

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

Збірник наукових тез

ФІНАНСОВА СИСТЕМА КРАЇНИ: ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

**МАТЕРІАЛИ ІІІ МІЖНАРОДНОЇ
НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ**

13 травня

Острог
Видавництво Національного університету «Острозька академія»
2016

УДК 336
ББК 65.26
Ф 59

*Друкується за ухвалою ради економічного факультету
Національного університету «Острозька академія»
(протокол № 9 від 24 червня 2016 року)*

УДК 336

Аверкина М. Ф.,
професор кафедри економіко-математичного моделювання та інформаційних технологій Національного університету «Острозька академія»

ОСОБЛИВОСТІ ДІАГНОСТИКИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ МІСТ ТА АГЛОМЕРАЦІЙ

Редакційна колегія:

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

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

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

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

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

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

Ф 59 Фінансова система країни: тенденції та перспективи розвитку : матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції. – Острог : Видавництво Національного університету «Острозька академія», 2016. – 122 с.

УДК 336
ББК 65.26

Редакція не несе відповідальності за зміст тез.

© Автори статей, 2016
© Видавництво Національного університету
«Острозька академія», 2016

На сучасному етапі необхідність діагностики забезпечення стійкого розвитку міст та агломерацій детермінована тим, що результати останньої є підставою для формулювання висновків щодо вирішення проблем, характерних для сфери раціонального використання ресурсів, їхнього відтворення, досягнення прийнятного рівня соціо-еколого-економічної безпеки, що, відтак, вимагає не лише прийняття відповідних рішень, але й вибору конкретних методів та інструментів механізму забезпечення стійкого розвитку міст та агломерацій.

Для оцінювання забезпечення стійкого розвитку міста послуговатимемось нижченаведеними методами.

1. Методом стандартизації – для приведення показників, які дають змогу характеризувати рівень раціонального використання, відтворення соціо-еколого-економічних ресурсів, стан соціо-еколого-економічної безпеки та логістизації розвитку міста;

2. Методом продукування максимуму ентропій – для оцінювання стійкого розвитку міста, що детерміноване зумовленістю раціонального використання, відтворення соціо-еколого-економічних ресурсів, соціо-еколого-економічної безпеки й визначається показниками стану. Для вирішення завдання обчислення ентропії таких показників будемо розглядати показник стану як реалізацію деякої випадкової величини, представленої у вигляді часового ряду даних.

На ґрунті закону розподілу випадкової величини (густина ймовірності $p(x)$) можна визначити її інформаційну ентропію за такою залежністю [1]:

$$S = - \int_{-\infty}^{\infty} p(x) \log_2 p(x) dx \quad (1)$$

Утім, зважаючи на те, що на практиці не завжди можна отримати достатню кількість інформації стосовно певного показника, ентропію доводиться обчислювати на основі малих вибірок дискретних даних, що здебільшого унеможливує точне визначення закону розподілу випад-

кової величини. У такому разі звернемося до відомої процедури обчислення ентропії на основі дискретних даних.

Розподілимо весь діапазон спостережуваних значень величини x на інтервали та підрахуємо кількість значень m_i , які відповідають i -му інтервалу. Знайдемо частоту появи випадкової величини в кожному інтервалі:

$$p_i = \frac{m_i}{n} \quad (2)$$

де n – загальна кількість спостережень (кількість елементів вибірки). Тоді інформаційну ентропію дискретної випадкової величини можемо оцінити за залежністю:

$$S = -\sum_{i=1}^n p_i \log_2 p_i \quad (3)$$

де S – інформаційна ентропія, що є невід'ємною величиною;

p_i – частота значень m_i , яка відповідає i -му інтервалу.

Отримаємо значення (в бітах) ентропії показника, що має вигляд часового ряду даних.

Максимально можливу ентропію, тобто максимально можливе значення у випадку рівноймовірних випадкових величин, обчислимо за залежністю:

$$S_{\max} = -\sum_{i=1}^n \frac{1}{n} \log_2 \frac{1}{n} = -\log_2 \frac{1}{n} = \log_2 n \quad (4)$$

Для переходу до безрозмірного вигляду означимо нормовану ентропію як відношення ентропії деякого показника до її максимально можливого значення:

$$H = \frac{S}{S_{\max}} \quad (5)$$

де H – нормована ентропія, яка змінюється від 0 до 1.

На основі інформаційної ентропії кожного окремого показника сформуємо індикатори використання соціальних, екологічних, економічних ресурсів; відтворення соціальних, економічних, екологічних ресурсів; соціальної, економічної й екологічної безпеки, оптимальності, інтенсивності, навантаження й екологічності, що визначимо за формулою:

$$I = \frac{\sum_{i=1}^n a_i H_i}{\sum |a_i|} \quad (6)$$

де a_i – ваговий коефіцієнт, який може приймати значення -1 або +1 залежно від відповідно дестимулюючого або стимулюючого впливу на формування індикатора (I).

Графічною інтерпретацією ентропії є «зірка орієнтирів» Х. Боссея. Скористаємося нею для наочного зображення отриманих результатів і їхнього оцінювання в контексті забезпечення стійкого розвитку міст і агломерацій у нашому конкретному випадку.

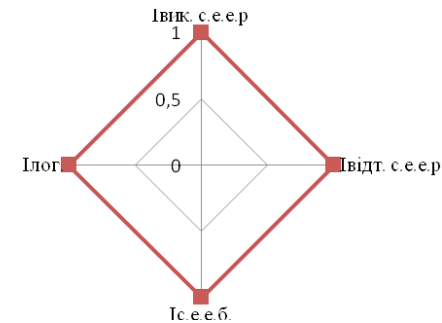


Рис. 3.1. «Зірка орієнтирів»

Оскільки стійкість відкритої та динамічної системи залежить від коливань параметрів цієї системи, оцінюємо коливання параметрів за допомогою ентропії (функції стану).

Практично на кожному промені «зірки орієнтирів» відкладемо значення зміни показника за досліджуваний період. Для зручності порівняння використаємо безрозмірні одиниці виміру, тобто представимо зміну значення показника в динаміці. Максимально можлива зміна показника за досліджуваний період відповідає одиничному значенню на «зірці орієнтирів», а діапазон зміни коливається від 0 до 1.

Площа фігури, отриманої внаслідок з'єднання точок $I_{\text{внк.с.е.р.}}$, $I_{\text{відт.с.е.р.}}$, $I_{\text{с.е.б.}}$, $I_{\text{лог.}}$ означає якісний стан міста в межах агломерації. Збільшення або зменшення площі фігури за досліджуваний період дає підстави стверджувати про збільшення або зменшення рівня забезпечення стійкого розвитку міста й агломерації.

Якщо за досліджуваний період зміна показників за всіма базовими орієнтирами була максимальною, то і площа фігури на «зірці орієнтирів» буде максимальною. У такому разі фігура матиме вигляд правильного многокутника (квадрат). Якщо значення параметрів максимально наближені до 1, то це означає, що місто й агломерація максимально наближені до стану стійкого розвитку.

Якщо за досліджуваний період зміна показників підсистеми за всіма базовими орієнтирами була мінімальною, то і площа фігури на «зірці орієнтирів» буде мінімальною: фігура матиме вигляд стисненої до центральної точки «0».

У всіх інших випадках з'єднання точок $I_{\text{вик.с.е.р.}}$, $I_{\text{відт.с.е.р.}}$, $I_{\text{с.е.е.б.}}$, $I_{\text{лог.}}$ призводить до утворення неправильного многокутника різної форми та площі, що слугує вказівкою на недосягнення містом або агломерацією стійкого розвитку. Шляхом порівняння «зірок», отриманих у результаті оцінювання параметрів впливу на забезпечення стійкого розвитку міст та агломерацій, можемо зробити висновок про зміни параметрів, які впливають на забезпечення стійкості міста (агломерації).

На основі параметрів, за якими сформовано площу означеної фігури, пропонуємо встановити рівень збалансованості між соціальними, економічними й екологічними процесами. Визначимо геометричний критерій балансу показників ентропійної зірки за залежністю:

$$P_6 = \frac{A_p}{A_{\text{опт.}}} \rightarrow 1 \quad (7)$$

де P_6 – критерій балансу між соціальними, економічними й екологічними процесами у місті;

A_p – розрахункова площа ентропійної зірки, яку визначимо за залежністю:

$$A_p = \frac{1}{2} I_{\text{вик.с.е.р.}} (I_{\text{відт.с.е.р.}} + I_{\text{лог.}}) + \frac{1}{2} I_{\text{с.е.е.б.}} (I_{\text{відт.с.е.р.}} + I_{\text{лог.}}) = \frac{1}{2} (I_{\text{вик.с.е.р.}} + I_{\text{с.е.е.б.}}) (I_{\text{відт.с.е.р.}} + I_{\text{лог.}}) \quad (8)$$

$A_{\text{опт.}}$ – оптимальна площа ентропійної зірки, яка визначається за залежністю:

$$A_{\text{опт.}} = 2H_{\text{max}}^2 \quad (9)$$

Розрахункова формула для геометричного критерію балансу ентропійної зірки матиме вигляд:

$$P_6 = \frac{(I_{\text{відт.с.е.р.}} + I_{\text{лог.}})(I_{\text{вик.с.е.р.}} + I_{\text{с.е.е.б.}})}{4H_{\text{max}}^2} \quad (10)$$

Для агломерації геометричний критерій балансу показників ентропійної зірки пропонуємо оцінювати за залежністю:

$$P_{\text{б.агл.}} = \frac{\sum_i (I_{\text{вик.с.е.р.}}^{(i)} + I_{\text{відт.с.е.р.}}^{(i)})(I_{\text{с.е.е.б.}}^{(i)} + I_{\text{лог.}}^{(i)})}{4 \sum_i (H_{\text{max}}^{(i)})^2} \quad (11)$$

3. Методом інтегральних показників. Формування інтегральних показників – це розгляд нормованого простору індикаторів. Кожен із окремих індикаторів формує деякий вектор, що визначає конкретну точку цього простору. Евклідову норму цього вектора (довжину) можна вважати інтегральним індикатором.

Застосування означених методів дасть змогу отримати необхідну інформацію щодо потреб раціонального використання та відтворення соціо-еколого-економічних ресурсів у місті, досягнення прийнятної рівня соціо-еколого-економічної безпеки та підвищення рівня логістизації. Також припускаємо результативність залучення методів для підтвердження істинності ефективності забезпечення стійкого розвитку міст та агломерацій.

Література:

1. Thomas M. Cover, Joy A. Thomas Elements of Information Theory / Thomas M. Cover, Joy A. Thomas. – New York: Wiley, 1991.

УДК 336 : 351

Баранник Л. Б.,

*д.е.н., профессор, Университет таможенного дела и финансов,
Barannik_LB@mail.ru*

ФИНАНСОВО-БЮДЖЕТНЫЙ МЕХАНИЗМ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА СОЦИАЛЬНУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ

Социальная проблематика была, есть и всегда будет актуальной. Это как тема здоровья. Только в нашем случае речь пойдет о здоровье общественного организма. Активное обращение ученых к проблемам социальной безопасности было продиктовано ситуацией, которая сложилась еще в I половине XX в. Под влиянием грандиозных изменений в характере общественного производства и возникновении глобальных проблем человечества (экологических, демографических, появления опасности самоуничтожения и некоторых других) сформировался ряд научных направлений и школ, исследующих состояние и перспективы развития человеческого общества. Это достаточно хорошо известные Римский клуб, футурологические, глобалистские школы и др., которые в основном концентрировали свое внимание на решении вопросов международного или глобального порядка. Что же касается национального уровня, то здесь следует сосредоточиться, прежде всего, на внутренних проблемах экономического развития, следствием которых и есть социальная безопасность.

Под финансово-бюджетным механизмом мы подразумеваем механизм государственного регулирования общественного развития, который представляет собой совокупность методов аккумуляции и распределения средств на нужды национальной экономики. Мы выделяем несколько составляющих этого механизма: бюджетную, кредитную, инвестиционную, налоговую.

Термин «социальная безопасность» сравнительно молодой, но уже стал популярным. Появились учебная дисциплина с таким названием, учебники. В одном российском учебнике наряду с научными истинами автор широко цитирует президента России В.В. Путина [1]. От чего веет идеологическим «нафталином». Но дело, разумеется, не в риторике и не в постсоветских приемах изложения. На сегодня Россия остается страной, в которой социальная безопасность поддерживается авторитарно, силовыми методами. Недавние события в Украине также свидетель-

ствуют, что социальная безопасность остается весьма шаткой. Наше гражданское общество пока еще «слабое духом» и плохо справляется с решением задач обеспечения социальной безопасности.

В научном мире говорят о социальной безопасности на уровне государства, гражданского общества и личности. Это социологический подход. Мы рассматриваем социальную безопасность в экономической плоскости, как результат экономической политики. Под социальной безопасностью следует подразумевать такое состояние общества, в том числе основных сфер производства, социальной сферы, охраны внутреннего конституционного порядка, внешней безопасности, культуры, при котором обеспечивается номинальный уровень социальных условий и социальных благ (материальных, санитарно-эпидемиологических, экологических, психологических и т.д.), определяющих качество жизни человека и общества в целом. То есть, в основе социальной безопасности лежит достижение определенных материальных параметров жизни. Измерить социальную безопасность довольно сложно. Можно использовать множество показателей, характеризующих тот самый номинальный уровень социальных условий. Кроме того, следует определиться с содержанием этих условий, обозначить и объем социальных благ, которые определяют качество жизни человека и общества в целом. На каждом историческом этапе своего развития общество меняло представление о качественных параметрах жизни. По нашему мнению, социальную безопасность характеризуют, прежде всего, основные показатели социального развития. Это – рост доходов, уровень занятости (безработицы), уровень имущественного расслоения общества, средняя продолжительность жизни в стране, уровень смертности, динамика миграции населения и др. Интегральным показателем можно считать индекс развития человеческого потенциала ООН.

Основную потенциальную угрозу социальной безопасности представляет нарушение пропорций воспроизводства, как во время экономических кризисов, так и вследствие принятия неправильных управленческих решений. Главной угрозой социальной безопасности является бедность населения, ее углубление. Это подтверждается историей социальных потрясений со времен Спартака и до Майдана. Поэтому приоритетными задачами усиления социальной безопасности на среднесрочную перспективу являются повышение материального благосостояния граждан на основе реформы оплаты труда, обеспечение социальной защиты и соблюдение социальных гарантий.

Одним из важных инструментов государства для поддержания социальной безопасности является социальная защита населения. Это часть социальной политики, направленная на сокращение уровня бедности. Положительная динамика снижения уровня бедности является одним из важнейших индикаторов социального прогресса и, соответственно,

свидетельствует о стабильности развития. В 2000-2013 гг. в соответствии с уровнем фактического прожиточного минимума, уровень бедности в 2013 г. снизился до 22,1% против 71,2% в 2000 г. Но, по предварительным оценкам экспертов, уровень бедности в Украине в 2015 г. может повыситься до 33% [2].

Основные социальные параметры жизни людей – это их доходы и социальные стандарты, гарантированные государством. Доходы украинского населения в течение 2000-2014 гг., согласно официальной статистики, растут [3, с.372]. Правда, Госстат сообщает, что доходы граждан Украины во втором квартале 2015 г. (с учетом инфляции) упали на 34,0%, однако, реальные располагаемые денежные доходы населения, то есть те, которые могут быть использованы на приобретение товаров и оплату услуг, возросли за указанный период на 4,8%, а номинальные – на 7,1%. Реальный доход в расчете на одного человека за второй квартал 2015 г. составил 7120,9 грн., что на 352,4 грн. больше, чем за аналогичный период предыдущего года [4]. Но разве можно говорить о прогрессе в этом вопросе, если социальная дифференциация граждан продолжает углубляться? Безусловно, нет. И хотя в Украине индекс Джини в 2013 г. снизился по сравнению с 2006 г. на 5,2 пункта [5], «чрезмерное расслоение населения по доходам... не удастся сократить в течение длительного времени. Наибольший вклад в неравенство создает заработная плата (52,1%), причем в городских поселениях это значение повышается до 58,0%, а в сельских составляет лишь 31,6%» [6, с.17]. Всплеск бедности обусловлен аннексией Крыма в 2014 г., войной на востоке страны, а также другими причинами экономического порядка, которые не удалось решить в предыдущие годы.

Максимальный рост расходов на социальную защиту украинцев наблюдался в 2013 г., их доля в структуре сводного бюджета Украины составила 28,7%, или 9,97% по отношению к ВВП. В течение 2012-2014 гг. в структуре расходов госбюджета доля расходов на СЗН уменьшилась с 27,4% до 18,7%. В целом темпы прироста этих расходов составили -9,0%. К сожалению, даже рост расходов на СЗН не сопровождался существенным повышением социальных гарантий, поскольку большая их часть идет на покрытие дефицита Пенсионного фонда Украины. Обидно, что даже в те годы, когда происходил рост общих бюджетных расходов на СЗН (это период до 2014 г.), результаты борьбы с асоциальными явлениями были неутешительными. В Украине ежегодно увеличивается количество бездомных людей, что можно ощутить и без официальной статистики. Расходы государства для поддержания этой категории граждан не являются публичной информацией. Хотя, по данным Минсоцполитики, по состоянию на 1 июля 2013 г. в стране действуют 85 центров учета бездомных лиц, 21 дом ночного пребывания, 13 центров реинтеграции и 2 социальные гостиницы.

Литература:

1. Чмыхало А.Ю. Социальная безопасность : Учебное пособие / А.Ю. Чмыхало. – Томск: Изд-во ТПУ, 2007. – 168 с.
2. Цели развития тысячелетия: доклад за 2015 г. ООН. Нью-Йорк, 2015 [Электронный режим]. – Режим доступа : <http://www.un.org/millenniumgoals/mdgreport2015.pdf>
3. Статистичний щорічник України за 2014 рік. За ред. І.М. Жук. – К. : Державна служба статистики України, 2015. – 586 с.
4. Украинцы в 2015 году обеднели на треть [Электронный режим]. – Режим доступа: http://zn.ua/ECONOMICS/ukraincy-v-2015-godu-obedneli-na-tret-190300_.html
5. GINI index (World Bank estimate) [Электронный режим]. – Режим доступа : <http://data.worldbank.org/indicator/SI.POV.GINI?page=1>
6. Україна після 2015 року: майбутнє, якого ми прагнемо / Національна доповідь [Лібанова Е. М., Балакірева О. М., Єрмолаєв А. В. та ін.] – К. : 2013. – 114 с. [Электронный режим]. – Режим доступа: http://www.un.org.ua/images/stories/Post_2015_Ukraine_ukr.pdf

УДК 331.324:331.322.6:657.471.12

Безверхий К. В.,

Київський національний університет технологій та дизайну,
kosticbv@mail.ru

ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ РЕЗЕРВІВ НА ОПЛАТУ ВІДПУСТОК ПРАЦІВНИКІВ

Вимога створити забезпечення (резерв) для оплати відпусток є вимогою бухгалтерського обліку. Саме, тому наразі вона пов'язана з обліком для цілей оподаткування прибутку підприємств, а саме складання податкової декларації з податку на прибуток підприємства та визначення об'єкта оподаткування податком на прибуток.

Відповідно до п. 1 П(С)БО 11 «Зобов'язання» забезпечення – це зобов'язання з невизначеними сумою або часом погашення на дату балансу [1].

Згідно з п. 13 П(С)БО 11 забезпечення створюються для відшкодування наступних (майбутніх) операційних витрат на: а) **виплату відпусток працівникам**; б) додаткове пенсійне забезпечення; в) виконання гарантійних зобов'язань; г) реструктуризацію, виконання зобов'язань при припиненні діяльності; г) виконання зобов'язань щодо обтяжливих контрактів тощо [1].

До виплат працівників, які підлягають накопиченню, належать відпускні, право на отримання яких працівником може бути використано в майбутніх періодах відповідно до п. 3 П(С)БО 26 «Виплати працівникам» [2]. Згідно з п. 7 П(С)БО 26 виплати за невідпрацьований час, що підлягають накопиченню, визнаються зобов'язанням через створення забезпечення у звітному періоді [2]. З урахуванням вищевикладеного, відпускні визнаються зобов'язаннями через створення резервів у звітному періоді, з урахуванням таких умов:

– п. 14 П(С)БО 11 забезпечення створюється при виникненні внаслідок минулих подій зобов'язання, погашення якого ймовірно призведе до зменшення ресурсів, що втілюють в собі економічні вигоди, та його оцінка може бути розрахунково визначена. Забороняється створювати забезпечення для покриття майбутніх збитків від діяльності підприємства.

Сума забезпечення на виплату відпусток визначається щомісяця як добуток фактично нарахованої заробітної плати працівникам і відсотка, обчисленого як відношення річної планової суми на оплату відпусток до загального планового фонду оплати праці з урахуванням відповідної

суми відрахувань на загальнообов'язкове державне соціальне страхування [1].

– п. 14 МСБО 37 «Забезпечення, умовні зобов'язання та умовні активи» забезпечення слід визнавати, якщо:

а) суб'єкт господарювання має існує зобов'язання (юридичне чи конструктивне) внаслідок минулої події;

б) ймовірно, що вибуття ресурсів, які втілюють у собі економічні вигоди, буде необхідним для і виконання зобов'язання;

в) можна достовірно оцінити суму зобов'язання.

У разі невиконання зазначених умов забезпечення не визнається [3].

Щодо виконання першої вимоги, то обов'язок забезпечення виплати відпустки виникає у роботодавця ще на етапі прийняття на роботу працівника. Друга вимога виконується шляхом вибуття ресурсів на оплату відпустки (зменшення економічних вигод), що пов'язані з виконанням зобов'язання підприємства виплатити відпускні працівнику. Стосовно виконання третьої умови, необхідно зазначити наступне, що обчислити зобов'язання з оплати відпускних можна ще у момент створення резерву на оплату відпусток, адже підприємство володіє інформацією щодо тривалості відпустки працівника та розміром заробітної плати, яка нараховується відповідному працівнику.

Головною метою створення резерву на оплату відпусток – пропорційний розподіл витрат підприємства на виплату відпусток працівникам між обліковим періодом.

Як вітчизняні П(С)БО, так і МСФЗ вимагають створювати резерви на оплату відпусток. Проте, жодним нормативно-правовим документом у сфері бухгалтерського обліку не вказано, що самостійно це може вирішувати суб'єкт господарювання: створювати чи не створювати резерви на оплату відпустки. У Листі Міністерства фінансів України «Щодо створення підприємствами забезпечення на виплату відпусток працівникам» від 09.06.2006 р. № 31-34000-20-25/12321 зазначено, що норма, що встановлена п. 7 П(С)БО 26 та п. 13 П(С)БО 11 є імперативною для застосування підприємства нормою [1], тобто є обов'язковою. Проте, з кожного правила є певні виключення. Відповідно до абз. 3 п. 8 П(С)БО 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва» суб'єкти малого підприємництва (надалі – СМП) можуть не створювати забезпечення наступних витрат і платежів (на виплату наступних відпусток працівникам, виконання гарантійних зобов'язань тощо), а визнають відповідні витрати у періоді їх фактичного понесення [5]. Отже, СМП можуть не створювати резерви на оплату відпусток, а відображати такі витрати в момент їх фактичного здійснення, вищевказану вимогу рекомендується прописати в наказі про облікову політику підприємства.

Яким чином обчислюється забезпечення (резерв) на оплату відпусток? Нажаль, конкретного алгоритму розрахунку такого показника в

П(С)БО 11 не наведено. Проте, пролити світло на це питання нам допоможе Інструкція № 291 «Про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій» та абз. 2 п. 14 П(С)БО 11 в яких зазначено, що на субрахунку 471 «Забезпечення виплат відпусток» ведеться облік руху та залишків коштів на оплату чергових відпусток працівникам. Сума забезпечення визначається щомісячно як добуток фактично нарахованої заробітної плати працівникам і відсотку, обчисленого як відношення річної планової суми на оплату відпусток до загального планового фонду оплати праці. На цьому субрахунку також узагальнюється інформація про забезпечення обов'язкових відрахувань (зборів) від забезпечення виплат відпусток на відрахування на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» [1; 6].

Наведемо формулу для розрахунку забезпечення (резерву) на оплату відпусток:

$$P = ЗП \times K_p \times K_{есв}, (1)$$

де, P – сума відрахувань на створення забезпечення (резерву) відпусток на місяць;

ЗП – заробітна плата, фактично нарахована працівникам в поточному місяці;

K_p – коефіцієнт резервування;

$K_{есв}$ – коефіцієнт, який враховує витрати на нарахування єдиного соціального внеску (надалі – ЄСВ).

Для розрахунку коефіцієнта резервування (K_p) наведемо наступну формулу:

$$K_p = Вп : \text{ФОПп}, (2)$$

де, Вп – річна планова сума на оплату відпусток;

ФОПп – річний плановий фонд оплати праці працівникам. Такий показник, як правило, розраховують працівники планово-економічного відділу підприємства.

Наведемо формулу для розрахунку коефіцієнта, який враховує витрати на нарахування ЄСВ ($K_{есв}$), адже на оплату відпускних нараховується ЄСВ:

$$K_{есв} = 1 + P_{есв} : 100 \%, (3)$$

де $P_{есв}$ – розмір ставки ЄСВ. Основна ставка ЄСВ з 01.01.2016 р. становить 22 %. Проте, існують і інші ставки, наприклад на заробітну плату працівників інвалідів у розмірі 8,41 %.

Таким чином, резерв на оплату відпусток підприємству доцільно обчислювати окремо, як для працівників інвалідів так і неінвалідів.

Література:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання»: наказ Міністерства фінансів України від 31.01.2000 р. № 20 [Електронний

ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00/print1447496000227706>.

2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 26 «Виплати працівникам»: наказ Міністерства фінансів України від 28.10.2003 р. № 601 [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z1025-03/print1447496000227706>.

3. International accounting standard 37 «Provisions, Contingent Liabilities and Contingent Assets» [Electronic resource]. – Mode of access: <http://eifrs.ifrs.org/eifrs/bnstandards/en/2016/ias37.pdf>.

4. Лист Міністерства фінансів України «Щодо створення підприємствами забезпечення на виплату відпусток працівникам» від 09.06.2006 р. № 31-34000-20-25/12321 [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://law.dt-kt.com/?p=4823>.

5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва»: наказ Міністерства фінансів України від 25.02.2000 р. № 39 [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0161-00/print1447496000227706>.

6. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій. Затверджено наказом Мінфіну України від 30 листопада 1999 р. № 291 [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://goo.gl/yK6Umh>.

Гонтаренко Н. А.,

*к.е.н., доцент Національного університету водного господарства та природокористування,
ngontarenko@ukr.net*

УДК 339.138

МАРКЕТИНГ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ В КОНТЕКСТІ КОНЦЕПЦІЇ «7Р»

Інтенсивна конкуренція у сфері фінансових послуг спонукає комерційні банки до перманентного удосконалення комплексу маркетингу. Особливою складністю сучасного етапу розвитку банківського сектору економіки є поєднання жорстокої міжбанківської конкуренції з умовами серйозної економічної кризи, відсутністю середнього класу і падінням обсягів платоспроможного попиту в Україні. За таких умов успіх діяльності кожного комерційного банку в Україні залежить від обраної концепції маркетингу. Банківські установи, які зупинилися на концепції класичного маркетингу, не є конкурентоспроможними у порівнянні з фінансово-кредитними установами, що запровадили маркетингову концепцію «7Р» і вище.

Результатом діяльності банківської установи є: задоволення клієнтських потреб і потреб банку у прибутках; популяризація бренду; розробка, апробація і прибутковий продаж відповідних банківських продуктів.

Нажаль, до теперішнього часу не вдалося чітко диференціювати базові категорії продуктової політики банківської установи: банківська послуга, банківські операції і банківський продукт. В теорії банківської справи є певні традиції трактування цих понять. На наш погляд, практика банківського бізнесу вимагає конкретизації визначення вказаних базових категорій банківської продуктової політики. Використаємо для цього дані таблиці.

Таблиця – Взаємозв'язок понять «Банківський продукт», «банківська послуга» та «банківська операція» [1, с. 202].

Вважаємо, що, банківська операція – це певна однорідна сукупність дій працівників банку в процесі надання банківської послуги. Доцільно диференціювати поняття «банківський продукт» і «банківська послуга». На наш погляд, банківська послуга – це комплекс банківських операцій, який здатний задовольнити відповідну потребу клієнтів і потребу банку у цільовому прибутку. Банківська послуга – це процес обслуго-

вування клієнта, результатом якого є банківський продукт. Банківська послуга, на відміну від матеріальних товарів, є процесом взаємодії виробника і споживача, процесом задоволення відповідних потреб клієнта комерційного банку. Таким чином, банківська послуга – це процес, а банківський продукт – це результат надання банківської послуги.

Клієнтські потреби	Продукт, направлений на задоволення даних клієнтських потреб	Послуга, у якій знаходить вираження продукт	Операції з надання послуг
Заощадження та приріст грошових коштів	Терміновий депозит	Депозитні послуги	Прийом і перерахунок готівки. Складання договору банківського внеску. Зарахування коштів на рахунок. Нарахування відсотків за рахунком. Видача виписок за рахунком. Видача готівки з рахунку.

