

КИЇВСЬКИЙ ІНСТИТУТ БАНКІВСЬКОЇ СПРАВИ

Фінансова система України в умовах економічної та фінансової глобалізації світу

- ✓ *КРИЗИ ТА ГЛОБАЛІЗАЦІЯ – АНТАГОНІЗМ ЧИ ВЗАЄМООБУМОВЛЕНІСТЬ.*
- ✓ *ВПЛИВ МІЖНАРОДНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ (THE WORLD BANK, IMF ТОЩО) ТА МІЖНАРОДНИХ КОРПОРАЦІЙ НА ФІНАНСОВУ СИСТЕМУ УКРАЇНИ.*
- ✓ *ІННОВАЦІЙНІСТЬ ЯК ФАКТОР УСПІХУ В ГЛОБАЛЬНОМУ СВІТІ.*
- ✓ *ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ, ОПОДАТКУВАННЯ ТА КОНТРОЛЮ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ*

Том 1

**Збірник матеріалів
Всеукраїнської науково-практичної конференції
15 грудня 2017 р.**

	КІБС
	КИЇВ 2017

Збірник матеріалів всеукраїнської науково-практичної конференції: Фінансова система України в умовах економічної та фінансової глобалізації світу. – Том 1. – Київ, 15 грудня 2017 року / За редакцією професора В. М. Фурмана. Київський інститут банківської справи, 2017. – 288 с.

Головними напрямками роботи конференції є: пошук шляхів реагування на глобальні процеси, що відбуваються в світі й недопущення негативного впливу глобалізації на економіку та фінансову сферу України; стратегічні аспекти розвитку економіки України в умовах напруження міжнародних відносин. Конференція проведена з метою надання можливості молодим вченим та студентам донести свої думки науковому співтовариству.

Редакційна колегія

Голова редакційної колегії: **Фурман В. М.** – д. е. н, професор.

Заступник голови редакційної колегії: **Дибкова Л. М.** – д.пед.н., професор.

Члени редакційної колегії: **В. П. Матвієнко** – професор, Герой України, заслужений діяч мистецтв України; **Тутік Л. І.** – проректор Київського інституту банківської справи; **Онiкiєнко С. В.** – д. е. н, доцент; **Пода Н. В.** – д. іст. н., професор кафедри загальноосвітніх наук Київського інституту банківської справи, **Арсєєнко А. Г.** – к. іст. н., п. н. с. Інституту соціології НАН України; **Бодрецький М. В.** – к. е. н., начальник відділу підготовки магістрів Київського інституту банківської справи; **Безверхий К. В.** – докторант ДВНЗ "КНЕУ ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА", **Пислиця А. В.** – к. е. н., доцент.

Рекомендовано до друку Вченою радою Київського інститут банківської справи, протокол № 12 від 15.12.2017

ЗМІСТ

І. КРИЗИ ТА ГЛОБАЛІЗАЦІЯ – АНТАГОНІЗМ ЧИ ВЗАЄМООБУМОВЛЕНІСТЬ

	стор.
Бодрецький М. В. АКТУАЛЬНІСТЬ РОЗВИТКУ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ В СУЧАСНІЙ УКРАЇНІ	12
Буткалюк В. А. ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОГО КРИЗИСА	15
Ганущак Т.В., Артюх К.С. ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	22
Громоздова Л. В. Писаренко Н. В. СУЧАСНИЙ СТРАХОВИЙ РИНОК В АГРАРНОЇ СФЕРІ	25
Коніна М.О., Тузова К.О. ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕСУ В КРАЇНАХ PIGS	28
Онікієнко С. В. КОНЦЕПЦІЯ НЕДОСКОНАЛОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКОВОГО МЕХАНІЗМУ ЯК ВАДА ЕКОНОМІЧНОЇ МОДЕЛІ СУСПІЛЬНОГО РЕГУЛЮВАННЯ	32
Чернявський А.Л. ФІНАНСОВА МОДЕЛЬ МІЖНАРОДНОЇ ОХОРОНИ ПРИРОДНОГО СЕРЕДОВИЩА ВІДКРИТОГО МОРЯ	35
Юрик Н.Є., Галяберда А.М АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ В УМОВАХ КРИЗИ	39

II. ВПЛИВ МІЖНАРОДНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ (THE WORLD BANK, IMF ТОЩО) ТА МІЖНАРОДНИХ КОРПОРАЦІЙ НА ФІНАНСОВУ СИСТЕМУ УКРАЇНИ

Арсенко А.Г.

В ЧЬИХ ИНТЕРЕСАХ ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ
НЕОЛИБЕРАЛЬНАЯ ГЛОБАЛИЗАЦИЯ СОВРЕМЕННОГО
МИРА?

41

Бенч Л. Я.

БОРГОВА ПОЛІТИКА В УКРАЇНІ: ТЕНДЕНЦІЇ ТА
ПЕРСПЕКТИВИ

48

Карп Є. В.

МІЖНАРОДНА ФІНАНСОВА ДОПОМОГА НА РОЗВИТОК
ГАЛУЗІ ОБОРОНИ

51

III. ІННОВАЦІЙНІСТЬ ЯК ФАКТОР УСПІХУ В ГЛОБАЛЬНОМУ СВІТІ

Гріщенко К.С., Шевчук О.А.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ І ТРАНСФОРМАЦІЙНІ
ПРОЦЕСИ В ЕКОНОМІЦІ

54

Григоревська О.О.

ФУНКЦІОНУВАННЯ КРИПТОВАЛЮТ: ПЕРЕВАГИ,
НЕДОЛІКИ, РИЗИКИ

57

Гурська Л.Л.,

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СУЧАСНОГО
ПІДПРИЄМСТВА

62

Деркач О. Г.

ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО ОРГАНІЗАЦІЇ РЕКЛАМНОЇ
КАМПАНІЇ НА РИНКУ РИТЕЙЛУ

66

Кучер Л. Ю., Сухомлин І. А., Баленко Ю. С. ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА ПРИРОДНИХ РЕСУРСІВ ЯК ПЕРЕДУМОВА ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ	72
Машилій Г.Б. ІННОВАЦІЙНИЙ ШЛЯХ РОЗВИТКУ ЯК ПЕРЕДУМОВА ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ	75
Новак А.С., Шевчук О. А. ФОРМИ ФІНАНСУВАННЯ В ІННОВАЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ	78
Олефіренко Т.В. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ В АГРАРНИЙ СЕКТОР УКРАЇНИ	82
Пантєлєєва Н. М., Пономаренко А. В. ІННОВАЦІЙНІ ТРЕНДИ БАНКІВСЬКОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ	85
Подзигун С. М., Підлісний Є. В. ФОРМУВАННЯ ОСОБИСТОСТІ СУЧАСНОГО МЕНЕДЖЕРА-ПРОФЕСІОНАЛА	90
Поліщук Н. В. ЗАЛУЧЕННЯ ПІЛЬГОВОГО КРЕДИТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ	97
Пугачевська К. Й. ІННОВАЦІЇ В ТОРГІВЛІ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ	100
Ротова Т.А. ІННОВАЦІЇ У СТРАХУВАННІ: НЕОБХІДНІСТЬ ЧИ ДАНИНА МОДІ?	103
Смакота В.В. ОБРАЗОВАНИЕ КАК КЛЮЧЕВОЙ ЭЛЕМЕНТ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ОБЩЕСТВА	106

Сова В.М.

НЕДЕРЖАВНЕ ПЕНСІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ У СИСТЕМІ
ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ
ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

110

Степанова А. А.

ІННОВАЦІЙНИЙ КЛАСТЕР ЯК ІНСТРУМЕНТ
СУЧАСНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ

114

Шевчук О.А., Шутенко Р.П.

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІТ-ГАЛУЗІ В УКРАЇНІ

117

Маслак О. І., Якимець Т. В., Яценко І. В.

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПРОМИСЛОВИХ
ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

121

IV. ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ, ОПОДАТКУВАННЯ ТА КОНТРОЛЮ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Авраменко О.І.

ВИЗНАЧЕННЯ ТРАНСФЕРТНИХ ЦІН В УКРАЇНІ

124

Адаменко І.П.

ПРІОРИТЕТИ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ
ПОСИЛЕННЯ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

127

Акімова Н.С., Топоркова О.В.

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РИЗИКАМИ
ПІДПРИЄМСТВ В ОБЛІКОВІЙ ІНФОРМАЦІЙНІЙ
СИСТЕМІ

129

Безверхий К. В.

ПОШИРЕННЯ ІНТЕГРОВАНОЇ ЗВІТНОСТІ У СВІТІ

133

Бейгул А.О., Роєва О.С.

