – від'ємною). Отже, в даному випадку збільшення обсягів виробництва першого виду продукції не є доцільним, хоча абсолютна ефективність його виготовлення є порівняно високою.

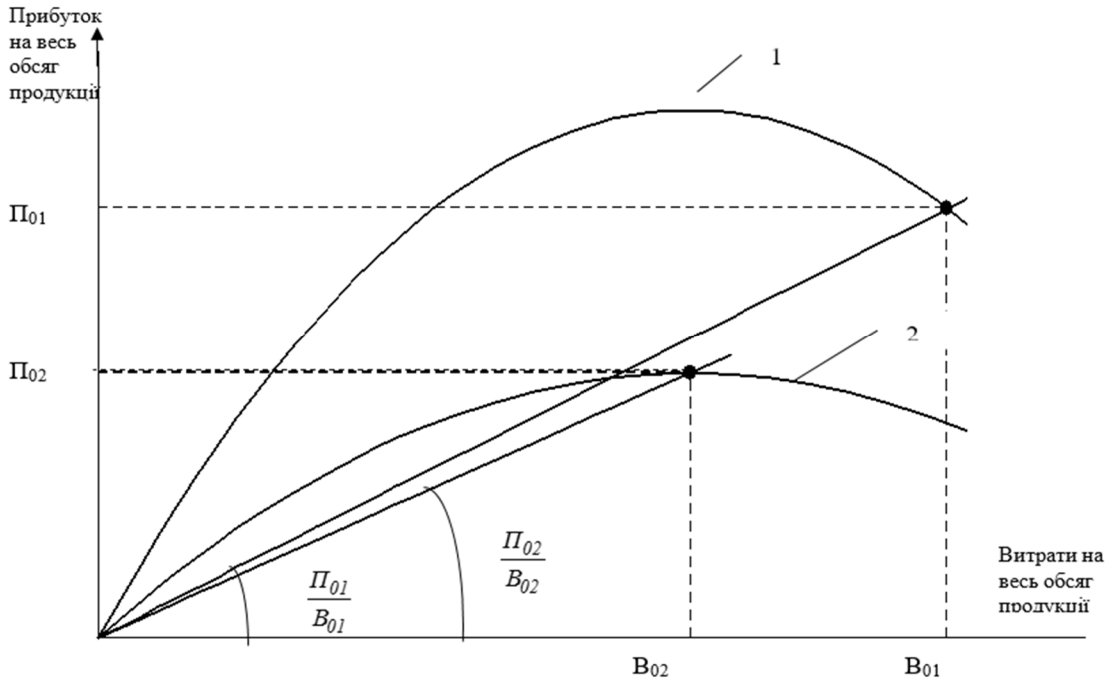

Рисунок 1. Графічне зображення залежності прибутку від виробництва продукції від величини поточних витрат на її виготовлення

Таким чином, використання показника абсолютної ефективності виготовлення певного виду продукції при виборі напрямів удосконалення структури виробничої програми підприємства є доцільним, насамперед, коли між показниками абсолютної та граничної ефективності існує певний рівень пропорційності (така ситуація у першому наближенні досить часто спостерігається на практиці) [3, 4, 5].

З викладеного вище випливає, що формування ефективної асортиментної політики підприємства повинно базуватися на відповідному структуруванні його витрат за кожним видом продукції, що виготовляється, а саме – встановлення співвідношення між витратами, які залежать та які не залежать від структури асортименту продукції. Таке структурування дозволить встановити загальні напрями зміни обсягів виготовлення різних видів продукції та, зважаючи на відповідні зміни цін на них (як реакція ринків збуту), в ітеративному режимі визначити параметри оптимальної виробничої програми підприємства.

1. Бондарчук М.К., Воляник Г.М., Курило О.Б. Структурування витрат підприємства, як невід'ємна складова при розробленні його виробничої програми [Електронний ресурс] / М.К. Бондарчук, Г.М. Воляник, О.Б. Курило // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2015. – № 1 (17). – С. 73-77. – Режим доступу до журн.: http://economics.opu.ua/files/archive/2015/n1.html *2. Іщук С. О. Методи визначення оптимальних виробничих програм за фінансовими критеріями розвитку підприємства / С. О. Іщук // Економіка і прогнозування : наук.-аналіт. журн. – К. : [б. в.], 2006. – №4. – С. 123–132. 3. Рац О. М. Визначення сутності поняття ефективність функціонування підприємства / О. М. Рац // Економічний простір. – 2008. – № 15. – С. 275–286. 4. Салига К. С. Ефективність господарської діяльності підприємства : монографія. – Запоріжжя : ЗЦНТІ, 2005. – 180 с. 5. Череп А. В. Ефективність як економічна категорія [Електронний ресурс] / А. В. Череп, Є. М. Стрілець // Ефективна економіка. – 2013. – Режим доступу до журн. : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1727.*

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПОНЯТТЯ «ВЕНЧУРНЕ ПІДПРИЄМСТВО»

Нич О.І.
Національний університет „Львівська політехніка”

В роботі досліджено відмінність та запропоновано градацію між термінами «венчурне підприємство», «венчурна фірма», «венчурне підприємництво», «венчурні компанії». Розглянуто таке поняття, як «венчурний проект», що дозволяє більш якісно аналізувати життєвий цикл, як інновацій у науково-технічних продуктах так і в суб'єктах венчурної діяльності.

Аналізуючи дослідження багатьох українських та іноземних вчених, серед яких: Поручник А.М., Антонюк Л.Л., Фрезер А., Івченко В., Глэдстоун Д., Глэдстоун Л., Кузьмін О.Є., Литвин І.В., Красовська О., Грига В., Васильєва Т.А., Петрук О.М., можна зробити висновки, що більшість авторів [1,3,4,5,7] зосередили свої дослідження на інвестуванні венчурних підприємств, позаяк без інвестицій венчурне підприємництво в принципі не можливе. Слід відзначити, що пошук інвесторів є першочерговим завданням для венчурного підприємства [1,3], оскільки без інвестора венчурне підприємство неможливою. Водночас, існує ряд проблемних питань, що стосуються класифікації як діяльності венчурного підприємства так і його різновидів, що не в повній мірі є розкритими.

Класифіковано такі поняття як: «венчурне підприємство», «венчурна фірма», «венчурне підприємництво», «венчурні компанії». Окрім того розроблено класифікацію венчурних підприємств з метою виокремлення для подальших досліджень актуальної проблематики в контексті даного дослідження.

Зважаючи на світовий та вітчизняний досвід слід відзначити, що далеко не всі інноваційні проекти втілюються в життя, а тим більше далеко не всі досягають завершення інвестиційним процесом. Фінансування цього процесу дуже ризикова справа, тому беручись за фінансування інноваційної ідеї необхідно обрати такий варіант фінансування, при якому передбачається низка додаткових заходів щодо зниження ризику та розподілу можливих збитків між інвесторами.

Проте, хоча й допускається прямий зв'язок між інвесторами та виконавцями, в розвинених країнах інвестори схильні до кооперації, утворюючи спільний інноваційний венчурний (ризиковий) фонд, від імені якого і здійснюються капіталовкладення [5].

Що стосується класифікації понять, пов'язаних з венчурною діяльністю, то поряд з венчурним підприємством, багатьма дослідниками запропоновані також інші поняття та їх трактування [1, 2, 4, 5 ,6, 8, 9, 10, 11]. Зокрема серед них слід згадати: венчурна фірма, венчурне фінансування, венчурне підприємництво, венчурні інвестиції.

Слід звернути увагу на те, що багатьма авторами при визначенні вищезазначених понять визначено спільну рису - ризиковий характер діяльності, пов'язаної з розробляннням та впровадженням нових товарів, технологій на умовах венчурного інвестування, з використанням венчурного капіталу. Проте, розробляючи принципово нові вироби і технології, вони можуть одночасно виявляти найбільш перспективні напрями інновацій і безперспективний шлях розвитку досліджень, що призводить до значної економії ресурсів [1]. Це пов'язано з тим, що венчурні суб'єкти господарювання являються надзвичайно гнучкими й мобільними структурами, які зацікавлені у швидкій комерційній реалізації розробленої ідеї, технології, винаходу з мінімальними витратами. Венчурні суб'єкти господарювання в більшості випадків, це невеликі, але гнучкі й ефективні підприємства, що створюються з метою апробації, дороблення і доведення до промислової реалізації ризикових інновацій. У деяких випадках вони є тимчасовими

організаційними структурами, що створені для вирішення конкретної проблеми. Після досягнення мети вони, зазвичай, продаються, поглинаються великою фірмою або продовжують своє функціонування як нова розвинена фірма. Здебільшого, венчурні суб'єкти господарювання охоплюють наукомісткі галузі економіки, де вони спеціалізуються на проведенні наукових досліджень та інжинірингових розробках. В малих фірмах невеликий апарат управління, що не тільки знижує накладні витрати, а й дає змогу уникнути бюрократичних зволікань, які знижують ефективність роботи. В загальному у невеликих фірмах вища гнучкість виробництва, вони краще бачать тенденції розвитку, більш уміло пристосовуються до попиту споживача. Усе це сприяє прискоренню процесу нововведення.

Таким чином, на основі зіставлення окремих категорій дозволяє зробити висновок щодо необхідності уточнення понять, які характеризують венчурну діяльність і суб'єктів такої діяльності.

На основі опрацьованих джерел [1, 2, 4, 5 ,6, 8, 9, 10, 11] в доповіді запропонована така градація понять:

- «венчурне підприємництво» - вид ризикової діяльності для створення нових чи удосконалення існуючих товарів, послуг і т.д.
- «венчурна компанія» - це компанія, яка займається венчурним підприємництвом і може об'єднувати кілька венчурних фірм чи підприємств.
- «венчурна фірма» та «венчурне підприємство» є тотожними і здебільшого це малі підприємства у новітніх галузях виробництва (електроніка, біохімія, біоінженерія, виробництво споживчих товарів), в яких відбувається інтенсивна зміна поколінь продуктів і технологій [4].

В доповіді запропоновано ввести поняття «венчурного проекту», що дозволить розглядати діяльність суб'єктів венчурного ринку в аспекті життєвого циклу, як інноваційних продуктів, так і самих венчурних підприємств, фондів та ін. Пропонується розглядати венчурний проект як обмежену в часі та ресурсах (венчурних інвестиціях) унікальну сукупність процесів, направлену на створення нової цінності.

Водночас, об'єкт діяльності венчурного підприємства є венчурний проект. Таким чином, поняття «венчурного проекту» дозволяє узагальнювати, як нові товари та послуги, так і нові технології. Під останніми доцільно розуміти інноваційні методи роботи та інноваційні засоби – устаткування, обладнання, інструменти і т.д. При цьому, у випадку наявності у венчурного підприємства достатньої кількості інтелектуальних ресурсів, тобто фахівців, які є генераторами певних інноваційних ідей, а також з осіб з достатнім досвідом перетворення ідей в інноваційні продукти, інноваційні засоби виробництва тощо, венчурне підприємство може одночасно вести кілька венчурних проектів, звісно при умові достатньої кількісті фінансових ресурсів.

У подальшому об'єктом дослідження будуть фірми, які спеціалізуються на впровадженні та практичному освоєнні науково-технічних розробок, оскільки на відміну від традиційного виробництва, венчурна діяльність зорієнтована на обслуговування виробництва, зокрема, на конкретний виробничий об'єкт – «венчурний проект». А також, в подальших дослідженнях, необхідно запропонувати варіанти пошуку покупців венчурних проектів, які дадуть змогу впровадити результати дослідження в серійне чи масове виробництво. Необхідно розвинути поняття венчурного проекту, класифікувати його, окреслити його місце у венчурному підприємництві загалом.

1. Краус Н. М. Інвестування венчурних малих підприємств як об'єктивна потреба інноваційної економіки [Текст] // Актуальні проблеми економіки, 2014, № 3.-С.166-174.

2. Підприємництво [текст] : навч. посіб. / І. В. Гой, Т. П. Смелянська К. : "Центр учбової літератури", 2013. - 368 с. 3. Пєтухова О. М. Інвестування [текст] навч. посіб. / О. М. Пєтухова. – К. : «Центр учбової літератури», 2014. – 336 с. 4. Инновационный процесс в странах развитого капитализма (методы, формы, механизмы) / Под ред. И.Е. Рудаковой. - М.: изд-во МГУ, 1991. 5. Живко З. Б. Венчурний капітал як джерело інноваційних процесів в системі безпеки підприємництва / З. Б. Живко, Х. З. Босак, М. О. Живко // Проблеми формування та розвитку інноваційної інфраструктури = The problems of innovation infrastructure's formation and development : тези доповідей міжнародної науково-практичної конференції (Львів, 19–21 травня 2011 р.), конференцію присвячено 45-й річниці започаткування діяльності Інституту економіки та менеджменту; 40-й річниці кафедри економіки права та інвестицій / Національний університет "Львівська політехніка" [та ін.]. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2011. – С. 255–256. – Бібліографія: 8 назв. 6. Кальченко, О. М. Венчурний бізнес: зарубіжний та вітчизняний досвід [Електронний ресурс]/ О. М. Кальченко. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vendtu/2009_35/19.html. 7. Сараева И.Н. Инстуциональные проблемы развития венчурных механизмов инвестирования в предпринимательском секторе экономики Украины / И.Н. Сараева // Научные труды ДонНТУ / Серия: Экономическая. – 2007. – Вып. 31–3. – С. 81–87. 8. Вікіпедія https://uk.wikipedia.org. 9. Гой І. В. Підприємництво [текст] : навч. посіб. / І. В. Гой, Т. П. Смелянська К. : "Центр учбової літератури", 2013. - 368 с. 10. Ходаківський Є. І. Інтелектуальна власність: економіко-правові аспекти : навч. посіб. / Є. І. Ходаківський, В. П. Якобчук, І. Л. Литвинчук. – К. : Центр учбової літератури, 2014. – 276 с. 11. Аммосов Ю. П. Венчурный капитализм: от истоков до современности / Ю. П. Аммосов, – СПб.: РАВИ, 2004. – 409 с.

СЕКЦІЯ 6
Інституційні зміни у фінансах
Institutional changes in finance

ФІНАНСУВАННЯ ПРОЦЕСІВ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ

Алєксєєв І.В., д.е.н., професор
Мазур А.В., к.е.н.
Національний університет «Львівська політехніка»

На сьогодні екологічна ситуація в Україні та світі вимагає рішучих дій щодо попередження і уникнення нових викликів, що постають перед нами. Перехід країн до моделі сталого розвитку уже давно став першочерговим у всьому світі, оскільки наслідки масового енергоспоживання та безперебійних викидів парникових газів в атмосферу ми уже бачимо. І хоча, Україна є однією з країн-підписантів міжнародних угод щодо зміни клімату, процес переходу економіки до сталого розвитку вимагає подолання багатьох проблем та уникнення ряду ризиків. Однак, нагальність таких дій є очевидною, з огляду на стан екологічної ситуації в Україні та світі та зростання вартості викопних видів палива.

Важливим питанням в контексті переходу від використання викопного палива та переходу на відновлювальні джерела енергії є фінансування заходів щодо скорочення викидів. Адже Україна, як країна-учасник Рамкової Конвенції ООН зі зміни клімату, повинна підготувати не лише проекти низьковуглецевого розвитку країни, а й пояснити, які механізми вона застосовуватиме, щоб перейти до економіки з використанням відновлювальної енергетики.

Сьогодні в рамках участі у рамковій конвенції ООН зі зміни клімату (РКЗК ООН) триває другий період зобов'язань за Кіотським протоколом (КП), який триватиме до набрання чинності Паризької угоди, яка прийде йому на зміну. Зокрема, на вісімнадцятій Конференції Сторін РКЗК ООН (восьмій зустрічі Сторін КП), що відбулася у м. Доха (Катар) наприкінці 2012 року, було прийняте рішення 1/CMP.8 «Поправка до Кіотського протоколу на виконання пункту 9 його статті 3», відповідно до якої другий період дії зобов'язань за КП починається з 1 січня 2013 р., а закінчується 31 грудня 2020 р. [1].