Опис банківських продуктів можна знайти на веб-сайтах комерційних банків з вказанням конкретних параметрів банківських продуктів. Наприклад, для конкретного депозитного продукту будуть вказані такі основні параметри: назва, термін, мінімально допустимий розмір вkladу, розмір депозитного проценту, можливість поповнення депозитного рахунку на протязі терміну дії депозитного договору, порядок виплати депозитного проценту тощо.

Банки, коли мова йде про асортимент банківських послуг, часто використовують терміни «продуктова лінійка банку», «продуктовий ряд банку». Таким чином, банківський продукт – це певна одиниця в номенклатурі і асортименті банківських послуг, яка має чітко визначені характеристики і оформляється відповідними банківськими документами (кредитний або депозитний договір, договір на розрахунково-касове обслуговування, вексель тощо). Це дещо зменшує труднощі, які виникають у банківського персоналу у зв'язку з невідчутним, нематеріальним характером банківської послуги. На основі аналізу параметрів банківського продукту і часто за допомогою контактного банківського персоналу клієнт приймає рішення: обрати продукт або відхилити його.

Банківські послуги прийнято поділяти на активні (пов'язані з розміщенням ресурсів), пасивні (пов'язані з залученням ресурсів) і комісійні [2, с.13]. Комісійні послуги – це послуги, за які банківські установи одержують комісійну винагороду. Комісійні послуги (розрахунково-касове обслуговування, агентські і консалтингові послуги тощо) характеризуються низьким рівнем ризику, оскільки ризик по них зводиться лише до помилок в процесі надання послуги (до операційного ризику).

Тому маркетингові зусилля комерційних банків часто спрямовані до нарощування клієнтської бази стосовно розрахунково-касового обслуговування та інших видів комісійних послуг.

За концепцією класичного маркетингу банківська установа визнає, що головним інструментом досягнення довгострокових цільових прибутків є задоволення потреб клієнтів більш ефективними, ніж у конкурентів, методами. В рамках цієї концепції багато банків перейшли від пасивного маркетингу до активного. При цьому банківські установи не просто вивчають нужди і запити клієнтів, але й впливають через систему банківських комунікацій на обсяги й структуру попиту на фінансові послуги, на поведінку всіх учасників купівлі-продажу банківських продуктів. Окремі банки у боротьбі за клієнтську базу практикують агресивний варіант маркетингових політик. В сучасних умовах рамки концепції класичного маркетингу не дозволяють досягнути тих конкурентних переваг, які відкриває для банківської установи концепція банківського маркетингу «7P».

Концепція маркетингу «7P» доповнює модель «4P» наступними складовими: 5) персонал, клієнти (people); 6) процес (process); 7) фізичне оточення (physical evidence) [3, с.1]. Модель «7P» є дуже актуальною, оскільки банківську послугу ідентифіковано як процес. Для того, щоб цей процес відбувався на високому якісному рівні, він має бути регламентований за допомогою внутрішньобанківських документів. Значний досвід розробки таких регламентів має Ощадбанк України. До них відносять внутрішньобанківські Меморандуми, Політики, Положення, інструкції, технологічні карти, оперограми тощо. За допомогою таких регламентів забезпечується конкурентоспроможність банківських послуг, нівелюється мінливість якості банківського обслуговування у часі та просторі.

В процесі надання банківських послуг дуже важливо мотивувати персонал банку до якісного надання послуг. Згідно моделі К. Грьонроса, необхідно спочатку «продати» банківський продукт внутрішньому споживачеві (персоналу), а лише потім можливий ефективний продаж цього продукту зовнішньому споживачу – клієнту [4, с.10]. Вважаємо актуальним забезпечити належний рівень оплати праці не тільки топ-менеджменту банків, але і контактного персоналу; диференціювати системи оплати праці для різних категорій банківського персоналу; забезпечити оптимальний рівень інтенсивності праці, належну систему навчання, ротачії і атестації персоналу комерційного банку.

Дуже важливою є роль контактного персоналу у взаємодії з клієнтами, оскільки банківські працівники безпосередньо презентують банківську установу та її продукти. Контактний працівник банку має можливість максимально ефективно забезпечувати зворотній зв'язок (в тому числі вивчати потреби клієнтів, накопичувати відгуки), а також сприяти просуванню банківських продуктів.

Література:

1. Меда Н.С. Поняття банківського товару і його зв'язок з категоріями «банківський продукт», «банківська послуга» і «банківська операція» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=URN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILA=&2_S21STR=pprbsu_2014_38_21.
2. Операції комерційних банків / Р. Коцовська, В. Ричаківська, Г. Табачук, Я. Грудзевич, М. Вознюк. – Львів: ЛБІ НБУ, 2001. – 516 с.
3. Как привлечь клиентов? Секреты профессионала с 15-летним опытом. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://getclientsnow.ru/9p-marketing/>.
4. Л. В. Ткаченко. Маркетинг послуг: Підручник. – Дніпропетровськ: Видавництво ДУЕП, 2002. – 192 с.

Григорська О. С.,

*Київський національний університет імені Тараса Шевченка,
ab89@ukr.net*

УДК 336.02

СТАБІЛІЗАЦІЙНА РОЛЬ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ В ПОСТКРИЗОВИХ УМОВАХ

Державна фінансова політика є елементом макроекономічної політики та являє собою сукупність державних заходів, спрямованих на мобілізацію фінансових ресурсів, їх розподіл і використання для виконання державою її функцій. На даний час зусилля уряду України спрямовані на підвищення стабілізаційної ролі фінансової політики, подолання наслідків фінансової кризи в країні.

Стабілізація (з латинської *stabilis* – стійкий) являє собою зміцнення, приведення в постійний стійкий стан або підтримання цього стану, а також сам стан стійкості, сталості [1].

Стабілізаційна роль фінансової політики держави полягає в використанні фінансових відносин для підвищення стійкості національних фінансів і національної економіки в цілому. Стабілізаційна економічна політика являє собою комплекс заходів, спрямованих на встановлення або відновлення прийнятної макроекономічної рівноваги з використанням системи розподільчих грошових відносин, де головне місце приділяється переважно податково-бюджетним інструментам: зміні податкового навантаження на економіку та рівню бюджетних витрат. Така політика передбачає створення фінансового механізму, який забезпечував би згладжування небажаних коливань в фінансових і макроекономічних показниках національної економіки.

Водночас важливу роль відіграють також такі напрямки фінансової політики, як митна, інвестиційна, грошово-кредитна та ін. Так, грошово-кредитна політика являє собою комплекс заходів в області грошового обігу та кредиту, направлених на регулювання економічного зростання, стримування інфляції, забезпечення зайнятості та вирівнювання платіжного балансу.

Інструментарій фінансової політики включає бюджетні інструменти (доход та видатки бюджету, дефіцит або профіцит бюджету, бюджетні трансферти, державні кредити та позики, вартість державних запозичень, державні інвестиції та закупівлі), податкові інструменти (податки, внески, збори, податкові ставки, пільги, спеціальні режими оподатку-

вання, податкове навантаження, санкції) та інші інструменти (міжнародні гранди, проекти технічної допомоги, стабілізаційні фонди).

Підвидом стабілізаційної фінансової політики є антициклічна політика, коли держава з метою згладжування циклічних коливань в період спаду економіки проводить політику активізації всіх господарських процесів, а в період її перегріву – прагне стримувати ділову активність.

Відповідно, виділяється стимулююча фінансова політика (фінансова експансія), яка в короткостроковій перспективі має на меті подолання циклічного спаду економіки і передбачає збільшення державних видатків, зниження податків або комбінування цих заходів. У більш довгостроковій перспективі політика зниження податків може привести до розширення пропозиції факторів виробництва і зростання економічного потенціалу. Здійснення цих цілей пов'язано з проведенням комплексної податкової реформи, яка супроводжується обмежувальною кредитно-грошовою політикою Центрального Банку та оптимізацією структури державних витрат [2]. Експансійна фінансова політика повинна проводитися тоді, коли основні зони вразливості економіки не пов'язані з державними фінансами, а бюджетний дефіцит та державний борг перебувають на помірному рівні. За таких умов фінансова експансія стане дієвим засобом протидії рецесії та зниження безробіття через позитивний вплив на доходи економічних суб'єктів та рівень сукупного попиту.

Стримуюча фінансова політика (фінансова рестрикція) має своєю метою обмеження циклічного підйому економіки і передбачає зниження державних видатків, збільшення податків або комбінування цих заходів. У короткостроковій перспективі ці заходи дозволяють знизити інфляцію попиту ціною зростання безробіття і спаду виробництва. У довшому періоді зростаючий податковий клин може послужити основою для спаду сукупної пропозиції і розгортання механізму стагфляції, особливо в тому випадку, коли скорочення державних витрат здійснюється пропорційно по всіх статтях бюджету і не створюється пріоритетів на користь державних інвестицій в інфраструктуру ринку праці. Затяжна стагфляція на тлі неефективного управління державними витратами створює передумови для руйнування економічного потенціалу, що нерідко зустрічається в економіках перехідного періоду [2]. Рестрикційна фіскальна політика має проводитися тоді, коли державні фінанси перебувають у центрі фінансово-економічних проблем країни, а критичний стан державних фінансів став ключовим чинником розгортання фінансової кризи.

Стабілізаційна політика спрямована на збалансування обсягів доходів і видатків державного бюджету, зменшення державного та гарантованого державою боргу [3]. Ефекти стабілізаційної фінансової політики можуть мати множинний характер і включати: приріст ВВП, збільшення обсягу виробництва, недопущення банкрутства фінансових інститу-

тів, збільшення зайнятості або недопущення зростання безробіття та ін. Таким чином, ефекти можуть носити як економічний, так і соціальний характер.

Література:

1. Большой энциклопедический словарь. – М.: Большая российская энциклопедия, 1991.
2. Филиппова И. Г. Макроэкономические модели в реальной экономике : монография / И. Г. Филиппова, В. Г. Сумцов, Г. С. Балахнин. – Луганск : изд. ВНУ им. В. Даля, 2010. – 584 с.
3. Петраков Я. В. Перспективы проведения процедуры фискальной консолидации в Украине / Я. В. Петраков // Устойчивый рост национальной экономики : инновации и конкурентоспособность : материалы II Международной научно-практической конференции аспирантов и молодых ученых (Минск, 24–25 ноября 2010 г.). – Минск : БГЭУ, 2010. – С. 309–312.

УДК 330.3:331.5:338.2:378

Денисенко М. П., Бреус С. В.,
Київський національний університет технологій та дизайну,
Profden3@gmail.com
Breus_SV@ukr.net

ЗАГРОЗИ ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ ВІТЧИЗНЯНИХ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ

За сучасних реалій розвитку економіки України, в умовах нарощування глобалізаційних тенденцій, потребують комплексного висвітлення аспекти, пов'язані з проведенням глибоких аналітичних досліджень щодо забезпечення економічної безпеки вищих навчальних закладів з урахуванням їх взаємодії, держави та роботодавців на ринку праці. При цьому виникає нагальна необхідність у здійсненні аналізу процесів забезпечення економічної безпеки вищих навчальних закладів та розробці адекватних сучасним умовам заходів забезпечення їх економічної безпеки з урахуванням основних тенденцій ринку праці у сфері вищої освіти.

Загалом економічний розвиток держави здійснюється під впливом загострення диспропорцій на вітчизняному ринку праці, які спільно з іншим характеризуються поширенням тенденцій невідповідності рівня підготовки випускників вищих навчальних закладів (ВНЗ) потребам економіки, держави та вимогам роботодавців.

У цьому контексті як перед ВНЗ, так і перед державою постає важливе завдання забезпечення економічної безпеки, сприяти чому може підготовка висококваліфікованих випускників, які будуть затребувані як на вітчизняному, так і на міжнародних ринках праці з урахуванням нарощування процесів глобалізації, що відбувається на всіх рівнях (економічному, політичному, соціокультурному, освітньому тощо), реалізації євроінтеграційних пріоритетів України та переходу до економіки знань.

У сучасних умовах не простежується роль та механізм взаємодії держави на ринку з вищими і, як зворотній ефект, вплив елементів ринку праці на забезпечення економічної безпеки ВНЗ, економічний розвиток країни та забезпечення економічної безпеки держави.

Іншими словами, є недосконалим механізм, завдяки реалізації якого відбувається взаємодія випускників вищих навчальних закладів та роботодавців шляхом узгодження ціни на інтелектуальний капітал та умов праці між ними з урахуванням іміджу вишів, що сприяє залученню

інтелектуального капіталу нації до сфери національного виробництва та забезпечення економічної безпеки ВНЗ та держави. Таким чином, слід зауважити, що лише за умов підготовки фахівців світового рівня може стати реальністю сталий тренд економічного зростання держави.

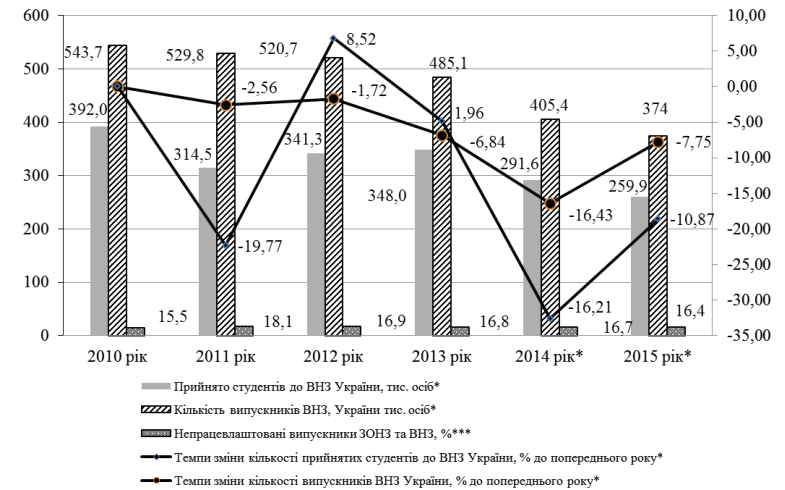
Згідно з Методичними рекомендаціями щодо розрахунку рівня економічної безпеки України, затвердженими Міністерством економічного розвитку і торгівлі України №1277 від 29.10.13 економічна безпека – це стан національної економіки, який дає змогу зберігати стійкість до внутрішніх та зовнішніх загроз, забезпечувати високу конкурентоспроможність у світовому економічному середовищі і характеризує здатність національної економіки до сталого та збалансованого зростання [1].

За сучасних реалій розвитку економіки України у наукових працях немає сталості у трактуванні поняття «економічна безпека ВНЗ». Вона найчастіше характеризується як стан ВНЗ, в якому наявних ресурсів достатньо для запобігання, послаблення або захисту від загроз діяльності вишу [2].

У цьому контексті доцільно зазначити, що поглиблення диспропорцій, що існують на вітчизняному ринку праці з урахуванням невідповідності потреб ринку праці, економіки та вимог роботодавців обсягам та якості підготовки випускників ВНЗ, у свою чергу призводить до збільшення рівня безробіття, зокрема, серед випускників вишів.

У результаті відбувається нарощування таких негативних тенденцій у сфері економічного розвитку країни (їх можна віднести і до загроз економічній безпеці ВНЗ), зокрема: зменшення кількості випускників вищих навчальних закладів та збільшення частки непрацевлаштованих випускників загальноосвітніх та вищих навчальних закладів (ЗОНЗ та ВНЗ). За даними Державної служби статистики України [3; 4] протягом 2010–2015 рр. спостерігається зменшення кількості випускників ВНЗ (до прийняття у Законі України «Про вищу освіту» №1556-VII від 01.07.14 ВНЗ поділялись за рівнями акредитації на ВНЗ I–IV рівня [5]) на 31,24 % у 2015 р. відносно 2010 р. (рис. 1). За даними рис. 1 досить значною є частка непрацевлаштованих випускників ЗОНЗ та ВНЗ, яка у 2015 році становила 16,4%, у 2010 році – 15,5%.

Загалом наведені на рис. 1 дані свідчать про нарощування негативних тенденцій розвитку вітчизняної вищої освіти, у результаті чого відбувається поглиблення розриву якості підготовки фахівців для потреб економіки та зниження рівня матеріально-технічного забезпечення ВНЗ, що здійснюють підготовку фахівців.



* Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

** Без тимчасово окупованої території АР Крим та м. Севастополя.

*** Дані за 2010–2014 роки наведено без урахування тимчасово окупованої території АР Крим та м. Севастополя, за 2015 рік – також без частини зони проведення антитерористичної операції.

Рис. 1. Кількість прийнятих студентів та випускників ВНЗ України, темпи їх зміни у % до попереднього року та частка непрацевлаштованих випускників ЗОНЗ та ВНЗ [сформовано за даними 3; 4]

Для нівелювання чи зменшення негативного впливу загроз економічній безпеці ВНЗ (загрози економічній безпеці ВНЗ, запобігання яких знаходиться в межах забезпечення економічної безпеки держави, складають значну частину всього комплексу загроз функціонуванню та розвитку ВНЗ) держави, і національній безпеці в цілому, в умовах нарощування процесів глобалізації та реалізації євроінтеграційних пріоритетів України доцільним вбачається розробка та реалізація заходів, до яких слід віднести такі: зменшення навчального навантаження вчених ВНЗ, що стало б стимулом для більш якісної їх реалізації як науковців; здійснення підготовки вітчизняними ВНЗ фахівців з урахуванням вимог роботодавців та потреб ринку праці і економіки; запровадження програм перекваліфікації фахівців, зокрема безпосередньо на підприємствах (шляхом активізації співпраці ВНЗ та роботодавців).

Література:

1. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України [Електронний ресурс] / Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29.10.2013 р. № 1277. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=MetodichniRekomendatsii>.
2. Мартинюк В.П. Економічна безпека вищих навчальних закладів в Україні: передумови оцінювання / В.П. Мартинюк [Електронний ресурс] // Економіка Менеджмент Підприємництво. 2013. – №25(II). – Режим доступу : <http://eme.ucoz.ua/pdf/252/24.pdf>.
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] // Вищі навчальні заклади. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] // Безробітне населення (за методологією МОП) за причинами незайнятості у 2010-2015 рр. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Закон України «Про вищу освіту» від 01.07.2014 № 1556-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1556-18>.

УДК 336.26

Дем'янчук О. І.,*к.е.н., доцент кафедри фінансів, обліку і аудиту Національного університету «Острозька академія»,
olha.demianchuk@oa.edu.ua***БЮДЖЕТНО-ПОДАТКОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ РЕГІОНУ
У ФОРМУВАННІ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ**

Питання значення бюджетно-податкового потенціалу регіону у формуванні доходів місцевих бюджетів України в умовах постійних законодавчих змін у бюджетній та податковій сферах викликає науковий інтерес. Залежність зміни складу, структури та обсягів доходів місцевих бюджетів від сформованого в регіонах бюджетного та податкового потенціалу є важливою проблематикою реалізації основних управлінських та організаційних функцій органами місцевого самоврядування.

У вітчизняній науковій літературі є значна кількість праць присвячених дослідженню зміни складу та структури доходів місцевих бюджетів під впливом бюджетно-податкових реформ, зокрема: Буряченка А.С. [1], Камінської І.М. [6], Новікової М. М. [7], Мельничук Н. Ю. [8], Макогон В. Д. [9] та ін. Проте, це питання набуває ще більшої актуальності в контексті постійних змін у бюджетному та податковому законодавстві, а саме у визначенні впливу бюджетно-податкового потенціалу у формуванні доходів місцевих бюджетів України.

На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає у визначенні особливостей бюджетно-податкового потенціалу у формуванні доходів місцевих бюджетів України.

В межах постійних бюджетно-податкових змін, які відбуваються в бюджетному та податковому законодавстві протягом останніх п'ятнадцяти років, постійно змінювались склад та структура доходів місцевих бюджетів, змінювався механізм розрахунку та формування доходів загального та спеціального фондів місцевих бюджетів, механізм розрахунку міжбюджетних трансфертів.

Зміни у бюджетному та податковому законодавстві, які відбулися упродовж 2010-2011 років призвели до суттєвої зміни бюджетного та податкового потенціалу регіонів, що вплинуло на модифікацію принципів формування доходів та надходжень місцевих бюджетів. Тобто, на практиці в перший рік бюджетного та податкового реформування спостерігалось зменшення фіскальних надходжень до місцевих бюджетів.

Реально податковий потенціал місцевих податків і зборів змінився у зв'язку з реформуванням 4 листопада 2011 року спрощеної системи оподаткування, було прийнято Закон України № 4014-УІ «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності», згідно з яким у 2012 році запроваджено нові правила справляння єдиного податку для суб'єктів малого підприємництва, а саме терміни сплати та запроваджено нові ставки оподаткування. Саме тому, у 2012 році надходження від єдиного податку до місцевих бюджетів України склали 4,8 млрд. грн, що майже у 2,5 рази більше за обсягом надходжень 2011 року. Фіскальний ефект єдиного податку характеризувався значним ростом питомої ваги місцевих податків і зборів у доходах місцевих бюджетів, що склав у 2012 році – 5,4 %, так як у складі місцевих податків – єдиний податок становив – 88 % [4, с.52].

Бюджетні зміни, які було впроваджено із набранням 17 листопада 2008 року чинності Закону України від 24 вересня 2008 року № 586-УІ «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо вдосконалення регулювання відносин у сфері забезпечення безпеки дорожнього руху», відповідно до пункту 3 розділу 1 згідно якого було внесені зміни до статей 29 та 64 Бюджетного кодексу України щодо включення 50 % адміністративних штрафів у сфері забезпечення безпеки дорожнього руху, що накладаються уповноваженими органами (посадовими особами), до складу доходів державного бюджету та 50 % цих штрафів – до складу доходів, що закріплюються за бюджетами місцевого самоврядування. За період 2009-2010 рр. до бюджетів місцевого самоврядування у складі неподаткових надходжень було акумульовано додаткових 435,9 млн. грн та 520,8 млн. грн [2, с. 102; 3, с. 96], які для більшості цих бюджетів забезпечили фіскальний ефект. Проте, 2011 році бюджетний потенціал бюджетів місцевого самоврядування зазнав суттєвої зміни, а як наслідок обсяг надходжень до відповідних бюджетів, у зв'язку з переведенням надходжень за адміністративні штрафи у сфері порушення правил дорожнього руху з місцевого до Державного бюджету. Бюджети місцевого самоврядування у 2011 році відразу недоотримали понад півмільярда гривень у своїх надходженнях.

В процесі останніх змін у бюджетному законодавстві (лютого 2015 року) відбулося зростання бюджетного потенціалу регіонів, як наслідок було змінено механізм формування доходів та надходжень місцевих бюджетів, що забезпечило на практиці до значного підвищення фінансової самостійності місцевих бюджетів, через низку заходів:

– встановлено єдині нормативи відрахувань загальнодержавних податків (податку на доходи фізичних осіб та податку на прибуток підприємств) за кожною ланкою бюджету (статті 64, 66, 69, 69¹);

– відмінено індикативне планування Мінфіном показників місцевих бюджетів та доведення їх до місцевих бюджетів;
 – передбачено формування єдиного кошика доходів загального фонду (без поділу на I та II кошики);
 – розширено перелік джерел доходів загального фонду;
 – замінено систему балансування доходів і видатків місцевих бюджетів принципово новою системою вирівнювання податкоспроможності територій.

Крім того, внаслідок податкових змін у 2014 році, з 2015 року до місцевих податків і зборів віднесено податки на майно, зокрема плата за землю, що суттєво вплинуло на зміну структури доходів місцевих бюджетів. Так, за січень-вересень 2015 року питома вага місцевих податків з врахуванням податку на майно та єдиного податку у доходах місцевих бюджетів склали 22,5 %, а обсяг – 19,4 млрд. грн [5, с. 48].

У бюджетному потенціалі регіонів система балансування доходів і видатків місцевих бюджетів з лютого 2015 року замінена принципово новою системою вирівнювання податкоспроможності територій (рис. 1).

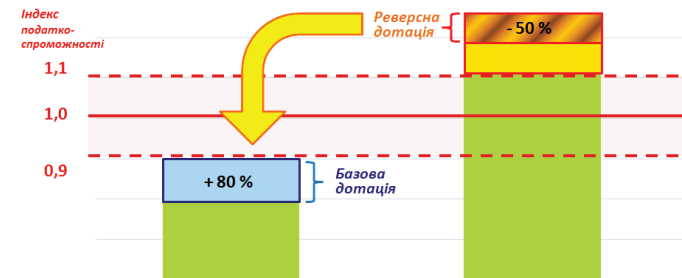


Рис. 1. Нова система вирівнювання податкоспроможності території в Україні, яка впроваджена з 2015 року

З прийняттям Закону України від 28 грудня 2014 року «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин» №79-VIII в Україні починаючи з 2015 року почала функціонувати нова система міжбюджетних відносин.

Нова система міжбюджетних відносин згідно ст. 98-99 Бюджетного кодексу України базується на принципово новому механізмі горизонтального вирівнювання податкоспроможності територій, складовими якого є базова та реверсна дотації.

Згідно цих бюджетних змін механізм горизонтального вирівнювання застосовується лише до обласних бюджетів, бюджетів міст обласного значення і районів, та бюджетів об'єднаних територіальних громад.

Висновки з проведеного дослідження. Як підсумок, можна стверджувати, що у процесі бюджетно-податкового реформування спочатку відбувається зміна бюджетного та податкового потенціалу регіону, а як наслідок під їх впливом змінюється фіскальний ефект та відбувається розширення доходів загального фонду місцевих бюджетів. Центральні виконавчі та законодавчі органи влади у контексті реалізації вищевказаних реформ ставили завдання підвищення рівня децентралізації фінансових ресурсів у місцевих бюджетах шляхом ефективного використання сформованого в регіонах бюджетного та податкового потенціалу. Залежність зміни складу, структури та обсягів доходів місцевих бюджетів в подальшому має безпосередній вплив на реалізацію основних управлінських та організаційних функцій органами місцевого самоврядування.

Література:

1. Буряченко А. Є. Фінансовий потенціал регіонального розвитку: монографія / А. Є. Буряченко. – К: КНЕУ, 2013. – 342,[2] с.
2. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2009 рік / [Щербина І.Ф., Рудик А.Ю., Зубенко В.В., Самчинська І.В. та ін.]; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи», USAID. – К.: 2009. – 136 с.
3. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2010 рік / [Щербина І.Ф., Рудик А.Ю., Зубенко В.В., Самчинська І.В. та ін.]; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи», USAID. – К.: 2011. – 142 с.
4. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2012 рік / [Щербина І.Ф., Самчинська І.В., Рудик А.Ю. та ін.]; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-II) впровадження», USAID. – К.: 2013. – 73 с.
5. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за січень-вересень 2015 року / [Щербина І.Ф., Самчинська І.В., Рудик А.Ю. та ін.]; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-II) впровадження», USAID. – К.: 2013. – 73 с.
6. Новікова М. М. Фінансова основа економічного розвитку регіону / М.М. Новікова // [Електронний ресурс]. – Режим доступу з http://eprints.kname.edu.ua/1614/8/%D0%A2%D0%B5%D0%BC%D0%B0_4.doc
7. Камінська І.М. Механізми забезпечення фінансової спроможності соціально-економічного розвитку регіону: Автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.05 / І. М. Камінська – Луцький національний технічний університет – Луцьк, 2009. – 22 с.
8. Мельничук Н. Ю. Управління формуванням та використанням фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування: Автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.08 / Н. Ю. Мельничук – Науково-дослідний фінан-

совий інститут Академії фінансового управління Міністерства фінансів України – Київ, 2009. – 20 с.

9. Макогон В. Д. Формування доходів місцевих бюджетів у системі міжбюджетного регулювання. – Рукопис. Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.00.08. – гроші, фінанси і кредит. – Науково-дослідний фінансовий інститут Академії фінансового управління Міністерства фінансів України, Київ, 2009. – 19 с.

Жук О. С.,

студентка Національного університету «Острозька академія»

Науковий керівник: доктор економічних наук, професор Мамонтова Н. А.

УДК 336.279

ФАКТОРИ РОСТУ ОПЕРАЦІЙНОГО ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

В сучасних умовах господарювання прибуток відіграє значну роль, адже є основною метою підприємницької діяльності та джерелом формування фінансових ресурсів підприємства, а також базою економічного розвитку країни в цілому. Зростання прибутку підприємств в Україні на сьогодні має важливе значення, оскільки збиткова діяльність призводить до їх ліквідації та банкрутства. Тому визначення чинників, що впливають на розмір прибутку, пошук заходів щодо його збільшення, виявлення межі такого збільшення і можливої потреби в лімітуванні прибутку є актуальною проблемою й потребує подальших досліджень.

Дослідженням питання формування та використання прибутку підприємств займалися багато вчених, зокрема: Бланк І. О., Ганжа Ю. В., Іщенко Є. О., Корінев В. Л., Коробов М. Я., Опарін В. М., Поддєрьогін А. М., Шуляк П. Н. Однак, залишається необхідність проведення дослідження щодо виявлення чинників, які формують прибуток підприємства в сучасних умовах.