СТАН БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ В СУЧАСНИХ
УМОВАХ

137

Будай І. В., Романів Є. М. ОСОБЛИВОСТІ АДМІНІСТРУВАННЯ ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ІНСТИТУЦІАЛІЗАЦІЇ	140
Віленська М. С., Красота О. Г. ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ КАТЕГОРІЇ «МАЛОЦІННІ НЕОБОРОТНІ АКТИВИ»	143
Глухова В.І. ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВ	148
Гура О.В., Короленко С.М. УПРАВЛІННЯ КРЕДИТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ	152
Гущина К.А., Жибер Т. В. ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ ОБЛІКУ ТА ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ В УКРАЇНІ	156
Конєва Н.О., Доній А.М. ПОЗИЦІЯ СУЧАСНОЇ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ В МІЖНАРОДНИХ РЕЙТИНГАХ	159
Ємельянова А.В., Роєва О.С. ОЦІНКА В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ	162
Єремєєва А. М., Рудь І. Ю. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПЛАТІЖНОГО БАЛАНСУ	165
Жук І.І. ВПЛИВ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ НА БЮДЖЕТНІ ПРОГРАМИ ТА ЇХ РЕЗУЛЬТАТИВНІ ПОКАЗНИКИ	169
Загнибіда А.С. ВІДОБРАЖЕННЯ РОЗРАХУНКІВ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ ТА ПІДРЯДНИКАМИ У ФІНАНСОВІЙ ЗВІТНОСТІ ЗА МІЖНАРОДНИМИ ТА НАЦІОНАЛЬНИМИ СТАНДАРТАМИ	174

Іванова С. М. ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ	177
Карченкова О. Л., Роєва О.С. ЗВІТНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ РЕФОРМУВАННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ	180
Кіна І.Г., Роєва О.С. ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКА ЗА МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ	185
Кобилко А. В., Красота О. Г. ДО ПИТАННЯ ВИЗНАЧЕННЯ КАТЕГОРІЇ «ВИРОБНИЧІ ЗАПАСИ»	189
Ковач С.І. Шарапка К.О. ОБЛІК РОЗРАХУНКІВ ЗА ПОДАТКОМ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ ПРИ СПИСАННІ КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ	192
Кольченко С.П., Рудь І.Ю., ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ФІНАНСОВИХ ПОСЕРЕДНИКІВ	197
Крикун Н.Ю., Носирєв О.О., ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ І РОЗПОДІЛОМ ПРИБУТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ	200
Кудріна О. Ю. ПОШУК НОВИХ ПІДХОДІВ ДО ПОБУДОВИ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БЕЗПЕКИ ПОДАТКОВОГО ТИСКУ ПІДПРИЄМСТВА	203
Лисенко А.О., Короленко С.М., ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА ФІНАНСОВУ СТІЙКІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА	205

Лютова Г.М., Ткаченко Д.В., НОВІ ПІДХОДИ ДО ЗВІТНОСТІ СУБ'ЄКТІВ НЕБАНКІВСЬКОГО ФІНАНСОВОГО СЕКТОРУ	208
Макогон В.Д., СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ БЮДЖЕТУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ	211
Малишкін О.І. ПРИЗНАЧЕННЯ І МІСТ ЗВІТУ ПРО УПРАВЛІННЯ	215
Маркуц Ю.І. СТІЙКІСТЬ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ	220
Короленко С.М., Надточей І.В. УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА	223
Нездоймиога О. Є. ОСНОВНІ НОВОВВЕДЕННЯ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ В УКРАЇНІ В 2017 РОЦІ	227
Пасенченко Ю.А., Рудоміно-Дусятська І.А. ДЕЯКІ ПРОБЛЕМИ КОНТРОЛЮ РИЗИКІВ ІНВЕСТИВАННЯ	230
Петриченко А.А., Рудь І.Ю. ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ В УКРАЇНІ	233
Райнова Л.Б. ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ГАРМОНІЗАЦІЇ АКЦИЗНОГО ОПОДАТКУВАННЯ СПИРТУ ТА АЛКОГОЛЬНИХ НАПОЇВ В ЄС	236
Редченко К. І. ПЕРСПЕКТИВИ ЗАСТОСУВАННЯ ТЕХНОЛОГІЇ БЛОКЧЕЙН В ОБЛІКУ ТА АУДИТІ: ПЕРЕВАГИ І НЕДОЛІКИ	240

Рудь І. Ю., Соболєнко В.В. ПРОБЛЕМИ ІНФЛЯЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ	243
Рудь В.О., Корнєва Н.О. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ГРОШОВИХ КОШТІВ	247
Стельмашенко В.І., Корнєва Н.О. ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ	250
Тарасенко В.О., Рудь І. Ю. СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ	254
Тютюнник С. В., Тютюнник І. Ю. ЗМІНИ У КЛАСИФІКАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ ДЛЯ ЦІЛЕЙ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТА СКЛАДАННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ	258
Федчук С. І. ЗМІСТ ТА ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ДИСКРЕЦІЙНИХ ПОВНОВАЖЕНЬ ОРГАНІВ ДЕРЖАВНОЇ ФІСКАЛЬНОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ	261
Черноусова Ж.Т. МОДЕЛЮВАННЯ ФУНКЦІЙ ШТРАФІВ І ЗАОХОЧЕНЬ В ІЄРАРХІЧНІЙ СИСТЕМІ ЗАМОВНИК – ВИРОБНИК	265
Вальчук Н., Шевченко Л.Я. РОБОТА БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ	268
Васильєва Г., Шевченко Л. Я. ІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В ОСНОВІ ПОБУДОВИ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ	270
Шендригоренко М.Т., Яковенко Ю.В. ОБЛІК ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ОПТИМІЗАЦІЇ	272

Шевчук Ю. В., Яценко І. В., Якимець Т. В. ПОДАТКОВІ ПІЛЬГИ ЯК ІНСТРУМЕНТ СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ	275
Сачук Н.В. БАНКІВСЬКА КРИЗА В УКРАЇНІ: ПРИЧИНИ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ПОДОЛАННЯ	279
Сіташ Т.Д., Українець Н.В. МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ІНФЛЯЦІЙНОГО ТАРГЕТУВАННЯ: МОДЕЛЬ УСПІХУ ДЛЯ УКРАЇНИ	282

КРИЗИ ТА ГЛОБАЛІЗАЦІЯ – АНТАГОНІЗМ ЧИ ВЗАЄМООБУМОВЛЕНІСТЬ

Бодрецький М. В.

докторант

Київського національного університету
імені Тараса Шевченка

АКТУАЛЬНІСТЬ РОЗВИТКУ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ В СУЧАСНІЙ УКРАЇНІ

В умовах сьогодення Україна постала перед великим переліком проблемних питань в своєму розвитку. З різних причин за останні роки накопичились політичні, соціальні, економічні проблеми, які, не зважаючи на значні зусилля по їх подоланню, не вирішуються, а подекуди лише загострюються. Беззаперечно можливо констатувати, що в країні на сьогодні існує кризова ситуація в якій вже актуальним постає питання самого існування держави та всіх її інституцій. В якості підтвердження особливо гострої актуальності дослідження всіх питань пов'язаних з кризовими ситуаціями та антикризовим менеджментом наведемо наступні дані невеличкого дослідження. Якщо в пошукову систему Google ввести слово «криза» на трьох мовах (українській, російській, та англійській), то менш ніж за одну секунду на українській мові буде знайдено близько 8 млн. ресурсів, де зустрічається це слово (вводилось слово «криза»), на російській мові 34 млн. подібних ресурсів (вводилось слово «кризис»), а на англійській відповідно 488 млн. (вводилось слово «crisis»). При введенні слова «здоров'я» (на російській «здоровье», на англійській «health») частота ресурсів, які містять це слово в різних мовних сегментах Інтернету є наступним: україномовні – 2,69 млн., російськомовні 249 млн., англомовні – 3 480 млн. З наведених цифрових даних можливо зробити припущення, що в російськомовному та англомовному сегменті Інтернету здоров'ям переймаються значно більше, ніж кризами (34 млн. згадувань

до 250 млн. згадувань та 488 млн. згадувань до 3 480 млн. згадувань відповідно). В україномовному сегменті Інтернету питання криз більш актуальне, ніж питання здоров'я (8 млн. проти 2,69 млн.). Для наочності приведемо результати дослідження актуальності питання для різномовних сегментів Інтернету в табличному вигляді. (див. табл. 1.)

Таблиця 1.

Частота згадування слів «криза» та «здоров'я» на різних мовах

Сегмент Інтернету	Криза (кризис, crisis), в млн. згадувань	Здоров'я (здоровье, health), в млн. згадувань
Україномовний	8	2,69
Російськомовний	34	249
Англомовний	488	3 480

** Дані отримані в вересні 2017 року*

Автор готовий одразу визнати, що наведені дані не є достатнім підтвердженням вірності нашого припущення, що для України і українців питання пов'язані з кризами та виходом з них є більш актуальним ніж для інших країн та народів, однак все ж таки об'єктивні данні отримані в запропонований спосіб підкреслюють, що таке припущення небезпідставне.