Відповідно до нових домовленостей Україна має кількісне зобов'язання щодо обмеження чи скорочення викидів на 2013-2020 рр., яке становить 76% від базового 1990 року. Крім того, наша країна заявила про готовність скоротити викиди парникових газів (ПГ) на 50% до 2050 р., порівняно з рівнем викидів ПГ 1990 р. Однак, зазначені зобов'язання лише свідчать про їхню відсутність, оскільки в Україні за період 2008-2012 рр. було здійснено викидів 1970 млн. т CO2-екв. При допустимій границі в 4650 млн. т CO2-екв., тобто на 57,6% менше. Тому цілі щодо скорочення викидів ПГ, які ставляться до 2020 р., фактично допускають зростання таких викидів відносно КП1, а щодо 2050 р. позиція не є юридично затвердженою і строки її прийняття не визначені [1, 2. ,3 ,4].

Такі довгострокові цілі, викладені у Паризькій Угоді, дають право стверджувати про необхідність налагодження механізму переходу на відновлювальні джерела енергії та поступової відмови від використання викопного палива. Важливим питанням для вирішення є розроблення також ефективного механізму фінансування заходів з переходу країни на відновлювальні технології, принципи економного енергоспоживання

та збереження екологічного стану довкілля. Для налагодження механізму фінансування необхідних заходів з виконання Україною своїх зобов'язань як сторони Рамкової Конвенції ООН, першочерговим є виокремлення можливих шляхів залучення коштів. Зокрема, до них слід віднести наступні.

По-перше, одним з шляхів фінансування є міжнародне співробітництво. Зокрема, стаття 6 Паризької угоди [5] присвячена міжнародному співробітництву країн задля скорочення викидів парникових газів. Така співпраця передбачає наслідування основних ринкових принципів Кіотського протоколу, проте не допускає проекти, які не мають вагомої екологічної складової, не відповідають критеріям сталого розвитку та не є прозорими у виконанні. Значна увага приділятиметься належному обліку одиниць, з метою уникнення подвійного зарахування скорочень для обох сторін-учасників механізму [6]. На даний момент Україна може налагоджувати міжнародну співпрацю у рамках використання одного з ринкових механізмів Кіотського протоколу – спільного впровадження. На відміну від механізму торгівлі квотами, у проектах спільного впровадження участь можуть брати лише підприємства незалежно від форм власності. Однією з причин, що, стримувала підприємства від налагодження такого виду співробітництва, було те, що згідно з умовами угоди, під час реалізації проекту кошти надходять лише після скорочення викидів двоокису вуглецю. Тобто підприємство повинно спершу реалізувати проект, а відшкодування витрат здійснюватиметься лише у разі підтвердження досягнення очікуваного результату.

Окрім цього, Україні слід розглядати також питання про укладення двосторонніх угод з ЄС для отримання допомоги з виконання своїх зобов'язань щодо скорочення викидів ПГ. Ця допомога могла б надаватися, наприклад, у формі передачі технологій з метою забезпечення короткострокових заходів модернізації та підвищення енергоефективності вітчизняної економіки [1].

По-друге, одним із ринкових механізмів управління сталим розвитком економіки залишається механізм надання квот на викиди, передбачений КП, застосування якого є можливим до набрання чинності Паризької угоди, тобто до 2020 року[2]. І хоча Дохійська поправка про другий період дії Кіотського протоколу досі не вступила в силу і не була ратифікована Україною, міжнародна торгівля квотами була виключена з домовленості. Зважаючи на те, що оновлені тексти домовленостей передбачають все більші зобов'язання по скороченню викидів, для України доцільним було б ратифікувати поправку з урахуванням консенсусу, який було запропоновано. Очевидним є те, що прямий продаж квот не діє у другому періоді КП і Паризька угода також його не передбачає. У такому разі Україна хоча б могла уникнути ризиків невиконання зобов'язань, використовуючи наявний з першого періоду надлишок квот на викиди.

По-третє, окрім зазначених вище гнучких механізмів Кіотського протоколу, існує також схема «зелених» інвестицій (СЗІ), яка являє собою добровільний механізм, що встановлюється країною-продавцем з метою гарантування покупцям цільового спрямування коштів від торгівлі вуглецевими кредитами на фінансування природоохоронних проектів та програм «озеленення». Основна відмінність СЗІ від проектів спільного впровадження полягає у тому, що виконання робіт СЗІ не потребує тесту на додатковість, а вуглецеві кредити можна продавати ще до досягнення скорочення викидів парникових газів. Потрібно зауважити, що на СЗІ не поширюються правила Кіотського протоколу, обсяг та умови використання надходжень

[2] Паризькою угодою використання ринкового механізму прямого продажу квот на викиди двоокису вуглецю не передбачено.

затверджуються на двосторонній основі. Наразі у світі створення ринку СЗІ знаходиться на початковому етапі і досвід щодо їх використання є незначним [7].

По-четверте, окрім викладених вище шляхів фінансування процесів сталого розвитку економіки варто згадати, що хоча ані в Конвенції, ані в Кіотському протоколі Україна не прописана як отримувач коштів, по факту в Україну йде різноманітна кліматична допомога від країн-донорів каналами Всесвітнього банку (проект Clean Technology Fund of Climate Investment Fund), через проекти UNDP[3] та проекти технічної допомоги окремих країн (USAID, EU, GIZ та інші) [6].

Перехід України до моделі сталого розвитку економіки передбачає здійснення комплексу обґрунтованих та виважених управлінських рішень щодо побудови національної екологічної стратегії. В першу чергу, необхідним є вживання заходів щодо покращення екологічної ситуації в країні та виконання покладених на нас зобов'язань міжнародним співтовариством в рамках Кіотського протоколу та прийдешнім введенням в дію Паризької угоди. Такі заходи повинні передбачати активізацію процесу переходу країни до використання відновлювальних джерел енергії. Важливим є переорієнтація країни з сировинно-орієнтованої до інноваційної економіки та відмови від займаної пасивної позиції, коли викиди парникових газів скорочуються не з огляду здійснюваних заходів по їх зниженню, а в силу обставин, що склалися. Іншим важливим питанням є налагодження дієвого механізму фінансування реалізації концепції сталого розвитку економіки, який ґрунтувався б на принципах прозорості та цільового характеру. Лише така політика та уникнення помилок, здійснених у попередніх періодах, сприятиме ефективному економічному та природному відтворенню країни та налагодженню співпраці з міжнародним співтовариством.

1. Дячук О.А. Стан та перспективи виконання міжнародних зобов'язань України в рамках Кіотського протоколу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe. 2. Національний кадастр антропогенних викидів із джерел абсорбції поглиначами парникових газів в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.menr.gov.ua/klimatychna-polityka/4077-dlia-obhovorennia-rozmishcheno-proekt-natsionalnoho-kadastru-antropohennykh-vykydiv-z-dzherel-ta-absorbtsii-pohlynachamy-parnykovykh-haziv-v-ukraini-za-1990-2013-rr. 3. International Energy Agency «Key world energy statistics from the IEA», 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.iea.org/publications/freepublications/publication/KeyWorld_Statistics_2015.pdf. 4. Державне агентство екологічних інвестицій України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.seia.gov.ua/seia/control/main/uk/index. 5. Текст Рішення 21-ої Конференції Сторін та Паризької Угоди / Conference of the Parties Twenty-first session Paris, 30 November to 11 December 2015. Durban Platform for Enhanced Action (decision 1/CP.17) Adoption of a protocol, another legal instrument, or an agreed outcome with legal force under the Convention applicable to all Parties. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://unfccc.int/resource/docs/2015/cop21/eng/l09r01.pdf. 6. Огляд 21-ї конференції сторін Рамкової Конвенції ООН та Кіотського протоколу. Робоча Група неурядових екологічних організацій України з питань зміни клімату. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://necu.org.ua/wp-content/uploads/2016/02/Oglyad-peregovoriv-COP21.pdf. 7. Буковинський В.С. Аналіз інвестиційних механізмів Кіотського

[3] UNDP - United Nations Development Programme [http://www.ua.undp.org]

протоколу / В.С. Буковинський, Н.А. Гусятинська, Т.М. Чорна // Збірник наукових праць Ірпінської фінансово-юридичної академії (економіка, право). – Вип. 2. – 2013 р. – С. 11-22. 8. Дохійська поправка до Кіотського протоколу / Conference of the Parties serving as the meeting of the Parties to the Kyoto Protocol. Report of the Conference of the Parties serving as the meeting of the Parties to the Kyoto Protocol on its eighth session, held in Doha from 26 November to 8 December 2012. Part Two: Action taken by the Conference of the Parties serving as the meeting of the Parties to the Kyoto Protocol at its eighth session. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://unfccc.int/resource/docs/2012/cmp8/eng/13a01.pdf. 9. Kyoto Protocol [Електронний ресурс] // The United Nations Framework Conventionon Climate Change. – Доступний з : http://unfccc.int/kyoto_protocol/items/ 3145.php.

ПЕРСПЕКТИВИ МІЖНАРОДНОЇ ФІНАНСОВОЇ СПІВПРАЦІ УКРАЇНИ

Віблий П.І., к.е.н.,
Рутковська О.Є.
Національний університет «Львівська політехніка»

Співпраця з фінансовими інститутами інших держав відіграє важливу роль у системі міжнародних фінансів. Основним призначенням ресурсів міжнародних фінансових організацій є:

- фінансування дефіциту держбюджету та платіжного балансу;
- сприяння підприємницької діяльності;
- реалізація соціально-економічних програм держави.

Україна співпрацює з такими міжнародними фінансовими інституціями, як Міжнародний валютний фонд (далі МВФ), Група Світового банку (далі СБ), Європейський банк реконструкції та розвитку (далі ЄБРР).

До МВФ входить 188 країн, одною з яких є Україна. Головною метою існування цього фонду є регулювання валютно-кредитних відносин країн, які є його членами, та надання їм допомоги при дефіциті платіжного балансу шляхом надання коротко- і середньострокових кредитів в іноземній валюті. [2]

З метою досягнення макроекономічної стабільності та створення передумов для проведення економічних реформ Україна співпрацює з МВФ та використовує його фінансові та технічні можливості. У 2015 році Рада директорів МВФ прийняла рішення про перехід на довготермінову програму розширеного кредитування і про виділення Україні 17,5 млрд доларів США для фінансування заходів фінансової та економічної стабілізації України. Перший транш в обсязі 5 млрд доларів було проведено у березні 2015 року. Другий транш склав 1,7 млрд доларів. Але восени 2015 ця програма була практично припинена.[3]

Для надання технічної та фінансової допомоги державам, які розвиваються, 27 грудня 1945 року була створена Група Світового банку. Членами Світового банку є 186 країн. Україна, відповідно до Закону України від третього червня 1992 року №2402-XII, приєдналась до нього і має 0,77 % акцій цього акціонерного товариства.

Задля підготовки та реалізації довгострокових інвестиційних проектів, які є пріоритетними для економічного розвитку України, підтримки держбюджету, здійснення

як інституційних, так і структурних реформ наша країна використовує ресурси СБ згідно з прийнятою у лютому 2012 року Стратегією партнерства з Україною на 2012-2016 роки, яка також спрямована на надання допомоги Уряду для здійснення програми економічних реформ та інтеграції з Європейським союзом.

Світовий банк, за роки співпраці, ухвалив для України 50 позик, які в загальному склали 10,1 млрд доларів США; з них отримано 7,4 млрд доларів. У 2014 році Рада директорів СБ прийняла рішення про надання Україні додаткових кредитних ресурсів у розмірі 3 млрд доларів для підтримки реформ у нашій країні.

З метою фінансування реформ, зокрема економічних, у країнах Східної Європи з метою переходу їх до ринкової економіки у 1991 була заснована міжнародна фінансова інституція – ЄБРР, яка працює на комерційних засадах і надає тільки цільові кредити під проекти приватних і державних структур задля розвитку економіки.

На сьогоднішній день ЄБРР запланував фінансування для України таких проектів:

- модернізації газокомпресорних станцій на трубопроводі Уренгой-Помари-Ужгород. Цей проект буде фінансуватись за підтримки Європейського Інвестиційного Банку;
- з побудови Панєвропейського коридору на користь «Укравтодор», також за підтримки Європейського Інвестиційного Банку;
- розширення Програми сприяння торгівлі (Trade Facilitation Programme), яка дасть можливість банківським установам підтверджувати торгівельні документарні інструменти через ЄБРР.

Другого грудня 2014 року ЄБРР відкрив свій офіс у Львові. Це представництво зосереджено на підтримці підприємств малого та середнього бізнесу відповідно до зобов'язань банку з активізації зусиль в Україні. Зокрема у львівській області загальний портфель проектів становить близько 250 млн євро.

Зараз у Львові ЄБРР технічно та фінансово (але не з точки зору партисипативного планування) супроводжує оновлення трамвайної мережі та надав фінансування для реконструкції кількох вулиць міста.

Ухвалу про електронний квиток у Львові розглядали ще в каденції в 2011 році, але на даний момент вона ще не реалізована. Щоб реалізувати проект знадобиться від 7 до 10 млн євро, в залежності від обраної технології та обладнання. Проте є згода від ЄБРР профінансувати електронний квиток у Львові. Сьогодні є бачення стосовно технології та підтримку ЄБРР, тому можна робити наступний крок щодо цього проекту та приймати рішення про те, яким шляхом йти: впроваджувати квиток на базі стопроцентної комунальної власності, або давати цей проект «на сторону», чи буде спільне підприємство.[4]

Виходячи з результатів проведеного дослідження, можна зробити висновок, що співпраця України з міжнародними фінансовими інституціями є перспективною. Світові організації готові надати та надають достатню кількість фінансових ресурсів, щоб провести в країні економічні та соціальні реформи та запровадити їх в дію, змінити та зміцнити економіку України задля підвищення конкурентоспроможності країни та вступу в Європейський союз. Кошти які надаються нам міжнародними фінансовими організаціями не завжди витрачаються доцільно, адже немає повного чіткого плану щодо реформ та їх впровадження.

1. Електронний ресурс «Навчальні матеріали онлайн». Доступ до ресурсу - http://pidruchniki.com/14860110/finansi/spivpratsya_ukrayini_mizhnarodnimi_finansovimi_organizatsiyami. 2. Офіційний сайт Міністерства закордонних справ України. Доступ до

ресурсу - http://mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/economic-cooperation/ifo-projects*. 3. Електронний ресурс «Економічна правда». Доступ до ресурсу -* http://www.epravda.com.ua/news/2016/05/10/592094/*. 4. Офіційний сайт Львівської міської ради. Доступ до ресурсу - http://city-adm.lviv.ua/news/city/transport/225081-my-maiemo-zhodu-yebrr-finansuvaty-e-kvytok-u-lvovi-a-sadovyi.*

ПОДАТОК НА НЕРУХОМІСТЬ, ЯК ЗНАЧИМЕ ДЖЕРЕЛО НАПОВНЕННЯ БЮДЖЕТУ

Паранчук С. В., к.е.н., професор
Піхоцька О.М. к.е.н., доцент
Червінська О.С., к.е.н., доцент
Національний університет «Львівська політехніка»

Демократичний розвиток країни передбачає ефективне функціонування територіальних громад, які здатні вирішувати питання соціально-економічного розвитку відповідної території. Для того, щоб громада була здатною забезпечити виконання своїх завдань, вона повинна мати стабільні доходні джерела.

У становленні самостійності місцевих бюджетів важливу роль відіграють їх доходи. Вони є основним джерелом функціонування органів влади, вирішальним фактором регіонального розвитку та поліпшення добробуту громадян України.