Мета дослідження полягає у виявленні факторів, що впливають на зростання прибутку підприємств України та у розробці пропозицій щодо підвищення ефективності їх господарської діяльності.

Основною метою функціонування будь-якого підприємства є отримання кінцевого фінансового результату. Прибуток – позитивний фінансовий результат діяльності суб'єкта господарювання, що формується як позитивне сальдо в різниці між доходами та витратами [3].

Рівень прибутку підприємства формується під впливом багатьох факторів, що можуть впливати на фінансовий результат як позитивно, так і негативно. Всі фактори, що мають вплив на прибуток можна поділити на зовнішні та внутрішні [1].

До зовнішніх чинників належать наступні: економічні та політичні умови господарювання в країні, місткість ринку, платоспроможність населення, державне регулювання діяльності підприємств, конкурентне середовище та ін.

Серед внутрішніх факторів варто відмітити: обсяг виробленої та реалізованої продукції, асортимент та якість продукції, собівартість виробництва, ціна тощо.

Оскільки основну частину прибутку підприємства отримують від операційної діяльності (95-97%), то цій складовій прибутку повинна приділятися головна увага.

Значний вплив на величину операційного прибутку має зміна обсягу виробництва та реалізації продукції, адже падіння обсягів виробництва за сучасних умов господарювання призводить до скорочення обсягу прибутку. В зв'язку з цим, виникає необхідність вжити заходів із забезпечення зростання обсягу виробництва з урахуванням технічного його відновлення і підвищення ефективності виробництва.

Наступний фактор впливу – це ціна продукції. Розмір операційного прибутку підприємства знаходиться у прямій залежності від цього фактору, оскільки він є різницею між вартістю реалізованої продукції в ринкових цінах і її повною вартістю. Встановлюючи ціну на свою продукцію, підприємство повинно враховувати рівень попиту на цю продукцію, ціни конкурентів, вплив політичної ситуації і ін.. Також встановлена ціна, має бути прийнятною для споживачів, і, в той же час, достатньою для покриття всіх витрат та отримання прибутку в сумі, необхідній для розвитку і вдосконалення виробництва. За цих умов важливою є мінімізація витрат на виробництво продукції при одночасному збереженні її якості [4].

Істотний вплив на суму операційного прибутку має зміна собівартості реалізованої продукції. Так, між рівнем собівартості і прибутком спостерігається обернена залежність: зниження собівартості продукції за інших рівних умов веде до збільшення суми прибутку, і навпаки [2]. Тому значну увагу варто приділяти зменшенню витрат на виробництво продукції завдяки застосуванню сучасних методів управління витратами.

Також на обсяг прибутку впливають й зміни в структурі виробленої продукції. Вплив цього фактора полягає у наступному: при збільшенні у складі реалізованої продукції частки виробів з рентабельністю вищою за середню по підприємству сума операційного прибутку зростає, і навпаки.

Отже, в економіці нашої держави спостерігається негативна тенденція щодо зниження доходів суб'єктів господарювання, що призводить до збитковості багатьох підприємств. Для того, щоб підприємства України в сучасних ринкових умовах працювали стабільно та отримували прибуток, можна запропонувати такі основні джерела його збільшення: нарощення обсягів реалізації; зменшення витрат на виробництво; проведення ефективної цінової політики; використання сучасних методів управління витратами.

Література:

1. Бердар М.М. Фінанси підприємств. Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 352 с.
2. Білик М. Д. Фінансовий аналіз: навч. посіб. / М. Д. Білик, О. В. Павловська, Н. М. Притуляк, Н. Ю. Немержицька. – К.: КНЕУ, 2005. – 592 с.
3. Кривицька О. Р. Економіка підприємства: навч. посіб. / О. Р. Кривицька. – Острого: Видавництво Національного університету «Острозька академія», 2012. – 294 с.
4. Мазур О.Є. Ринкове ціноутворення. Навчальний посібник – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 480 с.

УДК 336.1

Заріцька А. Л.,*Рівненський науково-дослідний експертно-криміналістичний центр
МВС України***ФІНАНСИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ
В СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЦІ**

У статті розглядаються основні підходи до визначення економічного потенціалу господарюючих суб'єктів на макро- і мікрорівні та його елемента фінансового потенціалу, продиктовані необхідністю розробки науково-методичного інструментарію його оцінки.

У ній також аналізуються причини і можливі наслідки законодавчих нововведень у фінансовій сфері, що зачіпають фінансове забезпечення сучасних державних (муніципальних) установ).

Сучасний період реформування фінансового законодавства і бюджетної сфери виявив ряд проблем в діяльності господарюючих суб'єктів на макро- і мікрорівні, які знайшли відображення в їх діяльності в цілому і фінансових аспектах діяльності, зокрема. Це ставить перед керівництвом цих організацій ряд завдань, які потребують негайного вирішення. Зокрема, збільшення ефективності діяльності господарюючого суб'єкта ставить перед ними завдання формування і вдосконалення фінансового механізму управління, функціонування якого давало б можливість стабільного розвитку. У сучасних умовах значення фінансового механізму якісно змінюється. Він трансформується з пасивного розподільного механізму новоствореної вартості в основний регулятор господарської діяльності.

В даний час в науковій літературі немає єдиного підходу до визначення фінансового механізму. Поняття фінансового механізму розглядається в роботах Г.В. Базаровою, Ю.Я. Вавилова, Т.А. Владимірова, Л.І. Гончаренко, Л.А. Дробозиной, В.П. Іваницького, А.Ю. Козака, М.А. Пес-селою, В.М. Родіонової, В.І. Самарухі та інших [1].

Фінансовий механізм є інструментом здійснення фінансової політики як макро-, так і на мікрорівні. Використовуючи різні елементи фінансового механізму, органи управління господарюючими суб'єктами прагнуть забезпечити реалізацію цілей фінансової політики, вирішення її стратегічних і тактичних завдань через фінансовий механізм управління. Фінансовий механізм включає безліч взаємопов'язаних, з'єднаних між собою елементів, відповідних різноманітності фінансових відносин

господарюючих суб'єктів. Причому фінансовий механізм управління на макрорівні тісно пов'язаний з відповідними нормами фінансового права.

Всі ці перетворення позначаються на економічному потенціалі господарюючого суб'єкта. У свою чергу, Р.Ю. Сіміон говорить про те, що економічний потенціал має дві основні складові: об'єктивні – сукупність ресурсів для виробництва продукції і суб'єктивну – здатність працівників використовувати ресурси з максимальною віддачею, відзначаючи, що це створює певні методологічні проблеми вимірювання економічного потенціалу [2, с.165]. Однак всі ці оцінки економічного потенціалу справедливі тільки для мікрорівня.

Для формалізованого опису економічного потенціалу, на думку В.В. Ковальова найбільш зручна бухгалтерська звітність, що представляє собою фінансову модель організації.

Бухонова С.М. і Дорошенко Ю.О. описуючи оцінку ефективності та моделювання інтеграційних підходів до активізації інноваційної діяльності підприємства поряд з виробничим, ресурсним і технологічним потенціалом виділяють інноваційний потенціал, який характеризують такими елементами: науково-дослідним, фінансовим, організаційно-структурним, кадровим та матеріально-технічним [3].

Для оцінки економічного потенціалу будь-якої системи можна використовувати закони організації, в тому числі закон самозбереження, який має особливе значення для соціальних систем (організацій, товариств, сімей). Він формулюється так: кожна матеріальна система (соціальна і біологічна) прагне зберегти себе (вижити) і використовує для досягнення цього весь свій потенціал (ресурс) [4, с.24].

Оцінюючи економічний потенціал системи на мікрорівні, ефективність його діяльності можна визначити за допомогою оцінки його фінансового стану, де утворюючими факторами будуть згідно із законами організації капітал системи і те, що його збільшує, а руйнують те, що вона повинна виплатити протягом певного періоду часу. При цьому важливим моментом при оцінці економічного потенціалу буде те, наскільки прозора інформація представлена в звітності. Звітність підприємства, складена за сучасними стандартами не відповідає вимогам прозорості [5, с.106].

У свою чергу, підвищення ефективності діяльності державного сектора економіки країни є основним завданням реформування процесу управління фінансами на макрорівні. Основним напрямком підвищення ефективності управління державним сектором економіки є впровадження системи бюджетування, орієнтованого на результат. Незважаючи на певні успіхи в галузі реформування бюджетної системи, в даний час цей процес має своє логічне продовження.

В умовах високої конкуренції ринкової економіки небезпідставна орієнтування діяльності на кінцевий ефект, який потрібно отримати

від тих чи інших інвестицій, інновацій. В таких умовах ефективність проектів, пропонованих на різних рівнях влади стає пріоритетом, а не побічним елементом запропонованої до реалізації ідеї. Тому модернізація економіки регіонів і держави в цілому неможливо без цільового управління складними системами, яке в свою чергу взаємопов'язане з впровадженням системи бюджетування, орієнтованого на результат.

Однак, для того, щоб давати користувачам зрозумілу, значиму, надійну і істотну інформацію в світовій економіці, зростання ролі міжнародної інтеграції зажадали, крім уніфікації бухгалтерського обліку, ще й однакової і прозорості при складанні фінансової звітності. У методологічній відповідності до Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ), які призначені для комерційних організацій, Міжнародною федерацією бухгалтерів (Нью-Йорк) розроблені Міжнародні стандарти фінансової звітності для державного сектора (МСФЗДС). Застосування МСФЗ і МСФЗДС дозволяє спростити законодавчу базу обліку і припинити нескінченні потік поточних інструкцій, листів, вказівок, які нерідко суперечать один одному [6, с. 19].

Отже, в даний час невід'ємною частиною управління фінансами як макро-, так і на мікрорівні є фінансовий механізм господарюючих суб'єктів, який вимагає комплексного і адаптивного підходу.

Грамотна економічна політика адміністрацій регіонів вимагає адекватної оцінки їх економічного потенціалу. Особливої актуальності це набуває в умовах реформування бюджетної сфери. Для того, щоб оцінити економічний потенціал будь-якої системи необхідно розробити механізм його формування та реалізації, і в першу чергу, побудувати науково-практичний інструментарій оцінки його рівня.

Література:

1. Фінанси та кредит [Електронний ресурс] / Є. В. Вороніна, // Бібліотечний вісник – 2011. – № 34.– Режим доступу: <http://uecs.ua/uecs-34-342011/item/698-2011-10-18-06-19-23?pop=1&tmpl=component&print=1>.
2. Слободяник, Ю. Б. Становлення та розвиток поняття «фінансовий механізм підприємств» / Ю. Б. Слободяник // Економіка: проблеми теорії та практики: збірник наукових праць. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2007. – Вип. 224. – Т. 4. – С. 1065–1075.
3. Виборова Е.Н. Фінансова діагностика на рівні суб'єкта господарювання // Проблеми сучасної економіки. – 2004. – №3 [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://stud.com.ua/44322/menedzhment/finansova_diagnostika_organizatsiyi.
4. Жуковська Л. Е. Теорія організацій: навч. посіб. / Л. Е. Жуковська, Є. Г. Борисевич, Є. М. Стрельчук. – Одеса: ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2011.
5. Жолнер І. В. Фінансовий облік за міжнародними та національними стандартами : навч. посібник / І.В. Жолнер – Київ 2012 р. – 355с.

6. Веріга Г. Проблемні аспекти фінансової звітності підприємств України відповідно до принципів МСФЗ 6 Г. Веріга / Бухгалтерський облік і аудит, 2010. – № 9. – С. 19-25.

7. Кирицьцев Г.Г. Глобалізація економіки і уніфікація методології бухгалтерського обліку / Г.Г. Кирицьцев наукова доповідь на 6-ій Міжнародній науковій конференції Наукові дослідження в сфері бухгалтерського обліку, контролю і аналізу: теоретико – методологічне значення і напрямлення майбутнього розвитку, Житомир, 18-19 жовтень 2007 г. – Житомир: ЖГТУ, 2007. – 68 с.

7. Войтенко Т. Демократизація бухгалтерського обліку: перехід на МСФЗ обов'язковий та добровільний / Т. Войтенко / Податки і бухгалтерський облік.-2011, 8 сер. – № 63.

8. Голов С.Ф. Система глобального бухгалтерського обліку / С.Ф. Голов / Бухгалтерський облік і аудит, 2010. – № 3, с. 3-12.

УДК 336.2

Н. В. Іванчук,

*к.е.н., старший викладач Національний університет «Острозька академія»,
natalia.ivanchuk@oa.edu.ua*

ОПОДАТКУВАННЯ ФОНДУ ОПЛАТИ ПРАЦІ ПІДПРИЄМСТВ В КОНТЕКСТІ ПОДАТКОВОЇ РЕФОРМИ В УКРАЇНІ

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

Впродовж 2001–2010 років економічні суб'єкти сплачували чотири види соціальних податків від фонду оплати праці, зокрема збір на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування, збір на загальнообов'язкове державне соціальне страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими похованням, збір на загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття та збір на загальнообов'язкове державне соціальне страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності. Відповідно кожен соціальний державний цільовий фонд здійснював адміністрування належного йому соціального податку відособлено.

З 1 січня 2011 року вказані соціальні податки було об'єднано в єдиний соціальний внесок (ЄСВ), адміністрування якого було повністю покладено на Пенсійний фонд України. При цьому інші три цільові фонди продовжили виконувати весь спектр своїх функцій, що залишився. З 1 жовтня 2013 року адміністрування соціальних податків перейшло до Міністерства доходів і зборів, а з 21 травня 2014 року – до Державної фіскальної служби України. При цьому мало місце суттєве спрощення діяльності підприємств по підготовці звітів у державні цільові фонди, оскільки розрахунок єдиного соціального внеску почав подаватися лише до Пенсійного фонду України.

Розмір ЄСВ для роботодавців-підприємств було встановлено відповідно до класів їх професійного ризику виробництва з урахуванням видів їх економічної діяльності, тобто ставка внеску коливалася від 36,76% для першого класу до 49,7% для 67 класу професійного ризику

виробництва Наймані працівники підприємств сплачували єдиний соціальний внесок в розмірі 3,6%. При цьому максимальна величина бази нарахування єдиного внеску дорівнювала 17 розмірам прожиткового мінімуму працездатних осіб.

Податок на доходи фізичних осіб, згідно Податкового кодексу, утримувався із заробітної плати працівників, зважаючи на такі обмеження щодо її величини:

1) якщо за звітний податковий місяць розмір нарахованої заробітної плати не перевищував 10-ти кратний розмір мінімальної заробітної плати – за ставкою 15%;

2) якщо за звітний податковий місяць розмір нарахованої заробітної плати перевищував 10-ти кратний розмір мінімальної заробітної плати – за ставкою 17%.

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

З 1 січня 2015 року підвищена ставка податку на доходи фізичних осіб була збільшена від 17 до 20%. Разом із тим, ставка нарахувань ЄСВ почала визначатися з урахуванням понижуючого коефіцієнта [2], однак умови його застосування виявилися обтяжливими для більшості роботодавців.

З 1 січня 2016 року почала застосовуватися базова ставка податку на доходи фізичних осіб у розмірі 18% до усїєї бази оподаткування незалежно від її розміру [1]. Також було встановлено єдину ставку ЄСВ у розмірі 22% (крім заробітної плати інвалідів), скасовано утримання ЄСВ та визначення класу професійного ризику для роботодавців. Максимальна величина бази нарахування єдиного внеску була підвищена до 25 розмірів прожиткового мінімуму працездатних осіб [4].

Таким чином, реформування фонду оплати праці підприємств в Україні спрямоване передусім на зниження податкового навантаження на фонд оплати праці з метою легалізації заробітної плати та зростання бази оподаткування. Запровадження зниженої єдиної ставки ЄСВ стимулюватиме бізнес, однак проблема наповнення Пенсійного фонду залишатиметься, що дедалі більше обтяжуватиме бюджет. Одним із способів додаткової акумуляції коштів у економіці, на нашу думку, є застосування прогресивного оподаткування доходів фізичних осіб за ставками в межах 13–40%. При цьому за ставкою 0% варто оподатковувати місячну заробітну плату, що не перевищує 1,4 величини прожиткового мінімуму для працездатних осіб, а ставку 40% доцільно застосувати відповідно до досвіду зарубіжних країн.

Література:

1. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо реформування загальнообов'язкового державного соціального страхування та легалізації фонду оплати праці [Електронний ресурс] : Закон України від 28 грудня 2014 року № 77-VIII. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/77-19>

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

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

Катана О. С.,

Університет ДФС України,
olenkakatana@ukr.net

УДК 336.22

СУТНІСТЬ, МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ, МІСЦЕ ПОДАТКОВОЇ КУЛЬТУРИ В СИСТЕМІ ЦІННОСТЕЙ ДЕРЖАВИ І ПЛАТНИКІВ ПОДАТКІВ

У науковій літературі оподаткування переважно досліджується з позицій економічного підходу, як процес встановлення і утримання податків, що займає важливе місце в перерозподілі грошових коштів в економіці. В останні роки з'являється все більше досліджень, присвячених впливу соціальних норм і цінностей на економічну поведінку людей. Все зумовлено тим, що економічний підхід до процесу оподаткування не розкриває його соціальних особливостей, впливу на рівень життя, податкову поведінку і податкову культуру платників податків. Досліджувати ці процеси в найбільш повній мірі дозволяє підхід, з позицій якого оподаткування можна розглядати як економічний процес, обумовлений об'єктивними і суб'єктивними чинниками, серед яких податкова поведінка і податкова культура нерозривно взаємопов'язані і впливають на ефективність самого процесу оподаткування.

Однозначного визначення змісту поняття «податкова культура» в науковій літературі не існує, воно досі залишається дискусійним. Однак можна припустити, що це поняття генетично виникло в результаті сполучення спільних соціологічних та економічних понять культури та податку і пов'язане з такими податковими явищами, як ухилення від сплати податків, дотримання податкового законодавства, податкова мораль.

Аналіз різних джерел наукової літератури показує, що одні науковці бачать податкову культуру як відносно вузьке поняття, інші вважають, що це поняття винятково широке, і включає не тільки безпосередньо податкову правосвідомість, а також систему відносин усіх учасників податкового процесу. Так Й. Шумпетер вважав податкову культуру штучним витвором податкових діячів та економістів, який став потрібним у ході формування національних податкових систем [1]. Б. Нерре зазначив, що податкова культура це специфічна для кожної країни сукупність всіх відповідних формальних і неформальних інститутів, пов'язаних з національною податковою системою і її практичною реалізацією, які історично є вбудованими в культуру країни [2]. В. Андрущенко розгля-

дає податкову культуру як різновид культури грошових відносин, форму прикладної, утилітарної етики, що передбачає конкретні процедури і правила, які відрізняють правильне від неправильного, моральне від аморального [1]. Д. Касимов розуміє податкову культуру як узгоджену систему цілей, цінностей і принципів діяльності суб'єктів оподаткування з метою формування партнерських відносин у податковому процесі.

Податкова культура є відображенням певного рівня податкової свідомості в суспільстві, за якої держава проводить податкову політику, результатом гармонійного поєднання фіскальних інтересів держави та соціальних потреб платників податків на основі формування партнерських відносин [3].

Механізм формування податкової культури включає в себе три взаємопов'язані рівні, які становлять його внутрішній зміст, а саме: індивідуальний, соціальний та соціетальний. Такий розподіл не свідчить про відокремлене існування різнорівневих форм податкової культури, ідеться про один і той самий феномен з різних ракурсів.

На індивідуальному (мікро) рівні платникам податків повинна бути притаманна інтеріоризація індивідом соціальних структур. Тут йдеться мова про процес включення соціальних норм і цінностей до внутрішнього світу людини. З боку контролюючих органів мікро підхід зосереджується на взаємодії між індивідами, які відбуваються в рамках робочого колективу. Взаємодії мають усталений характер і поєднують податківців у мережі. Стійкі паттерни взаємодії в мережах призводять до утворення не менш стійких поведінкових паттернів та диспозицій. Роль держави на цьому рівні є досить вагомою, так як вона виступає правовим гарантом дотримання прав людини. Тому необхідними є створення умов і напрацювання комплексу заходів, що сприятимуть акумуляції соціального капіталу і формування податкової культури як базових елементів побудови ефективної системи оподаткування, що дозволить збільшити рівень добровільності сплати податків.

Соціальний рівень – рівень колективів та спільнот, груп, що є детерміновані водночас мережево. В таких групах виникає обмежена солідарність та довіра. В Україні ведеться діяльність щодо розвитку рівня податкової свідомості та культури громадян, однак жодні реформи неможливі без довіри. Оскільки саме довіра дозволить підвищити рівень добровільної сплати податків. Якщо платники податків бачитимуть, що держава є надійним захисником їхнього добробуту та гарантом їх благополуччя, вони з гордістю виконуватимуть свій конституційний обов'язок зі сплати податків. Важливою складовою в покращенні взаємин між платниками та податковими органами є довіра до платників з боку податкових органів. Зменшення кількості й тривалості перевірок і зниження рівня використання штрафів допоможуть забезпечити реципрокність взаємовідносин між суб'єктами податкових відносин.

Державний або соціетальний (макро) рівень зосереджений на інституціональному вимірі соціального капіталу, виявленні стійких взаємовпливів між рівнями і формами інституалізації та взаємодіями на основі довіри. Інакше кажучи, макропідхід намагається відповісти на питання як конкретна політична чи соціально-економічна інституційна організація детермінує відтворення податкової культури.

Як бачимо, усі суб'єкти податкової культури в окремій державі взаємозалежні, бо всі вони – взаємно подібні носії особливостей національної культури. Податкова культура спільно з соціальним капіталом суспільства визначають характер податкової політики. В свою чергу податкова політика також впливає на рівень податкової культури та на характер соціального капіталу. А це дає підстави зробити висновок про те, що між рівнями прояву податкової культури є наявним зв'язок як згори вгору, так і зверху вниз.

Виходячи з вищевикладеного можна запропонувати визначення податкової культури. Податкова культура являє собою систему цінностей, норм, встановлених правил і принципів у сфері податкових відносин. Дана модель включає в себе правомірні дії, як платників податків, так і податкових органів та держави. Кожен суб'єкт податкових відносин самостійно визначає для себе рівень його податкової культури, що відрізняється нормами, правилами і цінностями.

Поняття «податкова культура» складне й багатогранне, воно охоплює економічний, соціальний, правовий, етичний аспекти суспільних відносин.

У зв'язку із низьким рівнем збирання податків, зростанням рівня тіньової економіки та ухилянням від сплати податків назріла потреба у підвищенні податкової культури населення, як основи формування і реалізації податкової політики держави.

Підвищення рівня податкової культури в державі можливе лише за умови постійної діяльності щодо дотримання балансу інтересів, прав і обов'язків між кожним суб'єктом податкових відносин: платниками податків, контролюючими органами та державою на всіх рівнях її реалізації. Тому пошуки перспективних новацій у цій сфері мають здійснюватися на постійній основі.

Література:

1. Морально-етичні імперативи податків та оподаткування (західна традиція): [монографія] / В. Л. Андрущенко; Т. В. Тучак. – К.:Алерта, 2013. – 384 с.

2. Nerre V. Do social and cultural norms matter? – The Concept of Tax Culture/ Extended version. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www1.worldbank.org/publicsector/pe/Tax/norms/pdf>

3. Касимов Д. О. Институциональные основы формирования и развития налоговой культуры: автореф. дис. на соиск. научн. степ. канд. экон. наук: спец. 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит» / Д. О. Касимов. – Саратов, 2012. – 20 с.

4. Башинський І. А. Податкова культура: генезис та сталі погляди на зміст поняття / І. А. Башинський // Вісник Академії митної служби України. Сер. : Державне управління. – 2014. – № 1. – С. 7–14.

УДК 336

Король В. А.,*Національний університет «Острозька академія»,
volodymyr.korol@oa.edu.ua*

АНАЛІЗ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ ПАТ «ДНІПРОАЗОТ»

В сучасних умовах загострення потреб підприємств в капіталі, розгортання конкурентної боротьби за обмежені ресурси фінансового ринку, необхідність їх здешевлення для підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання, зниження рівня ризиків, особливо значення набуває аналіз структури капіталу підприємства та її оптимізація, оскільки оптимальна структура капіталу дає змогу отримувати максимальний прибуток, рентабельність, фінансову стійкість та високі показники ліквідності та платоспроможності.

Аналізу структури капіталу підприємства та її оптимізації приділили багато уваги зарубіжних та вітчизняних вчених, зокрема: І. Бланк, П. Бурдє, Ф. Бутинець, Р. Дорнбуш, С. Клименко, Г. Крамаренко, У. Нордхауз, А. Поддерьогін, В. Подольська, Дж. Робінсон, П. Самуельсон, Д. Хайман, П. Хейне, Дж. Хікс, О. Чорна та інших. Проте варто зазначити, що все ще гостро стоїть питання застосування проведених досліджень на практиці.

Метою дослідження є визначення особливостей структури капіталу підприємства та знаходження оптимального співвідношення власного та позикового капіталу.

Важливого значення в дослідженні джерел фінансування підприємства набуває оцінка структури капіталу, оскільки тільки його оптимальна структура дозволяє підприємству найповніше реалізувати свої виробничі можливості. Зниження витрат виробництва, підвищення віддачі від інвестицій, а також прискорення кругообігу і обороту капіталу, що зрештою веде до підвищення доходів підприємства можливе при ефективності формування структури капіталу підприємства.

Капітал – це фінансові ресурси підприємства, необхідні для організації його господарської діяльності і використовувані в господарському обороті для одержання доходів і прибутку [2, с. 293].

Структуризація капіталу промислового підприємства дозволяє провести як якісну, так і кількісну оцінку капіталу, а також охарактеризувати ефективність його використання. Аналізуючи структуру ка-

піталу ПАТ «Дніпроазот», можна відзначити, що позиковий капітал є основним джерелом фінансування для підприємства.

Протягом 2012-2014 років спостерігалась динаміка до його зменшення у 2013 році і зростання у 2014 році. Станом на кінець 2012 року він складав 69,09% структури капіталу, в 2013 році – 63,45%, а у 2014 році зріс до 81,54% структури. Відповідно знижувалась частка власного капіталу, яка склала 18,46% станом на кінець 2014 року і протягом періоду 2012-2014 років знизилась на 12,45%.

У 2012 році у структурі капіталу ПАТ «Дніпроазот» спостерігалась наступна ситуація: 39,07% капіталу припадало на інші поточні зобов'язання, ще 14,57% – на нерозподілений прибуток, і 13,84% – на зареєстрований (пайовий) капітал; частка кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги складала 11,46%, а довгострокових зобов'язань і забезпечень – 9,43%; короткострокові кредити банків склали частку у 5,33% структури джерел фінансування активів підприємства. Інші елементи капіталу спричиняли незначний вплив на його структуру в ПАТ «Дніпроазот».

У 2013 році у структурі капіталу спостерігались такі зміни: частка інших поточних зобов'язань знизилась на 16,11% – до 22,96%, а довгострокових зобов'язань і забезпечень на 2,85% – до 6,58%. Натомість зросли частки інших основних структурних елементів капіталу:

- зареєстрованого (пайового) капіталу на 2,51% – до 16,34%;
- нерозподіленого прибутку на 2,7% – до 17,27%;
- короткострокових кредитів банків на 10,8% – до 16,13%;
- кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги на 0,1% – до 11,57%;
- поточних зобов'язань за розрахунками на 1,87% – до 3,72%.

Частки додаткового та резервного капіталу та поточних забезпечень змінились не суттєво і не справляли істотного значення на структуру капіталу ПАТ «Дніпроазот» у 2013 році.

У 2014 році, в порівнянні з 2013 роком, частка інших поточних зобов'язань знизилась на 22,93% і склала 0,02% структури (рис. 2.4). Також зменшились частки короткострокових кредитів банків на 12,12%, зареєстрованого (пайового) капіталу на 8,26% та нерозподіленого прибутку на 8,33%. Натомість суттєво зросла частка кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги – на 54,56% – до 66,13%. Частка поточних зобов'язань за розрахунками зросла на 3,29%.

В порівнянні з 2013 роком частка інших поточних зобов'язань знизилась на 22,93% і склала 0,02% структури. Також зменшились частки короткострокових кредитів банків на 12,12%, зареєстрованого (пайового) капіталу на 8,26% та нерозподіленого прибутку на 8,33%. Натомість суттєво зросла частка кредиторської заборгованості за товари, роботи,

послуги – на 54,56% – до 66,13%. Частка поточних зобов'язань за розрахунками зросла на 3,29%.

Якщо охарактеризувати зміни структури капіталу ПАТ «Дніпроазот» за період 2012-2014 років, можна зазначити, що у зв'язку із активнішим залученням підприємством позикових джерел фінансування, зокрема, товарних кредитів, на 12,45% знизилась частка власного капіталу, зокрема за рахунок зниження частки зареєстрованого (власного) капіталу – на 8,26%; за рахунок зниження частки нерозподіленого прибутку – на 8,33%. Відповідним чином зросла частка позикового капіталу, що сталось завдяки зростанню часток таких її елементів: кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги – на 54,66%; поточних зобов'язань за розрахунками – на 5,16%.