Виходячи з викладеного потребує подальших наукових розвиток уточнення сутності антикризового управління установами та організаціями, виділені його характеристик і етапів. Треба більш уважно сформулювати концептуальні засади системи підтримки прийняття рішень в умовах антикризового управління. [1] Процес ефективного використання методів та форм реалізації антикризового управління потребує розробки алгоритмів такої роботи, чим вже активно займались ряд дослідників. [2]

Всі зазначені питання будуть затребуванні у їх вирішенні в подальших дослідженнях та наукових розвідках у зв'язку з підвищеною актуальністю питання пов'язаних з кризовим станом саме в Україні.

Список використаної літератури:

1. Ходаков В. Е., Яцюк С. В. Концептуальные основы системы поддержки принятия решений управления социально-экономическими системами в условиях антикризисного управления //Вісник Херсонського національного технічного університету. – 2017. – №. 1. – С. 189-198.
2. Стешенко О. Д., Каленський О. В. Антикризове фінансове управління підприємством //Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2016. – №. 54.

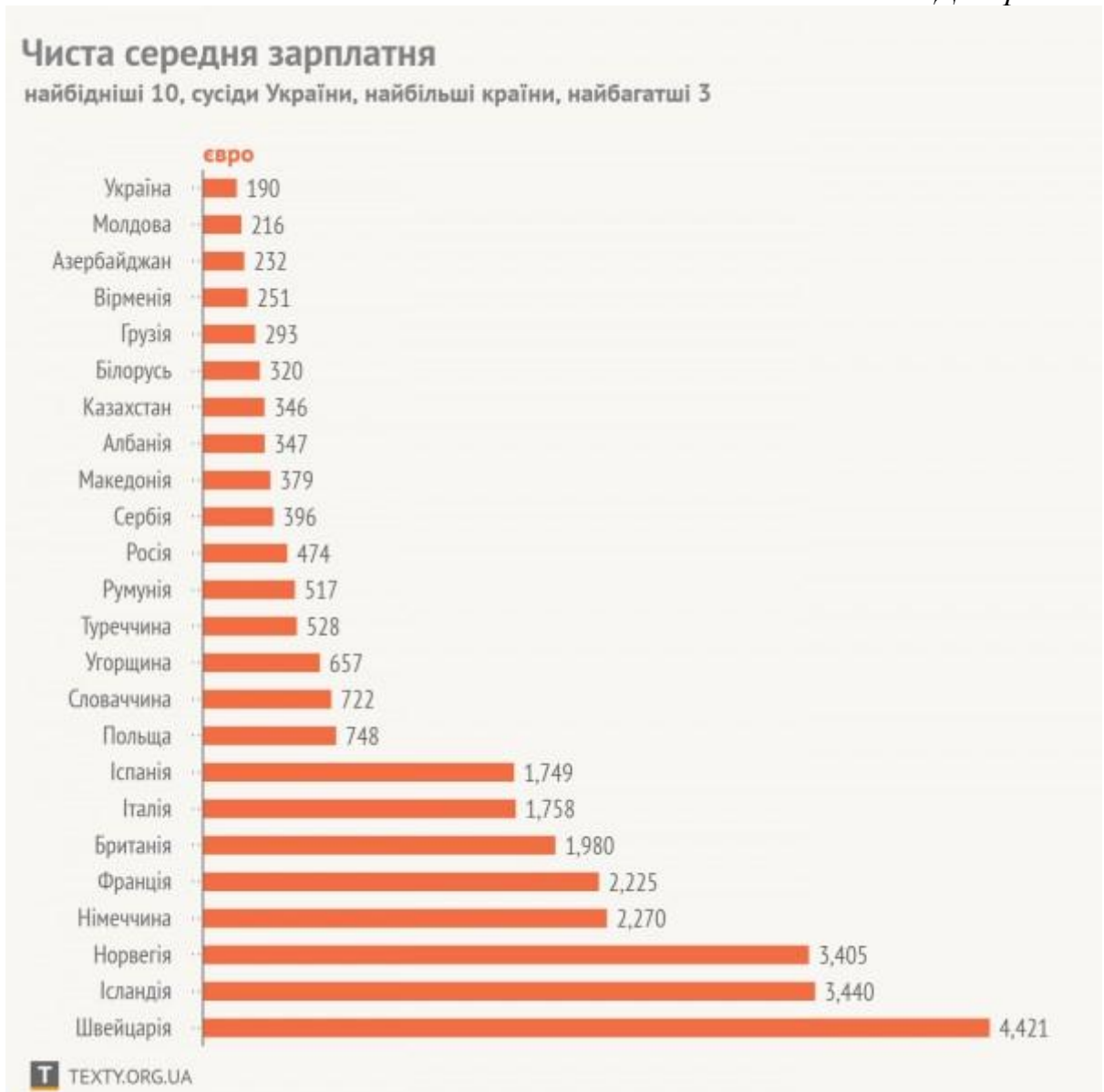
Буткалюк В.А.,
канд. соц.н., научный сотрудник
Института социологии НАН Украины

ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОГО КРИЗИСА

На протяжении всего постсоветского периода Украина находится в состоянии перманентного кризиса. В итоге до настоящего времени страна не достигла объема валового внутреннего продукта (ВВП) УССР в 1991 году, т.е. до начала перехода к рыночной экономике. По данным Всемирного Банка (ВБ), в течение первых 10 лет после обретения независимости ВВП в нашей стране снизился почти на 60%. К очередному Дню Независимости в 2015 г. реальный ВВП в Украине составил только 65% ВВП УССР накануне развала СССР, что является наихудшим результатом в мире за последние 24 года. Из 166 стран, имевших и предавших гласности полную статистику ВВП за 1991–2014 гг., он снизился только в 5 государствах. В этом экономическом мартирологе Украина (-35%) опередила Молдову (-29%), Грузию (-15,4%), Зимбабве (-2,3%) и Центральноафриканскую Республику (-0,94%) [1].

В последние годы экономическая ситуация в Украине значительно усугубилась в результате обострения вооруженного конфликта на Донбассе, что существенно блокирует дальнейшее развитие страны. На сегодняшний день наша страна является беднейшим государством Европы, заработная плата в ней находится на последнем месте среди всех европейских стран и составляет всего 190 евро и является несопоставимой с оплатой труда в западноевропейских странах. Например, в Швейцарии зарплата составляет 4421 евро, Исландии – 3440 евро, Норвегии – 3405 евро [2].

Діаграма 1



В результате осуществления радикальных экономических реформ уровень жизни большинства украинцев вопреки обещаниям власть имущих и ожиданиям народа не повысился, а снизился. Большинство жителей Украины на сегодняшний день тратят практически весь доход на непритязательное текущее потребление, прежде всего на питание и оплату услуг ЖКХ. По данным опроса Института социологии НАН Украины, только на оплату коммунальных услуг и приобретение продуктов питания жители Украины в целом тратят 84% совокупного месячного дохода. Минимальную долю дохода на эти базовые

потребности тратят жители столицы (79%), максимальную – жители других крупных городов (87%).

В условиях массовой бедности населения, закрытия многих предприятий, оттока капиталов из страны, сокращения иностранных инвестиций и политической нестабильности работа банковской системы Украины становится все более неустойчивой.

Подтверждением тому может служить выступление директора департамента финансовой стабильности Нацбанка В.Вавришука, который 18 декабря 2017 г. заявил, что Украина в 2017 году установила мировой рекорд по объему проблемных кредитов. Он отметил, что в Украине была зафиксирована самая высокая доля неработающих кредитов за всю историю мировых наблюдений, которая достигла своего пика в июле т.г. и составила 58% [3].

Столь печальное первенство нашей страны является еще одной иллюстрацией общего положения дел как в финансовом секторе, так и в экономике в целом. Более того, на новостных лентах достаточно часто можно увидеть информацию о банкротствах отечественных банков, невозврате вложений граждан и т.д. Последние годы ознаменовались чередой подобных случаев, а акции протестов вкладчиков, лишенных своих сбережений, практически не сходят с ленты новостей последнего времени.