Бюджетний кодекс України, прийнятий 8 липня 2010 року розширив перелік доходів, закріплених за місцевими бюджетами. Із прийняттям Податкового кодексу України змінено склад місцевих податків і зборів, що мало суттєво змінити ситуацію із формуванням доходів місцевих бюджетів.

Основними джерелами формування податкових надходжень, які зараховуються до місцевих бюджетів стали: податок на доходи фізичних осіб, плата за землю, місцеві податки і збори. Зростання частки місцевих податків відбулася за рахунок сплати єдиного податку суб'єктами малого підприємництва, який відповідно до Податкового кодексу віднесений до місцевих податків.

Але як свідчать дані, наведені на рисунку 1, практична реалізація зазначених змін не мала достатньо позитивних наслідків для формування фінансової бази місцевих бюджетів.

З 2015 року до місцевих податків і зборів віднесені податки на майно, зокрема плата за землю. Завдяки цьому, місцеві податки стали другим за обсягом джерелом наповнення місцевих бюджетів. Їх частка у загальній структурі сягнула 22,4%, а обсяг склав 27 млрд. грн., з них надходження плати за землю склав 14, 8 млрд. грн., податку на нерухомість, відмінного від земельної ділянки – 736,9 млн. грн. при плані 530 млн. грн.[2]

Враховуючи зміни в оподаткуванні, місцеві органи влади не володіють достатніми фінансовими ресурсами для організації управління економічною і соціальною сферою своїх території. Діюча система формування доходів місцевих бюджетів України характеризується зростанням обсягів міжбюджетних трансфертів, низькою фіскальною роллю місцевих податків і зборів, нерозвиненістю практики муніципальних запозичень тощо.

Тому актуальним є питання формування доходної частини місцевих бюджетів за рахунок джерел, надходження від яких є фінансово значимими, стабільними, і витрати по адмініструванню яких є меншими від надходжень. На сьогодні єдиним і найбільш

дієвим засобом збільшення фінансової основи місцевого самоврядування є посилення ролі місцевих податків, зокрема податку на нерухоме майно, відмінного від земельної ділянки.

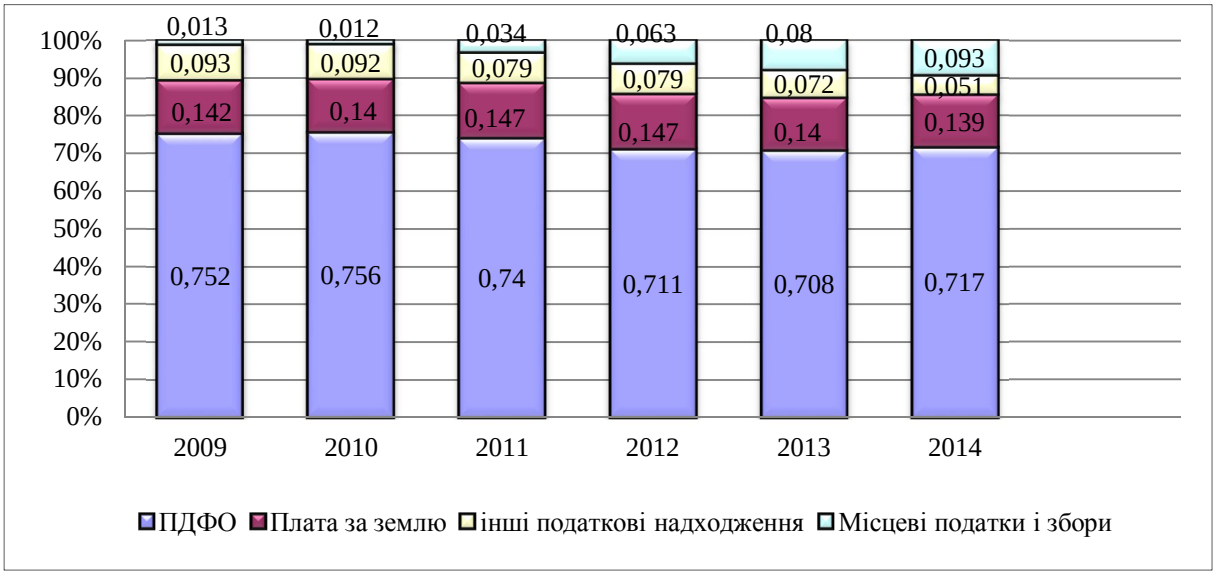

Рисунок 1. Структура податкових надходжень місцевих бюджетів [1]

Податок на нерухоме майно є привабливим для місцевих органів влади в наповненні доходів місцевих бюджетів, з кількох причин:

- зручності їх застосування на місцевому рівні, оскільки нерухоме майно неможливо перемістити на іншу територію та ухилитися від сплати податку до місцевого бюджету;
- стабільності їх надходжень – на відміну від податку на прибуток чи ПДВ.

Податок на нерухоме майно може також бути ефективним засобом оподаткування доходів, одержаних у тіньовій економіці. Також, цей податок є відносно стабільним, простий в адмініструванні.

1. Бюджетний моніторинг: аналіз виконання бюджету за 2014 рік. Інститут бюджету та соціально-економічних досліджень [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.ibser.org.ua/news/558/. 2. Бюджетний моніторинг: аналіз виконання бюджету за 2015 рік. Інститут бюджету та соціально-економічних досліджень [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.ibser.org.ua/news/558/. 3. Ніколаєв В. П. Податок на нерухомість у відтворенні житлового фонду в Україні / В. П. Ніколаєв // Науковий вісник Національного університету ДПС України. – 2011. – № 1. – С. 164-170.

РОЛЬ ФОНДОВИХ ІНДЕКСІВ УКРАЇНИ В СИСТЕМІ ОЦІНЮВАННЯ ТА ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ ВЛАСНІСТЮ

Познякова О.І., ст.викл. кафедри фінансів
Національний університет «Львівська політехніка»

Однією з основних форм трансформування власності в Україні є приватизація. Незважаючи на те, що значна частка державних підприємств уже є приватизованими, роль роздержавлення залишається значною, особливо, враховуючи тенденції відновлення контролю за раніше приватизованим майном у ряду європейських країн, зокрема Польщі, Франції, Великобританії. Соціально-економічні наслідки приватизації формують основу подальшого економічного розвитку, довіру суспільства та потенційних інвесторів, кон'юнктуру ринку.

Однак за роки приватизаційних процесів спостерігалися як позитивні, так і негативні соціальні та економічні наслідки. Серед економічних порушень, зафіксованих в ході приватизації, можна виділити зниження вартості майна підприємства, що приватизовується, недостовірна експертна оцінка майна, що підлягає продажу на аукціоні чи на конкурсах, а також майна, приватизованого шляхом викупу [2, с. 73].

Одним з інструментів контролю за динамікою вартості майна державних підприємств, що можуть підлягати приватизації первинній чи повторний є фондовий індекс, сформований на основі вибірки найбільш успішних підприємств з часткою державної власності.

Запропоновано використовувати для оцінювання та державного управління власністю фондовий індекс UPA (Ukrainian Public Assets).

$$\text{Index UPA} = Z_n * I_1 * \frac{MC_n}{MC_1} \quad (1)$$

Де MC_1 – сумарна ринкова капіталізація на початок періоду; MC_n - Сумарна ринкова капіталізація цінних паперів на момент розрахунку індексу; I_1 - індекс на початкову дату; Z_n - корегуючий коефіцієнт

$$MC_n = \sum_{i=1}^{N} W_i * P_i * Q_i * C_i \quad (2)$$

$$Z_n = \frac{MC_n}{MC_n^{'}} \quad (3)$$

W_i - коефіцієнт free-float; P_i - ціна і-ї акції в гривнях на момент розрахунку; Q_i - загальна кількість і-тих акцій; C_i - ваговий коефіцієнт; N – кількість акцій у списку; $MC_n^{'}$ - сумарна ринкова капіталізація, розрахована із змінами цін акцій або коефіцієнту free-float.

Використання даного Індексу дозволить представникам державних органів влади дати відповідь на ряд запитань:

- Як змінювався Індекс протягом останнього періоду часу і чи корелює ця зміна з вартістю майна підприємства, що оцінюється і готується до трансформування власності.
- Чи співпадає темп зміни індексу з темпом зміни інших індексів фондового ринку України.

Вважаючи, що державні підприємства, зокрема у складі фондового індексу UPA перебувають під особливим державним контролем, дана інформація може бути корисна для порівняння динаміки розвитку приватних підприємств і попередження формування фінансових бульбашок. Крім того, державні підприємства, включені у вибірку, формуватимуть підвищені стандарти управління для тих підприємств, які вже приватизовані чи готуються до приватизації.

Отже, використання фондового індексу UPA дозволить забезпечити стимулювання фондового ринку, зокрема через запровадження ф'ючерсу на даний індекс. Прозорі та зрозумілі умови на фондовому ринку є важливою умовою залучення інвесторів, зокрема іноземних. Індекс залишатиметься актуальним навіть при завершенні чергового етапу приватизації, оскільки існує цикл трансформування власності, який полягає у тому, що зі зміною виробничих ресурсів трансформується сама власність.

1. Алексеев И.В., Познякова Е.И. Циклические закономерности и трансформации собственности // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції 27-28 травня 2010 р.-Х.: ФОП Александрова К.М..; ВД"ІНЖЕК", 2010.-300 с. 2. Комісарчук Р.В. Розслідування незаконної приватизації державного та комунального майна: Монографія / Р.В. Комісарчук. – Одеса: Фенікс, 2011. – 224 с.

ВТРАТИ БЮДЖЕТУ ВІД ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Скоропад І.С., к.е.н., доц.
Скоропад С.О., студентка групи ЕП-31
Національний університет «Львівська політехніка»

Тіньова економіка України є найбільшою проблемою для розвитку економіки України та зростання соціальних стандартів населення. Тіньова економічна діяльність призводить до втрат доходів державного бюджету, оскільки суб'єкти тіньової діяльності ухиляються від сплати податків і внесків до фондів пенсійного та соціального страхування.

Тіньова економіка – господарська діяльність, яка розвивається поза державним обліком та контролем, а тому не відображається у офіційній статистиці. «Тіньові підприємства» не перерозприділяють власних доходів до бюджетів та державних цільових фондів, вони не сплачують податки, збільшуючи власні прибутки. До основних видів тіньової діяльності в країні відносять: виплати нелегальної заробітньої плати, приховування доходів або перебільшення видатків, проведення готівкових операцій без обліку, відмивання коштів, незаконна господарська діяльність. [1, ст.24]

В деяких країнах тіньова економіка перевищує можливості державного бюджету. В Україні, за різними джерелами рівень тіньової економіки становить від 40-60% ВВП.

Проявом тіньової економіки у зовнішньоекономічному секторі є контрабанда. Контрабанда нерозривно пов'язана з корупцією в органах влади, управління, банківських структурах. Вона завдає збитків економіці держави і зменшує доходи до бюджету.

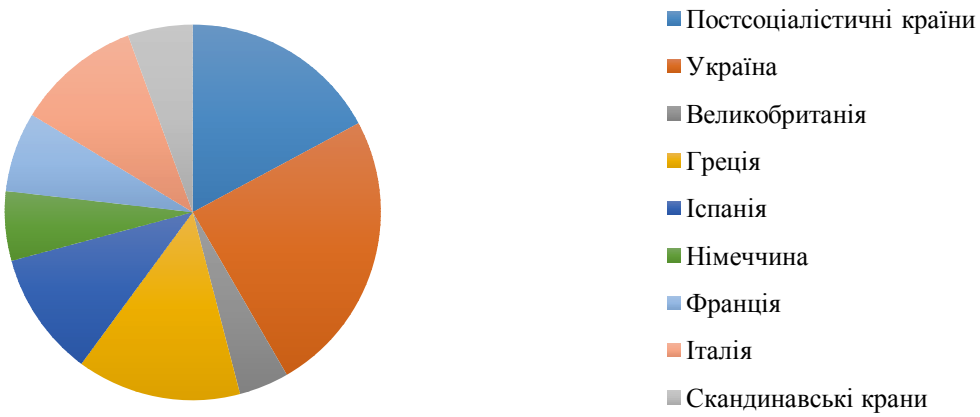

Рисунок 1. Обсяги тіньової економіки в країнах Європи [2, ст.63]

Структура тіньової економіки України за макроекономічними суб'єктами наведена на рис. 3

Рисунок 2. Структура тіньової економік України за макроекономічними суб'єктами

Рівень тіньового обороту доречно розглядати і у структурі за сферами господарювання. (рис. 4)

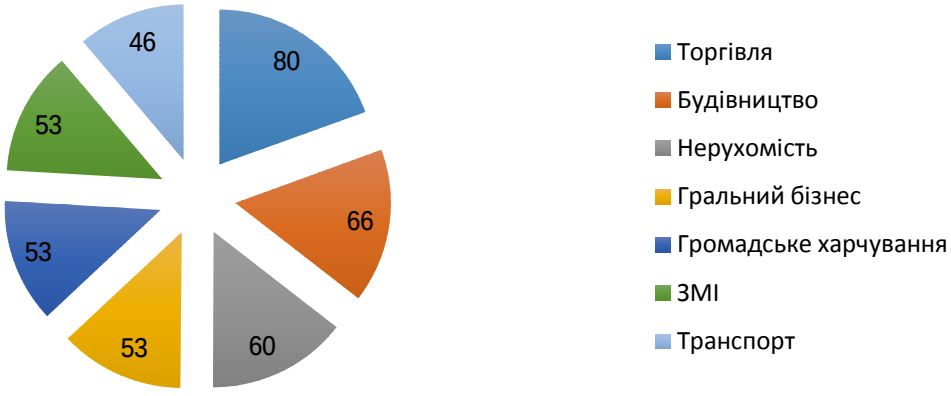

Рисунок 3. Частка тіньової економіки у сферах самоврядування

Найбільша питома частка тіньової економіки у торгівлі і будівницві, відповідно 80-66%.

Протизаконна діяльність є онсовною складовою тіньової економіки. Згідно з оцінками Всесвітньо економічного форуму ємність ринків окремих нелегальних товарів і послуг оцінюється:

- підроблених лікарських засобів – 200 млрд. дол.;
- проституція – 190 млрд. дол.;
- наркотиків – 220 млрд.дол.;
- підробної електроніки – 100 млрд.дол.;
- піратського програмного забезпечення – 50 млрд. дол.;
- торгівля людьми – 30 млрд. дол.

Отже, обсяг деяких перевищують бюджет України [2 ст.19]. Необхідність подолання тіньової економіки вимагає створення різноманітних методів для кількісної оцінки цього явища. Всі методи оцінки обсягу тіньової економіки умовно можна поділити на дві групи:

методи мікрорівня та макрорівня. До методів макрорівня відносять: монетарні, економетричні, спеціальні, структурні. До методів мікрорівня відносять:опитування експертів, вибіркові обстеження суб'єктів економічної діяльності, опитування населення.

Окремо можна виділити офіційні методики Міністерства економіки України та Державного комітету статистики України. [3 ст.3]

Державна служба статистики України визначає обсяги тіньової економіки у середньому від 15-18% ВВП.

Відповідно до розрахунків австрійського економіста Ф.Шнайдера, рівень тіньової економіки України становить 52,8% від офіційного ВВП. Цей показник широко використовується у міжнародних порівняннях. [3 ст.2]

За оцінками фіскальних органів у 2015 році загальний обсяг тіньового сектора української економіки становив як мінімум 400 млрд. грн., на рік. При цьому 200 млрд.грн., становила зарплата в «конвертах», 100 млрд. грн. виведення безготівкових коштів у готівкову форму, 40 млрд.грн., неофіційні платежі. У 2015 році у тіні опинилося близько 300 млрд. грн., українських податків. Близько половини закупівлі державні на комунальні підприємства проводили без застосування тендерних процедур. Через корупційні оборудки в сфері держзакупівель, збитки становлять до 20% видаткової частини держбюджету.