Структура капіталу обумовлена підходами підприємства до управління капіталом. Спостерігаємо, що на підприємстві ПАТ «Дніпроазот» протягом усього періоду застосовувався підхід формування джерел фінансування із залученням значної частки позикових коштів. У 2012-2013 роках підприємство активно залучало інші поточні зобов'язання, а у 2014 році – надавало перевагу товарному кредиту. Зростання фінансування активів із власних коштів протягом періоду здійснювалось за рахунок нерозподіленого прибутку.

Стрімке нарощування позикового капіталу є негативним явищем, тому постає необхідність в пошуку оптимальної структури капіталу для підприємства, за якої зросте рентабельність капіталу.

Для аналізу оптимізації структури капіталу ПАТ «Дніпроазот» було використано метод оптимізації структури капіталу за критерієм максимізації рівня прогнозованої фінансової рентабельності, який передбачає використання механізму фінансового лівериджу. При цьому для розрахунку ефекту фінансового лівериджу використовують відому формулу:

В результаті розрахунків був одержаний такий результат: найбільший приріст рентабельності власного капіталу (20,79%) був отриманий при співвідношенні власного і позикового капіталу 60 / 40 відповідно.

Таким чином, розрахунок оптимальної структури капіталу дав змогу визначити, що оптимальна структура капіталу для підприємства: 60% власний капітал, 40% – позиковий. Тобто, підприємству слід поступово нарощувати власний капітал шляхом збільшення нерозподіленого прибутку та статутного капіталу підприємства.

Отже, основним недоліком в структурі капіталу ПАТ «Дніпроазот» є швидке нарощування підприємством позикового капіталу, що веде до зниження фінансової стійкості та платоспроможності, і утворює незадовільну структуру джерел фінансування активів. Для вирішення цієї проблеми для підприємства варто розрахувати оптимальну структуру капіталу.

Література:

1. Висоцька І. Б. Оптимізація структури капіталу підприємства з метою підвищення його фінансової безпеки / І. Б. Висоцька, В. В. Комаричина // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.1. – С. 224-230.
2. Крамаренко Г.О. Фінансовий менеджмент: підручник. / Крамаренко Г.О., Чорна О.Є. – К.: ЦНІ, 2006. – 520с.
3. Семенов А. Г. Ефективне управління структурою капіталу акціонерного товариства / А. Г. Семенов, О. О. Плаксук, О. В. Ярошевська // Вісник економічної науки України. – 2010. – № 2 (18). – С. 137–144.
4. Офіційний сайт ПАТ «Дніпроазот» [Електронний ресурс] / Дніпроазот – Режим доступу до ресурсу: <http://www.azot.com.ua/uk/>..

Момот О. М.,

Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»,
o.m.momot@gmail.com

УДК 336.71:330

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ЕКСПАНСІЇ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНОГО БАНКІВСЬКОГО КАПІТАЛУ

Зростання частки іноземних банків спостерігається в банківських системах та ринках фінансових послуг як у розвинених країнах, так і в країнах, що розвиваються. Така тенденція викликала суперечки в питанні впливу іноземних банків на стабільність та ефективність банківської системи ринку фінансових послуг країни.

Важливо відмітити, що в сучасних умовах склалося два основних підходи до розуміння ролі іноземного капіталу в національній банківській системі. Прихильники активного й широкого допуску банків-нерезидентів підкреслюють, що прихід іноземного банківського капіталу сприятиме розвиткові добросовісної конкуренції, посиленню прозорості банківського бізнесу, імпорту передових технологій та підвищенню якості менеджменту. На противагу інша група науковців та практиків відстоює позицію щодо неготовності банків конкурувати з іноземними фінансово-банківськими інститутами та вимагають встановлення хоча б тимчасових обмежень на операції банків із участю нерезидентів на території країни.

Світова практика свідчить, що держава може дозволити відкриття внутрішнього ринку для іноземних банків із певної сукупності причин (рис. 1).

Але, відомо, що будь-яке явище має як позитивні, так і негативні сторони. Не є виключенням і вкладення іноземних капіталів. Отже, проти присутності зарубіжних банків вчені-науковці зачасти наводять такі аргументи:

– можливість іноземного контролю за банківською системою, оскільки контроль за розподілом кредитних ресурсів в економічній системі є важелем економічної влади;

– специфічність банківського бізнесу порівняно з іншими сферами підприємницької діяльності, що обумовлює необхідність протекційних дій в системі регулювання банківської діяльності;

– іноземні банки можуть переслідувати цілі, які є неспівставними з основними завданнями економічної політики приймаючих країн;

© Момот О. М., 2016

– в період банківських криз зарубіжні банки можуть «експортувати» нестабільність, переносючи фінансові негаразди на банківську систему приймаючої країни;

– відмінності в системах банківського регулювання можуть формувати проблеми в процесі контролю за діяльністю іноземних банків [2].

1. Стимулювання іноземних інвестицій. Прихід іноземних банків – це прямі іноземні інвестиції в банківській сектор, оскільки останні є важливим джерелом зростання як банківського сектору, так і інших секторів економіки. Окрім того, іноземні банки є сполучником міжнародних інвестицій для національної економіки в цілому

2. Підвищення міжбанківської конкуренції. Вихід на місцевий ринок іноземних банків означає посилення конкуренції за клієнтів. Як правило, наслідком конкуренції є покращення якості пропонованих послуг, зниження тарифів та процентних ставок та звичайно ж підвищення ефективності фінансового посередництва.

3. Впровадження іноземних технологій та стандартів роботи. Разом з іноземними банками на внутрішній ринок приходять і зарубіжні банківські менеджери, інструменти та стандарти обслуговування, що в результаті викликає зростання розмаїття та якості банківських послуг.

4. Створення стабільної банківської системи. Варто зазначити, що в більшості країн, що розвиваються, банківський сектор є малоєфективним. Як правило, в країнах із перехідною економікою він просто був відсутнім. Відкриття кордонів для іноземних банків дозволяє в досить короткі терміни створити ефективно функціонуючий банківський сектор, оскільки такі банки привносять із собою позитивний іноземний досвід

Рис. 1. Основні причини відкриття внутрішнього ринку для іноземних банків

Джерело: складено автором на основі [1]

Виходячи з вищезазначеного, коло проблем, що пов'язані з діяльністю іноземних банків, є необхідним введення деяких обмежень на їх діяльність, зокрема у випадку, якщо така діяльність суперечить національним інтересам. Тому до заходів, спрямованих на захист національних інтересів відносяться: введення додаткових податків (наприклад, податку на відтік прямих інвестицій), обмеження на репатріацію прибутків, а також валютні обмеження.

Література:

1. Моисеев С.Р. Иностранные банки: стратегия проникновения на рынок / С.Р. Моисеев // Финансы и кредит. – 2005. – № 12(180). – С. 72-77.
2. Ивасив И.Б. Влияние иностранных банков на банковскую систему Украины / И.Б. Ивасив, Р.В. Корнилюк // Финансы и бизнес: научно-практический журнал. – Санкт-Петербург. – 2012. – №4. – С.73-87
3. Смовженко Т.С. Новий етап розвитку банківської системи України: зростання участі іноземних інвесторів [Текст]: монографія / Т.С. Смовженко, О.І. Кіреєв, О.О. Другов та ін.; під ред. Т.С. Смовженко. – К.: УБС НБУ, 2008. – 231 с.

УДК 368

Новоселецька А. О.,*викладач кафедри фінансів, обліку і аудиту Національного університету «Острозька академія»***ВИКОРИСТАННЯ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ
ФУНКЦІОНУВАННЯ СТРАХОВИХ ПОСЕРЕДНИКІВ
В УМОВАХ УКРАЇНИ**

Сучасні динамічні процеси, що мають місце в національній економіці, зумовлюють необхідність пошуку нових альтернативних напрямів розвитку ринку страхових послуг України. За кордоном величезну роль у активізації та нарощенні потенціалу страхових ринків відіграє інститут страхового посередництва. На жаль, в Україні даний елемент інфраструктури не розвинений належним чином, а діяльність тієї незначної кількості страхових посередників є формальною та не справляє значного впливу ринок страхових послуг. Власне тому актуальним є питання вдосконалення функціонування страхових посередників, в тому числі із врахуванням зарубіжного досвіду.

Метою дослідження є визначення напрямів використання зарубіжного досвіду щодо вдосконалення функціонування інституту страхового посередництва в Україні.

В Україні страховими посередниками згідно зі статтею 15 Закону України «Про страхування» можуть бути страхові або перестрахові брокери, страхові агенти.

Страхові брокери – юридичні особи або фізичні особи, які зареєстровані у встановленому порядку як суб'єкти підприємницької діяльності та здійснюють за винагороду посередницьку діяльність у страхуванні від свого імені на підставі брокерської угоди з особою, яка має потребу у страхуванні як страхувальник. Перестрахові брокери – юридичні особи, які здійснюють за винагороду посередницьку діяльність у перестрахованні від свого імені на підставі брокерської угоди із страховиком, який має потребу у перестрахованні як перестраховальник. Страхові та перестрахові брокери підлягають обов'язковій державній реєстрації.

Страхові агенти – фізичні особи або юридичні особи, які діють від імені та за дорученням страховика і виконують частину його страхової діяльності, а саме: укладають договори страхування, одержують страхові платежі, виконують роботи, пов'язані із здійсненням страхових виплат та страхових відшкодувань. Страхові агенти є представниками

страховика і діють в його інтересах за винагороду на підставі договору доручення із страховиком [1].

Варто відзначити також, що в умовах європейської інтеграції національне страхове законодавство різних країн прямує до уніфікації. Зокрема, у сфері регулювання страхового посередництва важливою є Директива ЄС 2002/92/ЄС від 9 грудня 2002 року «Про страхове посередництво». Пункт 3 статті 2 Директиви дає таке визначення страховому посередництву: «Страхове посередництво – означає діяльність з представлення бізнесу, пропонування та виконання інших підготовчих робіт для укладення договорів страхування, або укладення таких договорів, або допоміжну діяльність в адмініструванні та виконанні таких договорів, зокрема при настанні страхового випадку» [2].

Враховуючи інтеграційні процеси, розгляд та використання зарубіжного досвіду функціонування інституту страхового посередництва є надзвичайно актуальним. Особливості організації діяльності страхових посередників визначаються моделлю функціонування страхового ринку. Так, розрізняють континентальну та англо-американську моделі. Для континентальної моделі характерне мінімальне державне втручання та переважання страхових агентів, тоді як у англо-американській – держава приділяє значну увагу регулюванню діяльності страхових посередників переважно за участі саморегульованих або громадських організацій.

Так, у Німеччині функціонують страхові маклери (ті ж страхові брокери) та страхові агенти. Діяльність страхових маклерів підлягає обов'язковій державній реєстрації, тоді як страхові агенти діють на підставі угод зі страховими компаніями. У Франції участь держави в регульованих процесах є мінімальною: діяльність агентів контролюють страховики, а страхових брокерів – саморегульовані організації. У Чехії існує різноманіття форм страхового посередництва. В даній країні діють страхові брокери, страхові агенти, ексклюзивні страхові агенти, пов'язані та залежні страхові агенти, а також страхові посередники-нерезиденти. Визначну роль у регулюванні їх діяльності здійснює Асоціація страхових посередників Чехії. Натомість у Польщі діє окремий закон щодо діяльності страхових посередників, відповідно до якого вони повинні бути зареєстровані та можуть отримати ліцензію лише після спеціальної підготовки.

Яскравими представниками англо-саксонської моделі функціонування страхового ринку є Великобританія, США та Канада. Так, у Великобританії регулюванню діяльності страхового посередництва приділяється значна увага. Страховики вже на етапі формування пакету документів для отримання ліцензії подають проекти договорів співпраці зі страховими посередниками і в подальшому у своїй звітності відображають їх результати. На англійському страховому ринку переважну роль відіграють саме страхові брокери, навіть у life-страхуванні,

тому їх діяльність піддається контролю не тільки з боку держави, а й цілому ряду саморегульованих та громадських організацій. Окрім того, обов'язковим є аудит та страхування відповідальності усіх страхових посередників. У США найбільш поширеними є масштабні агентства, до яких можуть входити як моно, так і полімандатні агенти. Державне регулювання їх діяльності здійснюється в основному на федеральному рівні. Щодо Канади, то на її страховому ринку визначною є роль страхових брокерів, діяльність яких регулюється як на національному рівні, так і на рівні провінцій. В країні діє саморегульована організація Національна асоціація брокерів.

Враховуючи наведений зарубіжний досвід, слід визначити наступні напрямки використання його в умовах України:

- на даному етапі розвитку страхового ринку регулювання діяльності страхових посередників повинно бути саме державним, однак в подальшому слід посилювати роль саморегульованих організацій;

- з врахуванням європейських директив необхідно розробити чіткі і конкретні вимоги щодо реєстрації, підготовки та діяльності страхових посередників;

- розробити звітність та встановити відповідальність страхових компаній за функціонування їх агентських мереж;

- визначити різного роду заходи стимулювання діяльності страхових брокерів, оскільки саме вони повинні стати незалежними професійними фінансовими консультантами для страхувальників.

Для успішного розвитку національного ринку страхових послуг з урахуванням інтеграційних процесів необхідним є цілий ряд заходів, в тому числі і вдосконалення діяльності страхових посередників. Використання зарубіжного досвіду є неминучою та важливою передумовою цього.

Література:

1. Про страхування: Закон України, прийнятий Верховною Радою України 7 березня 1996 р. №85/96-ВР // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 1996. – № 18 (з наступними змінами та доповненнями).
2. Директива Європейського Парламенту 2002/92/ЄС від 9 грудня 2002 року «Про страхове посередництво» (Directive 2002/92/EC of the European Parliament and Council of 9 December 2002 on insurance mediation).
3. Панченко О.І., Сорока А.В. Ринок страхових посередників в умовах макроекономічної нестабільності/ Панченко О.І., Сорока А.В.// Проблеми і перспективи економіки та управління/ Черніг. нац. технол. ун-т. – Чернігів: Черніг. нац. технол. ун-т, 2015. – № 3 (3). – с. 265-273.
4. www.fspu.com.ua

Осадча О. О.,

к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку і аудиту Національного університету водного господарства та природокористування

УДК:657.37

РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ СУБ'ЄКТІВ ЯК ОБ'ЄКТ ОБЛІКУ ТА УПРАВЛІННЯ

У загальноекономічному значенні фінансові результати як оцінка підсумку господарської діяльності – це приріст чи зменшення вартості власного капіталу.

Показники фінансового результату як об'єкти обліку наведено в табл.1.

Разом з тим, перевищення доходів над пов'язаними з ними витратами не забезпечують достовірність оцінки результативності фінансово-господарської діяльності: в сучасних умовах актуальним є використання в системі управління виробництвом товарів (робіт, послуг) показників результативності.

Підкреслюючи парадокси бухгалтерського обліку, вказував на неспівставність показників фінансового результату (відповідно, нелогічність арифметичного їх сумування) російський науковець Я.В. Соколов. Професор застерігав, що показник фінансового результату, обчислений за певний період, не може бути рівним сумі відповідних показників, розрахованих на кожну звітну дату в межах такого звітного періоду [8, с. 75]. Згідно фундаментального принципу бухгалтерського обліку про безперервність діяльності загальний *фінансовий результат за весь час існування суб'єкта не піддається розрахунку*. Його слід визначати на кожну звітну дату як величину кінцеву і не сумувати з аналогічним показником за інші періоди.

Міжнародна практика активно застосовує для оцінки діяльності більш розширений (за вибором власника, з погодженням інвесторами та контролюючими органами) спектр показників з визнанням їх в інтегрованій звітності.

Глобалізація ринкових відносин обумовлює потребу оцінки діяльності суб'єкта не тільки через визначення економічних показників його конкурентоздатності: практично на один щабель вагомості стають показники соціальної відповідальності господарювання та екологічної безпеки операційної діяльності.

Таблиця 1.

Показники фінансового результату господарської діяльності

№ з/п	Показники	Суб'єкти підприємницької діяльності [4;6]		Суб'єкти не підприємницької діяльності			
		підприємства (в т.ч. ДП)**	банківські та небанківські фінансові установи	небюджетні неприбуткові організатори [4; 5; 6]	СДС [2;7]***		
					бюджетні неприбуткові організації	інші СДС (крім ДП)	
1	2	3	4	5	6	7	
1.	Реалізаційні доходи	Доходи від основної та іншої реалізації	Доходи від основної та іншої реалізації	Дохід від цільових коштів, основної статутної реалізації*	Дохід від цільових коштів, обмінних та необмінних операцій*	Дохід від цільових коштів, обмінних та необмінних операцій	
	Поза реалізаційні доходи	Пасивні доходи, інші позареалізаційні доходи	Пасивні доходи, інші позареалізаційні доходи	Пасивні доходи, доходи від господарських штрафів, компенсації недостач, списання кредиторської заборгованості, курсової різниці тощо*		Пасивні доходи, інші позареалізаційні доходи	
	Операційні витрати	Собівартість реалізації	Собівартість реалізації	Витрати, пов'язані з використанням цільових коштів	Витрати, пов'язані з обмінними та необмінними операціями		
				Собівартість реалізації (операції підприємницького характеру)		Інші витрати операційної діяльності	
	Інші витрати діяльності	Визнані інші витрати діяльності (фінансової, іншої господарської)					
4	Результат співвідношення доходів та витрат	Прибуток (збиток)		Прибуток (збиток)	Прибуток (збиток)*	Результат виконання кошторису*	Результат виконання кошторису

*Перевищення доходів над витратами (прибуток\збиток) зараховується в кошторис наступного року (з метою дотримання статусу неприбутковості)

**державні підприємства

***суб'єкти державного сектора

В розрізі суб'єктів певної організаційно-правової форми результативність господарської діяльності можна представити як систему показників, наведену в табл. 2.

Таблиця 2

Показники результативності господарської діяльності

№ з/п	Показники	Суб'єкти підприємницької діяльності		Суб'єкти не підприємницької діяльності		
		підприємства (в т.ч. ДП*)	банківські та небанківські фінансові установи	небюджетні неприбуткові організації	СДС **	
1	2	3	4	5	6	7
1.	Фінансових результатів					
1.1.	доходи	✓	✓	✓	✓	✓
1.2.	витрати	✓	✓	✓	✓	✓
1.3.	прибуток (збиток)	✓	✓	✓	-	-
1.4.	результат виконання кошторису	-	-	-	✓	✓
2.	Продукту					
2.1.	Обсяг основної реалізації	✓	✓	✓		
2.2.	Обсяг освоєних цільових коштів (бюджетних, позабюджетних)	-	-	✓	✓	✓
3.	Ефективності					
3.1.	доходи від реалізації на одиницю собівартості	✓	✓	✓	✓	✓
3.2.	доходи від цільового фінансування на одиницю витрат, передбачених відповідним кошторисом	-	-	✓	✓	✓
4.	Якості	виконання (позитивна динаміка) показників фінансового результату, продукту, ефективності				

*державні підприємства

**суб'єкти державного сектора

Запропоновані методичні підходи обліково-аналітичного забезпечення результативності в розрізі підприємницької та не підприємницької

кої діяльності дозволяють аналітично сформулювати облікову інформацію за показниками кінцевих фінансових результатів, ідентифікують динаміку ефективності господарювання та її вплив на фінансування заходів соціального забезпечення працівників та екологічної безпеки статутної діяльності. Це дозволить приймати виважені управлінські рішення щодо оптимізації використання ресурсного потенціалу, забезпечення конкурентоздатності в цілому.

Література:

1. Інтегрована звітність // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://konf.amsfo.com.ua/integrovana-zvitnist-v-sistemi-upravlinnya-pidpriemstv>

2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 135 «Витрати»: Наказ Міністерства фінансів України 18.05.2012 № 568 // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua>

3. Про схвалення Концепції застосування програмно-цільового методу в бюджетному процесі. Розпорядження Кабінету міністрів України від 14 вересня 2002 р. за № 538-р.

4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід»: Наказ Міністерства фінансів України від 29 листопада 1999 року № 290 (з чинними змінами і доповненнями) // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua>

5. Про затвердження Положення про Реєстр неприбуткових організацій та установ: Наказ Міністерства Фінансів України 24.01.2013р. за №37 // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://search.ligazakon.ua>

6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: Наказ Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999 року № 318 (з чинними змінами і доповненнями) // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua>

7. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 124 «Доходи»: Наказ Міністерства фінансів України 24.12.2010 № 1629 // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish>.

8. Соколов Я. В. Основы теории бухгалтерского учета [Монография] / Я. В.Соколов. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 496 с.

УДК 336.02

Пашечко О. А., Усик М. Р.,*Технічний коледж Національного університету водного господарства та природокористування (м. Рівне),
ksenyu_1000@mail.ru, ritausik98@mail.ru*

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПОДАТКОВОЇ ТА МИТНОЇ СИСТЕМ В УКРАЇНІ

Однією з основних складових економічної системи кожної країни є податкова система, яка не тільки фінансово забезпечує здійснювані державою функції, а й виступає основним атрибутом реалізації економічної доктрини у контексті фінансової безпеки держави, зокрема її бюджетної, боргової, митної та інших складових.

Економічна ефективність і соціальна справедливість виступають головними критеріями діяльності держави у сфері податкової політики. Основні завдання податків і зборів полягають у забезпеченні сталої фінансової бази держави, а також у підтриманні оптимальних пропорцій між обсягами коштів, що сплачуються у вигляді податків і зборів, та обсягами коштів, що залишаються у розпорядженні підприємств і населення з метою їх максимально ефективною мотивації і стимулювання щодо отримання і використання результатів діяльності.

Принципи оподаткування виступають основними системотворчими чинниками при побудові податкової системи. Побудова податкової системи відповідно до цих принципів потребує вмілого комбінування податків і зборів з різним ступенем еластичності, з різною властивістю щодо можливостей їх перекладання, а також реалізації принципів економічної ефективності та справедливості [1, 2].

Принципи оподаткування в Україні реалізуються через конкретні прояви, що характеризують специфіку податкового механізму: загальність оподаткування, рівність усіх платників перед законом, недопущення будь-яких проявів податкової дискримінації, невідворотність настання визначеної законом відповідальності у разі порушення податкового законодавства, презумпція правомірності рішень платника податку, фіскальна достатність, соціальна справедливість, економічність оподаткування, нейтральність оподаткування, стабільність, рівномірність та зручність сплати, єдиний підхід до встановлення податків та зборів [4].

На нашу думку, велику роль у функціонуванні податкової системи відіграє демократизація оподаткування у відносинах між органами

державної влади та місцевими територіальними громадами. Такі відносини повинні базуватися на розподілі податкових доходів держави і територіальних громад в умовах розмежування напрямків їх діяльності та відповідальності, а також на достатності доходних джерел місцевих бюджетів.

В умовах реформування більшості сфер соціально-економічних відносин в Україні податкова система повинна мати антициклічний, гнучкий, але разом з тим однозначний та обґрунтований характер, а також базуватися на системному відповідальному ставленні платників до процесу оподаткування.

Необхідно зазначити, що податкова система України сьогодні формується як відкрита та динамічна. На першому місці у її становленні знаходиться система органів Державної фіскальної служби України, яка системно, стабільно та органічно розвиває усі елементи оподаткування, зокрема оптимізує податкові ставки, дбає про гарантоване надходження доходів до бюджетів усіх рівнів.

Разом з тим слід звернути увагу на те, що негативними чинниками розвитку податкової системи в Україні є її заполітизованість та зарегульованість, тому фіскальна властивість податків і зборів реалізується сьогодні обмежено.

Огляд законодавчо-правових документів у сфері оподаткування дає змогу визначити, що в Україні головними тенденціями розвитку податкової системи є постійна зміна переліку податків і зборів, поєднання особистих та реальних податків при обмеженому застосуванні майнових податків, диференційоване оподаткування суб'єктів підприємницької діяльності тощо.

З метою впровадження податкової політики, яка б відповідала реаліям сучасного політичного, фінансового, соціально-економічного життя в Україні Державній фіскальній службі України доцільно вжити заходів щодо спрощення методології оподаткування та її системного поширення в рамках масово-роз'яснювальної роботи серед платників податків, що, на нашу думку, стане однією з конкретних форм налагодження правових взаємовідносин платників податків з державою у контексті наявності чіткої організації їх адміністрування, зокрема прозорого порядку обчислення і стягнення. Наявність такої методології надасть логічності та завершеності етапам податкового реформування.

Загалом, ліквідація проблеми недостатньої ефективності діяльності органів податкової системи в Україні, на нашу думку, має зводитися до вирішення таких питань:

- удосконалення матеріально-технічного забезпечення Державних податкових інспекцій;
- удосконалення програмного забезпечення процесу адміністрування податків і зборів;

– полегшення процедури адміністрування податків і зборів, тобто забезпечення платникам реально зручних умов для їх розрахунку, звітування та сплати, а територіальним органам Державної фіскальної служби України – для заходів фінансового контролю;

– зменшення кількості податків і зборів через їх уніфікацію за ознакою бази оподаткування (успішним прикладом є єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування);

– оптимізація структури штатів органів Державної фіскальної служби України за рахунок скорочення кадрового ресурсу, зайнятого у контрольно-перевірочній роботі;

– підвищення рівня кваліфікації працівників сектору масово-роз'яснювальної роботи;

– підвищення рівня фіскальної відповідальності і соціальної свідомості платників податків тощо.

Митна система України – це єдина загальна система, яка складається з митних органів та спеціалізованих митних установ і організацій. У свою чергу, основу митних органів становить: Центральний апарат Державної митної служби України; регіональні митниці; митні пости [3]. Специфіка митних органів України визначається з одного боку їх винятковими, унікальними функціями, публічністю, підзвітністю Президенту України, а з іншого боку – включенням до структури Державної фіскальної служби України тощо.

Згідно норм митного законодавства з метою реалізації митної політики українські митні органи здійснюють такі основні завдання [3]: захист економічних інтересів України; захист інтелектуальної власності учасників зовнішньоекономічних відносин; спільно з уповноваженими органами державної влади здійснювати заходи щодо захисту інтересів споживачів товарів і додержання учасниками зовнішньоекономічних зв'язків державних інтересів на зовнішньому ринку; створення сприятливих умов для прискорення товарообігу та пасажиропотоку через митний кордон України; боротьба з контрабандою; розвиток міжнародного співробітництва у галузі митної справи; ведення митної статистики та інші.

На наш погляд, подальша розбудова митної системи України повинна здійснюватись на основі поєднання двох підходів – конструктивного й описового, оскільки на сьогодні при вирішенні тактичних завдань спираються саме на організаційну структуру митних органів, бо вона вже є сталою і сформованою. В той же час глобальна фінансово-економічна криза створює нові проблеми та змінює цілі й завдання, які постають перед митними органами, що потребує також відповідної адаптації всіх складових митної системи.

Отже, митна система зокрема, а також податкова система в цілому є специфічними сферами діяльності економіки, суспільства й наукових

досліджень, оскільки тут перетинаються інтереси економіки, соціуму, юриспруденції та інших сфер. Втім відсутність ефективної співпраці економічної, соціальної та юридичної частин функціонування митної та податкової систем призвела до надмірної зарегульованості, що негативно впливає на їх подальший розвиток. Вирішення цієї проблеми є одним з основних напрямків подальших наукових досліджень щодо виявлення сприятливих умов для ефективної взаємодії податкової та митної систем в Україні в умовах демократизації суспільно-економічних відносин та в економічних умовах євроінтеграції.

Література:

1. Кучерявенко М.П. Природа нормотворчих процедур при регулюванні відносин оподаткування / М.П. Кучерявенко. – Юридична наука і практика. – № 2. – 2011. – С. 80-84.

2. Легкоступ І.І. Податкові системи в умовах глобалізації: проблеми взаємодії та перспективи розвитку / І.І. Легкоступ, К.В. Кацуба // Бізнес Інформ. – 2014. – №7. – С. 259-264.

3. Митний кодекс України : Закон України № 4495-VI від 13.03.2012 // Відомості ВР України. – 2012. – № 44-48. – С. 552.

4. Податковий кодекс України : Закон України № 2755-VI від 02.12.2010 // Відомості ВР України. – 2011. – № 13-17. – С. 112.

Радіонова Н. Й.,

*Київський національний університет технологій та дизайну,
radionova_n@ukr.net*

УДК 657.9

СУЧАСНІ МОДЕЛІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ

Склад елементів системи стратегічного управлінського обліку може змінюватись в залежності від цілей управління. Ціль управління досягається стратегічним управлінським обліком при виконанні ним таких функцій:

- забезпечення інформацією, яка необхідна для стратегічного планування, контролю і прийняття стратегічних управлінських рішень,
- контроль і оцінка результатів діяльності підприємства в досягненні цілей,
- аналіз прогнозних результатів діяльності майбутнього розвитку підприємства.

Отже, сучасний управлінський облік вимагає організації стратегічного управлінського обліку, головною метою якого є надання впевненості апарату управління в правильності обраного стратегічного курсу компанії.