Недавнее решение Верховного суда по работе финансовых учреждений буквально ввергло в шок многих и рядовых граждан, и экспертов по вопросам банковского дела. Так, в декабре 2017 года Верховный суд Украины вынес решение, согласно которому финучреждения могут не возвращать средства вкладчикам в случае, если ими будут найдены ошибки при оформлении документов. Такое решение суд объясняет необходимостью защиты банков от мошенников. На самом же деле, многие опасаются, что данное решение как раз наоборот направлено против вкладчиков, которых сделали практически бесправными перед возможными мошенническими действиями

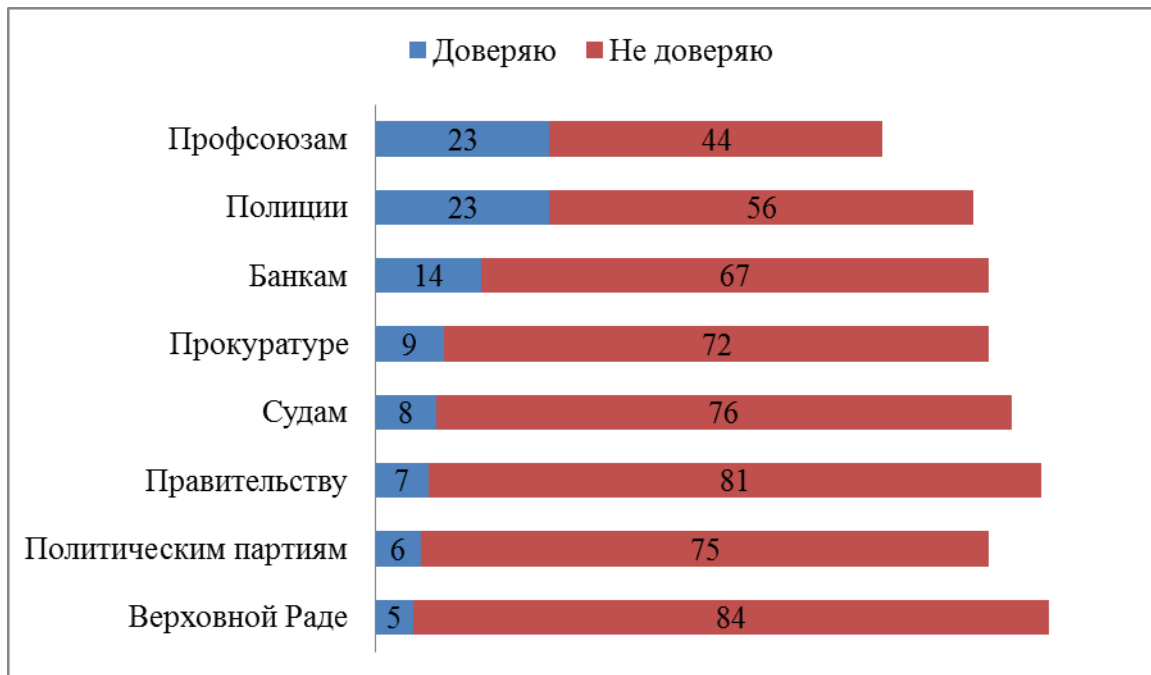
недобросовестных банковских служащих. «Нередко мошенники специально неправильно оформляли депозитные договоры своих будущих жертв, пользуясь их финансовой неграмотностью: вероятно, чтобы банк смог отвертеться от выплаты, и чтобы его служба безопасности не разыскивала их параллельно с правоохранителями. Но часто встречались случаи, когда банковский договор был оформлен по всем требованиям законодательства, и банкиры придирались по мелочам... Таких историй было уйма, и чаще всего они возникали в крупных банках: Ощадбанк, Приватбанк, Райффайзен Банк Аваль, Альфа-Банк. Укрсоцбанк и др.», – так прокомментировал данную ситуацию юрист Р.Кравец [4].

Все это, в свою очередь, формирует недоверие населения к банковской системе и еще больше затрудняет ее функционирование, как и работу всей финансовой системы и экономики в целом.

Джеффри Хостинг в своей книге «Доверие: деньги, рынок и общество» справедливо отмечает: «В любом обществе доверие представляет собой строительный цемент, который скрепляет общественную конструкцию и делает возможным мирное взаимодействие» [5, с.65]. Украинское же общество по данным социологических опросов на протяжении достаточно длительного времени характеризуется низким уровнем доверия практически ко всем социальным институтам.

Діаграма 2

**Доверие граждан Украины к основным социальным институтам
(2017, N=1800, ИС НАНУ)**



По результатам опроса Института социологии НАН Украины банкам доверяет (суммарная доля респондентов, избравших варианты ответа «полностью доверяю» и «скорее доверяю») – 14% респондентов (из них – 13% «скорее доверяет» и 1% «полностью доверяет»). Об отсутствии доверия к банкам заявило 67% опрошенных граждан Украины.

В тоже время еще более низкий уровень доверия имеют государственные институты, которые должны в случае возникновения конфликтных ситуаций и финансовых споров способствовать разрешению конфликта и защите прав граждан. Но, как показывают опросы, украинцы не доверяют ни судам (уровень доверия всего 8%), ни прокуратуре (уровень доверия всего 9%).

В обществе тотального недоверия говорить о возможности стабильной работы и развития финансового сектора и банковской системы не приходится. Данную проблему невозможно рассматривать в отрыве от общей ситуации в

стране. При анализе названного вопроса необходимо учитывать экономическую и политическую составляющую, а также смотреть на социально-экономическую систему в целом в поиске ответов на вопрос о причинах и последствиях сложившегося положения дел.

Как показывают опросы общественного мнения, абсолютное большинство жителей Украины критически относятся к существующей экономической системе в стране. Большинство жителей страны считают ее несправедливой и такой, которая способствует лишь обогащению 1% населения.

По данным опроса, проведенного в ноябре т.г. (n=1802, ноябрь 2017 г.) было выявлено, что абсолютное большинство жителей страны считает существующую в Украине экономическую систему таковой, которая в целом способствует богатым, а не является справедливой для большинства населения. Такого мнения придерживается 85% жителей Украины. О том, что существующая экономическая система является справедливой для большинства, заявили всего 6% опрошенных жителей страны.

Таблиця 1

**Оценка существующей экономической системы жителями Украины
(n=1802, 2017 год)**

Экономическая система Украины в целом способствует богатым или является справедливой для большинства?	Запад (Волинская, Ровенская, Львовская, Тернопольская, Хмельницкая, Ивано-Франковская, Черновицкая, Закарпатская)	Центр (Житомирская, Киевская, Черниговская, Сумская, Винницкая, Черкасская, Полтавская, Кировоградская, г. Киев)	Восток (Днепропетровская, Харьковская, Донецкая, Луганская - за исключением неподконтрольных территорий)	Юг (Запорожская, Николаевская, Херсонская, Одесская)	В целом по стране
В целом способствует богатым	85	83	84	94	86
Является справедливой для большинства населения страны	8	8	6	1	6
Трудно ответить	7	9	10	5	8

Исходя из этого, разрешение проблем социально-экономического характера, а также проблем работы финансовой системы и банковского сектора в Украине лежит в плоскости изменения самой архитектуры социально-экономической системы, в перестройке ее деятельности, направленной не на удовлетворение жажды наживы финансовой олигархии по формуле «Деньги делают деньги», а на решение реальных проблем реальной экономики и реальных потребностей реальных людей. Ибо, как отмечают известные французские экономисты Мишель Аглиетта и Андре Орлеан: «Не может быть человеческих групп, которые бы поддерживали только товарные отношения в целях частного обогащения... последнее слово в признании денежной политики законной, принадлежит демократическому суверенитету» [6, с. 341]. Претворение в жизнь этого постулата, на наш взгляд, будет способствовать повышению доверия граждан к финансовой системе страны и реализации действенных реформ в банковской сфере.

Список источников:

1. Кораблин С. Великая депрессия. Украина [Электронный ресурс] / Сергей Кораблин – Режим доступа: <http://gazeta.zn.ua/macrolevel/velikaya-depressiya-ukraina-.html>.
2. В Україні найнижчі зарплати в Європі (ІНФОГРАФІКА) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://texty.org.ua/pg/news/textynewseditor/read/81353/V_Ukrajini_najnyzhchi_zarplaty_v_Jevropi_I_NFOGRAFIKA?a_offset. – Дата звернення: 7.12.17.
3. Україна встановила світовий рекорд за обсягом проблемних кредитів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ukranews.com/ua/news/536756-ukraina-vstanovyla-svitovuyu-rekord-za-obsyagom-problemnykh-kredytiv>. – Дата звернення: 18.12.17.
4. Украинским банкам официально разрешили не отдавать людям депозиты [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ubr.ua/finances/banking-sector/ukrainskim-bankam-ofitsialno-razreshili-ne-otdavati-ljudjam-depozity-3860624?utm_source=Abomus&. – Дата обращения: 12.12.2017 г.
5. Хостинг Дж. Доверие: деньги, рынок и общество. Пер. с англ. яз. – М.: Московская школа политических исследований, 2012. – 80 с.
6. Аглиетта М. Деньги между насилием и доверием: [Текст] / Мишель Аглиетта, Андре Орлеан //; пер с фр. И.А. Егорова; под науч. ред. Н.А. Макашевой. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. – 365 с.

Ганущак Т.В.

к.е.н., доцент кафедри фінансів
ВНЗ «Київського університету ринкових відносин»

Артюх К.С.,

студентка 5 курсу групи ФБСЗМ 01-16
Київський університет ринкових відносин

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Складність сучасних ринкових відносин та посилення впливу зовнішніх дестабілізаційних факторів на діяльність підприємств, обумовлюють необхідність внесення істотних змін до системи управління їх господарською діяльністю. За таких умов на підприємствах на перший план виступають економічні критерії ефективності, які зумовлюють необхідність застосування адекватних інструментів в системі управління, важливим з яких є економічний аналіз.