Обсяги виведення коштів, отриманих в результаті корупційних та економічних злочинів, за оцінками міжнародних експетів, перевищують 10 млрд. дол., США.

Для нівелізації ситуації у тіньовому секторі економіки України рекомендовано здійснити заходи, щодо детінізації економіки. Удосконалення законодавчої бази щодо забезпечення захисту приватної власності і правової захищеності підприємців, здійснення комплексної податкової реформи та реформування національної системи бухгалтерської звітності, реформування банківської системи, посилення відповідальності правопорушності і реформування ринку праці.

1. Варналій З.С. Тіньова економіка: сутність, особливість та шляхи легалізації / З.С. Варналій. –К.:2006. 2. Тіньова економіка України: масштаби і напрямки подолання / Аналітична доповідь. – К.:2014. –с.18-20. 3. Бочі А. Поворозник В. Тіньова економіка в Україні:причини та шляхи подолання. – Міжнародний центр преспективних досліджень.-2014. – 7с. [електронний ресурс] http://sfs.gov.ua/arhiv/podatkova-baza-do-nabrannya-chinnosti-podatkovim-kodeksom/normativno-pravova-baza/rozporyadjennya-km-ukraini/arhiv-rozporyadjen-km-ukraini/rozporyadjennya-km-ukraini-za-2009-rik/61329.html

АНАЛІЗУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ВРАХОВУЮЧИ БЛОКОВУ СТРУКТУРУ ГОСПОДАРСЬКИХ ОБ'ЄДНАНЬ

Федевич Л.С., старший викладач
Національний університет «Львівська політехніка»

Дослідимо інвестиційну активність в Україні шляхом аналізування індексу капітальних інвестицій у окремих видах економічної активності, які у своїй сукупності відображають блокову структуру господарських об'єднань, що складається з фінансового; виробничого; моніторингового; торговельного; науково-дослідного блоків. Результати аналізування (рисунок) свідчать про таке.

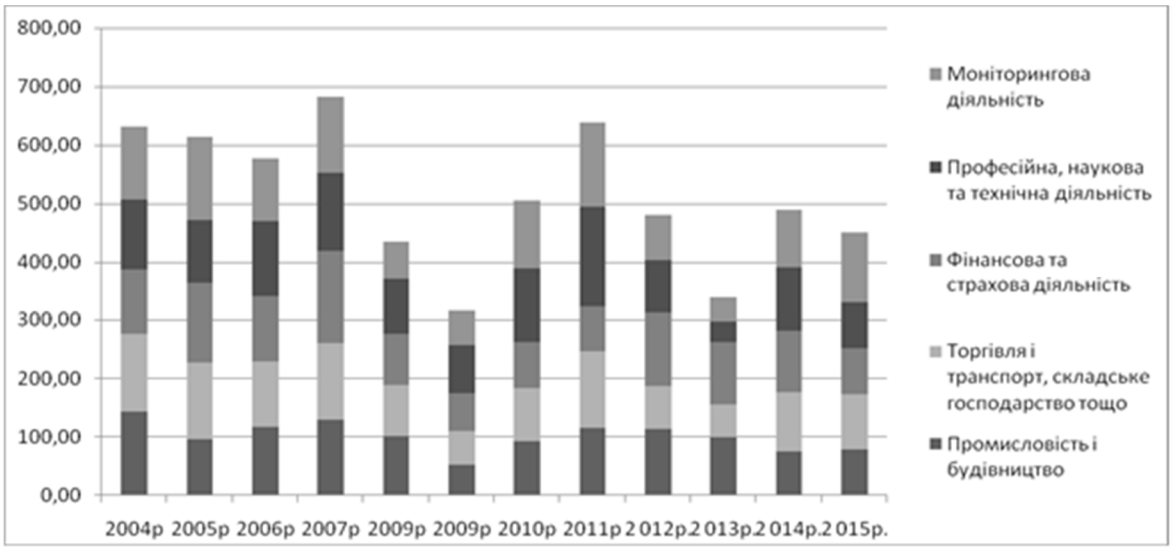

Рисунок. Аналізування індексу капітальних інвестицій у 2004-2015 рр.

У аналізованому періоді знижується індекс капітальних інвестицій, що пропадають на промисловість і будівництво, проте цей показник зростає у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування, також торгівлі, транспорту та складського господарства. Капітальні інвестиції у фінансову та страхову діяльність стабільно зростають із 2011р.

Визначимо вагомість впливу окремих видів економічної діяльності (які відповідають блоковій структурі господарських об'єднань) на інвестиційну діяльність у країні за допомогою економіко-математичного моделювання, для чого сформуємо регресійну модель:

$$Y = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + a_3x_3 + a_4x_4 + a_5x_5 + e, \quad (1)$$

де Y - рівень інвестиційної діяльності України (незалежна змінна), виражений індексом капітальних інвестицій; a_0, - вільний член рівняння; $a_1 \ldots a_5$ - вагомості впливу инників, що визначать рівень розвитку інвестиційної діяльності України; $x_1 \ldots x_5$ - рівень інвестицій у сфери економічної активності (факторна змінна), виражений темпами зростання (зниження) інвестицій в основний капітал; x_1 - індекс капітальних інвестицій у промисловості і будівництві, сільському, лісовому і рибному господарстві (виробничий блок); x_2 - індекс капітальних інвестицій за категорією «Торгівля і транспорт, складське господарство тощо» (торговельний блок); x_3 - індекс фінансових інвестицій за

фінансовою і страховою діяльністю (фінансовий блок); x_4 - індекс капітальних інвестицій професійної, наукової та технічної діяльності (науково-дослідний блок); x_4 - індекс капітальних інвестицій у сфері адміністративного і допоміжного обслуговування, що відповідає активності моніторингового блоку господарських об'єднань; e - відхилення від лінії регресії.

Вхідні дані для економіко-математичного моделювання наведені в таблиці.

Таблиця. Вхідні дані економіко-математичного моделювання вагомості впливу окремих видів економічної діяльності на інвестиційну діяльність за 2006-2016 рр.

Роки	Y	X1	X2	X3	X4	X5
2006	133,9	115,40	112,40	112,5	130,7	105,6197
2007	149,4	127,80	132,03	159,5	133,4	129,1228
2008	97,4	100,19	87,66	88,2	94,2	63,99219
2009	58,5	50,55	58,55	64,6	81,6	60,98344
2010	103,4	91,00	92,25	78,7	127,5	116,5097
2011	118,8	113,51	132,44	77,3	171,3	143,9916
2012	108,5	112,63	72,98	126,5	90,7	77,6664
2013	88,9	97,97	57,25	106,3	35,1	42,06329
2014	75,9	74,30	72,20	88,6	66,1	98,81498
2015	98,3	77,90	94,70	79	96	120,8604
2016*	100,7	104,90	163,00	108,7	112,3	181,8541

* Дані за січень-березень 2016р.; складено на підставі даних Укрстат [1].

Згідно отриманих результатів моделювання (за допомогою пакету «Аналіз даних» EXCEL) отримано модель:

$$y = -6{,}48 + 0{,}49x_1 - 0{,}11x_2 + 0{,}36x_3 + 0{,}35x_4 + 0{,}016x_5$$

Її результати свідчать, що найбільший вплив на інвестиційну діяльність країни справляють вкладення у розвиток виробничого блоку господарських об'єднань, фінансового, моніторингового і науково-дослідного блоків. А інвестиції у торговельний блок справляють негативний вплив. Щодо критеріїв якості економетричної моделі, то слід відзначити, що вона складена із високим рівнем точності, коефіцієнт детермінації R^2=0,92 (середня похибка моделі менше 10%, зв'язок між факторною та результуючими ознаками є щільним). Модель адекватна за F-критерією Фішера (Fрозрах=11,86 перевищує табличне значення).

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.

СУЧАСНИЙ СТАН ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ В УМОВАХ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Фурдичко Л.Є., к.е.н., доцент кафедри фінансів
Національний університет «Львівська політехніка»

Україна переживає безпрецедентне поєднання фінансово-економічної, банківської та політичної криз починаючи із 2014. Конфлікт на сході України разом із накопиченими в попередні роки макроекономічними дисбалансами зруйнували її макро- та мікрофінансову стабільність.

Найбільш дестабілізуючими чинниками фінансової системи України залишається протягом багатьох років корупція, імітація реформ в реальному секторі економіки, неподолані наслідки девальвації національної валюти, дефіцит прозорості та координації у здійсненні фінансово-кредитної, валютно-курсової політики НБУ та уряду, несприятливий інвестиційний клімат, фіскальний тиск на бізнес, сповільнення темпів впровадження судової реформи та відсутність рішучих дій з припинення процесу зубожіння населення.

У фінансовій системі країни важливу роль відіграє податкова система, яка безпосередньо впливає на ефективне її функціонування. Незбалансована податкова політика, яка проводиться в Україні стала наслідком відсутності дієвих реформ податкової системи. Сучасна,так звана, податкова реформа в Україні не призвела до зниження навантаження на фонд оплати праці, не запрацювала повною мірою система автоматичного відшкодування ПДВ, не вирішено питання із переплатою податків на прибуток суб'єктами господарювання, не стимулює бізнес працювати легально і прозоро.

В умовах фінансово-економічної кризи виникла загроза вимивання обігових коштів підприємств, що призводить до закриття бізнесу, стимулювання «втечі» з України інвесторів, виведення активів та підприємств до сусідніх країн, а також збереження передумов для бюджетного відшкодування ПДВ в ручному режимі, тобто залишаються корупціогенні чинники у податковій системі. Фактором, дія якого призводить до вимивання обігових коштів, збільшення собівартості продукції, втрати конкурентоспроможності підприємств – це сплата додаткового імпортного збору. Негативний ефект від впровадження додаткового імпортного збору, а саме подорожчання сировини, технологій, обладнання, комплектуючих, уже переважив його власний фіскальний ефект, оскільки обертається скороченням внутрішнього виробництва, збільшенням цін на вітчизняну продукцію як на зовнішніх, так і на внутрішньому ринках [1].

Одним з базових факторів, що визначають рівень стабільності фінансової системи, є стан банківської системи. Причому саме через функціонування банківської системи проявляється дія як внутрішніх, так і зовнішніх чинників, що впливають на фінансову ситуацію у державі. В Україні виникає загрозлива ситуація в банківському секторі економіки. Із 178 раніше діючих на вітчизняних теренах банків на сьогодні залишилось 110 і прогнозовано до кінця 2016 року їх кількість не перевищуватиме 100 одиниць. Одним із інструментів зачистки банківської сфери є вимога центрального регулятора щодо прискореного збільшення нормативу мінімального капіталу до 500 млн.грн., який необхідно досягти до 2024 року. Така «регулятивна стратегія» є небезпечною. Штучне укрупнення банків фактично зумовлює процес їхньої реолігархізації. Така тенденція проглядається з усією очевидністю в нинішній монетарній політиці центрального банку держави [2].

Загрозливою очевидністю для грошово-кредитної системи країни є жорстка прив'язка національної грошової одиниці до долара США. Якорем, так званої, стабільності гривні є курс американського долара. При цьому гривнева емісія жорстко прив'язана до доларових надходжень (зобов'язань) України. Це зумовило безпрецедентне знецінення гривні, повну втрату населенням довіри до гривні й зрештою, неприпустиму доларизацію суспільних відносин. Оскільки Україна рухається до ЄС, національна грошова одиниця мала б кореспондуватися з євро. Для цього необхідно ухвалити відповідний закон [2].

Найбільш відчутні негаразди у фінансовій системі країни розпочалися з моменту ігнорування НБУ конституційного імперативу прямої дії –ст.99 Основного закону України «Забезпечення стабільності грошової одиниці є основною функцією центрального банку держави». За оцінкою Центрального розвідувального управління США, найбільш високу інфляцію серед 225 країн світу зафіксовано в Україні – 49%. Щонайменше триразове знецінення гривні відразу ж відчули всі – банки, бізнес, внутрішній ринок, соціальна сфера і кожен житель країни [2].

Таким чином, стан вітчизняної банківської системи, як і практика взаємовідносин менеджменту реального та фінансового секторів української економіки, несе у собі потенційну загрозу дестабілізації фінансової ситуації в Україні, насамперед за умови появи якихось потужних негативних зовнішніх впливів («шоків»). У цілому трансформація цих відносин відбувається доволі поступово. Однак, оскільки найпотужніші стреси, яких останнім часом зазнала українська економіка, найімовірніше, вже позаду, то навряд чи відносини реального і банківського секторів вітчизняної економіки як такі самі по собі у найближчій перспективі стимулюватимуть дестабілізацію фінансової ситуації в Україні. Цей чинник фінансової дестабілізації в Україні може активізуватись, якщо, наприклад, негаразди в економіці Китаю викличуть негативну ланцюгову реакцію у масштабах світової економіки [3].

Визначну роль у фінансовій системі країни відіграють фінанси домогосподарств, що підтверджується процесом формування, розподілу та використання доданої вартості в національній економіці. Аналізуючи динаміку відношення доходів населення до ВВП, цей показник зростав в період 2010—2013 рр. і в 2013 році доходи населення перевищили ВВП. Однак за рахунок розгортання фінансово-економічної кризи в 2014 році цей показник знизився до 97,7% [4].

Оздоровлення фінансової системи України є найбільш актуальним в сучасній Україні адже це зможе зупинити негативні процеси в економіці країни та забезпечити передумови її зростання. Для подолання проблем фінансово-економічної системи необхідно сформувати чіткий курс її оздоровлення, в основі якого повинно лежати збільшення обсягів фінансових ресурсів країни шляхом підняття рівня виробництва, стримування інфляційних процесів, стабілізації національної грошової одиниці і інших важливих чинників, що все разом вплине на покращення фінансової системи України та економіки в цілому. Тому нагальним сьогодні в Україні залишається проведення реформи фінансової системі України, яка повинна охопити всі її сфери та ланки. В першу чергу необхідно оновити правову основу фінансової системи, яка уможливить вирішення існуючих проблем. Відповідно створення ефективних правових, організаційних умов, комплексне їх проведення, наблизить фінансову систему України, її економіку до стандартів Європейського Союзу.

1. Антикризова програма спільних дій влади та бізнесу: невідкладні рішення 2015-2016 років / Національний форум «Трансформація України», Антикризова Рада

громадських організацій України. 2. Ковальчук Т. Банківська «зачистка». Кому вигідна руйнація фінансової опори держави? // Економіка / День № 56, 31.03.2016 3. С. Кулицький. Проблеми розвитку української економіки в контексті загрози дестабілізації міжнародних фінансових ринків. – 2015. – Центр досліджень соціальних комунікацій. Social Communications Research СІАЗ НЮБ ФПУ 4. Пасажко Т.С. Шляхи вдосконалення фінансового механізму трансформації заощаджень населення в інвестиційні ресурси економіки України [текст] / Т.С. Пасажко // Інвестиції: практика та досвід. — 2015. — N10. — С. 85—89.

ОЦІНКА ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИХ УМОВ ФОРМУВАННЯ ОБОРОТНОГО КАПІТАЛУ НА МАКРОРІВНІ

Чубка О.М., к.е.н.
Національний університет "Львівська політехніка"

Для створення сприятливих пропорцій формування оборотного капіталу необхідні належні макроекономічні умови. В умовах сприятливих макроекономічних тенденцій уможливлюється нормальна господарська діяльність, яка передбачає здійснення капітальних вкладень, у тому числі і вкладень в оборотний капітал. Крім того, позитивні для суб'єктів господарювання макроекономічні умови, однією з ознак яких є належний платоспроможний попит на продукцію, роботи, послуги, є інституційною умовою отримання високих доходів підприємств, а значить – і фінансових джерел утворення оборотного капіталу. Ефективність використання оборотного капіталу в значній мірі визначається конкретними макроекономічними тенденціями, зокрема, ставкою відсотка (з кредиту, з податків), інфляцією тощо. Несприятливі макроекономічні умови призводять до погіршення фінансового стану підприємств, і як наслідок – до втрати економічної мотивації до інвестування різних видів капіталу, у тому числі і оборотного. Тому оцінка фінансово-економічних умов формування оборотного капіталу на макрорівні є не менш актуальною, ніж на мікроекономічному рівні.