Стратегічний управлінський облік можна розглядати як систему моніторингу реалізації стратегії підприємства. Основними чинниками, що вплинули на зміни, які відбулися останнім часом в стратегічному управлінському обліку, є [5, с. 69]:

- інформаційні технології;
- зміни в організаційній структурі;
- тактика орієнтації на покупця;
- новий стиль управління;
- електронний бізнес;
- процеси глобалізації, поглинання, об'єднання підприємств;
- наявність зарубіжних інвестицій; тактика орієнтації на якість;
- виробничі технології.

Стратегічний управлінський облік є інструментом управління, який за допомогою специфічних методів обробки інформації надає керівництву релевантні інформаційні ресурси, що сприяють ефективному прийняттю рішень, плануванню, організації, контролю та наступному регулюванню господарської діяльності [3, с. 117].

Залежно від того, яке місце і роль займає облік у системі забезпечення керівництва інформацією для прийняття ефективних рішень, а також зважаючи на міру закритості даних управлінського обліку підприємства для зовнішніх споживачів, виділяють такі ознаки класифікації моделей стратегічного управлінського обліку:

- 1) за ступенем взаємозв'язку фінансового та управлінського обліку;
- 2) за способом включення витрат до собівартості.

Так, за ступенем взаємозв'язку фінансового та управлінського обліку в міжнародній практиці використовують дві моделі управлінського обліку:

- інтегровану;
- автономну.

Інтегрована модель стратегічного управлінського обліку передбачає збір інформації необхідної для прийняття стратегічних управлінських рішень на базі існуючої на підприємстві системи бухгалтерського обліку. До інформації фінансового обліку на підприємстві створюються умови для оперативного контролю і аналізу виконання запланованих параметрів діяльності підприємства, а також прийняття необхідних управлінських рішень, спрямованих на розвиток підприємства.

У свою чергу, автономна модель стратегічного управлінського обліку, зважаючи на конкуренцію і закритість певної інформації для зовнішніх її споживачів, передбачає, що поряд з існуючою на підприємстві системою збирання і опрацювання інформації, яка представлена бухгалтерським фінансовим обліком, створюється ще одна система збору і опрацювання інформації. Така система передбачає використання додаткових облікових рахунків (свого роду контрольних рахунків), на яких відображуються різного роду відхилення, а також використання внутрішньої системи обліку і звітності.

Щодо класифікації моделей стратегічного управлінського обліку за способом включення витрат до собівартості, з усього спектра прогресивних калькуляційних систем, можна виділити 5 основних, переваги та недоліки яких представлено в табл. 1.

Отже, стратегічний управлінський облік є процесом обліково-аналітичного забезпечення прийняття управлінських рішень для забезпечення стійкого фінансового та майнового стану підприємства в довгостроковій перспективі та утримання вигідних і важливих ринкових позицій. Внаслідок своєї уніфікації і інтеграції стратегічний управлінський облік забезпечує комплексний підхід до виявлення і рішення проблем, що встають перед підприємством, а також цілісний погляд на фінансово-господарську діяльність підприємства.

Таблиця 1.

Порівняльний аналіз основних стратегічно значимих методів обліку витрат та калькулювання собівартості [1, с. 104]

Методи обліку витрат	Використання в для цілей стратегічного управлінського обліку	Переваги	Недоліки
1	2	3	4
AB – кастинг (ABC)	Актуальна для підприємств, в яких накладні витрати представляють значну частину виробничих витрат	– забезпечує точнішу калькуляцію собівартості одиниці продукції у разі значної питомої ваги непрямих витрат і при їх неявному зв'язку з підсумковими об'єктами калькуляції; – забезпечує обчислення собівартості бізнес-процесів, як нового або окремого об'єкту калькуляції; – забезпечує покращення рентабельності виробництва; – сприяє формуванню необхідної інформації для цілей ціноутворення на основі витрат, асортименту продукції та виробничих рішень.	– складність обліку витрат і підвищення трудомісткості калькуляції; – існує проблема з вибором драйверів витрат, у зв'язку зі складністю отримання даних для розуміння впливу ключових бізнес-процесів на розмір витрат; – передбачає потребу в проведенні повторного аналізу та побудови нової моделі у разі істотних змін в асортименті продукції або обсязі виробництва; – проблемність імплементації в систему управління промисловим підприємством.
LC – кастинг	Має перспективи застосування, але недостатньо актуальна у виробництвах з повільними темпами руху продукції	Оцінює і враховує витрати за увесь термін життя продукту для того, щоб визначити, чи дозволяє отриманий від нього прибуток на етапі виробництва покрити витрати, понесені на до виробничій і після виробничій стадіях.	– існує проблема точного визначення терміну кожної стадії життєвого циклу продукту; – усі розрахунки доводиться здійснювати в умовах високої міри невизначеності.

ЛП – кастинг	Можлива до застосування, в умовах орієнтації калькуляційної системи на попит (торгівля). Найбільший ефект можна досягти при використанні в холдингових структурах.	– зменшення запасів, витрат на зберігання, втрат при зберіганні, скорочення облікових записів і спрощення ведення обліку; – усунення видів діяльності, що не створюють вартість.	– складно уникнути помилок в асортименті і зривів постачань, які приведуть до зупинки виробничого процесу з неминучими наслідками; – потрібне створення ланцюжка підприємств-партнерів, працюючих по цій же системі.
Таргет-кастинг	Має перспективи впровадження в промислове виробництво. Метою застосування є координація виробничого процесу, щоб фактична собівартість продукції максимально наближалася до планової	– прекрасно поєднується з бюджетуванням, плануванням прибутку, формуванням центрів відповідальності, різними стратегіями; – функції маркетингу і проектування реалізуються спільно, уся виробнича діяльність підприємства координується і контролюється відповідно до стратегічного орієнтиру – цільової собівартості.	– можуть виникнути конфлікти між проектувальниками, а для успіху колектив має бути єдиною командою, що вимагає додаткових зусиль; – час розробки нового продукту може невіправдано збільшуватися через багаточисельні розбіжності в процесі перепроєктування.
Калькуляція на основі ланцюжка цінностей	Найбільш перспективна для мінімізації витрат. Дозволяє оптимізувати структуру організації для цілей стратегічного менеджменту, побудувати ланцюжок створення вартості з найменшими виробничими витратами, використати взаємозв'язки елементів ланцюжка.	– формування облікової інформації про вклад кожного цінного виду діяльності в досягнення конкурентної переваги; – можливість оптимізації витрат упродовж усього ланцюжка цінностей.	– передбачає гнучку структуру управління; – основною трудністю є об'єктивна ідентифікація цінних видів діяльності і їх статусу.

Водночас питання запровадження, взаємозв'язку та ефективного функціонування на підприємстві систем стратегічного управлінсько-

го обліку, а також стратегічного аналізу як обліково-аналітичної бази стратегічного управління залишається предметом наукової дискусії та потребує подальшого вивчення і вдосконалення.

Література:

1. Власова О. С. Науково-методичні засади організації стратегічного управлінського обліку в рамках системи обліково-аналітичного забезпечення управління підприємством / О. С. Власова Комунальне господарство міст, випуск 119- 2015 р. – с. 101 – 106.
2. Зозуляк М. М. Взаємозв'язок управлінського обліку та аналізу в контексті стратегічного управління підприємством [Текст] / М. М. Зозуляк // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2015. – Том 19. – № 2. – С. 201-206.
3. Максименко Д. В. Еволюція управлінського обліку та його сучасні концепції/Д. В. Максименко //Науковий вісник Мукачівського державного університету, Серія Економіка. – 2014. – Випуск 2(2). – с. 117 – 121.
4. Маляревський Ю. Д. Перспективи управлінського обліку: організаційно-економічний механізм як основа ефективної операційної діяльності підприємства : монографія /Ю.Д. Маляревський, С.В. Лабунська, Л.В. Безкоровайна. Харків : Видавництво ХНЕУ, 2008.- 161 с.
5. Шайкан А.В. Бухгалтерський облік у прийнятті управлінських стратегічних рішень: монографія / А.В. Шайкан. – К.: КНЕУ, 2009. – 303 с.

УДК 336.711

Сеник О. А.,

*Національний університет «Острозька академія»
oleh.senyk@oa.edu.ua*

ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ТА ЛІКВІДНОСТІ АТ «ОЩАДБАНК»

Під час провадження своєї діяльності банки, зважаючи на їх специфіку, наражаються на велику кількість фінансових ризиків. Також, варто зазначити, що кризові явища мають визначальний вплив на довіру населення до банківських установ, що, у свою чергу, призводить до погіршення їх платоспроможності та ліквідності. Через це, значну увагу почали приділяти питанням аналізу фінансової стійкості банків, зокрема з метою дослідження впливу на них банківських ризиків. Однак, досі не існує єдиної методики оцінки фінансової стійкості банків. Усі відомі підходи відрізняються системою показників та їх граничними значеннями. Саме в таких умовах підвищується актуальність проведення якісної оцінки фінансової стійкості банку, а також виявлення внутрішніх та зовнішніх факторів впливу на неї.

Вивчення проблемних питань з аналізу фінансової стійкості і ліквідності банків займалися такі вітчизняні вчені, як Л.П. Белих, О.Д. Вовчак, А.М. Герасимович, О.В. Дзюблюк, Ж.М. Довгань, В.В. Іванов, Г.Т. Карчева, О.В. Крухмаль, О.І. Лаврушин, Ю.С. Масленченков, І.М. Парасій-Вергуненко, Л.О. Примостка, Т.О. Раєвська, Р.І.Тиркало, Н.В.Циганова, атакожзарубіжнінауковці—Е.Альтман,Е.Гілл, Е. Дж. Долан, Ф. М. Брігхем, К. Дж. Дональд, П. Роуз, Т. Кох, Е. Рид, В. Валравен, Дж. Сінкі, Р. Міллер, Ф. Мишкін, В. Валравен, Д. МакНотон, Д. Ван-Хуз та інші. Належно оцінюючи їх наукові розробки, слід зауважити, що, з огляду на сьогоднішні проблеми оцінювання та забезпечення фінансової стійкості української банківської системи як з теоретичного, так і з практичного погляду потребують подальших досліджень. В умовах кризи та її негативного впливу на банківську систему фінансовій стійкості банків та розвитку механізмів її забезпечення слід приділяти особливу увагу.

Метою даного дослідження є проведення оцінки фінансової стійкості та ліквідності комерційного банку на прикладі АТ «Ощадбанк».

Фінансова стійкість банку залежить від багатьох зовнішніх та внутрішніх факторів. Зовнішніми факторами, які впливають на фінансову стабільність як окремого банку, так і банківської системи, є:

- стійкість національної грошової одиниці
- низький рівень інфляції;
- скорочення обсягів відпливу капіталу з держави;
- упорядкованість державних фінансів, поєднана з відсутнім або невеликим бюджетним дефіцитом;
 - довіра громадян до кредитно-фінансової системи країни;
 - сприятливий інвестиційний клімат за наявності джерел для довгострокового кредитування.

Внутрішніми факторами, які впливають на стабільність банку, є якість менеджменту, пов'язана з грамотним розподілом праці, правильною кредитною та дисконтною політикою банку, ефективним банківським маркетингом, стратегією банку, дотриманням існуючих економічних нормативів, установлених НБУ, та чинного законодавства, професійними якостями керівництва банку тощо.

Значна кількість показників фінансової стійкості банку базується на визначенні достатності капіталу для покриття банківських ризиків, а також на оцінці структури капіталу, яка визначає якісний склад балансового капіталу [4, 5, 6].

Аналіз показників фінансової стійкості АТ «Ощадбанк» а також їх динаміку на останні два роки наведено в таблиці 1.

Таблиця 1

**Динаміка відносних показників фінансової стійкості
АТ «Ощадбанк» за 2012-2014 рр.**

Показники	2012	2013	2014	Абсолютний приріст	
				2013-2012	2014-2013
Коефіцієнт надійності	0,27	0,23	0,18	-0,04	-0,05
Коефіцієнт автономії	0,21	0,19	0,15	-0,02	-0,03
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	0,79	0,81	0,85	0,02	0,03
Коефіцієнт фінансової залежності	4,70	5,32	6,48	0,62	1,17
Коефіцієнт фінансового ризику	3,70	4,32	5,48	0,62	1,17
Індекс постійного активу	0,17	0,18	0,18	0,01	0,00

Коефіцієнт надійності у 2013 році становив 0,23, що на 0,04 менше ніж у попередньому 2012 році, проте він відповідав нормативному значенню, у 2014 році значення цього показника продовжувало зменшуватись, він знизився до позначки 0,18, що на 0,05 менше ніж у 2013 році.

Його динаміка свідчить про фінансовий стан банку: у разі зростання показника, стійкість підвищується і знижується, якщо падає його значення. Тому можна говорити про зниження фінансової стійкості банку з 2012 по 2014 рік.

Щодо коефіцієнта автономії, то також спостерігалось його зменшення протягом аналізованого періоду з 0,21 у 2012 році до 0,15 у 2014 році.

Коефіцієнт фінансової залежності мав тенденцію до зростання. Так у 2013 році порівняно з 2012 роком він зріс на 0,62, а у 2014 році порівняно з 2013 роком продовжив тенденцію до зростання на 1,17 і становив 6,48. Зростання даного показника свідчить проте, що для фінансування своєї діяльності АТ «Ощадбанк» збільшував зовнішнє фінансування.

Коефіцієнт фінансового ризику у 2013 році становив 4,32, що на 0,62 вище ніж у попередньому 2012 році, а вже в 2014 році цей показник зріс на 1,17 і сягнув позначки 5,48. Збільшення цього показника свідчить про підвищення ділової активності банку, але про зниження його фінансової стабільності. Значення коефіцієнта фінансового важеля повинно бути приблизно 20 : 1.

Механізмом забезпечення ліквідності комерційних банків є встановлені державою вимоги до ліквідності, платоспроможності, структури капіталу. Кожен показник окремо не достатній для того, щоб однозначно стверджувати, що стан конкретного банку ліквідний.

З метою контролю ліквідності банків НБУ установлює такі нормативи ліквідності: миттєва ліквідність (Н4), поточна ліквідність (Н5) та короткострокова ліквідність (Н6).

Таблиця 2

Динаміка показників ліквідності АТ «Ощадбанк» за 2012-2014 рр.

показник	нормативне значення	2012	2013	2014	Абс. Приріст	
					2012-2011	2013-2012
Н4	0,2	0,23	0,25	0,27	0,02	0,02
Н5	0,4	0,5	0,95	0,40	0,45	-0,55
Н6	0,6	0,39	0,42	0,36	0,02	-0,06

З Таблиці 2 видно, що показники ліквідності дещо покращилися у 2013 році порівняно з 2012 роком, та погіршилися у 2014 році порівняно з попереднім роком. Так у 2013 році показник миттєвої ліквідності становив 0,25, що на 0,02 більше ніж в 2012 році, коли він становив 0,23, і в 2013 році зріс на 0,02 і склав 0,27. Весь час показник перевищував нормативне значення, що оцінюється позитивно. Тому АТ «Ощадбанк» зумів забезпечити своєчасне виконання своїх грошових зобов'язань за рахунок високоліквідних активів (коштів у касі та на кореспондентських

рахунках). Показник поточної ліквідності зріс у 2013 році порівняно з 2012 роком на 0,45, і сягнув відмітки 0,95, проте він знизився з 0,95 до 0,40 у 2014 році і дорівнював нормативному значенню 0,40. Зменшення даного показника у 2014 році оцінюється негативно, однак він відповідав нормативному значенню. Показник короткострокової ліквідності не перевищив встановлені ліміти і в 2013 році він не значно зріс, а саме на 0,03 порівняно з 2012 роком становив 0,42, а в 2014 році знизився на 0,06 і склав 0,42. Тому протягом аналізованого періоду АТ «Ощадбанк» не зміг виконувати прийняті ним короткострокові зобов'язання за рахунків ліквідних активів.

Отже, можна зробити висновок, що ліквідність Ощадного банку є не високою, і вона знизилась за останній рік.

Підсумовуючи вищесказане, можна зробити наступний висновок, що в умовах стрімкого розвитку економіки дослідженню стійкості банку повинно приділятися максимум уваги, тому що саме стійкість є головною запорукою розвитку комерційних банків. У зв'язку з розвитком ринкових відносин в Україні, необхідністю покращення конкурентоздатності банківської системи і її ролі в економіці країни проблема аналізу та оцінки фінансової стійкості банків набуває особливо важливого значення.

Література:

1. Аналітичний огляд банківської системи України за 2014 рік. Рюрик. Національне рейтингове агентство [Електронний ресурс]: – Режим доступу: <http://www.rurik.com.ua>
2. Дзюблюк О.В. Фінансова стійкість банків як основа ефективного функціонування кредитної системи / О.В. Дзюблюк, Р.В. Михайлюк. – Тернопіль, 2009. – 317 с.
3. Публічне акціонерне товариство «Державний ощадний банк України». Річний звіт 2012. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.oschadbank.ua/ua/about/reporting/zvit_2012_.pdf
4. Публічне акціонерне товариство «Державний ощадний банк України». Річний звіт 2013. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.oschadbank.ua/ua/about/reporting/zvit_2013_.pdf
5. Публічне акціонерне товариство «Державний ощадний банк України». Річний звіт 2014. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.oschadbank.ua/ua/about/reporting/zvit_2014_.pdf
6. Публічне акціонерне товариство «Державний ощадний банк України». Офіційний сайт. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oschadbank.ua/>
7. Національний банк України. Офіційний сайт. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/>

УДК 65.015

Скрипник М. І.,

*Київський національний університет технологій та дизайну,
margarita1111@ukr.net*

АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Важливе місце в процесі управління підприємством займає управління ефективністю його діяльності. За твердженням вчених і провідних економістів саме управління ефективністю діяльності підприємства стає ключовим фактором формування стратегії роботи підприємства для досягнення ним найкращих результатів.

Управління ефективністю діяльності підприємства можна розглядати, як сукупність безлічі технологій. А то, що пов'язує різні технології разом, так це їх використання в плануванні організаційних завдань, моніторингу основних операційних індикаторів і можливість організаційної зворотного зв'язку в разі незапланованого протікання процесу.

Практика показує, що для ефективної роботи підприємства необхідні [1, с. 36]:

1. Стратегія, яка дає можливість здійснювати розвиток і визначати його напрямки, покращувати основні показники діяльності і визначати межі ефективності бізнесу;
2. План, що дає можливість управління за допомогою постановки цілей, планування і моделювання планових сценаріїв, створення програм та визначення бюджетів для підтримки бізнес-стратегії. Планування дозволяє визначати цілі для базових індикаторів на різні періоди часу;
3. Моніторинг і аналіз, які дають можливість системі управління підприємством отримати додаткову інформацію;
4. Проведення коригувальних заходів, як реакції на відхилення і створення ланцюжка коригувальних дій.

Основна мета функціонування підприємства – це фінансовий результат. І будь-які дії керівництва, спрямовані на підвищення ефективності діяльності, перш за все, повинні бути спрямовані на збільшення прибутку. Причому, сутність бізнесу не тільки в отриманні миттєвого результату, а в стабільній і зростаючій прибутковості підприємства в довгостроковій перспективі.

В якому випадку роботу підприємства можна назвати ефективною? Для відповіді на це питання можна виділити кілька критеріїв [2, с. 27]:

1. Досягнутий фінансовий результат повинен бути вище рівня, досягнутого конкурентами.

2. Прогнозоване (розрахункове) зростання фінансового результату в найближчій перспективі повинно бути вище рівня, досягнутого конкурентами на поточний момент (або прогнозованого в найближчій перспективі).

3. Підприємство виділяє достатні ресурси на підтримку і розвиток своєї діяльності, правильно їх використовує.

Якщо знехтувати будь-яким з наведених критеріїв, підприємство не може бути названо ефективним.

Отже, якщо підприємство досягло фінансового результату нижче, ніж у конкурентів, воно ще не може називатися ефективним, але може таким стати в перспективі.

У тому випадку, якщо розрахункове зростання фінансового показника нижче, ніж у конкурентів, підприємство незабаром може втратити свої конкурентні переваги.

Якщо підприємство не виділяє достатніх ресурсів на підтримку і розвиток своєї діяльності, або неправильно їх використовує, то великі ризики, що воно не досягне прогнозованих показників, і, з часом, втрачить свою ефективність.

Дані положення дозволяють визначити також основні показники успішного бізнесу:

- отриманий фінансовий результат;
- прогнозоване зростання фінансового результату;
- ресурси на підтримку і розвиток підприємства за статтями витрат.

Зростання динамічності й непередбачуваності ринкового середовища, виникнення нових зовнішньоекономічних проблем, потреби підтримки ефективного функціонування підприємства й забезпечення його випереджального розвитку перш за все потребують володіння якісною інформацією та формування відповідного забезпечення. У загальному випадку під забезпеченням розуміють сукупність заходів і ресурсів, створення умов, що сприяють нормальному здійсненню економічних процесів, реалізації запланованих програм, проектів, підтримці стабільного функціонування економічної системи та її об'єктів, усуненню порушень нормативних актів [4, с. 22]. Спираючись на такий підхід, необхідно визначитись з аналітичного забезпечення управління діяльністю не тільки підприємства в цілому, а й його структурних підрозділів. Отже, постає питання про оцінку ефективності кожного структурного підрозділу, адже якщо підрозділи працюють неефективно, то це впливає на ефективність всього підприємства.

Але на відміну від підприємства в цілому, структурні підрозділи не мають своїх фінансових результатів, навіть якщо вони займаються реалізацією та отримують виручку від реалізації. Оскільки ця виручка

визначається не тільки їхньою працею, а працею всього підприємства: працею проектних, технологічних, виробничих та інших підрозділів.

Тому питання оцінки ефективності діяльності окремого структурного підрозділу (показників ефективності та їх складових) набагато складніше питання оцінки діяльності підприємства в цілому.

За таких умов слід визначитися з основними завданнями організації аналітичного забезпечення управління ефективністю діяльності підприємства, агрегований перелік яких представлено на рис. 1.



Рис. 1. Завдання організації аналітичного забезпечення ефективного розвитку підприємства (адаптовано автором за [4, с. 39])

Таким чином, відповідно до представленої на рис. 1. системи завдань, й буде формуватися аналітичне забезпечення управління ефективної роботи підприємства, визначатися його структурне наповнення, формуватися склад й підпорядкованість функціональних підрозділів, проводитися своєчасний аналіз, контроль та коригувальні заходи.

Вищевикладене свідчить про те, що однією з актуальних проблем сучасного управління є аналітична оцінка ефективності діяльності не тільки підприємства в цілому, а й його структурних підрозділів. Запропонований концептуальний підхід до вирішення цієї проблеми заснований на декомпозиції системи показників ефективності діяльності підприємства та формування на цій основі системи показників ефективності діяльності окремих структурних підрозділів з урахуванням їх внеску в кінцевий (фінансовий) результат діяльності підприємства.

Література:

1. Григораш О.В., Плакида С.І. Роль і місце економічної діагностики в підвищенні ефективності управління діяльністю підприємства// Актуальні проблеми економічного і соціального розвитку регіону: збірник матеріалів всеукраїнської науково-практичної конференції. – 2011. – Т.2. – с. 37-41.
2. Формування механізму управління ефективністю підприємства (на прикладі харчової промисловості): автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.04 [Електронний ресурс] / А. Г. Гончарук; Ін-т пробл. ринку та екон.-еколог. дослідж. НАН України. – О., 2010. – 37 с. – укр.
3. Олександренко І.В. Методичні підходи до діагностики ефективності діяльності підприємства// Економічний форум. – 2013. – № 4. – с. 125 – 135.
4. Пилипенко А.А. Організація обліково-аналітичного забезпечення стратегічного розвитку підприємства. Наукове видання. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2007. – 276 с.
5. Эффективность хозяйственной деятельности: определение, измерение, синергетическое управление / А.В. Сериков // Економічний вісник Донбасу. – 2011. – № 2. – С. 212-219.

УДК 368

Ткаченко Н. В.,

*Черкаський навчально-науковий інститут Державного вищого навчального закладу «Університет банківської справи»,
tkachenko_nt@ukr.net*

ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ: ВИКЛИКИ СЬОГОДЕННЯ

Питанням забезпечення фінансової стійкості страхових компаній приділяється все більше уваги, що пов'язано насамперед з особливостями страхової діяльності, до яких відносяться: соціальний характер страхової діяльності; складність, а часто і неможливість, точної оцінки витрат в момент продажу страхового продукту, непрозорість страхових витрат; наявність значних негативних зовнішніх ефектів у випадку визнання страхової компанії фінансово нестійкою; багаточисельність та різноманітність страхових продуктів; велика кількість страхових компаній; посилення невизначеності та нестабільності в ринкових умовах. Окрім того, страхові компанії виконують роль стабілізуючого елементу ринкової системи господарювання, та, в зв'язку з цим, повинні бути стійкими у фінансовому відношенні, виступаючи гарантами фінансових зобов'язань із відшкодування збитків. За своєю природою страховики покликані стабілізувати та пожвавлювати економічні відносини, що вимагає від них особливого відношення до забезпечення власної фінансової стійкості, з врахуванням того, що самі вони наражаються на весь спектр ризиків, від яких вони покликані захищати страхувальників.

Сьогодні активно реагує на зміни економічної поведінки вітчизняних страхових компаній Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. Так, на сьогодні в Україні нараховується 361 страхова компанія, з них основну частину валових страхових премій, або 99% фактично акумулюють 20 лайфових страхових компаній та 96,1% ризикових страховиків. Варто зазначити, що в період з січня по квітень 2016 року, Комісією було прийняте рішення про анулювання ліцензій 10 страхових компаній та виключення з державного реєстру фінансових установ дев'яти страховиків [1]. Підставою для запровадження таких кардинальних дій було встановлення фактів порушень вимог до платоспроможності та недотримання страховиками інших фінансових нормативів, і як наслідок різке погіршення

фінансової стійкості, що зумовило неможливість виконання взятих на себе зобов'язань перед споживачами страхових послуг.

Ключовими умовами забезпечення фінансової стійкості страхової компанії є оптимальна організація тарифної, інвестиційної, фінансової та перестрахової політик; дотримання нормативу платоспроможності, тому забезпечення фінансової стійкості страхової компанії є складним комплексним поняттям, яке потребує особливого державного нагляду та регулювання.

В даному контексті актуальними та необхідними є нові вимоги Нацкомфінпослуг до достатності, диверсифікованості та якості активів страховиків, що використовуються для покриття страхових резервів [2], яке вступило в силу 12 травня 2016 року.

Представимо елементи нормативно-правового регулювання достатності та якості активів страховиків, звівши їх у ретроспективний графік (табл. 1).

Таблиця 1

Нормативно-правове регулювання достатності та якості активів страховиків в Україні

Елементи регулювання	Положення від 08.10.2009 р. № 741 [3]	Положення від 23.02.2016 р. № 396 [2]	Примітки
Величина прийнятних активів	акції українських емітентів – не більше 30% страхових резервів	акції українських емітентів – не більше 10% страхових резервів	скорочення дозволеного обсягу інвестування коштів страхових резервів в акції українських емітентів
	включаються: іпотечні сертифікати, іпотечні облигації, крім іпотечних облигацій, емітованих фінансовою установою, більше ніж 50% корпоративних прав якої належать державі та/або державним банкам	не включаються: іпотечні сертифікати, іпотечні облигації, крім іпотечних облигацій, емітентом яких є фінансова установа, більше ніж 50% корпоративних прав якої належать державі та/або державним банкам	виключено іпотечні сертифікати, іпотечні облигації, за виключенням випущених фінустановами, в яких більше 50% корпоративних прав належить державним банкам або державі
Норматив диверсифікованості активів	права вимоги до перестраховиків-резидентів включаються до суми прийнятних активів у розмірі не більше 20% страхових резервів до кожного такого перестраховика	права вимоги до кожного перестраховика-резидента – не більше 5% страхових резервів	зменшено дозволений обсяг представлення коштів страхових резервів правами вимоги по одному перестраховику-резиденту

	– рейтинг фінансової надійності перестраховика-нерезидента, визначений міжнародними рейтинговими агентствами А.М. Best (США), Moody's Investors Service (США), Standard & Poor's (США) або Fitch Ratings (Велико-британія), повинен бути не нижчий рівня кредитного рейтингу зовнішніх довгострокових державних зобов'язань України, визначеного цими агентствами	рейтинг фінансової надійності перестраховика-резидента, визначений уповноваженими рейтинговими агентствами та/або міжнародними рейтинговими агентствами, визначеними відповідно до законодавства, не нижчий ніж «АА-» за національною рейтинговою шкалою	підвищено вимоги до рівня рейтингу фінансової надійності перестраховиків-нерезидентів; збільшено дозволений обсяг представлення коштів страхових резервів правами вимоги до перестраховиків-нерезидентів
До прийнятних активів не входять	–	активи, розміщені в банку, щодо якого прийнято рішення Національного банку України про віднесення його до категорії неплатоспроможних	виключено із категорії прийнятних активів – ті, які розміщено у неплатоспроможних банках, а також цінні папери емітента, згідно яких є рішення про наявність ознак фіктивності
Умови прийнятності активів	У разі зниження рівня кредитного рейтингу банківської установи, в якій розміщено активи страховика, нижче інвестиційного рівня зазначені активи можуть включатися до суми прийнятних активів у розмірі 75% їх вартості	У разі зниження рівня кредитного рейтингу банку, в якому розміщено активи страховика, нижче інвестиційного рейтингу за національною рейтинговою шкалою такі активи включаються до суми прийнятних активів з визначеного розрахунку	встановлено такий розрахунок: протягом 30 календарних днів з моменту зниження рівня кредитного рейтингу в розмірі не більше 75% їх вартості; протягом 31-60 – не більше 50%; протягом 61-90 – не більше 25%. А якщо протягом 90 днів не відбулось відновлення рейтингу до рівня інвестиційного, то зазначені активи не включаються до суми прийнятних.