У зв'язку із динамічними змінами економіки на мікро- та макрорівнях не існує стандартів і методів управління, кожна конкретна ситуація потребує своїх методів розробки й прийняття управлінських рішень. Чим вищий ступінь аналітичної обґрунтованості управлінських рішень, тим менший ризик, нижча ціна можливих негативних наслідків від прийняття неякісних управлінських рішень. Об'єктивність управлінських рішень є прямим наслідком об'єктивності аналітичних висновків.

Отже, для забезпечення цілеспрямованості й організованості системи управління економічний аналіз має сприяти тому, щоб вироблені управлінські рішення відповідали таким вимогам, як оптимальність, ефективність, своєчасність, об'єктивність, обґрунтованість, гнучкість, дієвість [1].

З огляду на потребу постійного вдосконалення управління на основі впровадження наукових досліджень, першочерговим стає досягнення відповідного рівня організації економічного аналізу як важливої функції управління. Проведення аналізу вимагає правильної організації аналітичної

роботи, тобто упорядкування, налагодження координації та погодження її здійснення з метою попередження дублювання, внесення єдності в роботу окремих посадових осіб чи аналітичних органів.

У сучасних економічних дослідженнях особливої актуальності і значущості набув вибір організаційної форми проведення економічного аналізу індивідуально для кожного підприємства [2].

Систематизація поглядів науковців щодо раціональної організації економічного аналізу на підприємствах свідчить, що така організація передбачає дотримання певної послідовності виконання аналітичної роботи. Найдоцільніше здійснювати її поетапно: розробити план аналітичної роботи, визначити мету та об'єкти аналізу, відповідальних виконавців і терміни вирішення окремих питань; підготувати матеріали для аналізу, перевірити й аналітично обробити їх; виявити й вивчити фактори та причини відхилень фактичних показників від поставлених завдань, визначити вплив факторів на показники, виявити невикористанні резерви, оцінити й узагальнити господарську діяльність підприємства; результати проведеного аналізу оформити наказом по підприємству.

Водночас економічний аналіз – не є простим інструментом чи сукупністю технічних прийомів, а виступає об'єктивно зумовленим порядком аналітичних процедур, що їх проводять стосовно даних, для отримання необхідної інформації. Цей порядок визначається термінами і факторами. Перші характеризують мету, об'єкти, методи, другі – взаємозв'язок між ними. Такий поділ потребує залучення математичного апарату.

Сучасний економічний аналіз повністю змінює свою парадигму від оцінно-статистичного до пошуково-прогностичного з вибором оптимальних управлінських рішень у зоні невизначеності та ризику. Сама ж методика конкретних аналітичних досліджень має бути наближеною до господарських потреб підприємства, відповідати повсякденним запитам управління, бути надійним економічним інструментом управління підприємством.

Отже, економічний аналіз, як основний чинник підвищення ефективності діяльності підприємства, сприяє досягненню його основної мети – одержання прибутку. В системі управління, економічний аналіз може розглядатися не тільки складовою інших функцій, але і самостійною функцією, від результатів якої залежить ефективність роботи підприємства та його підрозділів.

Узагальнюючи досліджувану тематику слід дотримуватися визначальної і пріоритетної тези: «цінність і корисність економічного аналізу визначається тільки тим, наскільки його результати з користю застосовуються в процесі прийняття управлінських рішень» [3].

Список використаної літератури:

1. Мних Є. В. Економічний аналіз: [підручник] / Є. В. Мних. – [2-ге вид., перероб. та доповн.] – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 472 с. 2. Павленко А. Ф. Трансформація курсу «Экономический анализ деятельности предприятия»: [Науч. доклад.] / А. Ф. Павленко, Н. Г. Чумаченко. – К.: КНЕУ, 2001. – 88 с. 3. Грабовецький Б. Є. Економічний аналіз: навчальний посібник / Б.Є Грабовецький. – К.: «Центр учбової літератури», 2009 -256с.

Громоздова Лариса Василівна.

к.е.н., доцент

ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана», м. Київ

Писаренко Н. В.,

аспірант кафедри бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту, Центральнотраїнський
національний технічний університет,
м. Кропивницький

СУЧАСНИЙ СТРАХОВИЙ РИНОК В АГРАРНОЇ СФЕРІ

Страховий ринок в аграрній сфері залишається найменш розвинутим, що зумовлено рядом об'єктивних і суб'єктивних причин. Однією з об'єктивних причин, яка стосується не лише аграрного сектора економіки, є малорозвинутість страхового бізнесу. Варто звернути увагу, ще на одну проблему. Для успішного страхування дуже важливо, аби обидві сторони страхового процесу отримували достовірну інформацію один від одного. Страховик — про ті ризики, які реально загрожують сільськогосподарському виробництву, а страхувальник — про умови страхування та виплати відшкодування. Якщо страховик на підставі спотвореної інформації недооцінив ризики конкретного виробництва, він опиняється під загрозою понести значні збитки в результаті виплати відшкодування. З іншого боку, страхувальник може не отримати очікуваного відшкодування після настання страхового випадку через те, що інформація щодо умов та процедур страхування, надана йому страховиком, не була повною. При цьому обидві сторони зацікавлені в тому, аби надати іншій неповну або асиметричну інформацію.

Подолати цю проблему можна шляхом здійснення постійного моніторингу поведінки страхувальника. Тому у штаті страхової компанії потрібна достатня кількість кваліфікованих спеціалістів із сільськогосподарською освітою, а також адміністративні витрати на виконання робіт із моніторингу. Крім того, моніторинг ефективний лише тоді, коли в країні по діловому виконуються норми договірного права та спірні питання можуть швидко й справедливо бути вирішені в суді. З огляду на зазначені особливості методу моніторингу поведінки страхувальника,

він видається надто витратним для українських страхових компаній [1].

Другим шляхом вирішення даної проблеми є використання нового на сьогоднішній день виду страхування на основі погодного індексу. Цей метод майже повністю виключає ризик викривлення інформації, адже згідно з ним факт настання страхового випадку засвідчується даними метеорологічних станцій, які ведуть спостереження за погодними умовами. При цьому право на отримання відшкодування виникає у страхувальників у разі засвідченого цими станціями виходу досліджуваних погодно-кліматичних показників за межі встановлених нормативів[2, с.83-88].

Звичайно, страхування на основі погодних індексів вимагає певних передумов для свого розвитку. По-перше наявності історичних даних про погоду та врожайність за тривалий період, принаймні за 30 років. По-друге створення системи, яка б дозволяла б збирати надійні дані, які відповідали б міжнародним стандартам якості. По-третє, потрібен розвиток формальних фінансових ринків, аби страхові поліси на основі погодних індексів могли обертатись як фінансовий інструмент [3;88].

Проте, страхування на основі погодних індексів має низку переваг, зокрема: таке страхування має низькі адміністративні витрати, завдяки економії від використання стандартного контракту замість укладання окремого контракту з кожним страхувальником; використання погодних індексів запобігає виникненню у сільськогосподарських виробників «поганих» стимулів, коли, стає вигідним пророкувати втрату врожаю заради отримання страхового відшкодування; система страхування на основі погодних індексів є доступною клієнтам з будь-яким рівнем доходів, вона надає можливість придбати такий обсяг страхового покриття який є посилюючим для конкретного клієнта.

Висновки. Отже, в ситуації, що склалась, потрібно знайти оптимальне рішення щодо подальшого стимулювання страхування сільськогосподарських ризиків товаровиробників найефективнішим способом. Необхідно розробити

оптимальну стратегію розвитку страхування сільськогосподарських ризиків, створити умови для функціонування товариств взаємного страхування, розвиток індексного страхування, створення резервного фонду для накопичення коштів для ризиків, які не підлягають страхуванню, який має використовуватися із такими цілями, а також ефективні та прозорі процедури здійснення відшкодування за державними програмами. Важливими напрямками також є наукові дослідження щодо забезпечення об'єктивності інформації, зокрема в системі бухгалтерського обліку, а також розвиток страхування від окремих ризиків.

Список використаних джерел:

1. Задорожний О. Сільгоспризики: особливості страхування та податкові наслідки // Вісник. - № 20. - 25.05.2012 [Електроний ресурс] - Режим доступу: <http://www.visnuk.com.ua/ua/pubs/id/1950>.
2. Зуб Г.І. Державна політика щодо розвитку страхування сільськогосподарських ризиків [Текст] / Г.І. Зуб // Облік і фінанси АПК. - 2006. - №6. - С.83-88.
3. Мних В.М. Страхування сільськогосподарських ризиків і їх вплив на фінансово-економічну діяльність сільськогосподарських підприємств [Текст] / В.М. Мних // Агросвіт. - 2007. - 2. - С.28-31.
4. Навроцький С. А. Страхування майна сільськогосподарських товаровиробників [Текст]: дис.. канд.. екон. наук: 08.00.08 / Навроцький Степан Аркадійович. - Київ, 2012. - 236 с.