Для встановлення взаємозв'язку між макроекономічними показниками (а саме ВВП) і оборотним капіталом проведено розрахунки, які подані у табл. 1.

Таблиця 1. Вихідні дані та проміжні розрахунки для обчислення коефіцієнтів

Роки	ВВП (x_i), млрд. грн.	Оборотний капітал (y_i), млрд. грн.	Знак $(x_i - \bar{x})$	Знак $(y_i - \bar{y})$	Z, N	$rang(x_i)$	$rang(y_i)$	d_i^2
1	2	3	4	5	6	7	8	9
2000	170	321,7	-1	-1	Z	16	16	0
2001	204,2	379,6	-1	-1	Z	15	15	0
2002	225,8	432	-1	-1	Z	14	14	0
2003	264,3	520,6	-1	-1	Z	13	13	0
2004	345,1	617,1	-1	-1	Z	12	12	0
2005	441,4	700,7	-1	-1	Z	11	11	0
2006	544,1	899,8	-1	-1	Z	10	10	0
2007	720,7	1178,1	-1	-1	Z	9	9	0
2008	948,1	1573,6	1	-1	N	7	8	1

Продовження табл. 1

Роки	ВВП (x_i), млрд. грн.	Оборотний капітал (y_i), млрд. грн.	Знак $(x_i - \bar{x})$	Знак $(y_i - \bar{y})$	Z, N	$rang(x_i)$	$rang(y_i)$	d_i^2
2009	913,2	1893,9	1	1	Z	8	7	1
2010	1082,5	2162,6	1	1	Z	6	6	0
2011	1302	2584,2	1	1	Z	5	5	0
2012	1408,8	2921,1	1	1	Z	4	4	0
2013	1454,9	3069,0	1	1	Z	3	3	0
2014	1566,7	3271,9	1	1	Z	2	2	0
2015	1979,4	3367,4	1	1	Z	1	1	0

Розраховано автором за даними Держстату [1].

Значення коефіцієнта лінійної кореляції (0,989), коефіцієнта Фехнера (0,846) та коефіцієнта Спірмена (0,994), що розраховані за даними таблиці свідчать про те, що між ВВП і оборотним капіталом існує тісний прямий зв'язок, оскільки значення наближається до 1.

Графічно кореляційний зв'язок між оборотним капіталом і ВВП можна представити прямою (теоретичною лінією регресії) на рис. 1

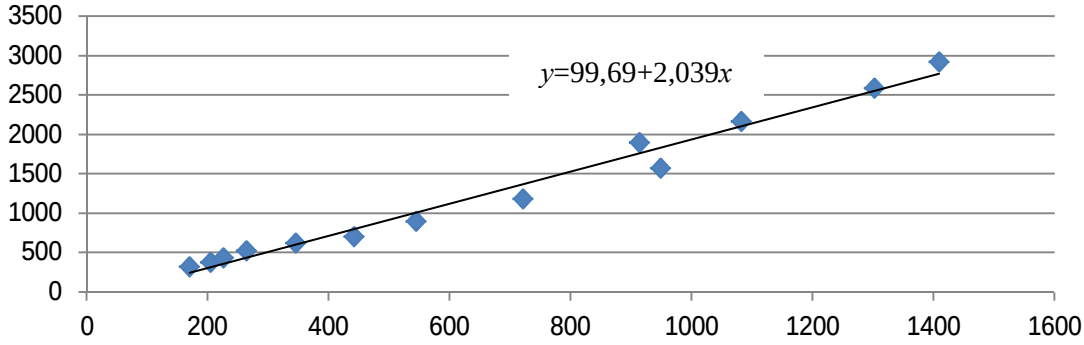

Рисунок 1. Теоретична лінія регресії

Отже, результати обчислень за трьома показниками та графічне відображення лінії регресії показали, що між ВВП і оборотним капіталом існує прямий тісний зв'язок.

Результати оцінювання динаміки оборотного капіталу в контексті макроекономічного розвитку (порівняння з обсягом ВВП) наведено у табл. 2.

Таблиця 2. Динаміка оборотного капіталу та ВВП за 2008-2015рр.

Показники	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013р.	2014р.	2015 р.
Оборотний капітал, млрд. грн.	1573,6	1893,9	2162,6	2584,2	2921,1	3069,0	3271,9	3367,4
Валовий внутрішній продукт, млрд.грн.	948,1	913,2	1082,5	1302	1408,8	1454,9	1566,7	1979,4
Перевищення оборотного капіталу над ВВП, разів	1,66	2,07	2,00	1,98	2,07	2,11	2,08	1,7
Ланцюговий темп зміни оборотного капіталу, %	133,6	120,4	114,2	119,5	113,0	105,1	106,6	102,9

Розраховано автором за даними Держстату [1]

Оборотний капітал економіки України утворюється переважно завдяки економічній (господарській) діяльності підприємств і становить значну частину національного багатства країни. Забезпеченість економіки оборотним капіталом у достатньому обсязі є умовою нормального функціонування усього господарського механізму. На даний час в економіці є недостатньо оборотного капіталу, адже темпи зростання оборотного капіталу щороку сповільнюються (лише на 2,9% у 2015 р. оборотний капітал збільшився порівняно з 2014 р., тоді як у 2008р. - на 33,6% порівняно з 2007 р.), оборотний капітал в середньому в 2 рази перевищує обсяг ВВП, в той час як в економічно розвинутих країнах це перевищення становить 2,5-5 рази. Дефіцитність оборотного капіталу підтверджується також численними опитуваннями керівників підприємств, які вказують, що відчувають його дефіцит, і задля цього готові звертатися за кредитами, але не можуть їх залучати через високу ціну.

Незважаючи на дефіцитність оборотного капіталу, спостерігається постійне його зростання, що є цілком об'єктивним явищем, яке відображає кілька взаємопов'язаних процесів: інфляція (подорожчання активів), зростання дебіторської та кредиторської заборгованості, зростання запасів внаслідок падіння попиту на готову продукцію в період кризи та ін.

Проведення аналітичного оцінювання оборотного капіталу за його елементами (запаси, дебіторська заборгованість, грошові кошти, поточні фінансові інвестиції) дозволяє розробляти пропозиції щодо корегування державної фінансової політики щодо формування оборотного капіталу, у тому числі в частині визначення параметрів податкового навантаження, а також ухвалення рішень про надання прямої або непрямої бюджетної підтримки різним видам економічної діяльності.

Результати аналітичного оцінювання співвідношень елементів оборотного капіталу в контексті макроекономічного розвитку подані на рис. 2.

Отже, різні елементи оборотного капіталу демонструють різну динаміку відносно зміни ВВП. Дебіторська заборгованість демонструє нестійку динаміку відносно ВВП до 2012р., а з 2013р. – зростання співвідношення дебіторської заборгованості та ВВП. Це свідчить про поглиблення кризи платежів між суб'єктами господарювання в останні аналізовані періоди.

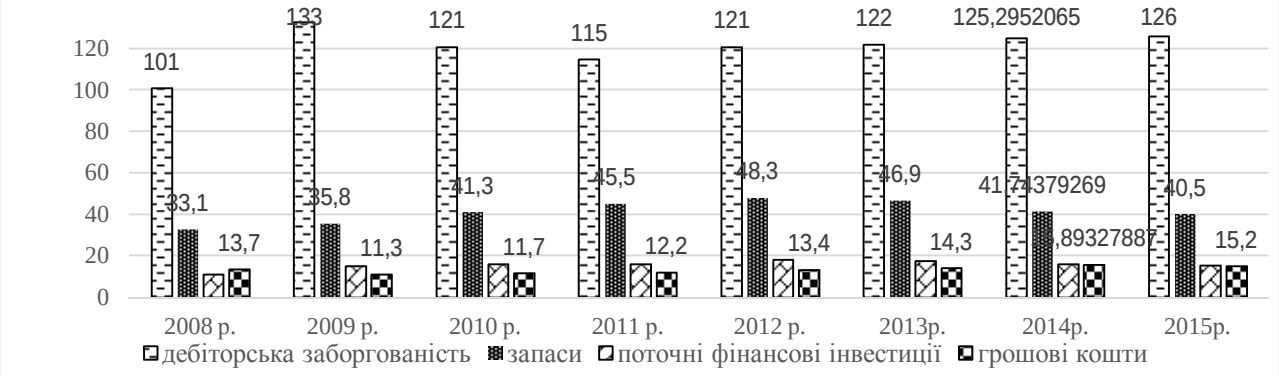

Рисунок 2. Динаміка співвідношень елементів оборотного капіталу до ВВП в Україні за 2008-2015рр.

Розраховано автором за даними Держстату [1].

Поточні фінансові інвестиції та запаси товарно-матеріальних цінностей протягом 2009-2012рр. демонструють стійке зростання, а з 2013р. - зниження. Частка запасів товарно-матеріальних цінностей до обсягу ВВП зросла із 33,1% у 2008р. до 48,3% у

2012р., а частка поточних фінансових інвестицій до обсягу ВВП зросла від 11,1% у 2008р. до 18,4% у 2012р. Така динаміка пов'язана насамперед з політичною та економічною нестабільністю в Україні. Грошові кошти демонструють зростання, починаючи з 2009р.: 11,3% у 2009р. до 15,9% у 2014р.; в 2015р. спостерігається незначне падіння до 15,2%.

Вказані тенденції формування оборотного капіталу з одного боку свідчать про посилення ролі та значущості ефективних елементів, в тому числі поточних фінансових інвестицій, але з іншого боку доцільно звернути увагу на перевищення дебіторської заборгованості над ВВП в середньому в 1,2 рази та її збільшення, оскільки значний обсяг дебіторської заборгованості призводить до знецінення оборотного капіталу.

В економіці України накопичився значний обсяг прострочених і сумнівних боргів, які не утворюють реального оборотного капіталу. Крім цього приблизно 40% підприємств звітують про збитки. Ці проблеми характерні для більшості підприємств та не можуть бути вирішені ними самостійно, а потребують регулювання з боку держави.

Фінансова політика держави може бути спрямована на зменшення дебіторської заборгованості через: зниження інфляції; запровадження правил про можливість погашення податкового боргу одного підприємства грошовими коштами іншого підприємства; упорядкування ринку облігацій (для створення можливостей підприємством брати облігації інших підприємств-боржників та продавати їх на ринку цінних паперів).

Органи державного управління мають можливість сприяти формуванню фінансових ресурсів суб'єктів господарювання, які вкладаються в оборотний капітал. При внесенні змін до податкової, кредитної політики необхідно враховувати прогнозні оцінки, тобто яким чином ці зміни вплинуть на фінансовий стан суб'єктів господарювання. На сьогодні при внесенні змін до податкового законодавства в основному враховуються наслідки для бюджету, а не беруться до уваги наслідки для підприємств, особливо в сегменті малого та середнього бізнесу.

Крім того, фіскальна стабільність позитивно впливає на діловий клімат, адже часті зміни до податкового законодавства відлякують інвесторів.

Отже, якщо економіка в достатньому обсязі забезпечена оборотним капіталом, то суб'єкти господарювання працюють в безперервному режимі, виконують заплановані показники діяльності, вчасно здійснюються розрахунки між ними та державними структурами, не виникає різкого збільшення дебіторської та кредиторської заборгованості і т.п. І навпаки, від ефективного використання оборотного капіталу залежить прибутковість суб'єктів господарювання, а отже і обсяг ВВП, надходження до державного бюджету, тощо. Тому фінансова політика держави має бути спрямована на підтримку формування оборотного капіталу суб'єктів господарювання.

1. *Дані з Веб-сторінки. - Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.*

СЕКЦІЯ 7
Місцеві фінанси та регіональний розвиток
Local finances and regional development

PARTYCYPACJA SPOŁECZNOŚCI LOKALNYCH W ROZWIJANIU SPECJALIZACJI REGIONALNYCH Z WYKORZYSTANIEM NARZĘDZI CROWDFUNDINGU

Sylwana Kaźmierska, Wydział Ekonomiczno – Socjologiczny
Katedra Gospodarki Regionalnej i Środowiska
Uniwersytet Łódzki

Streszczenie: Platformy internetowe umożliwiają obecnie nieograniczony kontakt z zaangażowaną społecznością lokalną, wykorzystując takie narzędzia, jak crowdfunding, czyli pozyskiwanie zasobów finansowych od społeczności. Zasoby te są często przeznaczane na nowatorskie, innowacyjne cele, które stają się obecnie bardziej osiągalne ze względu na możliwość rozdzielenia ryzyka finansowego na dużą liczbę podmiotów. Praktyka taka, ze względu na ograniczenie barier zarówno mentalnych, jak i tych związanych z fundowaniem innowacyjnych przedsięwzięć, prowadzić może zaś do rozwoju i budowania nieistniejących dotąd, nowych specjalizacji regionalnych. Celem artykułu jest zatem zaprezentowanie crowdfundingu jako narzędzia będącego istotnym instrumentem tworzenia się nieistniejących dotąd specjalizacji gospodarczych.

Słowa kluczowe: crowdfunding, nowe specjalizacje gospodarcze, platformy społecznościowe, internet

W ciągu ostatnich 20 lat Internet oraz jego społecznościowy wymiar przyczyniły się do nagłej zmiany w sposobie funkcjonowania gospodarki, zmieniając charakter relacji pomiędzy władzami publicznymi, korporacjami oraz społeczeństwem.

Ten szeroki dostęp do zasobów rozprzestrzenionych geograficznie sprawia, iż nacisk przestał być kładziony na bliskość terytorialną oraz tożsamość sąsiedzką jako czynnik krytyczny w organizacji wspólnych przedsięwzięć. Dzisiaj to rozproszone jednostki mają możliwość łączyć swe siły, by realizować zarówno prywatne, komercyjne, jak i publiczne cele, tworząc zdigitalizowaną sieć współpracy.

Termin „crowdfunding" jest neologizmem utworzonym z połączenia angielskich słów crowd („tłum") oraz *funding* („finansowanie") i oznacza finansowanie projektu z pomocą społeczności („tłumu"). Inicjator oczekuje więc od osób zainteresowanych przedsięwzięciem wkładu pieniężnego, umożliwiającego mu realizację planu.

Projektodawca umieszcza na dedykowanej ku temu stronie internetowej wszelkie detale dotyczące przedsięwzięcia: swój pomysł, planowany rezultat, metodę osiągnięcia celu, wycenę produktów składowych, łączną sumę potrzebną do realizacji projektu, a także warianty dokonywania płatności. Każdy, kto będzie skłonny przekazać swoje środki na realizację projektu, ma możliwość dokonania przelewu pod wskazany adres, częściowo partycypując w kosztach przedsięwzięcia. Pieniądze te zostaną jednak przekazane inicjatorowi dopiero w momencie, gdy zebrana zostanie łączna suma potrzebna do realizacji celu. W przeciwnym razie, gdy zakładana stawka nie zostanie zebrana w ramach terminu zbiórki środków, wracają one do właścicieli.

Model crowdfundingu eliminuje szereg barier stojących dotąd na drodze przełomowych, niespotykanych dotąd rozwiązań. Są to przede wszystkim bariery finansowe. Inicjator może uzyskać bowiem praktycznie nieograniczone środki umożliwiające mu

realizację założonego celu. Przedsięwzięcie takie mogłoby nie odnieść skutku w przypadku, gdyby dostępne były jedynie fundusze rządowe, bądź kredyt bankowy.