Такі зміни звичайно сприятимуть покращенню якості активів страховиків, але в найближчому часі зрозуміло, що проблеми з покриттям страхових резервів матиме значна кількість страховиків (за прогнозами Нацкомфінпослуг 150 страхових компаній).

Значущість фінансової стійкості страхових компаній доводить можливість повноцінного виконання інститутом страхування своєї багатопланової ролі у процесі суспільного відтворення та успішного залучення інвестицій на міжнародних ринках капіталу для розширення та модернізації власного бізнесу в сучасній економіці. Це обумовлено тим, що за умов фінансово стійкого функціонування страховиків досягаються: забезпеченість підприємств, установ і організацій; соціальна спрямованість страхового захисту; субститивність; інвестиційна орієнтованість страхового фонду; мобілізованість страховиками інвестицій на міжнародних ринках капіталу; інноваційність страхових послуг; зайнятість працездатного населення; динамічність розвитку страхової системи; інтеграційна рівновага.

Література:

1. Нацкомфінпослуг в 2016 г. приняла решение об аннулировании лицензий 10 СК и исключила из госреестра 9. – Електроний ресурс: Режим доступу: <http://uainsur.com/massmedia/50838/>.

2. Про затвердження Положення про обов'язкові критерії та нормативи достатності, диверсифікованості та якості активів страховика та визнання такими, що втратили чинність, деяких нормативно-правових актів Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України, затв. Розпорядженням Національної Комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг від 23.02.2016 р. №396 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.

3. Положення про обов'язкові критерії та нормативи достатності, диверсифікованості та якості активів, якими представлені страхові резерви з видів страхування, інших, ніж страхування життя від 08.10.2009 р. №741 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.

УДК 338.2

Троханенко О. М.,

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

ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ЯК ОСНОВНА ТЕНДЕНЦІЯ РОЗВИТКУ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Глобалізація, як сукупність всіх процесів, за допомогою яких відбувається інкорпорація населення планети в єдине світове співтовариство, глобальне співтовариство [1, с.9], дає значний імпульс розвитку економіки знань і системи інноваційної освіти. Світова економіка стає глобальною – «під глобальною економікою ми розуміємо таку, яка в реальному часі працює як єдине ціле в світовому просторі, все одно чи стосується це капіталу, менеджменту, праці, технології, інформації або ринків» [2, с.3].

З розвитком мережі Інтернет і супутникового зв'язку інформаційне поле стало глобальним – його не обмежують ні відстані, ні державні кордони. Завдяки формуванню єдиного глобального комунікаційного поля і розвитку сектора інформаційних і комунікаційних технологій процес освіти збагатився інструментарієм інтерактивних форм навчання: інтерактивне дистанційна освіта, он-лайн конференції та обговорення в режимі реального часу, доступ до мережних бібліотек і банкам даних. Все це надає додатковий імпульс до розвитку інноваційної освіти і прискореного поширення знань за допомогою глобальної комунікаційної мережі.

Однією з головних тенденцій сучасного розвитку економіки стає посилення взаємозв'язку розвитку національних економік, економік окремих регіонів з розвитком світового господарства в цілому. Дана тенденція є результатом дії процесів глобалізації, що впливають не тільки на соціально-економічний розвиток країн в цілому, але також і на його окремі напрямки, в тому числі розвиток системи освіти та інноваційної економіки.

Процеси глобалізації відіграють ключову роль в еволюції процесів інноваційного розвитку. Сучасні інновації розвиваються в умовах відкритої глобальної економіки, яка характеризується відкритим ринком, високим рівнем конкуренції, наявністю систем глобальних комунікацій і зростанням швидкості генерації інновацій та їх поширення. Як результат цього процесу різко підвищилася інтенсивність взаємодій між краї-

нами, компаніями, спільнотами в усіх сферах господарської та суспільного життя.

Можна виділити наступні основні напрямки впливу глобалізації на інноваційний процес [3, с.126]:

1) Прискорення. Час, необхідний для запуску нових продуктів істотно зменшилася, як і життєвий цикл самих продуктів. Ключову роль в цьому напрямку відіграє розвиток інформаційних і комунікаційних технологій, що дозволило сформувати банки даних, глобальні мережі передачі і поширення інформації, техніку її обробки.

2) між організаційну співпрацю і розвиток мережевих організаційних структур.

3) Функціональна інтеграція і співпраця всередині підприємств.

4) Співпраця фірм з центрами виробництва знань – державними і приватними лабораторіями, університетами, центрами академічної і прикладної науки.

5) При загальному збільшенні обсягу міжнародної торгівлі і зростання в цьому обсязі частки послуг зростає і роль передачі знань. Це призводить до зміни бізнес-моделей, зокрема, поширення аутсорсингу (передача компанії частини її завдань або процесів стороннім виконавцям на умовах субпідяду) як форми організації економічної діяльності.

6) Опора на міжнародну стандартизацію, широке застосування принципів загального управління якістю.

Глобалізація змінила значення регіонального розвитку, різко посиливши роль регіонів у світовій економіці, і зробивши інноваційний розвиток невід'ємною складовою сучасного регіону.

Новий регіоналізм характеризується зниженням ролі протекціоністських заходів в економічній політиці і фокусуванням на векторі відкритої економіки. Відкрита економіка зумовлює, що міжрегіональні взаємодії мають місце в умовах відкритих комунікацій. Це означає, що всі учасники мають свої власні інтереси, націлені на активне включення в світову економіку, вони незалежні і вільні в прийнятті рішень щодо взаємодій через кордон і мають можливості для подібних взаємодій. Відбувається посилення зв'язків між компаніями і «мозковими» центрами – власниками знань і компетенції, такими як університети, академічні та прикладні наукові центри, дослідницькі центри, консалтингові структури.

Важливо відзначити, що в сучасній відкритій економіці частка трансферу знань в загальному обсязі міжнародної торгівлі стабільно зростає. Щоб утримати конкурентні позиції, компанії повинні бути гнучкими, швидкими і шукати нові можливості, включаючи інноваційні рішення і технології, а також робити ставку на кадри. Поступово стара моноцентрична бізнес-модель трансформується в нову відкриту бізнес-модель,

де активно використовується мережевий підхід і інвестиції в знання, які доводять свою ефективність в сучасних умовах відкритого ринку.

Як зазначає Білецький В. «сьогодні економіка знань визначає розвиток суспільства і кидає виклик звичній концепції ринку, оскільки поширити ринкові закони на знання неможливо. Знання мають здатність безконтрольно розмножуватись і поширюватись – оскільки обмін ідеями веде до примноження знань кожного індивідуума. В кінцевому підсумку система освіти і формує економіку знань. Фахівці тільки зараз починають розуміти, яке місце займає економіка знань в нашому світі» [4, с. 209].

При розгляді економіки знань можна виділити два основних процеси. Перший – виробництво фундаментальних знань, другий – прикладне знання. Фундаментальні знання локально концентруються в кількох центрах, в той час як прикладне знання має високу швидкість поширення [5, с.93].

Важливу роль у розвитку інноваційних процесів відіграє розвиток мережевих форм організації, тому що саме мережі виступають провідниками інформації, знань, компетенцій, а також є невід'ємним елементом інституційного середовища інноваційного розвитку. «В умовах збільшеного дефіциту таких ресурсів як інформація, знання, компетенція і час, дана форма в більшості випадків дозволяє за рахунок обміну між учасниками мережі підвищити ефективність діяльності її учасників» [6, с.22].

Таким чином, в силу впливу процесів глобалізації процес інноваційного розвитку не є більше закритим внутрішнім процесом ні для компанії, ні для регіональних інноваційних систем, ні для регіональних систем освіти. Однак поряд з впливом глобалізаційних процесів має місце процес регіоналізації, який спрямований на підтримку певного рівня «замкнутості» регіонального комплексу наука – освіта – інновації.

Слід зазначити, що устрій України зумовлює формування і розвиток соціальних інститутів під впливом специфічних зовнішніх і внутрішніх умов, характерних для кожного конкретного регіону. У зв'язку з цим великі міста України в силу свого геополітичного розташування та концентрації науково-дослідних і навчальних установ, відчувають більший вплив процесів глобалізації на розвиток системи освіти. Тут набагато швидше адаптуються і упроваджуються кращі світові практики в галузі освіти, стають все поширенішими інтерактивні форми навчання, реалізуються академічні програми обмінів для учнів і т.д.

В умовах глобальної економіки запорукою побудови інноваційної економіки стає саме розвиток і вдосконалення системи освіти – системи інноваційної освіти. Компетенція та продуктивність трудових ресурсів переважно визначають темпи і перспективи розвитку економіки інноваційного типу. Таким чином, слід підкреслити значення складових

тріади наука – освіта – інновації в розвитку економіки інноваційного типу. Всі три складові є тісно-взаємопов'язаними і підживлюють один одного, однак, саме освіта відіграє ключову роль в підготовці кадрів для інноваційної системи регіону.

Література:

1. The Globalization of World Politics: An Introduction to International Relations // Ed. By J. Baylis, St. Smith, 1997. P.9
2. Castells M., Hall P. Technophiles of the World. – London; New York, 1994. P.3
3. Захарченко В., Корсікова Н. М., Меркулов М. М. Інноваційний менеджмент: теорія і практика в умовах трансформації економіки. Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 448 с.
4. Білецький В. С. Глобалізація як фактор трансформації особистості // Интел-лект. Личность. Цивилизация: материалы II Междунар. науч. конф., 22-23 мая 2003 г., Донецк. – Донецк, 2003. – Т. 1. – С. 209–215.
5. Основи підприємницької діяльності [Текст] : посібник / С. В. Мочерний, О. А. Устенко, С. І. Чеботар. – К. : Академія, 2001. – 280 с.
6. Шведюк О. Визначення мережевої структури як сучасної форми координації економічної діяльності // актуальні проблеми економіки. – 2010. – №5 (107). – с. 22-29.

УДК 338.48-027.543 (477):327

Токар О. І., Трусова Т. С.,

*ПВНЗ «Міжнародний економіко-гуманітарний університет імені академіка С. Дем'ячука»,
tts1987@ukr.net
tokar_oi@ukr.net*

МІЖНАРОДНИЙ ТУРИЗМ ТА ТЕРОРИЗМ: ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК МІЖ ГЛОБАЛЬНИМИ ЯВИЩАМИ

Туризм як форма економічної діяльності виступає глобальним явищем, яке гармонізує і диверсифікує фундаментальні процеси господарського освоєння простору. Проявом глобалізаційних процесів у туризмі є здійснення спільних проектів, які передбачають залучення природних, культурно-історичних і матеріально-технічних ресурсів кількох країн. Проте, глобалізація туризму несе з собою і негативні моменти, серед яких загроза тероризму [5].

Експерти ООН класифікують міжнародний тероризм як терористичні акти, що вчинені однією або більше осіб, незалежно від мотивів, і мають міжнародний масштаб [2, с. 144-145]. У більшості випадків під час планування, постачання та здійснення терористичних актів задіяні учасники з різних країн.

Серед науковців, що досліджували це питання часто можна зустріти висловлювання, що розвиток туризму сприяє розвитку тероризму, адже у країнах де розвивається туристична галузь створюються умови у яких терористам легше досягнути своїх цілей – гласність, економічна розруха, ідеологічне протистояння з туризмом [4, с. 14-15].

У свою чергу тероризм негативно впливає на туризм, змінюючи ставлення до мотивів подорожі. Це один ефект впливу тероризму на туризм – «узагальнення»: туристи, які сприймають загрози тероризму в одній країні, як правило, припускають, що цілі регіони є ризикованими.

Поряд із цим, ряд дослідників виокремлюють схожі риси між тероризмом та туризмом: перетин кордону, залучення громадян різних країн світу, використання подорожі та комунікаційних технологій. Загалом, до основних причин тероризму в туризмі відносять такі ситуації: 1) наявність осіб, які виступають проти розвитку туризму; 2) негативне і принизливе ставлення туристів до місцевого населення; 3) зіткнення культур (так званий дисонанс «забруднення культури»). Існують й інші

причини тероризму проти туристів і туристичних цілей, зокрема запобігання міжкультурним контактам людей.

Питання взаємозв'язку глобальних явищ тероризму і туризму дедалі частіше стає предметом вивчення науковців та обговорень політиків.

У сучасному світі жодна країна не застрахована від прояву тероризму. Ці прояви, своєю чергою, демонструють, яким чином терор впливає на туристичну активність. За результатами порівняння показників динаміки росту туристських прибуттів та загальної кількості терактів у країні група авторів [1, с.21] умовно поділила країни на три групи, де прослідковується: 1) пряма залежність (здійснення терактів призводить до закономірного зниження темпів росту міжнародних туристських прибуттів); 2) обернена залежність (збільшення кількості терактів не призводить до падіння темпів туристських прибуттів, – натомість відбувається пожвавлення туріндустрії); 3) невизначена залежність (причинно-наслідкові зв'язки двох показників не простежуються).

Незважаючи на заходи держав по запобіганню терористичних актів, кількість їх у високорозвинених країнах залишається значною. Дослідження світового економічного форуму [8] вказують, що теракти, які відбулися у окремому місті, мають вплив на міжнародний потік в цілому до країни. Так, вибухи у Мадриді у 2004 р., суттєво вплинули на туристичні потоки у Іспанію та зокрема у Мадрид. Теракти у Лондоні у 2005 р. мали короткостроковий вплив, знизивши туристичний потік, менш значний вплив був і на туристичні прибуття у Великобританію. У Нью-Йорку після терактів 11 вересня знищення і пошкодження будівель і споруд, втрата робочих місць завдали економіці США збиток у розмірі близько 100 млрд. дол. США. Особливо постраждали індустрії туризму та розваг. За даними дослідницької фірми «Сміс Тревел Ресорч», рівень заповнюваності готелів і мотелів скоротився на 6%. За рік через загрозу нападу терористів і суворіші процедури допуску нерезидентів у США іноземних туристів у США стало менше на 20%, а збитки галузі дорівнювали близько 15 млрд. доларів. Водночас, згідно з дослідженням, проведеним виданням «The New York Times», сумарні витрати США за 10 років, пов'язані з терактами 11 вересня, сягнули 3,3 трлн. доларів США [3].

Унаслідок здійснених терористичних актів країна отримує імідж «небезпечної для подорожей» і державні органи влади змушені прикладати значні зусилля, щоб відновити безпечні умови для громадян та туристів.

Наприклад, через теракти постійно потерпає Єгипет. Втрати єгипетської туристичної галузі з листопада 2015 по лютий 2016 року становили близько 2,3 мільярда доларів. Це сталося через катастрофу російського літака та гучне вбивство в столиці країни італійського студента в лютому 2016 року, через що курорти Червоного моря, крім російських

туристів, втрачать ще й близько 90 % туристів з Італії. За даними міністерства туризму Єгипту, туристична галузь дає 11,3% ВВП країни і забезпечує більше 14% валютних доходів в казну [6].

Тому єгипетська влада посилила ряд заходів безпеки в аеропортах та на курортах: усі рентгенівські машини були ретельно перевірені на точне сканування усіх предметів; задля уникнення черг збільшили кількість персоналу аеропортів, окрім того було повністю перевірено резюме та профайли всіх працівників аеропорту й інших громадських організацій; збільшилась кількість камер, зокрема на злітній смузі, в приміщеннях аеропортів, у багажних відділах і конвеєрах, автопарковках, а також на територіях готелів і культурних пам'яток країни; було посилено систему перевірки на автопарковках: кожна машина пильно сканується і перевіряється правоохоронцями; за безпекою аеропортів наглядає не тільки охорона і поліція, а й армія Єгипту, яка оглядає не тільки територію ззовні, а й усередині приміщень. Частина з них працює під прикриттям, тому навіть зловмисники їх не розпізнають; в аеропортах є спеціальні фахівці, які знаються на вибухових матеріалах і будь-яких екстремальних ситуаціях; з аеропортів туристів супроводжує охорона у автобусах [7].

Питання підсилення заходів безпеки та відновлення іміджу привабливої для туризму країни сьогодні актуально для України, де міжтериторіальні конфлікти та інформаційна війна призвели до різкого зниження туристичних потоків. За даними Всесвітньої торгівельної організації у 2014 р. об'єм експорту наданих послуг пов'язаних з подорожами і туризмом знизився на 68,2% порівняно з минулим роком, а імпорту на 12,2%. На нашу думку, в Україні недостатня увага приділяється загальнонаціональній інформаційній політиці спрямованій на залучення туристів, а також потребують підсилення заходи безпеки. Позитивні враження від туризму в Україні західних туристів при одночасному збільшенні їх чисельності зможуть прискорити європейські інтеграційні процеси в нашій державі.

Таким чином, нами було охарактеризовано взаємовплив явищ тероризму та туризму та виявлено їх спільні риси. Доведено, що у більшості країн терористичні акти впливають на зниження туристичних потоків, а відновлення безпечних умов, в першу чергу, залежить від державної політики. Необхідність розробки політики розвитку туризму, яка водночас не підсилюватиме явище тероризму визначає додаткові вектори подальших наукових розвідок.

Література:

1. 1. Бейдик О. Аналіз розвитку світового туризму у світлі терактів 1993–2002 років / О. Бейдик, Д. Ващук. // Київський національний уні-

верситет імені Тараса Шевченка, Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет». – 2006. – № 53. – С. 20–23

2. 2. Герасіна Л. М. Деструктивні мегатенденції сучасності: глобальний конфлікт, глобалізація злочинності, міжнародний тероризм / Л. М. Герасіна, М. П. Требін. // Укр. соціум. – 2008. – №4. – С. 140–148

3. 3. Михайлишин, Л. І. Міжнародний тероризм як особлива форма глобального конфлікту: причини, наслідки та способи боротьби [Електронний ресурс] / Л. І. Михайлишин, Ю. І. Коровчук // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. – 2012. – Вип. 2. – С. 312-325

4. 4. Парфієнко А.Ю. Міжнародний туризм в Україні: геополітичні аспекти глобального явища / А. Парафієнко // Актуальні проблеми міжнародних відносин. Випуск 126 (частина 1). – С. 2015 12-23

5. 5. Смаль І.В. Особливості і проблеми розвитку міжнародного туризму у контексті глобалізаційних процесів / І. Смаль // Вісник Львівського університету. Серія міжнародні відносини. 2008. – Вип.24. – С.327-335

6. Туристична галузь Єгипту втратила більше 2 мільярдів [Електронний ресурс] // ПРАВДА. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.epravda.com.ua/news/2016/02/28/583368/>

7. Ярповець Н. Єгипет значно посилив заходи безпеки і дуже сподівається на українців [Електронний ресурс] / Н. Ярповець // Укрінформ. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ukrinform.ua/rubric-tourism/1928931-egipet-znachno-posiliv-zahodi-bezpeki-i-duje-spodivaetsya-na-ukrajintsiv-minturizm-krajini.html>,

8. The Travel & Tourism Competitiveness Reports 2015 / Jennifer Blanke, Thea Chiesa; World Economic Forum. – Geneva: [s. n.], 2015.

УДК 330.341:336.71

Федчишен В. А.,

*Чернігівський національний технологічний університет,
beer1979@ukr.net*

РОЛЬ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В ЕКОНОМІЦІ КРАЇНИ

Ефективне функціонування економічної системи в країні залежить від оптимального поєднання в ній великого, середнього та малого бізнесу. Економічний і технічний потенціал країни визначають великі підприємства, які сприяють стабілізації народного господарства і розвивають капіталомісткі проекти. Середні підприємства більшою мірою залежать від кон'юнктури внутрішнього ринку та, як правило, тісно пов'язані з національними інтересами і діють на місцевих ринках. Малі підприємства надають економіці країни мобільність, їм легше перебудувати свою ринкову стратегію у разі появи нових напрямів розвитку бізнесу.

До основних переваг малого та середнього підприємництва належать:

– більш низький обсяг початкових інвестиційних вкладень, що сприяє суттєвому скороченню строків будівництва, переозброєння та впровадження нових технологій і механізмів автоматизації виробництва;

– можливості прийняття більш гнучких і оперативних рішень, а також переходу від одного виду діяльності до іншого, адже в малому та середньому підприємстві значно спрощена процедура прийняття рішень, що сприяє можливості швидкої та адекватної реакції на зміни кон'юнктури ринку;

– орієнтація на специфіку регіональних ринків, що забезпечується пристосованістю малого та середнього бізнесу до побажань, переваг, звичаїв, звичок та інших характеристик сучасного ринку і націленість на задоволення даних потреб;

– оптимізація відтворювальної системи за рахунок виконання допоміжних функцій по відношенню до великих виробників, тобто виконання малими підприємствами деяких завдань великого підприємства, які відрізняються від їх основного виду діяльності.

Завдяки стимулюванню розвитку малого підприємництва у регіонах, стає можливим досягнення стратегічних цілей соціально-економічного розвитку як регіонів, так і країни в цілому:

- створення нових робочих місць, що є особливо важливим для депресивних регіонів, сприяння зменшенню соціальної напруженості та досягненню соціальної стабільності у суспільстві;
- підвищення рівня доходів, а отже, зростання показників добробуту населення та його платоспроможності;
- формування на місцевих ринках конкурентного середовища щодо пропозиції товарів та послуг, підвищення їх якості;
- поживлення економічної активності у регіонах;
- збільшення надходження капіталу до регіональної та національної економіки;
- впровадження інноваційних та енергозберігаючих технологій, розвиток «зеленої економіки», покращення екологічної ситуації на місцях;
- збільшення надходжень до державного та місцевих бюджетів;
- уповільнення обсягів трудової міграції активної частини працездатного населення за кордон;
- збільшення у суспільстві прошарку середнього класу.

Разом з цим, варто відмітити, що сьогодні малий та середній бізнес переживають доволі складний період. Так, непроста економічна ситуація в Україні, нестабільна політична і військова ситуація не сприяють повноцінному розвитку малого підприємництва. Одним із важливих питань, яке потребує розгляду є суттєве зменшення реального кредитування невеликого бізнесу, зокрема лише від 10 до 15 банківських структур надають необхідне фінансування [1]. Звичайно, з одного боку, фінустанови стали вимогливішими і вимагають значно ширший перелік інформації перед виділенням грошей, а, з іншого, – стандарти затвердження кредитних заявок стали більш жорсткими, що зумовлено погіршенням якості кредитних портфелів більшості банківських установ.

Для всебічного та активного розвитку малого та середнього бізнесу в Україні конче важливим є знаходження доступного фінансування [2]. Звичайно досить широкою є палітра інструментів фінансування, починаючи від внутрішніх ресурсів, традиційного банківського кредитування, комерційного кредитування та закінчуючи випуск корпоративних, операціями РЕПО, використанням можливостей факторингу, лізингу, проектного фінансування, тощо. Але, при цьому, не можна забувати про активну роль у кредитуванні українського бізнесу міжнародних фінансових організацій. Звичайно, отримання фінансування від цих організацій є досить складним і тривалим процесом. Але, зважаючи на переваги від такого фінансування (значні суми під проект і порівняно невисокі відсотки), таким інструментом є сенс скористатися. До того ж в Україні працює немало міжнародних організацій в такому напрямку, зокрема: *EIB, KfW Green for Growth Fund* (енергоефективність, альтернативна енергетика); *KfW, European Fund for Southeast Europe* (фонд Східної Європи, широкий спектр фінансування); *IFC Agribusiness Standards*

Advisory Program (допомога у впровадженні харчової безпеки на агропідприємствах); *The Eastern Partnership SME Finance Facility* (кредитування малого та середнього бізнесу, зокрема, мікропідприємств, після фінансової кризи); *ЄБРР* (кредитування бізнесу від мікро- до великих корпорацій); *УКЕЕР* (цільове фінансування ЄБРР для українських приватних компаній у різних секторах економіки); *Програма рефінансування агросектору* (фінансування виробництва, сфери послуг, сільського господарства, торгівлі (тільки для ПП і мікропідприємств); тощо.

Отже, підприємництво відіграє вагомий роль у розвитку економіки кожної держави, оскільки виконує ряд функцій, як економічного, так і соціального характеру.

Література:

1. Як малому бізнесу отримати позику (поради банкірів). – Електронний ресурс: Режим доступу: <http://dr.ck.ua/news/region/18984/>.
2. Біломістний О.М. Особливості кредитування діяльності малих підприємств на сучасному етапі розвитку економіки України / О.М. Біломістний // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2010. – №1. – С. 90-93.

УДК 657.631.6: 336.61(477)

Харчук Ю. Ю.,

*к.е.н., старший викладач Національного університету «Острозька академія»,
julia.kharchuk@oa.edu.ua*

ВПЛИВ БРЕНДУ ДВНЗ НА ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЙОГО ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

На сучасному етапі реформування вищої освіти України особливої уваги заслуговують питання обліково-аналітичного забезпечення економічної безпеки вищого навчального закладу державної або комунальної власності (далі – ДВНЗ), який функціонує в умовах недостатнього фінансового забезпечення, зменшення кількості абітурієнтів, загострення конкуренції між навчальними закладами через значну кількість напрямів підготовки та спеціальностей, відсутності дієвих зв'язків з роботодавцями на ринку праці, неналежного формування бренду українських навчальних закладів порівняно із зарубіжними.

Організаційно-облікові та фінансово-аналітичні аспекти діяльності ДВНЗ в Україні, інтеграцію вищої освіти до європейського та світового освітнього простору розглянуто в працях таких вітчизняних науковців як Т. Боголіб, Т.Єфименко, В. Куценко, С. Левицької, В. Сафоновой, С. Свірко, І. Стеців, В.Студінського, Г. Тюленева та інших. Питанням ресурсного забезпечення та управління ДВНЗ, стратегії та оцінці його економічної безпеки присвячено роботи зарубіжних вчених: О. Арзякової, А. Белякова, Б. Джоунстона, Н.Кельчевської та інших.

Водночас питання впливу бренду ДВНЗ на обліково-аналітичне забезпечення його економічної безпеки недостатньо вивчені на сучасному етапі та потребують додаткових досліджень.

Бренд ДВНЗ є одним із визначальних індикаторів додаткового фінансового забезпечення його діяльності шляхом здійснення фандрайзингу (отримання грантів, залучення коштів меценатів, спонсорів та самих споживачів освітніх послуг). Часто поняття «бренд» ототожнюють із поняттям «торгова марка», яке має більш виражений матеріальний чи юридичний зміст. Так, на ринку освітніх послуг торговою маркою виступає назва ДВНЗ, а брендом – набір уявлень споживача про послуги, які надає навчальний заклад.

Таким чином, поняття «бренд» є більш широким, оскільки містить не лише назву ДВНЗ, а весь набір характеристик та очікувань, асоці-

ацій та обіцянок тих чи інших переваг в отриманні освітніх послуг та інтелектуальних продуктів. Розрізняють два типи брендів навчальних закладів: історичний (сформувався протягом тривалого часу, певного періоду історії закладу) та знову створюваний (створюється разом із ДВНЗ і саме для нього проводиться визначена бренд-стратегія) [1].

Доцільно зауважити, що зазначені типи бренду ДВНЗ тісно взаємодіють між собою. Тому необхідною постає постійна підтримка історичного бренду навчального закладу знову створюваним шляхом застосування правильної маркетингової політики та бренд-менеджменту.

Крім цього, бренд ДВНЗ є складним та органічним продуктом, який поєднує в собі всі аспекти діяльності навчального закладу і робить його привабливим на ринку освітніх послуг. Саме тому, ДВНЗ, який є брендом має значні переваги як при наборах студентів, так і при працевлаштуванні випускників. ДВНЗ-бренд є конкурентоздатним на вітчизняному ринку освітніх послуг, здатний раціонально використовувати кошти державного або місцевого бюджету, має ряд переваг щодо якісного обліково-аналітичного забезпечення своєї економічної безпеки на основі залучення додаткових фінансових ресурсів за рахунок фандрайзингу (коштів меценатів, грантів, інвестицій та інше).

Однак, високоефективний бренд ДВНЗ тісно пов'язаний не лише із його назвою, місцем розташування, історією, звичаями та традиціями, а значно залежить від корпоративної культури та атрибутики, вміння задовольнити потреби споживачів освітніх послуг, які постійно зростають. Саме це змушує ДВНЗ наполегливо працювати над підвищенням своєї конкурентоздатності, що є неможливим без якісного обліково-аналітичного забезпечення економічної безпеки навчального закладу.

Вивчаючи праці зазначених вище науковців щодо сутності економічної безпеки ДВНЗ [2; 3], вважаємо за доцільне погодитися із думкою І. Стеців відповідно до якої під економічною безпекою ДВНЗ слід розуміти такий стан його економіки, що дає змогу зберігати стійкість до внутрішніх та зовнішніх загроз і гарантує стабільне функціонування та динамічний розвиток.