Коніна М.О.,

асистент кафедри фінансів та банківської справи

Тузова К.О.,

студентка, Донецький національний університет
економіки та торгівлі імені Михайла Туган-Барановського
м. Кривий Ріг

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕСУ В КРАЇНАХ PIGS

PIGS - це аббревіатура, введена у 2008 р. економічними аналітиками та журналістами для позначення чотирьох країн єврозони, які мали подібні економічні середовища, пов'язані з високими рівнями державних боргів і бюджетних дефіцитів, а саме: Португалія, Італія (деякі фахівці називали Ірландію), Греція та Іспанія. Внаслідок світової фінансово-економічної кризи і неконтрольованих державних видатків згадані країни опинилися в складному становищі, особливо Греція, дефіцит державного бюджету якої наприкінці 2009 року склав 12,7% ВВП (38 млрд. дол. США), при дозволених 3% від ВВП у єврозоні, згідно з Європейським Пактом «Про стабільність і зростання». Цей документ, як відомо, укладено 1997 р. з метою гарантування дотримання країнами-учасниками економічного та монетарного союзу «бюджетної дисципліни» після впровадження єдиної валюти. Уряд Греції розпочав широку програму приватизації, двічі випускав глобальні облігації, проте навесні 2010 р. економіка опинилась на межі дефолту, що обвалило євровалюту до річного мінімуму і спричинило «ефект доміно» на решту країн PIGS [1].

Країни PIGS зобов'язуються проводити непопулярну серед виборців політику суворої економії бюджету і зменшувати рівень бюджетного дефіциту відповідно до плану, розробленого ЄС спільно з МВФ. Цей план передбачає відносно зменшення (і «замороження») заробітної платні, підвищення пенсійного віку, зростання податків, скорочення фінансування державних програм і раніше

запланованих видатків, проведення приватизації, реформування банківської системи, а також переоцінку економічного зростання в середньостроковій перспективі [2]. У свою чергу, кожна з «неблагополучних» країн намагається вжити додаткових заходів. Португалія, зокрема припинила виплату 13-ої та 14-ої зарплат, відпускних та різдвяних премій, збільшила тривалість робочого дня для працівників приватного сектору. Італія надає перевагу практиці скорочень бюджетів міністерств і різноманітних субсидій регіонам, у порівнянні із запровадженням високих податків. Греція заявляла про початок системної боротьби проти корупції (справа Ватопедського монастиря на Афоні та корупційний скандал, пов'язаний з діями компанії «Siemens») та оголосила податкову амністію. Іспанія створила фіскальну поліцію для боротьби з неплательщиками податків і скоротити обсяг «тіньової економіки» в країні. Іспанський уряд також запропонував зміни до конституції з наміром довести бюджетний дефіцит країни до рівня 3% від ВВП до кінця 2013 р. У змінній 135-й статті основного закону Іспанії зазначається, що верхня межа бюджетного дефіциту не може перевищувати ліміту, встановленого Євросоюзом для держав-членів [2]. Для більш детального дослідження економічного стану країн PIGS у таблиці 1 представлено основні показники за 2016 рік.

Таблиця 1 - Основні макроекономічні показники країн PIGS за 2016 р[3-4]

Країна	ВВП, дол.	ВВП на душу населення, дол.	Рівень безробіття, %	Gini, %	HDI
Португалія	204,6 мільярда	19 813,31	10,1	33,9	0.843
Італія	1,85 трильйона	30 527,27	11,8	32,9	0.887
Греція	194,6 мільярда	18 103,97	23,4	34,3	0.866
Іспанія	1,232 трильйона	26 528,49	18,5	34,5	0.892

Таким чином, найкращі показники має Італія через великий ВВП, ВВП на душу населення, дол., високий індекс людського розвитку, проте загалом країни характеризуються високим рівнем безробіття. Для порівняння у таблиці 2 наведені макроекономічні показники інших країн 2016 р. у таблиці 2.

Таблиця 2 - Макроекономічні показники інших країн ЄС за 2016 рік [3 - 4]

Країна	ВВП, дол.	ВВП на душу населення, дол.	Рівень безробіття, %	Gini, %	HDI
Німеччина	3,467 трильйона	41 936,06	3,9	29,5	0.926
Франція	2,465 трильйона	36 854,97	9,9	29,3	0.897
Швеція	511 мільярдів	51 599,87	6,9	27,6	0.913
Данія	306,1 мільярда	53 417,66	6,1	27,7	0.925

З вищенаведеної таблиці можна зробити висновок, що країни в ЄС мають нерівномірний розвиток, такі країни, як Німеччина, Франція, Швеція, Данія мають більший ВВП, ВВП на душу населення, низький рівень безробіття, більш рівномірний розподіл доходів серед населення, є лідерами за індексом людського капіталу. Після дослідження основних макроекономічних показників країн ЄС, було систематизовано основні показники бюджетної системи у таблиці 3.

Таблиця 3 - Показники бюджетного дефіциту та державного боргу країн ЄС 2016 р. [3-4]

Країна	Бюджетний дефіцит	Бюджетний дефіцит як відсоток ВВП	Державний борг як відсоток ВВП
Португалія	-4,057	-2	130,1
Італія	-46,420	-2,4	132,6
Греція	874	0,5	179,0
Іспанія	-55,789	-4,51	99
Німеччина	28,419	0,8	68,1
Франція	-84,006	-3,4	96,5
Швеція	5,901	1,1	42,2
Данія	-1,916	-0,6	37,7

Отже, з вищенаведеної таблиці можна зробити висновок про превалювання країн PIGS над іншими країнами ЄС за державний боргом, спираючись на Маастрихтські критерії, то цей показник повинен не перевищувати 60 % від ВВП. Відношення державного дефіциту до валового внутрішнього продукту не повинно перевищувати 3% - усі країни, крім Іспанії та Франції мають нормативне значення. Зростання державного боргу негативно впливає на спроможність європейських країн протистояти новим економічним шокам, адже запас міцності

щодо таких викликів практично вичерпано. Середній показник заборгованості для єврозони становить 85% від ВВП.

Таким чином, країни ЄС характеризуються нерівномірним економічним розвитком, країни PIGS суттєво відстають від інших країн (Німеччина, Франція, Швеція, Данія) за основними макроекономічними показниками (ВВП, ВВП на душу населення, рівень безробіття, Gini, HDI), показник державного боргу країн PIGS значно перевищує встановлене значення, що свідчить про хронічний дефіцит.

Список використаних джерел:

1. «Greece's Sovereign-Debt Crunch: A Very European Crisis». The Economist. 4 February 2010.
2. «Rescue». Financial Times. 6 May 2010.
3. Офіційний сайт Світового банку: [Електронний ресурс]: – Режим доступу: <http://www.worldbank.org>
4. Офіційний сайт Євростату: [Електронний ресурс]: – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/eurostat>

Онiкiєнко Сергiй Володимирович,
доктор економічних наук, професор кафедри
інвестиційної діяльності
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»,
Київ

КОНЦЕПЦІЯ НЕДОСКОНАЛОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКОВОГО МЕХАНІЗМУ ЯК ВАДА ЕКОНОМІЧНОЇ МОДЕЛІ СУСПІЛЬНОГО РЕГУЛЮВАННЯ

Теорія стосовно того, що суспільне регулювання можна пояснити як відповідь на недосконалість функціонування ринкового механізму, може бути розкритикована з багатьох точок зору. По-перше, висновок стосовно того, що монопольна влада, екстерналії та інші, так звані, дефекти ринкового регулювання, призводять до неефективного розміщення ресурсів, можуть прийматися до уваги лише за припущення що існує модель, в якій супутні транзакційні витрати відсутні. Однак, саме врахування транзакційних витрат в аналізі дає змогу визначитися з ефективністю розміщення ресурсів [1, 2]. Наприклад, монопольний вплив тільки видається таким, що призводить до небажаних результатів. Ринок буде ефективним, якщо зважати, що саме транзакційні витрати обумовлюють неспроможність монополіста вдаватися до дискримінаційних цін, запобігають арбітражу, забезпечують спроможність споживачів до ефективної самоорганізації і ведення переговорів. Такі саме міркування можна привести і стосовно екстерналій. Граничні витрати можуть не відповідати граничним вигодам; однак якщо врахувати транзакційні витрати ринкового механізму, виявиться, що він функціонує ефективно, забезпечуючи, в результаті, мінімізацію витрат.

По-друге, на практиці ринковий механізм часто сам по собі здатний створювати і розвивати інститути для коригування власних вад (недосконалостей). Підприємства самі будуть шукати можливості, наприклад, акцентувати увагу на таких найбільш суттєвих якісних аспектах як безпечність

або надзвичайна продуктивність. Проблеми негативного вибору можуть вирішуватися самими компаніями, наприклад, шляхом надання гарантій, використання фірмових назв або проведенням довготривалих рекламних компаній, що має свідчити про високу якість товару.