Model ten neutralizuje jednocześnie bariery mentalne związane z realizacją niezweryfikowanych dotąd przez rynek pomysłów. Zakończona sukcesem kampania crowdfundingowa upewnia podmioty zaangażowane we wdrożenie danego pomysłu w ich wykonalności. Pozyskanie znacznej liczby inwestorów może zapewnić poczucie solidarności oraz bezpieczeństwa dla debiutującego przedsiębiorcy.

Likwidacja barier finansowych oraz mentalnych w realizacji innowacyjnych pomysłów może zaś przyczyniać się do przyspieszeniu procesów tworzenia się nowych rynków oraz specjalizacji gospodarczych. Jak pokazują przykłady z rynków europejskich, ilość pozyskiwania środków „społecznościowych" może osiągać rozmiar wpływający na gospodarkę całych regionów, bądź kraju. Przedmiot zbiórki stanowić może bowiem kompleksowe rozwiązanie dotyczące rynków bankowości, mieszkalnictwa, czy energetyki. Crowdfunding może się zaś stać narzędziem eliminacji barier, które dotąd dotyczyły najwyższych szczebli decyzyjnych. Do krajów, w których efektywność platform crowdfundingowych przejawia się w sposób szczególny, wpływając na kształt oraz tempo rozwoju lokalnych bądź narodowych rynków, należy m.in. Wielka Brytania, Francja oraz Holandia.

Wielka Brytania uznawana jest za kraj o trzecim największym rynku cowdfundingowym na świecie, ustępując jedynie Stanom Zjednoczonym oraz Chinom. Aktywność fundatorów oraz inwestorów nie jest jednak uznawana za główną siłę brytyjskich platform crowdfundingowych. To rządy sprzyjające takiego typu kooperacji oraz ich działania są według analityków przyczyną dużej partycypacji finansowej społeczeństwa w omawiane przedsięwzięcia. Zgodnie z przyjętym prawem, inwestorzy w Wielkiej Brytanii mogą za pomocą platform crowdfundingowych zainwestować w przedsiębiorstwa na wczesnym etapie rozwoju, pozyskując ich udziały. Co stanowi dodatkowy bodziec do poniesienia inwestycji to fakt, iż inwestorzy mogą jednocześnie liczyć na znaczące zwolnienia podatkowe z tytułu poniesionych kosztów. Ułatwienia te wprowadzone są dzięki wprowadzonej w 2012 roku formule Seed Enterprise Investment Scheme.

Francja, należąc do krajów europejskiej czołówki pod względem aktywności przejawianej w przedsięwzięciach crowdfundingowych, na czele z takimi regionami, jak Bordeaux, czy Brugia, wiedzie zaś prym w wykorzystywaniu potencjału społecznościowego w branży budownictwa mieszkaniowego. Platformy crowdfundingowe są w nich bowiem szeroko wykorzystywaną metodą finansowania budowy nieruchomości. Przykładem takiej platformy jest „Crowdfunding-immo", która umożliwia inwestowanie podmiotu indywidualnego w budowę nowych osiedli i apartamentowców. Twórcy serwisu oferują jednocześnie kontrybutorom stopę zwrotu z inwestycji na poziomie od 7 do 12% rocznie w przypadku, gdy inwestycja ta odniesie sukces.

W Holandii zaś, w której w 2014 r. zebrano na cele crowdfundingowe w Holandii 63 mln euro w celu realizacji 2000 projektów, za nową, prosperującą dzięki crowdfundingowi specjalizację gospodarczą można uznać produkcję energii odnawialnej. Branża ta, będąc uzależnioną od dużego kapitału zakładowego, nie była w stanie uzyskać wystarczających środków od rządu niderlandzkiego na rozwój systemu. Aktywność holendrów w dziedzinie crowdfundingu najbardziej intensyfikuje się właśnie wokół projektów dotyczących alternatywnych źródeł energii. Mieszkańcy, przykładowo, partycypując w fundowaniu paneli solarnych, wodnych bądź wiatrowych, dostają m.in. możliwość kupna tzw. „obligacji solarnych" (ang. „solar obligations"), wchodząc w posiadanie energii wytworzonej przez panel, którego budowę sfinansowali. Nadmiar wytworzonej energii można zaś zostać sprzedany, powiększając dochód gospodarstwa domowego.

Jak wykazały zaprezentowane w prezentacji przykłady, efektywnie funkcjonujące platformy crowdfundingowe mogą przyczynić się do powstawania zupełnie nowych specjalizacji gospodarczych, powodując skierowanie jej na pionierskie, rewolucyjne tory. Można sądzić, iż poprawa ich efektywności może pobudzić wzrost gospodarczy miast i regionów także na terenie krajów Europy Środkowej i Wschodniej.

САМОФІНАНСУВАННЯ ТА РЕГІОНАЛЬНИЙ САМОРОЗВИТОК

Іванов Ю.Б., професор
Іванова О.Ю., доцент
Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України

Проблемою в досягненні стійкого соціально-економічного розвитку регіонів України є неспроможність їх до саморозвитку через брак та повноту повноважень на місцях, фінансової самодостатності регіонів та відсутність мотивації органів місцевого самоврядування до саморозвитку.

Основними причинами стримування регіонального саморозвитку в Україні є наступні.

По-перше, недостатність власних джерел доходів місцевих бюджетів спричиняє зростання фінансової залежність від центру. Залишається значна фінансова залежність регіонів від центру, хоча й у 2015 році спостерігаються позитивні зміни завдяки реформі децентралізації. В результаті фінансової децентралізації у 2015 р. місцеві бюджети отримали додатково 29,6 млрд. грн (42 %) [1, 2], зменшено кількість наданих позик на покриття тимчасових касових розривів майже в 10 разів, однак враховуючи значний рівень інфляції (43,3 %) фінансова самодостатність регіонів потребує зміцнення для належного виконання делегованих функцій. Зростання обсягів міжбюджетних трансфертів відбувається вищими темпами, ніж доходів місцевих бюджетів. Доля трансфертів у доходах місцевих бюджетів в 2000 р. становила 28,9%, в 2005 р. – 47,3%, в 2011 р. – 53,7%, в 2013 р. – 52,4, за січень-вересень 2014 р. – 55,4 % та 57,4 % за відповідний період 2015 р.) [3, 4].

Недостатність фінансової бази для саморозвитку також обумовлюється відсутністю дієвого механізму передачі повноважень на місця. Через законодавчі протиріч і відсутність чіткого механізму передачі функцій існують проблеми в якості їх виконання на місцях. Серед нормативно-правових актів, які розроблено для забезпечення реформи децентралізації, 12 % чекають на зміни до Конституції України.

По-друге, незначний обсяг місцевих податків у структурі податкових надходжень та їх недостатній перелік для забезпечення фінансової самодостатності регіонів з урахуванням їх особливостей. Частка місцевих податків у структурі доходів місцевих бюджетів у 2015 р. зросла і склала 22,5 % в порівнянні з 7,9 % у 2014 р., це є позитивною тенденцією, однак цього недостатньо для саморозвитку. Незначний перелік місцевих податків і зборів не дає можливість органами місцевого самоврядування обирати ті податки, які несуть економічну ефективність для конкретного регіону з урахуванням його особливостей та потенціалу.

По-третє, місцеві податки і збори не завжди мають як економічний так і соціальний ефект для розвитку регіонів. Введення місцевого акцизного податку не має

соціального ефекту, більшого і соціального і економічного ефекту набуло б рішення про закріплення за місцевими податками податку на прибуток підприємств

По-п'яте, відсутність вмотивованості регіонів до саморозвитку. Надмірна централізація економіки України призвела до значного звикання регіонів до «донорської» державної підтримки. Відсутність ефективних механізмів стимулювання органів місцевого самоврядування, спрямованих на активізацію діяльності останніх щодо забезпечення фінансової самодостатності регіонів, заснованої на підвищенні ефективності формування та використання стратегічного потенціалу регіонів.

Ігнорування даних тенденцій призведе до посилення фінансової залежності регіонів від центру, неякісного й неповного виконання покладених на них функцій, нераціонального використання бюджетних коштів, відсутності вмотивованості регіональних органів влади до саморозвитку, зниження рівня соціально-економічного розвитку регіонів та посилення регіональної дивергенції, зростання незадоволеності населення діями влади, загрози територіальної цілісності держави.

Розв’язання цих проблем лежить в площині врахування інтересів всіх суб’єктів податково-бюджетних відносин та приведення їх до відповідності нормам Європейської хартії місцевого самоврядування. Для забезпечення соціально-економічного розвитку, зміцнення фінансового забезпечення регіонів у цьому році необхідно здійснити наступні заходи:

- завершення Конституційної реформи, що забезпечить підвищення ефективності проведення реформи децентралізації на основі узгодженості законодавчих актів;
- удосконалення механізму перерозподілу повноважень та відповідальності з управління регіональним розвитком на нижчі рівні ієрархії за принципом субсидіарності у відповідності з можливістю більш ефективно виконувати функції на місцях (розширення видаткових повноважень на економічний розвиток; розширення податкових повноважень в межах визначення ставок та бази оподаткування з урахуванням соціально-економічного стану на відповідній території та граничних обмежень, визначених Законом);
- об'єктивна оцінка потреб регіонів, проблеми й можливості їхнього рішення найбільш раціональними способами повинні бути пріоритетними компетенціями місцевих органів влади у зв'язку з безпосередньою наявністю в них необхідних ресурсів (інформаційних, людських і т.п.), а також комплексом інструментів для оперативного прийняття управлінських рішень. Однак стратегічно значимі для держави функції та контроль за виконанням делегованих повноважень мають залишатися за центром;
- формування сприятливих умов для забезпечення фінансової самодостатності регіонів в умовах обмеженості бюджетних коштів. Ґрунтуючись на необхідності раціонального перерозподілу функцій управління між органами вищого й нижчого рівнів, а також фінансового забезпечення даних функцій на основі підвищення рівня самофінансування регіонів, доцільним є поступовий перехід на принципи фіскального федералізму, що дає можливість раціонально сполучити централізацію й децентралізацію функцій управління з урахуванням доцільності перерозподілу їх між державними й регіональними органами влади;
- розробка концепції формування потенціалу саморозвитку регіонів України на принципах фіскального федералізму;
- розробка концепції регулювання податково-бюджетних відносин;
- законодавче закріплення принципів регулювання податково-бюджетних відносин;

- перенесення акцентів у формуванні дохідної частини бюджету із закріплених податків на місцеві;
- розширення повноважень органів місцевого самоврядування в межах нормативного врегулювання місцевих податків і зборів;
- розробка методики визначення рівня самодостатності регіону та механізму надання державної підтримки регіонам в залежності від рівня самодостатності.

Наведені заходи сприятимуть створенню умов для зміцнення фінансової самодостатності регіонів, однак для стійкого соціального-економічного розвитку вони мають супроводжуватися формуванням умов для економічного зростання.

1. Сайт Децентралізація влади [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://decentralization.gov.ua/news/item/id/1507. 2. Офіційний сайт Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України. Децентралізація та регіональний розвиток 2015-16 - звіт Мінрегіону[Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2016/01/Rik-reform_20152.pdf. 3. Сайт Інституту бюджет та соціально-економічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ibser.org.ua/UserFiles/File/Monitoring% 20Quarter%202015/KV_II%D0%86_2015_Monitoring_ukr.pdf. 4. Офіційний веб-сайт державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://treasury.gov.ua/main/uk/index.

БЮДЖЕТНА ПОЛІТИКА ТА СОЦІАЛЬНО – ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК РЕГІОНУ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

Ливдар М.В. к.е.н.
Національний університет «Львівська політехніка»

Основним елементом бюджетного механізму соціально-економічного розвитку регіону є сукупність місцевих бюджетів (для області), або місцевий бюджет (для місцевої громади). Місцеві (регіональні) бюджети формуються та реалізуються в рамках задекларованої бюджетної політики, відповідно, бюджетна політика реалізується через бюджетний механізм. Також варто зазначити, що через державний та місцевий бюджети здійснюється регулювання найважливіших макроекономічних пропорцій, в тому числі в частині вирівнювання темпів і структури соціально-економічного розвитку регіонів. А тому в умовах децентралізації місцевих бюджетів, бюджетний механізм виступаючи особливою технологією системи державного управління, має спрямовуватися на формування і реалізацію раціональної бюджетної політики, а також враховувати наявні можливості використання певних заходів бюджетного регулювання. [1, с. 563].

Розглядаючи бюджетний механізм місцевих фінансів, варто зазначити, що бюджетний механізм соціально-економічного розвитку регіону можна визначити як систему методів та інструментів, що через певні управлінські рішення реалізуються в процесі формування та використання централізованих грошових ресурсів місцевої

громади відповідного регіону задля виконання завдань регіональної соціально-економічної політики [2].

Проте в Україні бюджетний механізм не демонструє належної ефективності через наявність низки проблем, що викликані об'єктивними (економічна криза, значний рівень тінізації економіки, домінування у структурі виробництва нижчих технологічних укладів) та суб'єктивними (корупційні прояви, схильність до девіації у бюджетній сфері, відсутність мотивації до розширення бюджетних доходів) причинами.

Результативність бюджетного механізму соціально-економічного розвитку регіону залежить від стратегії та завдань бюджетної політики, а також ефективності діяльності органів влади центрального та регіонального (місцевого) рівнів.

Бюджетну політику можна розглядати у функціональному та організаційно-правовому аспектах. Функціональний аспект характеризує бюджетну політику з точки зору реалізації функцій бюджету. За цим аспектом складовими елементами бюджетної політики є:

- політика у сфері бюджетних доходів;
- політика у сфері бюджетних видатків;
- політика у сфері боргу;
- бюджетне регулювання та міжбюджетні відносини.

Організаційно-правовий аспект характеризує бюджетну політику з точки зору організації бюджетного управління у послідовності його стадій:

- політика і тактика бюджетного планування;
- політика організації бюджетного процесу;
- політика бюджетного регулювання;
- політика бюджетного контролю.

Бюджетний механізм на місцевому рівні виступає як організаційно-розпорядча форма реалізації бюджетного управління відповідної територіальної громади. Вказане управління, як правило, акцентоване на виконання правових приписів у сфері бюджетного права, організацію збору доходів та чіткого фінансування необхідних витрат. Бюджетне управління на місцевому рівні є основним елементом системи управління місцевими фінансами.

За економічним змістом бюджетна децентралізація покликана підвищувати ефективність функціонування бюджетної системи. Передача повноважень на місця та самостійність у прийнятті рішень при формуванні доходів та використанні бюджетних коштів – це теж прерогатива бюджетної децентралізації. Територіальна наближеність влади до населення спонукає до посилення громадянської активності та підзвітності громаді, а обізнаність з проблемами сприяє ефективнішому їх задоволенню, аніж у централізованому випадку [3, с. 254].

В умовах децентралізації державного управління, коли спостерігатиметься об'єктивна тенденція збільшення економічних повноважень регіональних органів влади (регіональних еліт), в тому числі у сфері планування бюджету, місцеві бюджети набуватимуть дедалі більшого значення в процесі підтримки стійкості та оптимізації структури соціально-економічного розвитку відповідних територій. В процесі функціонування бюджетного механізму, в тому числі на місцевому рівні, постійно "перетинаються" інтереси різних суспільних інститутів (політичні партії, громадські ініціативи, спілки підприємців і роботодавців, чиновницьке лоббі), що за великим рахунком породжені об'єктивними суперечностями самого бюджету як способу економічного управління. Місцевий бюджет є своєрідним суспільним компромісом, який має частково враховувати інтереси панівних груп територіально-адміністративної

одиниці, а також спиратися на певні законодавчо регламентовані процедури (які в свою чергу також є продуктом суспільного компромісу, тільки в масштабі країни). Більшість суспільних груп, в тому числі панівних, вказує на недоліки бюджету, оскільки ресурси бюджету завжди обмежені і не можуть задовільнити усіх потреб, навіть потенційно перспективних. Крім того, цілком зрозуміло, що будь-який бюджет, в тому числі місцевий, як продукт діяльності органів влади завжди зацікавлений “отримати більше” (дохід бюджету), але при цьому “віддати менше” (видатки бюджету). Економічні агенти (юридичні і фізичні особи), навпаки, зацікавлені у протилежному: “віддати менше” (що є базою доходів бюджету), але при цьому “отримати більше” (використання видатків).