Щодо обліково-аналітичного забезпечення економічної безпеки ДВНЗ, то, на наш погляд, — це високий рівень аналітики обліку та оцінки його господарських операцій, які формують доходи, видатки (витрати, затрати), фінансові результати в розрізі усіх видів діяльності навчального закладу, впливаючи на ефективність і результативність управлінських рішень щодо використання отриманих (залучених) коштів. Мета зазначеного процесу полягає в отриманні оперативної та об'єктивної інформації за всіма господарськими операціями ДВНЗ, що формують його економічну безпеку в поточному періоді й на перспективу шляхом акумулювання достатньої кількості фінансових ресурсів для покриття поточних та капітальних видатків [4].

Таким чином, виходячи із сутності досліджуваних економічних категорій, можна стверджувати про існування між ними тісного взаємозв'язку. Оскільки ДВНЗ, якому притаманний високоєфективний бренд, має високий рівень економічної безпеки, що надає йому можливість займати одні з перших позицій у рейтингах ВНЗ України та світу, користуватися попитом на національному та світовому ринках освітніх послуг, акумулювати достатній рівень фінансових ресурсів для покриття не лише поточних витрат, а й фінансування бюджетів розвитку, реалізації науково-освітніх проектів, залучення викладачів світового рівня, стажування викладацько-професорського складу та студентів у провідних університетах Європи та світу, і навпаки. В той же час ДВНЗ з ефективним брендом відповідає середній рівень економічної безпеки, а навчальному закладу із малоефективним брендом необхідно функціонувати в умовах низького рівня економічної безпеки (рис.1).

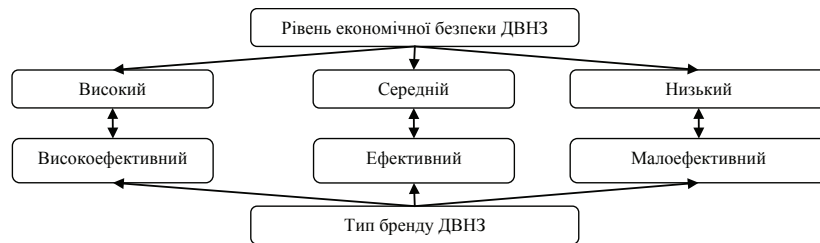


Рис. 1. Вплив типу бренду ДВНЗ на рівень його економічної безпеки

Джерело: розроблено автором

Таким чином, виходячи із сутності бренду ДВНЗ та обліково-аналітичного забезпечення його економічної безпеки, вважаємо за доцільне виокремити такі напрями підвищення економічної безпеки навчального закладу в контексті забезпечення його високоєфективного бренду:

- оптимізація джерел формування доходів ДВНЗ (асигнувань з державного або місцевих бюджетів та фінансових ресурсів, залучених шляхом фандрайзингу (кошти меценатів, гранди, інвестиції тощо));
- раціональне та ефективне використання коштів загального та спеціального фондів навчального закладу;
- використання поглибленої аналітики за рахунками обліку доходів та видатків (витрат, затрат) ДВНЗ, управлінського обліку за центрами відповідальності;
- впровадження новітніх інформаційно-інноваційних технології у навчально-науковій, навчально-виховній та профорієнтаційній роботі

ДВНЗ в умовах підтримки історичного та формування знову створюваного бренду.

Реалізація зазначених вище заходів сприятиме підвищенню якості підготовки висококваліфікованих кадрів, конкурентоздатних як на вітчизняному, так і світовому ринках праці.

Література:

1. Студінський В.А. Бренд в сфері освіти: міфи та реальності. Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції «Україна в умовах глобальної конкуренції: стратегія випереджаючого розвитку», 22-24 квітня 2010 року. Донецьк: ДРУК-ІНФО, 2010. – С. 279–281.
2. Стеців І.С. Економічна безпека ВНЗ: сутність та особливості планування. Національний університет «Львівська політехніка», 2010. – С. 218-222.
3. Тюленев Г.Д. Оцінювання економічної безпеки вищих навчальних закладів в Україні. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://thesis.at.ua/publ/15_11_15_12_2013_r_menedzhment_rozvitok_teoriya_ta_praktika/tjulenev_g_d_ocinjuvannja_ekonomichnoji_bezpeki_vishhikh_navchalnikh_zakladiv_v_ukrajini/9-1-0-270
4. Харчук Ю. Ю. Обліково-аналітичне забезпечення економічної безпеки ДВНЗ та її вплив на розвиток соціально-економічних процесів в Україні / Ю.Ю. Харчук // Економіка, наука, освіта: інтеграція та синергія: матеріали міжнародної науково-практичної конференції (Братислава, 18-21 січня 2016 року).: у 3-х т. – Т.2 – К.: Вид-во «Центр навчальної літератури», 2016. – С. 75-76.

Хаустова Є. Б.,

Київський національний університет технологій та дизайну,
g.haustova@gmail.com

УДК 336:645; 37.014.543

АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНТРОЛЮ ВИКОНАННЯ БЮДЖЕТІВ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ

Розвиток системи управління вищими навчальними закладами (ВНЗ), зокрема її фінансової складової, на сучасному етапі відбувається, як свідчать статистичні дані [1], в умовах демографічної кризи та інтеграційних процесів зі країнами-членами ЄС у сфері вищої освіти, що створює проблеми із формуванням контингенту студентів, а також в умовах «непрозорі» процедури бюджетного фінансування [2]. В цілому така ситуація призводить до зменшення бюджетного фінансування та скорочення можливостей самофінансування учбових закладів, що визначило актуальність питань організації фінансової роботи з точки зору пошуку нових методів та підходів. З метою забезпечення обґрунтованого розподілу бюджетних доходів з різними джерелами надходжень та контролю повноти виконання витратної частини бюджету ВНЗ доречним стає дослідження можливостей застосування *методу фондування* [4] в процесі внутрішнього бюджетування.

Доходи (надходження) розподіляється для фінансування певних груп витрат або для проведення виплат (наприклад, для повернення кредитів). Величина розподілених доходів облікується в розрізі фондів, кожний з яких представляє собою джерело фінансування певних витрат (виплат) або їх групи. Порядок утворення фонду визначається процедурою розподілу доходів, а порядок використання фонду – процедурою витрачання коштів на погашення витрат.

Позитивна різниця між доходами (надходженнями) та витратами (видатками) певного фонду дорівнює залишку коштів, що свідчить про потреби у майбутньому фінансуванні та про зобов'язання провести виплати з метою забезпечення суб'єкта господарювання необхідними ресурсами. Негативний залишок (дефіцит) говорить про виплати, які здійснено понад джерела фінансування. За умов існування декілька фондів дефіцит одного з них може перекриватися профіцитом іншого. Таким чином, видатки по всіх фондах не повинні перевищувати наявних грошових коштів (у т.ч. кредитних), а сума наявних коштів на будь-яку дату буде дорівнювати сумі залишків по всіх фондах.

За базу розподілу надходжень (доходів) по фондах можливо прийняти структуру витрат в орієнтовній середній вартості (питому вагу постійних та змінних витрат) [3]. Іншою базою розподілу може слугувати структура витрат у затверджених кошторисах на поточний рік або у звітних кошторисах за минулий рік (всього університету або окремих його центрів відповідальності).

Розподіляючи доходи по фондах, планується, що витрати будуть здійснюватися у межах залишку фонду. На практиці, посилаючись на важливість, терміновість, значимість, доводиться йти на перевитрату коштів по і-му фонду, тобто на покриття його дефіциту за рахунок коштів (профіцитів) інших фондів. Контроль дефіциту і профіциту по кожному фонду можна здійснювати на кожен звітну дату, на кінець місяця, на кожен дату надходжень та видатків по фондах, що не є проблемою в умовах автоматизації обліково-аналітичної. Одночасне застосування електронної таблиці та методу фондування дозволяють виконати балансовий принцип побудови бюджетів: сума поповнень фондів повинна бути дорівнює сумі доходів; сума видатків та виплат з фондів повинна дорівнювати загальній сумі виплат.

Тракування залишків фондів залежить від характеру фонду. Так, дефіцит фонду змінних витрат може свідчити про недостатнє фінансування оплати праці. Дефіцит фонду резервів – про повне використання резервів. Дефіцит фонду постійних витрат – або про збільшення витрат на утримання апарату управління, або про недостатність доходів для підтримки функціонування підприємства.

Для будь-якого фонду справедливо: дефіцит фонду є наслідок того, що кошти фонду використовуються надміру. Так, як розподіляється 100% доходу, то дефіцит одного фонду можливий за рахунок коштів іншого фонду. Тому слід оцінювати «критичність» дефіциту – оцінювати: за рахунок яких фондів він створився. Так, якщо дефіцит фонду постійних витрат сформовано за рахунок фонду змінних витрат, то виникає загроза недофінансування основного виду діяльності, а значить під питанням і майбутні доходи. Якщо ж дефіцит фонду постійних витрат створений за рахунок фонду результатів і резервів, то в більшості випадків достатньо звернути увагу на необхідність покриття дефіциту, з тим щоб досягти планового розміру резерву у майбутньому.

Аналіз причин виникнення залишків по фондах та використання профіцитів для покриття дефіцитів виступають способом виконання бюджетів.

Таким чином, застосування методу фондування в процесі внутрішнього бюджетування передбачає формування даних про рівень фінансування змінних витрат, постійних витрат та створення резервів. Змінні витрат безпосередньо пов'язані з величиною доходів та визначають «результативний» бік ефективності діяльності закладу. Постійні

витрати визначають його життєздатність. Тим самим, в постійних витратах знаходить своє відображення один з факторів ефективності – здатність до надання послуг або до генерування результату.

Запропонована форма електронної таблиці контролювання та регулювання виконання бюджету дозволяють відобразити дефіцит або профіцит фондів, оцінити рівень фінансування витрат, а також визначити наслідки недофінансування та перефінансування окремих груп витрат та виплат. Використання одержаної інформації виступає підставою для прийняття обґрунтованих оперативних рішень при контролі виконання витратної частини бюджетів ВНЗ.

Література:

1. Офіційний сайт Державної статистичної служби. Режим доступу: <http://www.kiev.ukrstat.gov.ua/p.php3?c=527&lang=1>.
2. Рішення Рахункової палати від 11.08.2015 року №1-5 «Про результати аналізу формування, розміщення і виконання державного замовлення на підготовку фахівців з вищою освітою».
3. Постанова КМУ від 20.05.2013 року №346 «Про затвердження Методики розрахунку орієнтовної середньої вартості підготовки одного кваліфікованого робітника, фахівця, аспіранта, докторанта».
4. Лумпов Н.А. Фондирование как метод управления затратами / Н. А. Лумпов // Финансовый менеджмент. - 2007. - №4.
5. Зверяков М. І. Методика впровадження системи бюджетування у вищих навчальних закладах [Електронний ресурс] / М. І. Зверяков // Порядок денний засідання Ради ректорів від 21.06.2013р. – Режим доступу: <http://rectors.odessa.ua/ua/page/porjadok-dennij-zasidannja-radi-rektoriv-vid-21062013r-2>.

УДК 330.131.7:336.748

Царук В. Б., Клименко Д. Б.,

*Університет державної фіскальної служби України,
vka_caruk@mail.ru
dklimenko70@gmail.com*

РИНОК БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ

Ринок банківських послуг більшість дослідників визначають як особливе соціально-економічне середовище, систему економічних відносин з продукування та обміну специфічного товару – банківських послуг. Сьогодні зростає інтерес до різних аспектів діяльності банків та методів управління ними. Умови зростаючої конкуренції і комерціалізації діяльності диктують необхідність реорганізації структур, розробки гнучких ринкових стратегій, проведення сегментації ринку банківських послуг, розвитку нових його сегментів, послуг та методів обслуговування.

Банківська система України являє собою специфічний економічний інститут, що безумовно реагує на будь-які зміни в економічній, політичній чи суспільній сферах. Враховуючи, що в банківській сфері обслуговується більша частина фізичних та юридичних осіб, її трансформація може мати як позитивне так і негативне загальнонаціональне значення. Цей факт свідчить про унікальне значення банківських послуг в економіці країни [4, с.18].

Залежно від видів банківських послуг виділяють різні типи сегментації ринку банківських послуг, зокрема: ринок депозитів, ринок кредитів, ринок послуг розрахунково-касового обслуговування, ринок інвестицій, ринок довірчих послуг, валютний ринок тощо [3, с.78].

Розглянемо детальніше основні типи сегментації ринків банківських послуг за даними таблиці.

Згідно з даними таблиці 1, за період 2008-2015 рр. найбільш затребуваними на ринку банківських послуг є кредитні, депозитні, послуги розрахунково-касового обслуговування та інвестиційні згідно сегментації даного ринку. У структурі ринку банківських послуг лівову частку (більше 50%) займають кредитні послуги. Так, з 2008 р. по 2015 р. їхня питома вага коливається у межах 70-80%, а темп змін за період 2008–2015 рр. становить приблизно 20 разів і є позитивним, що свідчить про відносно стабільне та широке пропонування даних послуг клієнтам.

Таблиця 1

Сегментація основних ринків банківських послуг в Україні за 2008-2015 рр. (станом на 01.01. у млн. грн)

Роки		Банківські послуги				
		Кредитні	Депозитні	Послуги РКО	Інвестиційні	Усього
2008	Сума, тис. грн.	430,05	3,2	118,7	19	570,9
	Питома вага, %	75,30%	0,60%	20,80%	3,30%	100%
2009	Сума, тис. грн.	741,8	4,4	129,8	18,4	894,4
	Питома вага, %	82,50%	0,50%	14,50%	2,10%	100%
2010	Сума, тис. грн.	750,5	3,5	139,05	41,2	934,3
	Питома вага, %	80,30%	0,40%	14,90%	4,40%	100%
2011	Сума, тис. грн.	840,03	4,4	170,2	89,5	1104,1
	Питома вага, %	76,10%	0,40%	15,40%	8,10%	100%
2012	Сума, тис. грн.	813,8	5,2	196,5	96,6	1112,2
	Питома вага, %	73,20%	0,50%	17,60%	8,70%	100%
2013	Сума, тис. грн.	694,4	6	191,4	110,3	1002,07
	Питома вага, %	69,30%	0,60%	19,10%	11%	100%
2014	Сума, тис. грн.	799,2	7	182,9	155,1	1144,3
	Питома вага, %	69,80%	0,60%	16%	13,60%	100%
2015	Сума, тис. грн.	873,6	7,2	169,05	181,5	1231,4
	Питома вага, %	71%	0,60%	13,70%	14,70%	100%

Джерело: [2, с. 149].

Депозитні послуги займають значно менше кредитних, і за досліджуваний період їхня частка коливалася на межі 1% і у 2015 році становить 0,6%. Частка депозитних послуг на ринку банківських послуг є змінною, з 2010 року прослідковується її підвищення. Темп змін депозитних послуг за 2008–2015 рр. на даному ринку складає 18 разів і є додатним, що свідчить про зростання даних послуг на ринку.

Щодо послуг розрахунково-касового обслуговування та інвестиційних послуг, то вони становлять незначну питому вагу на ринку банків-

ських послуг, їхня частка за 2008–2015 рр. зросла до 13,7% та 14,7% відповідно станом на 01.01.2015 року. Частка послуг розрахунково-касового обслуговування та інвестиційних послуг на ринку банківських послуг протягом 2008–2015 рр. коливалася у межах 13-21% та 4-15% відповідно.

Дедалі більше банків приділяють увагу не стільки нарощуванню активів і пасивів, скільки якості обслуговування своїх клієнтів через спрощення процедур надання своїх банківських послуг, наданню спеціальних кредитних ліній і депозитів на вигідних умовах. В епоху цифрових технологій все більше банків приділяють увагу переходу на надання онлайн-послуг.

Український фінансовий ринок не в повній мірі використовує Інтернет-банкінг у своїй діяльності. Лише невелика частина банків запровадила дистанційне обслуговування клієнтів, наприклад, ПриватБанк, Райффайзен Банк Аваль та Ощадбанк намагаються надати своїм клієнтам список всіх банківських послуг, починаючи з перевірки стану рахунку, закінчуючи погашенням кредиту в режимі он-лайн. Інша частина банків забезпечує лише смс-банкінг, можливість переказу коштів між рахунками та інше. Недоліком функціонування фінансових установ є те, що деякі банки встановлюють плату за користування послугами [1, с. 51].

Отже, підсумовучи вище викладене, зазначимо, що розвиток банківської системи України сприяє подальшій універсалізації банківської справи, розвитку та розширенню кола операцій та послуг, які може виконувати сучасний комерційний банк. У зв'язку з цим, найкраще вивчати банківські послуги за типами сегментації ринку банківських послуг, що дає змогу оцінити аналіз банківського ринку та визначити можливі проблеми які впливають на стійкість банківського ринку.

Література:

1. Ринок банківських послуг населенню: криза довіри, її наслідки і перспективи подолання / С.І. Брус, Є.О. Бублик // Український соціум. – 2012. – № 2 (41). – 51-66 с.
2. Ринок банківських послуг: динаміка розвитку та сегментації / М.Ю. Шевцова, Ю.О. Солодовник // Вісник Дніпровського університету. – 2015. – № 5 (2). – 149-155 с.
3. Сутність поняття «банківська послуга» та основні підходи до його визначення / С.О. Колодізева: «Економіка розвитку» (Economics of Development), №1 (65). – 2013 – 78 с.
4. Сьогодення світового ринку банківських послуг / О. Барановський // Вісник НБУ. – 2012. – №5. – 18-23 с.

УДК 336.76

Цікановська Н. А.,

Черкаський навчально-науковий інститут Державного вищого навчального закладу «Університет банківської справи»,
tsikanovska@gmail.com

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ КОРПОРАТИВНИХ ОБЛІГАЦІЙ В УКРАЇНІ

Розвинений та ефективно функціонуючий ринок корпоративних цінних паперів та, зокрема, ринок корпоративних облігацій є одним із індикаторів розвиненої ринкової економіки. Зрозуміло, що не можна применшувати й значущість інших альтернативних варіантів залучення коштів (випуск векселів, отримання банківських кредитів), але варто наголосити, що випуск корпоративних облігацій має певні переваги (рис. 1).



Рис. 1. Основні переваги залучення фінансових ресурсів через облігаційні позики

Джерело: узагальнено автором на основі [1]

В сучасних умовах розвиток ринку корпоративних облігацій в Україні характеризується слабкою динамікою з огляду на існування певних перешкод, зокрема загального падіння активності на фондовому ринку, скорочення активності інвесторів внаслідок економічної й політичної

нестабільності, військового конфлікту на Сході України; недовіри населення та його психологічної неготовності до операцій на фондовому ринку; недостатності державного регулювання національного ринку корпоративних облігацій; наявності на ринку облігацій «спекулятивно-го» рівня; тощо.

З огляду на зазначене, потребує негайного впровадження комплекс заходів щодо розвитку ринку корпоративних облігацій в Україні, що передбачені проектами Концепції розвитку ринку облігацій [2] та Закону «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо емісії цінних паперів» [3]. Зокрема, слід чітко визначити термін «корпоративні облігації», під якими варто розуміти іменні облігації, емітентом яких є юридична особа, а також запровадження нових видів корпоративних облігацій, таких як біржові, інфраструктурні та концесійні облігації.

Так, корпоративні облігації вважаються біржовими за умови дотримання усіх таких вимог:

1) емісія облігацій здійснюється шляхом публічного розміщення;
2) акції емітента біржових облігацій (для публічних акціонерних товариств) перебувають у біржовому реєстрі фондової біржі, на якій здійснюється розміщення та яка здійснює допуск біржових облігацій до торгівлі;

3) корпоративні облігації принаймні одного випуску емітента біржових облігацій, строк обігу яких не закінчився, перебувають у біржовому реєстрі фондової біржі, на якій здійснюється розміщення та яка здійснює допуск біржових облігацій до торгівлі;

4) емітент, уповноважений орган якого прийняв рішення про розміщення біржових облігацій, на день прийняття такого рішення існує не менше трьох років;

5) строк обігу облігацій не перевищує п'яти років;

6) облігації є відсотковими або дисконтними [2].

Одним зі способів фінансування необхідних суспільству інфраструктурних проектів можуть стати здійснення запозичень з використанням інфраструктурних облігацій. До сих пір українське законодавство не тлумачить «інфраструктурні облігації» як окремий вид боргових цінних паперів. Разом з тим, найбільш наближеними до інфраструктурних облігацій за правовою природою та умовами обігу є облігації підприємств та облігації місцевих позик. Тому, зрозуміло, що потрібно якнайшвидше унормувати в чинному законодавстві існування цього виду облігацій, визначити особливості умов їх випуску, надання забезпечення та способи погашення інфраструктурних облігацій.

Світова практика свідчить, що у разі, якщо в рамках державно-приватного партнерства укладеється договір про концесію, істотною умовою якого передбачена емісія інфраструктурних облігацій, такі облігації є концесійними.

Отже, розвиток ринку корпоративних облігацій потребує як термінологічного унормування, так і врахування тривалість інфраструктурних проектів (від 10 до 25 років). З цією метою доцільно передбачити право інвестора, що є учасником державно-приватного партнерства, розробляти і реєструвати в Національній комісії з цінних паперів та фондового ринку облігаційну програму інфраструктурного проекту, що в подальшому дозволить здійснювати випуски серій облігацій у відповідності з графіком інвестування. Такі випуски підлягатимуть реєстрації із застосуванням лише дозвільного принципу. Дозвільний принцип підлягає застосуванню лише у разі реєстрації змін щодо істотних умов, визначених в облігаційній програмі інфраструктурного проекту.

Література:

1. Котова В.А. Корпоративные облигации в национальной экономике: модель функционирования рынка / В.А. Котова // Вестник Белорусского государственного экономического университета. – 2006. – № 1. – С. 77-84.
2. Про схвалення проекту Концепції розвитку ринку облігацій : Рішення НКЦПФР №1858 від 25.12.2012 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
3. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо емісії цінних паперів : Проект Закону України № 2072/П від 29.04.2013 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.

УДК 336.64

Шацька З. Я.,

*Київський національний університет технологій та дизайну,
shatskaya@ukr.net*

ОСОБЛИВОСТІ РОЗРОБКИ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

В сучасних кризових умовах господарювання перед вітчизняними підприємствами, що функціонують на ринку постає проблема ефективної діяльності на майбутній період. Підприємства змушені пристосовуватися, адаптуватися, а також протидіяти постійним змінам зовнішнього середовища. Тому без формування і чіткого визначення довгострокового напрямку розвитку підприємству складно вижити в умовах конкуренції та динамічних змін на ринку. Визначити довгостроковий напрям розвитку підприємству допомагає формування стратегії. Саме стратегія забезпечує йому обрання раціонального шляху розвитку і створює найважливіші конкурентні переваги: покращує ефективність управління; надає змогу відслідковувати та своєчасно реагувати на вплив різних чинників зовнішнього і внутрішнього середовища; адаптує до змін у зовнішньому середовищі; своєчасно гнучко вирішує проблеми, які виникають. На всіх рівнях управління підприємством підвищується вміння приймати оптимальні, ефективні та своєчасні управлінські рішення, які будуть здійснювати вплив на майбутнє і узгоджувати поточну діяльність з стратегічними цілями підприємства. Саме постановка цілей, розробка оптимального набору стратегій довгострокового розвитку є основними завданнями стратегічного управління на підприємстві [2].

Множина стратегій різних видів, які формуються підприємством на певний проміжок часу, відображають особливості його функціонування та є взаємопов'язаними в певній ієрархії утворюють у систему, яка називається стратегічний набір або «піраміда стратегій». Стратегічний набір визначає роль та місце підприємства у зовнішньому середовищі. Основою стратегічного набору є корпоративна стратегія – головна стратегія, яку розробляє підприємство на різних ринках з диверсифікованою продукцією. На другому рівні в ієрархії стратегічного набору знаходиться конкурентна стратегія, яка визначає місце і роль підприємства на ринку. На третьому рівні в ієрархії розташовано функціональні стратегії, що розробляється з урахуванням корпоративної і конкурентної стратегії за функціональними сферами діяльності підприємства. Їх розробляють

для кожного напрямку: виробництво, постачання, збут, фінанси, маркетинг, інновації, управління персоналом, інвестиції.

Однією з найважливіших функціональних стратегій є фінансова стратегія. Поряд з інноваційною і інвестиційною стратегіями вона є ключовою стратегією, що створює конкурентні переваги, забезпечує підвищення конкурентоспроможності, стабільне функціонування та подальший розвиток підприємства. Результатом розробки фінансової стратегії є формування довгострокового фінансового плану, як складової частини стратегічного плану підприємства. Розробка та реалізація фінансового плану визначає обсяги залучення і використання фінансових, матеріальних і трудових ресурсів, створює необхідні умови для покращення фінансового стану підприємства. З наростанням кризових явищ в економіці, посиленням нестабільності зовнішнього середовища ні корпоративна, ні функціональні стратегії не будуть реалізовані, якщо на підприємстві існуючий фінансовий потенціал не відповідає обраному типу фінансової стратегії. Кожне підприємство має орієнтири своєї діяльності, яких можна досягти лише зусиллями всього колективу, але при наявності необхідних фінансових ресурсів. Саме з цією метою на підприємстві розробляється фінансова стратегія. Підприємство досягає своїх фінансових цілей, коли фінансові відносини відповідають його внутрішнім фінансовим можливостям, а також дозволяють залишатися сприйнятливим до зовнішніх соціально-економічних умов [1].

При виборі і формуванні фінансової стратегії керівництво повинно чітко усвідомлювати до якого типу відноситься підприємство: мале, середнє, велике. Це обумовлено тим, що стратегічний набір різних типів підприємств є різним. Внаслідок чого є різними і типи функціональних стратегій, в тому числі і фінансова. У дослідженні [2] виділяються такі типи фінансової стратегії: фінансова стратегія зростання, фінансова стратегія стабілізації, фінансова стратегія виживання, фінансова стратегія скорочення, комбінована фінансова стратегія.

Для підприємств всіх типів, що знаходяться на стадії зростання, рекомендована фінансова стратегія зростання. Якщо мале підприємство планує активно захопити ринкову нішу або збільшити розмір частки ринку, то рекомендується обрати фінансову стратегію інтенсивного зростання за рахунок використання власних і (або) залучених коштів. У випадку розширення меж фінансування виробничо-збутової діяльності, можливо використати фінансову стратегію диверсифікованого зростання. Така стратегія більш доцільна для середніх і великих підприємств, які мають можливість для розширення напрямів діяльності, що в свою чергу потребує значних фінансових ресурсів. Фінансова стратегія інтегрованого зростання може бути використана середніми і великими підприємствами, що планують уникнути кредитування і залучити додаткові фінансові ресурси шляхом об'єднання з фінансовим інвестором.

Для підприємств всіх типів, що знаходяться на стадії стабілізації, рекомендована фінансова стратегія стабілізації. Сутністю цієї стратегії є пошук і співпраця з постійними фінансовими інвесторами, отримання потрібних обсягів фінансових ресурсів безперебійно в запланованих обсягах в заплановані проміжки часу, з мінімізацією фінансових ризиків і загроз з боку зовнішнього середовища.

Якщо підприємства всіх вищезазначених типів знаходяться в кризовому стані на стадії спаду активності діяльності, то для цього їм рекомендовано розробити фінансову стратегію скорочення. Сутністю цієї стратегії є поступова відмова від використання власних і (або) залучених коштів на фінансування напрямів діяльності (для малих підприємств – видів продукції), що є неприбутковими і підлягають скороченню. Вивільнені внаслідок чого фінансові ресурси перерозподіляються на фінансування прибуткових напрямів діяльності (видів продукції), що дозволить активізувати діяльність підприємства, поступово вийти з кризи і повернутися на стадію стабілізації. З поглибленням кризових явищ на підприємстві, коли розроблена фінансова стратегія скорочення не дала очікуваних результатів виходу підприємства з кризового стану та покращення діяльності, можливо використання фінансової стратегії реструктуризації. Сутність цієї стратегії полягає у повному оновленні джерел фінансування підприємства, реструктуризації заборгованостей у відповідності до напрямів реструктуризації підприємства. Основу цієї стратегії становить фінансовий план санації підприємства. Коли ні фінансова стратегія скорочення, ні фінансова стратегія реструктуризації не призвели до виходу підприємства з кризового стану, а покращення результатів діяльності не відбулося, використовується фінансова стратегія ліквідації. Для цього всі наявні матеріальні і нематеріальні активи продаються, а отримані фінансові ресурси використовуються для відшкодування збитків та покриття інтересів кредиторів і акціонерів підприємства.

Для середніх і великих підприємств, що в своєму портфелі мають декілька напрямів діяльності, можливо використання комбінованої фінансової стратегії.

Реалізація фінансової стратегії відбувається, у тому випадку коли стратегічні цілі відповідають реальним фінансовим можливостям підприємства, коли чітко централізоване фінансове управління, а методи його втілення є гнучкими й адекватними змінам фінансово-економічних параметрів розвитку підприємства [4]. Таким чином, розробка та реалізація фінансової стратегії в системі корпоративної стратегії забезпечує підприємству безперебійний обсяг фінансування, стабільність функціонування та стійкий подальший розвиток.