Результати окремих досліджень показують, що так звані інтерналії інтерналізуються самим ринком [3, 4]. Так само критикують припущення стосовно ситуації коли постачальником виступає домінуюча на ринку фірма[5]. Високі доходи можуть бути результатом надзвичайної ефективності таких компаній і, до того ж, варто враховувати ймовірність конкуренції за ринок [6] на противагу до конкуренції на ринку.

По-третє, більш загальним аспектом критики теорії недосконалості ринку є її обмежена спроможність давати пояснення. Економісту, загалом, знадобиться небагато часу для того, щоб дати раціональне пояснення урядовому втручання шляхом побудови певної форми недосконалості ринку [7].

Таким чином, концепція недосконалості функціонування ринкового механізму є неспроможною і надлишковою складовою теорії суспільного регулювання. Оптимально бажана адекватна теорія для пояснення регулювання повинна – у порівняльному контексті – пояснювати як і чому регулювання є найкращим з підходів до мінімізації транзакційних витрат у процесі ефективного розміщення ресурсів для конкретних товарів, послуг або суспільних цінностей. Але, як ми бачимо, концепція недосконалості функціонування ринкового механізму жодним чином не сприяє вирішенню цього завдання.

Список використаних джерел:

1. Toumanoff P. J. A Positive Analysis of the Theory of Market failure [Електронний ресурс]/ Toumanoff Peter. J. // Kyklos. – 1984. – Vol. 37, Issue 4.- p. 529–541.- Режим доступу до журн.: <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/kykl.1984.37.issue-4/issuetoc>
2. Dahlman C.J. The Problem of Externality [Електронний ресурс]/ Dahlman Carl J.// Journal of Law and Economics. -1979. - Vol. 22, №. 1. - p. 141-162. - Режим доступу: <http://cafehayek.com/wp-content/uploads/2011/11/Carl-Dahlman.pdf>
3. Кузьмин Е.А. Транзакционные издержки в структуре непроизводительных затрат экономических агентов: детерминированность от неопределенности и риска [Електронний

- ресурс]/ Кузьмин Е.А., Гусев А.В. // Научные ведомости Белгородского государственного университета. - 2013.- № 1 (144). Вып. 25/1. — С. 66-77. — (Серия: История. Политология. Экономика. Информатика.) - Режим доступа до журн.:
http://magru.net/pubs/4502/Kuzmin_EA_Gusev_AV_Transaktsionnye_izderzhki_v_strukture_nep_roizvoditelnyh_zatrat_ekonomicheskikh#5
4. Cheung S. The Myth of Social Costs: A Critique of Welfare Economics and Public Policy [Електронний ресурс]/ Cheung Steven N.S. – London: Goron Pro-Print Co. Ltd, 1978. – 93p. – (Hobart Paper 82/ The Institute of Economic Affairs). - ISBN 0-255-36112-2. - Режим доступа: <http://www.iea.org.uk/sites/default/files/publications/files/THE%20MYTH%20OF%20SOCIAL%20COST.pdf>
 5. Demsetz H. Economics as a Guide to Antitrust Regulation [Електронний ресурс]/ Demsetz Harold// Journal of Law and Economics. -1976. - Vol. 19, №. 2. – p. 371-384. - Режим доступа до журн.: <http://www.jstor.org/stable/i229073>
 6. Baumol W. J. Contestable Markets and the Theory of Industrial Structure // Baumol W. J., Panzar J.C., Willing R. D. – San Diego: Harcourt College Pub., 1982. – 510 p.. –ISBN 0-155-13910-X
 7. Peltzman S. The Economic Theory of Regulation After a Decade of Deregulation [Електронний ресурс]/ Sam Peltzman// Brookings Papers: Microeconomics. – 1989. – p. 1-41.- Режим доступа: http://www.brookings.edu/~media/projects/bpea/1989%20micro/1989_bpeamicro_peltzman.pdf

Чернявський А.Л.,
к.ю.н., доцент кафедри
права та соціально-гуманітарних дисциплін
Черкаського інституту ДВНЗ
«Університет банківської справи»,
м. Черкаси

ФІНАНСОВА МОДЕЛЬ МІЖНАРОДНОЇ ОХОРОНИ ПРИРОДНОГО СЕРЕДОВИЩА ВІДКРИТОГО МОРЯ

Одним із найкритичніших екологічних викликів, перед якими постало людство, є високий рівень забруднення морського середовища. Зокрема, щорічно у море скидається понад 1,6 млн. тонн нафти; лише в Атлантичному океані затоплено близько 100 тис. тонн радіоактивних відходів [1, с. 173-174]; а миш'яку починаючи з часів другої світової війни у морських водах було захоронено більше 7 тис. тонн [2, с. 32]. Не зважаючи на це, ефективного правового та економічного механізмів охорони морського середовища від різноманітних забруднень у сучасному міжнародному праві так і не розроблено.

З одного боку, положення Міжнародної конвенції про цивільну відповідальність за забруднення моря нафтою в ред. 1992 р., Міжнародної конвенції про цивільну відповідальність за забруднення бункерною нафтою 2001 р. та Міжнародної конвенції про відповідальність і компенсацію шкоди у зв'язку з перевезенням морем небезпечних і шкідливих речовин 1996 р. містять чіткий і достатньо дієвий механізм охорони морського середовища, що передбачає обов'язкове страхування можливої екологічної шкоди та використання накопичених коштів на ліквідацію аварій та відновлення стану морського середовища. З іншого боку, ці конвенції поширюються лише на морські простори, що перебувають під юрисдикцією прибережних держав – внутрішнього та територіального моря, прилеглої та виключної економічної зони, через що заходи охорони середовища відкритого моря залишаються без належного правового регулювання та відповідного фінансування.

Нині існує декілька міжнародних конвенцій, які містять положення про зобов'язання держави не допускати забруднення морського середовища, в т.ч. і вод відкритого моря. Так, Конвенція про запобігання забруднення моря скидами відходів та інших матеріалів 1972 р. поширюється на усі типи морських просторів, включаючи і відкрите море, і забороняє будь-яке скидання у море відходів і матеріалів, передбачених Додатком I, а також встановлює необхідність отримання спеціального дозволу на скидання відходів і матеріалів, передбачених Додатком II та загального дозволу на скидання усіх інших відходів і матеріалів. Положення про заборону тих чи інших видів забруднення морського середовища містяться і у низці регіональних конвенцій, зокрема, у Конвенції про охорону Середземного моря від забруднення 1976 р, Картахенській конвенції щодо захисту і розвитку морського середовища регіону Карибського моря 1983 р., Конвенції про захист морського середовища району Балтійського моря в редакції 1992 р., Конвенції про захист Чорного моря від забруднення 1992 р. тощо.

Таким чином, у сучасному міжнародному морському праві склалася ситуація, коли існує достатня кількість норм, що забороняють забруднення середовища відкритого моря, але практично відсутні норми, що встановлюють чітку відповідальність за таке забруднення. На нашу думку, дієвим кроком у цьому напрямку могло б стати поширення принципу «забруднювач платить» на середовище відкритого моря за аналогією з конвенційними механізмами відповідальності за забруднення морських просторів, що перебувають під юрисдикцією прибережних держав.

Подібна пропозиція може бути реалізована шляхом створення спеціального міжнародного фонду з охорони відкритого моря, за рахунок якого б здійснювалося фінансування витрат на дослідження, охорону та відновлення середовища відкритого моря, а можливо – і морських просторів, що перебувають під суверенітетом чи юрисдикцією держав. Оптимальним варіантом було б запровадження дворівневої системи фінансування цього фонду: за рахунок

членських внесків держав-учасниць та за рахунок коштів, які мають стягуватися в якості відшкодування за забруднення середовища відкритого моря з держав, під юрисдикцією або контролем яких перебувають особи, чиї фактичні дії призвели до забруднення. Саме такий дворівневий механізм фінансування фонду дозволить узгодити інтереси розвинутих країн та країн, що розвиваються, навряд чи спроможних сплачувати значні членські внески до фонду, оскільки залишення останніх сам на сам з їхніми екологічними проблемами небезпечне як для країн, що розвиваються, так і для людства загалом [3, с. 51]. Такий фонд може бути створений або в якості самостійної міжнародної організації, або в складі однієї із уже існуючих міжнародних міжурядових організацій, наприклад, Міжнародної морської організації чи Програми ООН з навколишнього середовища (ЮНЕП), для чого необхідне прийняття відповідної міжнародної конвенції.