Низька кваліфікація управлінського апарату органів місцевого самоврядування, домінування особистих інтересів над суспільними, невідповідність формування місцевих бюджетів завданням соціально-економічного розвитку територій ще тривалий час будуть основними характеристиками місцевого самоврядування в Україні, що не може не позначитись на загальній ефективності бюджетної децентралізації. [4, с. 52].

Ці та інші об’єктивні протиріччя бюджету та бюджетного механізму повинні вирішуватися шляхом суспільного компромісу за умови високої якості функціонування суспільних інститутів, на основі науково обґрунтованих технологій бюджетного управління. Зазначене є особливо важливим в умовах трансформаційної економічної системи, що характеризуються нестійкістю інституційної, загальнополітичної та соціально-економічної динаміки. В умовах, коли постійно лунають заклики до “територіальної автономії”, “самостійного регіонального бюджету”, “території з особливим статусом” тощо дуже важливо забезпечити ухвалення таких місцевих бюджетів, які б у суспільній свідомості сприймалися як справедливі.

В сучасних умовах сьогодення актуальним завданням науки і практики є оцінювання результативності та ефективності бюджетної політики та застосування бюджетних важелів регулювання соціально-економічного розвитку. Вказане актуально в контексті нашого дослідження, оскільки рівень ефективності застосування важелів бюджетного регулювання завжди обумовлюватиме і відповідний рівень ефективності бюджетної політики взагалі. Якщо важелі застосовуються ефективно – вказане створюватиме умови для високої ефективності бюджетної політики. І навпаки, недостатня ефективність важелів бюджетного регулювання завжди означатиме низьку ефективність бюджетної політики, що в свою чергу призведе до неефективного рівня бюджетної децентралізації.

1. Ливдар М.В. Вплив бюджетної політики на соціально – економічний розвиток регіону[Електронний ресурс] / М.В. Ливдар // Економіка та суспільство– 2016. - № 2, С. 563 -566. 2.Алєксєєв І.В. Бюджетний механізм і соціально – економічний розвиток регіонів: [монографія] / І.В. Алєксєєв, Г.С. Лопушняк, М.В. Ливдар. – Л.: Ліга – Прес, 2014 . – 248с. 3. Возняк Г.В. Переваги та ризики бюджетної децентралізації / Г.В. Возняк // Проблеми економіки – 2015. – 2, С. 253 – 257. 4. Аврамченко К.В Бюджетна політика: прагматичні підходи до стратегічних рішень/ К.В. Аврамченко, А. Л. Дешко , Я.А. Жаліло та ін., //- К., СТ-ДРУК, 2016. – 112 с.

РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА У ПРОЦЕСІ РОЗВИТКУ АВТОМОБІЛЕБУДУВАННЯ В УКРАЇНІ

Семирак О.С.,
Херсонський національний технічний університет

Потреби в ресурсах автомобілебудівної галузі для забезпечення її розвитку набагато вищі за можливості державних органів регулювання. Мова йде як про інвестиційні, так і про інформаційні ресурси. Для удосконалення процесу розвитку державою автомобілебудівної галузі ми пропонуємо застосовувати механізм державно-приватного партнерства. Саме державно-приватне партнерство може стати дієвим способом об'єднання фінансових та організаційних ресурсів з метою розв'язання існуючих проблем галузі. Згідно ЗУ «Про державно-приватне партнерство» державно-приватним партнерстввом вважається співробітництво між державою Україна, Автономною Республікою Крим, територіальними громадами в особі відповідних державних органів та органів місцевого самоврядування (державними партнерами) та юридичними особами, крім державних та комунальних підприємств, або фізичними особами-підприємцями (приватними партнерами), що здійснюється на основі договору в порядку, встановленому Законом та іншими законодавчими актами, та відповідає ознакам державно-приватного партнерства, визначеним цим Законом [3]. Законом встановлено, що приватний партнер визначається на основі конкурсу. У випадку існування декількох саморегулівних організацій у певному секторі економіки можна говорити про конкурентний спосіб відбору державою приватного партнера. Проте, на даний час єдиною саморегулюючою організацією на автомобільному ринку України є Асоціація автомобілевиробників України «Укравтопром».

Роль місцевої влади, місцевих податків та зборів, які могли б стати інструментами розвитку автомобілебудування на місцях, є заниженою [1, с. 182]. Децентралізація податків, і всієї бюджетної системи загалом дозволить забезпечити соціально-економічний розвиток регіонів, адже збільшиться зацікавленість місцевих органів влади у збільшенні доходів місцевих бюджетів, а це змусить їх до пошуку нових джерел податкових надходжень. На сьогоднішній день місцеві органи не зацікавлені у збільшенні доходів до бюджетів. Частка податкових надходжень ВВП, дохідної частини місцевих бюджетів знижується, що не співпадає із загальноєвропейською тенденцією, при рекордно великій частці власне податкових надходжень, що відносяться до доходів місцевих бюджетів. Це пов'язано із незацікавленістю місцевої влади у збільшені результативності та ефективності економічного розвитку регіону, адже дефіцит місцевого бюджету фінансується з бюджету вищого рівня, а у випадку коли сума доходів перевищує суму видатків вилучається майже 90% цієї суми приросту, позитивні результати економічної політика на місцях вилучаються на розвиток та дотування інших регіонів [1, с. 122-125]. У 2014 р. КМУ було прийнято розпорядження «Про затвердження плану заходів щодо реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні», яке передбачає поступову децентралізацію влади в Україні, а отже збільшення повноважень органів місцевої влади. У 2015 р. згідно цієї реформи прийняті зміни до Податкового кодексу України, якими передано місцевим органам влади збір податку з комерційної та нежитлової нерухомості; місцевий транспортний податок, плата за землю, 5% акцизу з тютюнових виробів, алкогольних напоїв та нафтопродуктів. Податок з комерційної та нежитлової нерухомості і плата за землю цілком реально можуть стати інструментами регулювання розвитку автомобілебудування на місцевому рівні. Законом України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи»

[2] плату за землю переведено у категорію місцевих податків. Виключно органи місцевої влади можуть встановлювати ставку податку та пільги. Цим же Законом до місцевих податків переведено податок з комерційної нерухомості. Податковим кодексом встановлена максимальна ставка податку з комерційної нерухомості – 2% від мінімальної зарплати за м² загальної площі, проте, саме місцеві органи самоврядування наділені правом встановлювати розмір ставки, вони ж можуть прийняти рішення про скасування сплати податку в їх регіоні або збільшенні неоподатковуваної податком площі об'єктів нерухомості.

Спільна діяльність між підприємствами галузі (у формі саморегулівної організації) та державою на місцевому рівні в сфері розвитку автомобілебудування повинна ґрунтуватися на наступних вимогах: цілі, які передбаченні в програмі розвитку галузі повинні відповідати програмі розвитку регіону загалом; всі заходи, які плануються повинні бути узгоджені із бюджетною програмою регіону; приватний партнер, в особі автомобілебудівних підприємств може отримувати пільги у вигляді частини місцевих податків та зборів; така діяльність повинна відповідати вимогам українського законодавства.

Отже, ми передбачаємо розробку та впровадження загальнодержавної програми розвитку автомобілебудування, яка б сформувала механізм співпраці між Асоціацією «Укравтопром» та місцевими органами самоврядування, що б дозволило забезпечити розвиток галузі в тих регіонах, для яких даний вид діяльності є пріоритетним. Основними інструментами регулювання в даній програмі виступатимуть місцеві податки та збори. Залучення місцевих органів влади в процес регулювання дозволить забезпечити формування автомобілебудівних кластерів у тих областях, де дислоковано основне виробництво автотранспортних засобів.

1. Бюджетний механізм і соціально-економічний розвиток регіонів: монографія/ І.В. Алєксєєв, Г. С. Лопушняк, М. В. Ливдар. – Львів: Ліга-Прес, 2014. –248с. 2. Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо відміни екологічного податку за утилізацію знятих з експлуатації транспортних засобів та оподаткування акцизним податком операцій з переобладнання ввезеного на митну територію України транспортного засобу у підакцизний легковий автомобіль (Закон України від 8 квітня 2014 р. № 1191-18) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1191-vii. 3. Про державно-приватне партнерство (Закон України від від 01 липня 2010 р. № 2404-VI) [Електронний ресурс].–Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2404-17.

ВЕКТОРИ ФОРМУВАННЯ МУНІЦИПАЛЬНОЇ БОРГОВОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

Синютка Н. Г., к.е.н.
Національний університет «Львівська політехніка»

Сучасні виклики, які постали перед Україною та її фінансовою системою, вимагають принципово нових ефективних рішень, які б не суперечили базовим вимогам про Асоціацію з Євросоюзом. Ключовим напрямом удосконалення бюджетних відносин постає проведення реформ з децентралізації фіскальних повноважень та відповідальності, стимулювання розвитку місцевого самоврядування, створення міцних спроможних громад з метою забезпечення прискореного економічного розвитку окремих територій, підвищення

рівня життя та добробуту населення. Нетрадиційним способом вирішення перерахованих завдань є використання інструменту місцевих запозичень та формування боргової політики муніципалітетів. За таких умов наукове обґрунтування орієнтирів для формування муніципальної боргової політики та її імплементації як перспективного джерела фіскальної автономії міських рад є актуальним та своєчасним.

Потреба в розширені фіскально-боргових повноважень органів місцевого самоврядування визнана на загальноукраїнському рівні, зокрема, підтверджений особливий статус, роль та значення міст в умовах фактичної урбанізації, депопуляції села та змін системи розселення населення [1, с. 7].

У 2014–2015 рр. відбувся справжній поступ у формуванні та імплементації національного законодавства з питань місцевого самоврядування, який узагальнено в таблиці 1.

Таблиця 1. Адміністративна та фіскальна децентралізація в Україні у 2014–2015 рр., нормативний зріз

Назва закону / нормативного акту	Дата верифікації
Закон України «Про засади державної регіональної політики»	05.02.2015 р. № 156–VII
Закон України «Про добровільне об'єднання територіальних громад»	05.02.2015 р. № 157–VII
Закон України «Про співробітництво територіальних громад»	17.06.2014 р. № 1508–VII
Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України (щодо податкової реформи)»	28.12.2014 р. № 71–VIII
Закон України «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України (щодо реформи міжбюджетних відносин)»	28.12.2014 р. № 79–VIII
Розпорядження Кабінету міністрів України «Про схвалення Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні»	01.04.2014 р. № 333–р.
Постанова Кабінету міністрів України «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період 2020 року»	06.08.2014 р. № 385
Постанова Кабінету міністрів України «Про затвердження Методики формування спроможних територіальних громад»	08.04.2015 р. № 214

Зокрема, Державною стратегією регіонального розвитку України на період до 2020 р. [1, с. 7, 14; 5] на противагу попереднім документам передбачено стимулювання функціональних можливостей міст як центрів у подальшому розвитку регіонів. У цьому контексті пріоритетним є вирішення таких завдань:

підтримки інтегруючої ролі міст як центрів економічного та соціального розвитку; забезпечення розвитку інфраструктури міст, залучення інвестицій у будівництво та / або реконструкцію вулично-дорожньої мережі, інженерної та соціальної інфраструктури; підвищення рівня інноваційної та інвестиційної спроможності територій.

Для реалізації Стратегії з точки зору повноцінного фінансування проектів вкрай важливим є збільшення в структурі видатків місцевих бюджетів частки, що спрямовується на фінансування інвестиційних проектів місцевого рівня [1, с. 42].

На наше переконання, положення Стратегії повноцінно корелюють із вимогами Європейської хартії місцевого самоврядування [2], Європейської хартії урбанізму. Стратегія є відповіддю на потужний суспільний запит щодо реформування публічної влади та управління в Україні, гармонійно зв'язана із сучасними тенденціями регіонального розвитку, визнає неможливим становлення України без створення нової

географії відповідальності — метрополісів, міст та містечок як центрів економічного та громадського життя.

Нами виявлено, що розвиток місцевого самоврядування в Україні зупинився на рівні міст обласного підпорядкування, бюджетні ресурси яких порівняно з ресурсною базою міст районного значення є більшими в 3–10 разів. Міста з однаковою чисельністю населення та різним адміністративним статусом мають абсолютно різні фіскальні можливості в Україні [4, с. 52]. Як наслідок, міста районного значення узалежнені від районного бюджету, неспроможні на власний поступальний розвиток та автономну інвестиційну, боргову політику, не кажучи вже про села і селища. Отже, вади чинного територіально-адміністративного устрою чинять негативний вплив на фіскально-боргові стратегії міст України. Тому поділ муніципалітетів на міста обласного і районного підпорядкування є спадком пострадянської доби, який слід утилізувати під час конституційної та територіально-адміністративної реформ.

Аналіз інформації щодо структури та динаміки місцевого боргу в Україні засвідчує його нагромадження на початок 2012 р. на рівні 13,4 млрд грн, або 15,5 % доходної бази місцевих бюджетів у відповідному періоді. Упродовж 2012 р. – І півріччя 2016 р. борг сукупно з гарантіями зріс у 1,5 рази і досягнув на 01.07.16 р. рівня 20,0 млрд грн, у тому числі в розрізі компонент: муніципальні позики — 5,1 млрд грн, гарантії — 5,9 млрд грн та 9,0 млрд грн — міжбюджетні позики з Єдиного казначейського рахунку. Причому найшвидшими темпами зростають саме обсяги наданих місцевих гарантій. Динаміка місцевого боргу значною мірою корелює з динамікою валютного курсу національної грошової одиниці. Питома вага місцевого боргу в Україні не виходить за межі 2,5 % загальнодержавного боргу упродовж періоду 2011–2016 рр., причому є позитивна тенденція до її зменшення після 2012 р. Поясненням цього є стрімке зростання державного боргу центрального уряду та консервативна політика Міністерства фінансів України у 2010–2012 рр. щодо видачі дозволів на місцеві позики.

Новим трендом на ринку муніципальних запозичень у 2013–2016 рр. є зміна пропорцій між інструментами саме на користь інституту місцевих гарантій. Об'єктивне пояснення цьому просте — низькі інвестиційні рейтинги країни та її муніципальних одиниць в умовах ескалації військової агресії на сході, тобто фактичної анексії частини територій Російською Федерацією, позбавляють можливості запозичень з інших джерел. Оскільки за схемою муніципальних гарантій в Україні працюють, в основному, міжнародні донори — МБРР, ЄБРР, НЕФКО, то головний недолік такого інструменту на сучасному етапі — фіксація суми позик у вільноконвертованій валюті (євро, долар США). В умовах волатильності та надзвичайної нестабільності української гривні це істотно підвищує ризики неплатежу.

У 2013–2016 рр. також прискорюється тенденція перенесення активності сектору місцевого кредиту з центру в регіони — ініціативу перехоплюють середні та малі міста України, принаймні щодо кількості позикових операцій.