Література:

1. Ткачук І.Г. Формування фінансової стратегії в системі управління підприємством // І.Г. Ткачук. – Вісник ЖДТУ. – 2008. – №2 (44) – Режим доступу: <http://eztuir.ztu.edu.ua/3138/1/301.pdf>

2. Хаванова М.С. Види фінансової стратегії підприємства // М.С. Хаванова. – Вчені записки Університету «КРОК». – 2013. – Випуск 33. – с.223-227. – Режим доступу: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/Vzuk_2013_33_35.pdf

3. Шацька З.Я., Матюшко Н.Г. Особливості формування стратегічного набору підприємствами різних типів // З.Я. Шацька, Н.Г. Матюшко. – Глобальні та національні проблеми економіки. Електронне наукове фахове видання Миколаївського національного університету ім. В.О. Сухомлинського. – Випуск №4. – березень 2015. – 11 с. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/issue-4-2015/12-vipusk-4-berezen-2015-r/643-shatska-z-ya-matyushko-n-g-osoblivosti-formuvannya-strategichnogo-naboru-pidpriemstvami-riznikh-tipiv>

4. Янковська В.А. Фінансова стратегія та її роль у розвитку підприємства // В.А. Янковська. – Вісник НТУ «ХП». – 2013. – №50 (1023). – Режим доступу: http://www.kpi.kharkov.ua/archive/Наукова_періодика/vestnik/Актуальні_проблеми_управління/2013/50/ФІНАНСОВА_СТРАТЕГІЯ_ТА_ЇЇ_РОЛЬ.pdf

УДК 336.71

Шевченко Ю. О.,
Університет ДФС України,
Sonechko1995@mail.ru

**ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
БАНКІВ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ**

Банківській кредит відіграє важливу роль у стимулюванні відтворювальних процесів в економіці як основне джерело забезпечення грошовими ресурсами поточної та інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання [1, с. 15].

Протягом 2014–2015 рр. відбувалися радикальні зрушення в кредитній діяльності українських банків, обумовлені кризою у вітчизняній економіці, що виникла через суттєве погіршення кон'юнктури міжнародних ринків для українських експортерів і російську агресію проти нашої держави.

Одними з вагомих проблем в банківському кредитуванні є збільшення кількості проблемної заборгованості, а також нестача гривневих ресурсів, що в свою чергу призводить до підвищення ставок по кредитам, що не дає змоги розвитку кредитування промисловості України. Традиційно продаж проблемних кредитів в більшій мірі здійснюється колекторським фірмам та факторинговим компаніям, вони стягують борги на досудовому етапі.

Водночас треба зауважити, що структурні зміни в банківських кредитах відбувалися за умов значної девальвації гривні. А це означає, що зростання узагальнених показників із видачі кредитів, номінально виражених у гривні, далеко не завжди відображає ефективність відповідного виду банківської діяльності. Значною мірою такі показники є результатом перерахунку кредитів у іноземній валюті в гривню за новим, дуже часто, вищим обмінним курсом. Такі номінальні показники з достатнім ступенем точності відображають стан фінансових ресурсів банків та стан їх зобов'язань на відповідну дату.

Реальні обсяги кредитування в Україні протягом двох останніх років, з урахуванням девальвації гривні, зменшились. Зокрема, сума залишків усіх кредитів на початок 2016 р., наданих населенню скоротилася на 33,2 %. Наприклад, сума залишків кредитів, наданих банками домашнім господарствам у доларах США в річному обчисленні на початок 2016 р., скоротилася на 38,1%. Слід враховувати, що до цієї категорії певною мірою можуть відноситись також пролонговані та переоформ-

лені раніше надані кредити в іноземній валюті. Тобто обсяги реального валютного кредитування населення можуть бути значно менші, ніж це формально подається в банківській звітності.

Що стосується кредитування українських підприємств банками, то протягом минулого року навіть його номінальні обсяги також скоротувались. Зокрема на початок 2016 р. порівняно з аналогічною датою річної давнини суттєво зросла частка кредитів з терміном погашення до одного року в загальному обсязі кредитів, наданих нефінансовим корпораціям українськими банками [3].

Незначні зрушення відбулись і у валютній структурі кредитного портфеля вітчизняних підприємств в українських банках. Зокрема, частка кредитів, наданих нефінансовим корпораціям українськими банками в іноземній валюті, скоротилася приблизно на 1 %. Відносна стабільність попиту на кредити в іноземній валюті, найімовірніше, обумовлена нинішньою стагнацією інвестиційної та зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств

Водночас мали місце й певні зрушення в кредитній політиці українських банків щодо структури позичальників за їх видами. Якщо говорити про структуру кредитного портфеля за видами позичальників, то слід зазначити, що, у цілому, для банків роль підприємств, як позичальників, останнім часом зросла, хоча реальні обсяги кредитування й зменшились. Тоді як роль населення як позичальників останнім часом зменшилась як в абсолютному значенні, так і у відносному.

Як зазначається на офіційному сайті Національного банку України, у лютому 2016 р. спостерігалось певне поживлення кредитної активності – залишки за кредитами, наданими в національній валюті, збільшилися на 0,8 % у розрахунку місяць до місяця (м/м). Цьому сприяло зростання залишків за кредитами, наданих як нефінансовим корпораціям (на 1% м/м), так і домашнім господарствам (на 0,2 % м/м).[2]

На тлі певного зниження ліквідності банківської системи та турбулентності на валютному ринку спостерігається збільшення середньозважених процентних ставок у національній валюті на міжбанківському кредитному ринку, а також за новими депозитами нефінансових корпорацій та населення у національній та іноземній валютах.

Підсумовуючи викладене, слід визнати, що останнім часом відбулося серйозне порушення функції вітчизняної банківської системи, як основного фінансового посередника в українській економіці. Це негативно позначилось і на стані банківської системи, і в цілому на економічному розвитку нашої держави. Саме порушення зазначеної функції й обумовило доволі широкий спектр тих проблем, що постали нині перед українською банківською системою.

Для активізації кредитної діяльності з одночасним обмеженням кредитного ризику і оптимізації його рівня, а також забезпечення належної

якості кредитного портфеля у майбутньому, вітчизняним банківським установам слід:

- оптимізувати процес розгляду кредитної заявки та первинної документації, поданої потенційним клієнтом-позичальником для забезпечення скорочення терміну прийняття кредитного рішення;

- переглянути скорингові моделі на предмет виокремлення і застосування факторів, які безпосередньо, а не опосередковано генерують кредитний ризик;

- створювати та розвивати власні служби, що здійснюватимуть управління проблемною заборгованістю;

- відрегулювати процентну політику при здійсненні кредитних операцій, зменшивши навантаження маржі на покриття кредитного ризику, що дозволить знизити ціну кредитних ресурсів;

- посилити вимоги до процесу здійснення кредитного моніторингу та адміністрування стану прийнятого заставленого майна з метою забезпечення своєчасного виявлення проблемних позичальників [4].

Отже, банківське кредитування завдяки реалізації своїх функцій, що визначають його сутність, відіграє важливу роль у забезпеченні розвитку та сприяє соціально-економічному зростанню країни. Але низька кредитна активність вітчизняного банківського сектора не сприяє поживленню економічних процесів. Неспроможність вітчизняних банків своєчасно та в повному обсязі виконувати функції фінансових донорів загрожує замороженням діяльності суб'єктів господарювання, які відчувають нагальну потребу у додатковому фінансуванні. Для вирішення проблеми активізації кредитної діяльності вітчизняних банків необхідно вирішити низку завдань, основними з яких є зниження відсоткових ставок за банківськими кредитами, підвищення довіри до банків з боку населення, що є основним постачальником банківських депозитів, розширення ресурсної бази, зниження валютного ризику шляхом скорочення частки кредитів у кредитному портфелі банків, наданих в іноземній валюті. Важливу роль у цьому процесі відіграватимуть дії Уряду та Національного банку України.

Література:

1. Ганін В.І. Основи банківської справи [Текст]: навч. посіб. для студ. вищ.навч.закл./В.І.Ганін, К.:Центр навч. літер., 2012. – 410 с.

2. Офіційний сайт Національного банку України:[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/>. – Назва з екрана

3. Офіційний сайт Асоціації Українських Банків(АУБ) : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://aub.org.ua/>. – Назва з екрана

4. Доротюк І. Перспективи розвитку кредитної діяльності банків на сучасному етапі функціонування банківської системи: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.stelmaschuk.info/archive-internet-conference/58-conferencia-24-01-2015/532-532.html>. – Назва з екрана.

УДК 336.71:339.92

Щегельська Мар'яна,*Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки,
maryana.kucheruk@gmail.com*

ПРОБЛЕМА ПРОЗОРОСТІ СТРУКТУРИ ВЛАСНОСТІ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

Різні аспекти структури власності комерційних банків досліджувалися як у зарубіжній науковій літературі, так і у вітчизняній.

Так, зарубіжні вчені Ф. Молінекс, Х. Ліу та Ч. Джанг вивчали вплив характеристик власності на капітал банку, акцентуючись на чотирьох формах власності: державній, національній недержавній, місцевій недержавній та іноземній [1].

Головіною Я. С. визначено зв'язок структури власності та формування корпоративного контролю в банках [5].

Македон В. В. дає власне визначення, а саме під структурою власності розуміє «співвідношення різних груп акціонерів, що є однорідними і мають внутрішні (групові) інтереси (чи цілі) і взаємодіють один з одним з приводу впливу на підприємство» [8]. На нашу думку, таке визначення є не повним, оскільки не передбачає ланцюга володіння корпоративними правами, а також відносини бенефіціарної власності.

Таке визначення характеризує відносини власності з погляду на їх концентрацію. Науковці виділяють два типи структур власності: концентровану (the blockholder model) та розпорошену (the widely-held corporation model) [7;6;2;3]. Концентрована корпоративна власність передбачає наявність акціонера, що володіє контрольним пакетом акцій та незначною кількістю інших акціонерів. Розпорошеній корпоративній власності притаманна велика кількість власників, жодному з яких не належить контрольний пакет акцій. [6]. Питання, який тип структури власності більш ефективний, досі залишається дискусійним.

Скворець В. О. У своїх працях розглядає структуру власності як співвідношення різних форм власності та вивчає вплив трансформації структури власності на розвиток українського суспільства [13].

Проте, недостатньо дослідженим залишається питання прозорості структури власності комерційних банків, що важливо для очищення та оздоровлення банківської системи України, наближення правил банківського бізнесу та банківського законодавства до світових стандартів, виконання зобов'язань України в рамках Меморандуму про економічну

та фінансову політику з МВФ, а саме: зміцнення системи нагляду та регулювання з метою виявлення та скорочення кредитування пов'язаних осіб, відновлення довіри суспільства до банківської системи, оновлення стратегії капіталізації банків [9].

Новими змінами у ЗУ «Про банки і банківську діяльність» від 2.03.2015р. уточнено поняття «структура власності юридичної особи», яке законодавець визначає як систему взаємовідносин юридичних та фізичних осіб, що дає змогу визначити: 1) всіх ключових учасників і контролерів юридичної особи; 2) всіх ключових учасників кожної юридичної особи, яка існує у ланцюгу володіння корпоративними правами; 3) всіх осіб, які мають пряму та/або опосередковану істотну участь у цій юридичній особі; 4) відносини контролю щодо цієї юридичної особи між усіма особами, зазначеними у пунктах 1-3 [10].

Під ланцюгом володіння корпоративними правами юридичної особи розуміють «інформацію про склад ключових учасників юридичної особи, яка включає інформацію про ключових учасників першого і кожного наступного рівня володіння корпоративними правами юридичної особи» [10].

Окрім власника істотної участі, уведено поняття «ключовий учасник юридичної особи». Ним є будь-яка фізична особа, яка володіє корпоративними правами такої юридичної особи, а також юридична особа, яка володіє двома і більше відсотками корпоративних прав такої юридичної особи, і при цьому:

1) якщо юридична особа має більше ніж 20 учасників – фізичних осіб, то ключовими учасниками вважаються 20 учасників – фізичних осіб, частки яких є найбільшими;

2) якщо однакові за розміром пакети корпоративних прав юридичної особи належать більше ніж 20 учасникам – фізичним особам, ключовими учасниками вважаються всі фізичні особи, які володіють двома і більше відсотками корпоративних прав такої юридичної особи;

3) якщо це – публічна компанія, то вважається, що немає ключових учасників [10].

У разі невідповідності структури власності банку вимогам щодо її прозорості НБУ пропонує банку привести таку структуру власності у відповідність до вимог. Якщо це не зроблено в строк, установлений НБУ, то структура власності такого банку визнається непрозорою, про що банк повідомляється листом і такому випадку НБУ має право заборонити особі набувати або збільшувати істотну участь у банку [11;12].

Отже, побудова непрозорих схем власності має негативний вплив на банківську систему України, а отже, важливим стає визначення реальних кінцевих власників банків та оприлюднення прозорих структур власності комерційних банків України. Першими кроками стали зміни до чинних нормативно-правових актів, що регулюють діяльність банківського сектору України, у контексті визначення прозорості структур власності усіх банківських установ.

Література:

1. Molyneux Ph. Bank capital, Adjustment and Ownership: Evidence from China / Ph. Molyneux, H. Liu, Ch. Jiang // [Electronic resource]. – Mode of access: <http://ssrn.com/abstract=2473782>.

2. Moreck, R. L., and L. Steier. «The Global History of Corporate Governance» – An Introduction. Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research, Working Paper 11062.

3. Бабіченко В. Структура акціонерної власності в Україні в контексті диспропорцій розвитку корпоративного сектору / В. Бабіченко // Економіст. – 2014. – № 6. – С. 4-6.

4. Гаєвський І. М. Юридичні та практичні інструментарії встановлення бенефіціарної власності / І. М. Гаєвський // Публічне право. – 2014. – № 2. – С. 220-225.

5. Головіна Я. Корпоративне управління в банках України : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук : спец. 08.00.08 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / Я. Головіна. – Одеса, 2011. – 20 с.

6. Дєєва Н. Е. Михайлова Н. С. Вплив структури власності на корпоративне управління в машинобудуванні / Н. Е. Дєєва, Н. С. Михайлова // Бізнес Інформ. – 2014. – № 2. – С. 149-154.

7. Капелюшников Р. И. Концентрация собственности и корпоративный ландшафт современной мировой экономики / Р. И. Капелюшников // Отечественные записки. – 2005. – №1 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://magazines.russ.ru/oz/2005/1/2005_1_12.html

8. Македон В. В. Забезпечення процесів ефективного управління корпоративною власністю в Україні / В. В. Македон, О. О. Баканов // Європейський вектор економічного розвитку – 2012. – №1 (12). – С. 115-122.

9. Нові вимоги до структури власності банків та наслідки її непрозорості [Електронний ресурс] : Ключові положення та умови, травень 2015. // Національний банк України. – Офіційний сайт. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=17998289>

10. Про банки і банківську діяльність [Електронний ресурс]: Закон України від 07.12.2000 № 2121-III // Верховна Рада України. – Офіційний сайт. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>.

11. Про внесення змін до деяких нормативно-правових актів Національного банку України [Електронний ресурс] : Постанова НБУ №332 від 21.05.15. // Національний банк України. – Офіційний сайт. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=1>.

12. Про затвердження Положення про порядок подання відомостей про структуру власності банку [Електронний ресурс] : Постанова НБУ №328 від 21.05.15 // Національний банк України. – Офіційний сайт. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document>

13. Скворець В. О. Трансформація структури власності як фактор вибору шляху розвитку українського суспільства / В. О. Скворець // Культурологічний вісник. – 2012. – Вип. 29. – С. 64-71. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Kultv_2012_29_13.

УДК 338.22 : 316.334.3

Янковська Л. А., Топішко Н. П., Галецька Т. І.,
ПВНЗ «Львівський університет бізнесу та права»,
business_law@ukr.net
Національний університет «Острозька академія»,
natalya.topishko@oa.edu.ua
tanya.galetska@oa.edu.ua

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ СУБ'ЄКТІВ ЕКОНОМІКИ: ПОШУК БАЛАНСУ ІНТЕРЕСІВ

Соціальна відповідальність особи, бізнесу, держави є визначальною ознакою нормального функціонування суспільних відносин. Її потрібно розглядати як важливе соціальне благо, що забезпечує їх системність. А також як механізм соціального контролю та збалансування особистих, колективних і суспільних інтересів з метою формування нормальних умов життєдіяльності. Саме на таких засадах можливе досягнення узгодженості їх дій (мотивів, прагнень, обмежень діяльності та її результативності), розбудова правової соціальної держави, подальший поступ країни. Суттєва суперечність інтересів здійснює негативний вплив на формування і функціонування загальної системи відповідальності. Потребу в активізації процесу адаптації в соціумі ідей соціальної відповідальності, перш за все корпоративної як моделі господарської поведінки бізнесу, зумовлено суспільними проблемами, зокрема в економічній, соціальній, екологічній сферах.

Категорія «соціальна відповідальність» немає чітких визначень. Її сенс вбачають у здатності, готовності до виконання морально-духовного обов'язку і правових норм [1, с. 4]. Соціальна відповідальність, за визначенням О.А. Грішнєвої, це усвідомлення суб'єктами соціальної держави єдності соціального простору, свідоме виконання своїх обов'язків перед співгромадянами, суспільством, державою [2, с. 39].

Філософське трактування даного поняття акцентовано на етичних аспектах життєдіяльності членів соціуму (мораль, обов'язок, свобода, дотримання норм поведінки) та відповідальності за певний варіант поведінки. Правовий аспект полягає у визначенні ступеня виконання обов'язків (добровільність дотримання певних норм як соціальних регуляторів, оцінка діяльності та її соціальних наслідків, застосування санкцій у випадку недотримання норм і правил). За економічного підходу – це відповідальність перед соціумом за наслідки господарської діяльності.

Зміст і рівні відповідальності різняться за ступенем «включення» в соціально-економічні процеси і взаємовідносини. З позицій особи – це усвідомлення наслідків власних дій (зокрема, ставлення до праці та своїх обов'язків, сплата податків, підвищення професійно-кваліфікаційного рівня, турбота про власне здоров'я, участь у громадському житті тощо). Бізнес відповідає за управлінські рішення та їх соціально-економічні наслідки для трудового колективу і суспільства, культуру організації. Держава – за регулювання умов життєдіяльності та її наслідки для соціуму, виконання міжнародних обов'язків, забезпечення пріоритетності національних інтересів і досягнення стратегічних цілей соціально-економічного розвитку тощо. Соціальна відповідальність держави (органів державної влади різного рівня та органів місцевого самоврядування), підкреслює О.А. Грішнова, має системоутворюючий, багатofункціональний зміст [2, с. 41]. Вона є одним з механізмів забезпечення якості та ефективності державного управління [3, с. 23]. Соціально відповідальна поведінка всі суб'єктів економіки створює умови для стійкої динаміки розвитку країни.

Формування концепції соціальної відповідальності віддзеркалює історію капіталістичного суспільства: від епохи «дикого» капіталізму до становлення самостійних систем управління на рівні корпорацій, потім переходу в інформаційне суспільство і мережеву економіку. У XIX ст. Р. Оуен акцентував увагу на проблемі «елементарної відповідальності менеджменту як сукупності окремих особистостей, що використовують ресурси для досягнення оперативних цілей» [4, с. 47]. Ф. Тейлор запровадив систему наукового управління. Американські вчені Р.Е. Вуд та К.Дж. Ерроу поставили питання щодо умов досягнення компромісу між корпоративними і суспільними інтересами. За визначенням А Колота, корпоративна соціальна відповідальність (КСВ) – це «імplementований у корпоративне управління певний тип соціальних зобов'язань (здебільшого добровільний) перед працівниками, партнерами, державою, інститутами громадянського суспільства та суспільством в цілому» [1, с. 4].

Теорію і практику забезпечення соціально відповідальної взаємодії бізнесу із суспільством послідовно відображено в розробці концепцій [1; 5]:

- корпоративної соціальної відповідальності (Corporate Social Responsibility) (1950-1970 pp.). Її авторами були Г. Боуен, К. Девіс, А. Керролл, М. Шварц;

- корпоративної соціальної сприйнятливості (Corporate Social Responsiveness) (1970-1990 pp.). Розробники: Р. Акерман, Р. Бауер, Д. Вотавва, С. Сеті, А. Керролл, В. Фредерік;

- корпоративної соціальної діяльності (Corporate Social Performance – CSP) (1980-2000-ні pp.). Ці аспекти досліджують С. Сеті, А. Керролл, С. Вартік, Ф. Кохрен, Д. Вуд, Д. Свансон та ін.

Засадничі положення вищезазначених теорій розвинуто в сучасних концепціях «заінтересованих сторін», «корпоративного громадянства», «корпоративної стійкості» та ін. У становленні системи соціальної відповідальності компаній Україні потрібно пройти ці етапи її практичної реалізації.

Соціальна відповідальність бізнесу охоплює такі аспекти діяльності компанії як: організація управління та етика операційної діяльності, права найманих робітників, захист прав споживачів та навколишнього середовища, розвиток місцевих громад тощо. Як зазначає О. Захарова, створення привабливого образу і чесного іміджу роботодавця та його дотримання є актуальною вимогою сьогодення [6, с. 18].

Її формами є економічна відповідальність (забезпечення рентабельності та зайнятості населення, етика ділових відносин); благодійна відповідальність (меценатство, спонсорство); традиційна соціальна відповідальність (соціальні програми як складова стратегії розвитку внутрішньої КСВ); інвестиційна відповідальність (випуск нової продукції, інновації, підвищення професійного рівня робітників). Особливості її забезпечення визначаються специфікою галузі, місцем розташування, цілями діяльності компанії.

Проблеми розвитку соціальної відповідальності в Україні багатоаспектні. В умовах глибокої соціально-економічної і політичної кризи інституціональне середовище не є сформованим і дієвим. Наявна висока майнова диференціація населення і тінізації економіки, корупція, соціальна поляризація суспільства. Слабким залишається усвідомлення всіма його членами необхідності взаємоузгодження свої економічних інтересів. Домінує корпоративний егоїзм. Ціннісно-нормативна система суспільства характеризується «розмитістю» умов «дикого» капіталізму етапу первісного нагромадження капіталу.

Отже, формування і реалізація соціальної відповідальності всіх суб'єктів економіки на основі їх ефективної взаємодії повинно стати необхідною умовою створення громадянського суспільства в Україні. Ступінь соціальної відповідальності всіх агентів соціально-економічних відносин (особи, фірми, держави) є результатом урегульованості соціально-економічного, політичного і духовного розвитку суспільства. Також важливо, щоб стратегії КСВ були наслідком не лише тиску з боку неурядових організацій, споживачів, а показником відповідального внутрішнього і зовнішнього менеджменту компаній.

Література:

1. Колот А. Сучасна філософія корпоративної соціальної відповідальності: еволюція поглядів / А. Колот // Україна : аспекти праці. – 2013. – № 8. – С. 3-17.

2. Грішнова О.А. Соціальна відповідальність у контексті подолання

системної кризи в Україні / О.А. Грішнова // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dse.org.ua/archive/15/3.pdf>

3. Охріменко О.О., Іванова Т.В. Соціальна відповідальність. Навч. посіб. / О.О. Охріменко, Т.В. Іванова // Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут». – К.: НТУ «КПІ», 2015. – 180 с.

4. Буковинська М.П. Розвиток корпоративної соціальної відповідальності / М.П. Буковинська // Економіка АПК. – 2012. – № 9. – С. 47-52.

5. Соціальна відповідальність: теорія і практика розвитку : монографія / А. М. Колот та ін. ; наук. ред. А. М. Колот. – К. : КНЕУ, 2012. – 501 с.

6. Захарова О. Привабливий бренд роботодавця: умови створення та інструменти оцінки / О. Захарова // Україна : аспекти праці. – 2015. – № 4. – С. 18-23.

ЗМІСТ

Аверкіна М. Ф. ОСОБЛИВОСТІ ДІАГНОСТИКИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ МІСТ ТА АГЛОМЕРАЦІЙ	3
Баранник Л. Б. ФІНАНСОВО-БЮДЖЕТНИЙ МЕХАНІЗМ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА СОЦИАЛЬНУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ	8
Безверхий К. В. ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ РЕЗЕРВІВ НА ОПЛАТУ ВІДПУСТОК ПРАЦІВНИКІВ	12
Гонтаренко Н. А. МАРКЕТИНГ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ В КОНТЕКСТІ КОНЦЕПЦІЇ «7Р»	16
Григорська О. С. СТАБІЛІЗАЦІЙНА РОЛЬ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ В ПОСТКРИЗОВИХ УМОВАХ	20
Денисенко М. П., Бреус С. В. ЗАГРОЗИ ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ ВІТЧИЗНЯНИХ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ	23
Дем'янчук О. І. БЮДЖЕТНО-ПОДАТКОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ РЕГІОНУ У ФОРМУВАННІ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ	27
Жук О. С. ФАКТОРИ РОСТУ ОПЕРАЦІЙНОГО ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	32
Заріцька А. Л. ФІНАНСИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЦІ	35
Н. В. Іванчук ОПОДАТКУВАННЯ ФОНДУ ОПЛАТИ ПРАЦІ ПІДПРИЄМСТВ В КОНТЕКСТІ ПОДАТКОВОЇ РЕФОРМИ В УКРАЇНІ	39
Катана О. С. СУТНІСТЬ, МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ, МІСЦЕ ПОДАТКОВОЇ КУЛЬТУРИ В СИСТЕМІ ЦІННОСТЕЙ ДЕРЖАВИ І ПЛАТНИКІВ ПОДАТКІВ	42
Король В. А. АНАЛІЗ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ ПАТ «ДНІПРОАЗОТ»	46
Момот О. М. СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ЕКСПАНСІЇ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНОГО БАНКІВСЬКОГО КАПІТАЛУ	50

Новоселецька А. О. ВИКОРИСТАННЯ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ ФУНКЦІОНУВАННЯ СТРАХОВИХ ПОСЕРЕДНИКІВ В УМОВАХ УКРАЇНИ	53
Осадча О. О. РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ СУБ'ЄКТІВ ЯК ОБ'ЄКТ ОБЛІКУ ТА УПРАВЛІННЯ	56
Пашечко О. А., Усик М. Р. АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПОДАТКОВОЇ ТА МИТНОЇ СИСТЕМ В УКРАЇНІ	60
Радіонова Н. Й. СУЧАСНІ МОДЕЛІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ	64
Сеник О. А. ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ТА ЛІКВІДНОСТІ АТ «ОЩАДБАНК»	69
Скрипник М. І. АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	73
Ткаченко Н. В. ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ: ВИКЛИКИ СЬОГОДЕННЯ	77
Троханенко О. М. ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ЯК ОСНОВНА ТЕНДЕНЦІЯ РОЗВИТКУ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ	81
Токар О. І., Трусова Т. С. МІЖНАРОДНИЙ ТУРИЗМ ТА ТЕРОРИЗМ: ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК МІЖ ГЛОБАЛЬНИМИ ЯВИЩАМИ	85
Федчишен В. А. РОЛЬ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В ЕКОНОМІЦІ КРАЇНИ	89
Харчук Ю. Ю. ВПЛИВ БРЕНДУ ДВНЗ НА ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЙОГО ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ	92
Хаустова Є. Б. АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНТРОЛЮ ВИКОНАННЯ БЮДЖЕТІВ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ	96
Царук В. Б., Клименко Д. Б. РИНОК БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ	99
Цікановська Н. А. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ КОРПОРАТИВНИХ ОБЛІГАЦІЙ В УКРАЇНІ	102
Шацька З. Я. ОСОБЛИВОСТІ РОЗРОБКИ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ	105

Шевченко Ю. О. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ	109
Щегельська Мар'яна ПРОБЛЕМА ПРОЗОРОСТІ СТРУКТУРИ ВЛАСНОСТІ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ	112
Янковська Л. А., Топішко Н. П., Галецька Т. І. СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ СУБ'ЄКТІВ ЕКОНОМІКИ: ПОШУК БАЛАНСУ ІНТЕРЕСІВ	115

Наукове видання

**Фінансова система країни:
тенденції та перспективи розвитку**

Матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції

Збірник наукових тез

Редактор Ігор Пасічник

Відповідальний за випуск Ольга Дем'янчук

Упорядник Наталія Іванчук

Технічний редактор Роман Свиначук

Комп'ютерна верстка Наталії Крушинської

Художнє оформлення обкладинки Катерини Олексійчук

Формат 60x84/16. Ум. друк. арк. 7,09. Наклад 100 прим. Зам. № 60–16
Папір офсетний. Друк цифровий. Гарнітура «TimesNewRoman».

Оригінал-макет виготовлено у видавництві
Національного університету «Острозька академія»,
Україна, 35800, Рівненська обл., м. Острог, вул. Семінарська, 2.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи РВ № 1 від 8 серпня 2000 року.

Видавець СПД Свиначук Р. В.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи РВ № 27 від 29 липня 2004 року.
Тел. (+38067) 771 28 70, e-mail: 35800@ukr.net.