Отже, наявний поступ у формуванні та імплементації національного законодавства з питань місцевого самоврядування в Україні у 2014-2016 рр. сприятиме розвитку муніципальної боргової політики. З цією метою також пропонуються основні механізми вдосконалення її формування в контексті адміністративно-територіальної реформи та фіскальної децентралізації:

- гармонізація муніципальної боргової політики як ресурсної бази зростання із інноваційно-інвестиційною політикою розвитку міст;

- уніфікація фіскальних повноважень муніципальних бюджетів в містах обласного та районного значення, об'єднаних територіальних громадах, що забезпечить зростання бюджетів малих міст, їхню самостійність та автономність;

- закріплення за виконавчими комітетами обласних та районних рад після їх утворення в ході конституційної реформи права на координацію боргової політики міст в межах територіальної юрисдикції;

- утворення легітимних підстав для функціонування інституту міжмуніципального співробітництва між бюджетами окремих міст, а також бюджетами спроможних територіальних громад після їх створення для реалізації масштабних проектів, передача об'єктів, земель державної власності у власність учасників такого співробітництва;

- надання спроможним територіальним громадам повноважень у сфері боргового фінансування капіталовкладень аналогічно з повноваженнями міст обласного значення;

- утворення професійних посередників, в тому числі спеціалізованих комунально-інвестиційних банків, з функціями регіонального регулятора інвестиційної політики в юрисдикції для забезпечення міст кваліфікованою допомогою у сегменті фінансового менеджменту, вирішення проблеми недостатності технічного та адміністративного ресурсу для управління боргом в муніципалітетах.

1. Постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року" від 06.08.2014 р. № 385 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-п. 2. Європейська хартія місцевого самоврядування [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верхової ради України. — Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/994_036. 3. Звітність про виконання державного бюджету та інформація про суми місцевого боргу. Державна казначейська служба України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.treasury.gov.ua/main/uk/publish/category/236. 4. Місцеві бюджети Львівської області в умовах реформи місцевого самоврядування :/ НАН України. ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М.І.Долішнього НАН України; за ред. Сторонянської І.З. – Львів, 2015. – 223 с. 5. Krysovatyj A. Komponenten der Fiskalpolitik in der Ukraine fur eine nachhaltige Entwicklung von Regionen / A.Krysovatyj, N.Synyutka // The world economy. Global and country-specific aspects. Reihe: "Europäische Integration. Grundfragen der Theorie und Politik". — 2014. — № 38. —P. 49–69. 6. Tiebout C. An Economic Theory of Fiscal Decentralization / C.Tiebout // In: NBER, Public Finances, Needs, Sources and Utilization. — Princeton (Univ.Press), 1961. — P.79–96. 7. Swianiewicz P. Foundations of Fiscal Decentralization / P.Swianiewicz. — Budapest: Arktisz Studio, 2003. — 58 p. 8. Swianiewicz P. Local Government Borrowing: Risks and Rewards: A Report on Central and Eastern Europe / P. Swianiewicz // OSI/LGI, Budapest. — 2004. —P.385–424. 9. Fiscal Federalism in Theory and Practice / T.Ter-Minassian, editor. – Washington: International Monetary Fund, 1997. — 683p. 10. Dafflon B. Managing local public debt in transition countries: An issue of self-control / B.Dafflon, K.Beer-Toth // Financial Accountability & Management. — 2009. — № 25 (3). — P. 305–314.

ВИЗНАЧЕННЯ ОСНОВНИХ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА РОЗВИТОК ПРОМИСЛОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Станасюк Н.С., к.е.н., доцент, докторант
кафедри менеджменту та міжнародного підприємництва
Національний університет "Львівська політехніка"

В сучасній складній економічній ситуації формування потужного промислового потенціалу розглядається як основа майбутнього економічного зростання країни, тому важливим державним завданням є створення сприятливих умов для його розвитку.

В першу чергу, розвиток промислового потенціалу визначається умовами та факторами, які характеризують макросередовище. Дослідженням проблематики, пов'язаної із формуванням сприятливого середовища в країні для здійснення соціально-економічних реформ займаються В. Геєць, Ю. Василенко, Т. Клебанова, Е. Лібанова, А. Сухоруков, Л. Федулова, О. Черняк та ряд інших провідних вчених. На думку, В. Гейця сьогодні "економіка держави потребує системного оздоровлення та створення прозорих умов ведення бізнесу" [1, с.6]

При визначенні основних факторів впливу на розвиток промислового потенціалу пропонуємо керуватися наступними економічними гіпотезами:

Гіпотеза перша: Промисловий потенціал складається із фінансово-інвестиційної; соціально-трудової; виробничо-господарської та інноваційної компонент, що формують базову основу його розвитку.

Гіпотеза друга: Фінансова-інвестиційна компонента, яка оцінюється обсягами інвестицій в основний капітал (результуюча Y_1) та обсягами реалізованої промислової продукції (Y_2), залежить від боргової політики держави, стабільності національної грошової одиниці, фінансового стану суб'єктів господарювання та рівня корупції в країні.

Гіпотеза третя: Соціально-трудова компонента, яка оцінюється чисельністю зайнятих у промисловості (Y_3) та обсягом виробленої промислової продукції в розрахунку на одного працюючого, (Y_4) залежить від стану демографічної ситуації та рівня добробуту населення.

Гіпотеза четверта: Виробничо-господарська компонента, яка оцінюється обсягом основних засобів у промисловості (Y_5) та фондовіддачею (Y_6), залежить від інноваційної активності підприємств, інвестиційного клімату в країні, кредитної політики та розвитку зовнішньоекономічної діяльності.

Гіпотеза п'ять: Інноваційна компонента, яка оцінюється обсягом інноваційних витрат (Y_7), впровадженням нових технологічних процесів у промисловості (Y_8) та обсягом реалізованої промислової продукції (Y_9), залежить від розвитку наукового потенціалу, державного стимулювання розвитку інноваційної діяльності та іноземного інвестування.

Зазначені гіпотези стали основою розподілу факторів на чотири основні групи (рис. 1).

Встановлення причинно-наслідкових зв'язків між залежними змінними (результуючі показники по окремих складових промислового потенціалу) та незалежними змінними (факторами впливу на їх розвиток) можна здійснити за допомогою економетричного моделювання та побудови кореляційно-регресійних моделей.

Для апробації було обрано інноваційну компоненту промислового потенціалу, яку враховуючи стратегічні пріоритети країни щодо становлення інноваційної моделі економіки можна вважати домінантною основою.

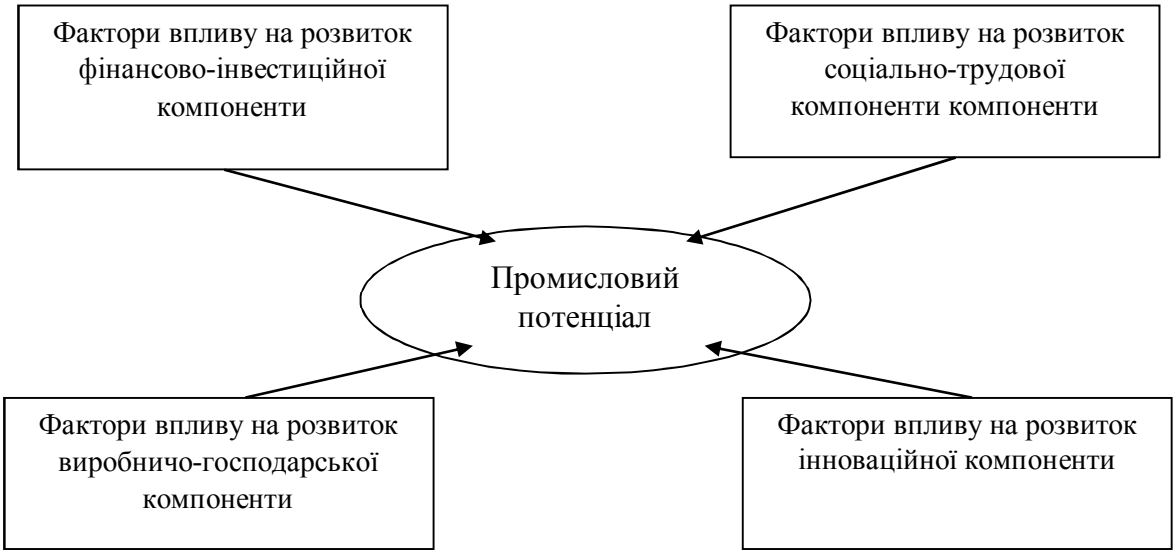

Рисунок 1. Основні групи факторів впливу на розвиток промислового потенціалу

Економетричне моделювання дало змогу виявити ключові фактори впливу на розвиток інноваційної компоненти промислового потенціалу та виділити фактори-стимулятори (табл. 1).

Таблиця 1. Основні фактори впливу на розвиток інноваційної компоненти промислового потенціалу

Результуючі показники	Рівняння	Фактори-стимулятори
Обсяг інноваційних витрат, млн.грн. (Y_7)	$Y_{7=}$-169,315x_1-0,098x_2+0,440x_3-68,081$_{x4}$+ 37,867$_{x5}$ +28673,02, де x_1 – кількість працівників наукових організацій, тис. осіб; x_2 – обсяг фінансування наукових та науково-технічних робіт, млн.грн.; x_3 – приріст прямих іноземних інвестицій в Україну, млн.дол. США; x_4 – рентабельність операційної діяльності підприємств, %; x_5 – темпи зростання (спаду) обсягу експорту товарів і послуг, %.	Прискорення темпів зростання обсягу експорту товарів і послуг, приріст іноземного інвестування
Впровадження нових технологічних процесів у промисловості, од. (Y_8)	$Y_{8=}$66,597x_1+0,376x_2-0,036x_3+0,005x_4-11827,3, де x_1 – кількість працівників наукових організацій, тис. осіб; x_2 – обсяг фінансування наукових та науково-технічних робіт, млн.грн.; x_3 – приріст прямих іноземних інвестицій в Україну, млн.дол. США; x_4 – прибуток від звичайної діяльності до оподаткування підприємств, млн.грн.	Збільшення кількості працівників наукових організацій, прибутковість вітчизняних підприємств
Обсяг реалізованої інноваційної продукції, млн.грн (Y_9)	Y3=-431,896x1+1,557x2-362,142x3+67,627x4 +94836,11, де x1 – кількість працівників наукових організацій, тис. осіб; x2 – приріст прямих іноземних інвестицій в Україну, млн.дол. США; x3 – питома вага підприємств, що одержали збиток у % до загальної кількості; x4 – темпи зростання (спаду) обсягу експорту товарів і послуг, %.	Прискорення темпів зростання обсягу експорту товарів і послуг, приріст іноземного інвестування

Розраховано за [2]

Одержані результати є логічними і ще раз підтверджують, що створення сприятливого інвестиційного клімату в країні, розвиток зовнішньоекономічної діяльності та формування потужного наукового потенціалу є вагомими каталізаторами розвитку інноваційної компоненти промислового потенціалу.

Таким чином, при визначенні основних факторів, що мають найбільш вагомий вплив на розвиток промислового потенціалу слід керувалися наступними принципами:

- показники є формалізованим виявленням факторів впливу та можуть бути розраховані на основі достовірної статистичної інформації;
- кожна складова потенціалу має своє функціональне призначення та її розвиток залежить від певного набору факторів, що підтверджується проведеними розрахунками.

Важливим напрямом подальших наукових досліджень є визначення державних важелів впливу спрямованих на усунення негативних тенденцій та розвиток факторів-стимуляторів.

1. Геєць В.М. Якісні зміни в економіці України є нагальними // Вісник Національного банку України. – 2014. — № 4(218). — С. 5–9. 2. Відкрита статистична база Державної служби статистики України. – Електронний ресурс. – Режим доступу: http:// www.ukrstat.gov.ua

РОЛЬ КРЕАТИВНОСТІ У РОБОТІ HR-ВІДДІЛУ

Чушак-Голобородько А.М., к.е.н.
Побурко О.Я., к.е.н., доц.
Національний університет «Львівська політехніка»

Креативна економіка це вид економіки, де застосування креативних рішень використовується як задля розв'язання проблем, що випадково виникли так і для таких, які існують постійно. Подібна генерація креативних та нестандартних рішень досягається шляхом короткострокової кооперації спеціалістів, що є представниками різних галузей знань [1].

Завданням керівництва кожної компанії є акумулювання творчих та нестандартних підходів до вирішення поставленої проблеми та активізація творчого потенціалу працівників для покращення економічного розвитку підприємства [2, ст. 33]. Особливо це є актуальним в умовах сучасного світу, який стрімко та динамічно розвивається. Кожна компанія, котра прагне успішно працювати на ринку в сьогоденні, повинна вчасно та відповідним чином реагувати на усі зміни, обирати найбільш вдалу та вигідну модель поведінки в ситуації, що склалась. Саме для цього потрібно постійно розвивати креативний потенціал персоналу.

Важливе місце у цьому процесі розвитку підприємства посідає HR-відділ. HR – англійський термін, що означає кадрову службу, дослівно з англійської Human Resource – людські ресурси [3]. У розвинених компаніях на нього покладені завдання не лише набору, але й розвитку персоналу. Пошук відповідного кваліфікованого персоналу, розробка та втілення програм та тренінгів, грамотна система мотивації працівників та ін. HR-відділ виконує на підприємстві важливу роль, оскільки власне від перелічених завдань залежатиме курс розвитку підприємства та економічний результат його

діяльності. Окрім того, що HR-відділ повинен працювати над підбором максимально сучасно-орієнтованого та креативно-активного персоналу, необхідною є також креативна спрямованість самого відділу. HR-спеціалістам надзвичайно важливо володіти креативним мисленням. Нажаль, досвід показує, що нестандартне мислення притаманне далеко не кожному. Відмінність креативного HR-спеціаліста полягає в тому, що в процесі розробки нових інструментів для вирішення складних завдань в бізнес процесах, він підвищує рейтинг конкурентоздатності роботодавця на ринку праці. Креативне мислення HR-спеціаліста – важливий фактор для бізнесу, оскільки воно дозволяє формувати трендові інструменти для розвитку і просування проектів в зовнішнє середовище [4].

Глобальний ринок праці розвивається набагато стрімкішими темпами, ніж вітчизняний. Відомі світові компанії, такі, як L'Oreal, Henkel, BCG та багато інших, застосовують у своїй політиці нові сучасні підходи до набору персоналу, що підвищує їх привабливість та конкурентоздатність. Ділові ігри, стажування з повним зануренням, проведення навчальних вебінарів давно уже стали у таких компаніях чудовою альтернативою звичному підбору персоналу через рекрутингові агентства або спеціальні сайти. В умовах сучасного ринку всі його учасники повинні не тільки бути готовими до змін, але і провокувати ці зміни. Усі учасники ринку повинні бути відкриті новим ідеям і інноваційним підходам, тоді розвиватимуться ринкові відносини та ринок праці зокрема [5].

1. Майстер-клас Рагнара Сіїла. Синергія бізнесу та творчості. Roadmap для креативних підприємців [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http: //www.chasopys.ua/events/past-136.html. 2. Скрипніченко О.П. Творчість і креативність в економіці / О.П. Скрипніченко, А.С. Ковтун // Формування ринкових відносин в Україні. - 2013. - № 10. - С. 33-39. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/frvu_2013_10_9. 3. Вікіпедія. Вільна енциклопедія. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http:https://ru.wikipedia.org/wiki/HR. 4. Ольга Букова. Креатив идет в HR [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://neohr.ru/avtorskie-kolonki/article_post/kreativ-idet-v-hr. 5. Магдалена Мазуркевич. Креативный headhunting [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.4hr.ru/zhurnal/rynok-truda/1098-sovety-kreativnogo-headhunting-a-ot-startapa-ili-tsyplyata-uchat-kuritsu.html.

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

ФІНАНСИ, БАНКІВНИЦТВО, СТРАХУВАННЯ

МАТЕРІАЛИ

Міжнародної науково-практичної конференції
молодих вчених

Відповідальний за випуск І. О. Кривецький

Один електронний оптичний диск CD-ROM.
Об'єм даних у мегабайтах 2,62 Мб.
Наклад 50 прим. Зам. 162033.

Видавець і виготівник: Видавництво Львівської політехніки
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 4459 від 27.12.2012 р.

вул. Ф. Колесси, 4, Львів, 79013
тел. +380 32 2582146, факс +380 32 2582136
vlp.com.ua, ел. пошта: vmr@vlp.com.ua