Створення такого фонду потенційно може зробити більш дієвим і відшкодування витрат третіх держав на ліквідацію чи зменшення наслідків забруднення вод відкритого моря, а також витрат на проведення обґрунтованих попереджувальних заходів. Справа в тому, що такі заходи можуть вживатися декількома державами чи міжнародними організаціями одночасно, при чому сумарний ефект таких заходів можливо буде більшим, ніж загальна сума витрат на їх проведення. При цьому не виключено, що відшкодування ж винною державою вказаних витрат кожному із суб'єктів міжнародних відносин, що їх здійснив, ускладнюватиметься саме множинністю отримувачів компенсації, тому доцільно запровадити такий механізм відшкодування, коли винна держава сплачує компенсацію фондові, який потім здійснюватиме її розподіл пропорційно витратам держав чи міжнародних організацій, які здійснювали заходи щодо усунення чи зменшення наслідків забруднення або його попередження.

Список використаних джерел

1. Научно-технический прогресс и актуальные вопросы международного права / Н. Н. Ульянова, А. А. Шишко, Е. Т. Рудько и др. ; отв. ред. Н. Н. Ульянова, А. А. Шишко. Киев: Наук. думка, 1990. 212 с.

2. Шемшученко Ю. С. Міжнародні аспекти охорони природи. Київ: Вища школа, 1985. 56 с.
3. Нурмухаметова Э. Ф. Способы воздействия на государства с целью вовлечения их в договоры в области охраны окружающей среды. Государство и право. 2005. № 2. С. 50–58.

Юрик Н.Є,
к.е.н., доцент,

Галяберда А.М,
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя
Тернопіль

АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ В УМОВАХ КРИЗИ

Для країни, яка стає на шлях інтеграції в світову економіку і хоче зробити свою економічну систему відкритою, стратегічно важливо є участь в русі капіталу як імпортер та експортер. Нині про Україну в даних процесах складно сказати, що вона є активною, а в умовах світового ринку їй потрібно конкурувати з тими країнами, чий ринок є більш розвинений і відповідно більш привабливий для інвестора. Тому, що інвестор готовий вкладати капітал в країну з хорошим інвестиційним кліматом [2].

А клімат України є зовсім несприятливий для широкого залучення інвестиційних коштів. Оскільки нестабільність в політиці, загрози інфляції, криза в економіці та ряд інших чинників з якими зустрічається країна під час перехідного періоду і визначили досить низький рейтинг України серед потенційних інвесторів, які приділяють велику увагу аналізу та порівнянню ступеня ризику капіталовкладень серед усіх країн світу [1]. Ці та інші причини викликають насторогу інвесторів і змішують їх проводити доволі обмежене інвестиційне співробітництво з Україною.

Саме тому для керівництва України в найближчий час потрібно вирішити завдання з залученням іноземних інвестицій в економіку, і від ефективності вирішення даного питання, буде залежати темпи розвитку країни. Звісно марні думки про те, що іноземне капіталовкладення втамує інвестиційний голод нашої країни в повному обсязі. Проте в певній мірі розвиток певних ключових галузей виробництва це зробити цілком реально.

Дані проблеми можна пояснити наступним чином, враховуючи специфіку української економіки:

- хоч і застарілий, але сильний виробничий апарат;
- висококваліфікована та дешева робоча сила;
- високий науково-технічний потенціал.

Щоб потік притік інвесторів в країну був, потрібно кардинально змінити клімат для інвестицій. Потрібно прийняти кардинальні заходи, які були б спрямовані на формування ринкових (цивілізованих) відносин, також ряд специфічних заходів, які відносилися б безпосередньо до самого питання з залученням інвестицій. До першочергових заходів потрібно віднести:

- гальмуванням інфляційні процеси усіма відомими прийнятними способами, окрім невиплат заробітної плати;
- досягненням згоди в різних владних структурах, соціальних групах, політичних партіях й інших громадських організаціях в питанні загальної проблеми виходу країни з кризи;
- спрощення податкового законодавства і стимулювання виробництва;
- мобілізування вільних коштів підприємств та населення;
- надання податкових пільг іноземним та вітчизняним інвесторам, які готові до довгострокових інвестицій.

Ці заходи не є панацеєю у вирішенні усіх проблем, але вони могли б дати позитивний результат для виходу з кризового стану, стабілізації та подальшого зростання вітчизняної економіки.

Список використаних джерел:

1. Економіка України: Сучасний стан, динаміка, тенденції розвитку. К. : Інвест. компанія «ДІКОМ», 2003. – Вип. 3.
2. Кваша С. Напрями та проблеми інтеграції України у світовий економічний простір/С. Кваша, Н.Патика// Економіка України. – № 9. – 2001. – с. 77-81.

ВПЛИВ МІЖНАРОДНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ (THE WORLD BANK, IMF ТОЩО) ТА МІЖНАРОДНИХ КОРПОРАЦІЙ НА ФІНАНСОВУ СИСТЕМУ УКРАЇНИ

Арсеенко А.Г.,

кандидат исторических наук, ведущий научный сотрудник отдела экономической социологии Института социологии НАН Украины

В ЧЬИХ ИНТЕРЕСАХ ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ НЕОЛИБЕРАЛЬНАЯ ГЛОБАЛИЗАЦИЯ СОВРЕМЕННОГО МИРА?

Неолиберальная глобализация современного мира является результатом внедрения неолиберализма в экономическую практику в период правления премьер-министра М. Тэтчер в Великобритании и президента Р. Рейгана в США в 1980-е годы и навязывания этой модели хозяйствования всему остальному миру. Новый термин «неолиберальный» образован от слова «либеральный», которое переводится на русский как «свободный». В наше время это понятие широко используется в социологической науке для обозначения западного идеологического, политического и экономического течения, пришедшего на смену кейнсианству в качестве очередного «мэйнстрима» и объединившего в своих рядах сторонников «демократических свобод» и «свободного предпринимательства» на исходе XX века. Ибо разрушение Советского Союза и демонтаж социализма в бывших республиках СССР в 1991 году устранили последние препятствия на пути неолиберальной экономической глобализации и дали «зеленый свет» планетарному расширению радикальных рыночных реформ под эгидой глобального капитализма во главе с США.

Экспансия теории и практики «свободного предпринимательства» на всех континентах нашей планеты осуществлялась под звонким лозунгом «Laissez Faire!», что в переводе с французского означает «Пусть они делают, что хотят!». Суть этого девиза сводилась к характеристике правительственной политики,

разрешающей бизнесу самому определять свое поведение, т.е. без вмешательства государства в частнокапиталистические дела. Пропагандистская кампания в этом направлении сопровождалась популяризацией множества мифологем о глобализации, якобы выгодной всем – и экономически развитым странам, и странам «третьего мира» и с «переходной экономикой». В основу этого постулата положено утверждение о неизбежном ускорении темпов и выравнивании уровней экономического роста в триаде названных стран, что должно было привести к повышению эффективности их социально-экономического развития в интересах народов.

В действительности неолиберальная глобализация представляет собой весьма многоликое явление и крайне сложный процесс, ведущий к удовлетворению «жажды наживы» одних и экономической депривации и социальным страданиям других. Фактически это старое вино в новых мехах. В этом контексте выдающийся французский социолог Пьер Бурдьё справедливо отмечал: «В общих чертах неолиберализм – это очень модная и очень современная переупаковка старейших идей старейших капиталистов... Неолиберальная идеология требует, чтобы мы поверили в то, что экономический и социальный миры структурируются на основе уравнивания. Именно благодаря вооружению математикой (и власти над СМИ) неолиберализм стал высшей формой консервативного обществооправдания*, которое начало появляться примерно тридцать лет назад как “конец идеологии” и более недавно как “конец истории”» [Bourdieu, 1998: p. 34-35].

Консервативное «обществооправдание» стало идеологическим прикрытием глобализации по-американски или вестернизации мировой экономики. Практическое обслуживание этой установки было возложено на известные бреттон-вудские финансовые институты – Всемирный банк (ВБ) и Международный валютный фонд (МВФ), расположенные в Вашингтоне по

соседству с Министерством финансов США. Это упрощает последнему решение задачи управления ВБ и МВФ в ручном режиме. Кстати, на сайте американского минфина бреттон-вудские институты значатся рядом с министерскими департаментами, что делает их зависимость от своего хозяина на берегах Потомака секретом полишинеля. Известный российский экономист, профессор кафедры международных финансов МГИМО, доктор экономических наук Валентин Катасонов справедливо рассматривает МВФ в качестве «инструмента проведения американской политики в мире» в интересах экономически развитых стран [Катасонов, 2016: с. 208].

Вполне понятно, что американская политика неолиберальной глобализации направлена на обогащение одних посредством ограбления других. «Роль МВФ в поддержании высокого уровня жизни в странах «золотого миллиарда» за счет эксплуатации стран периферии мирового капитализма весьма существенна. Успех Запада в использовании Фонда в своих целях определялся и определяется не только непропорционально высокими квотами стран «золотого миллиарда» в капитале и голосах Фонда» [Катасонов, 2016: с. 212], – отмечает В.Катасонов. В данном случае речь идет о том, что в отличие от других международных организаций, в которых действует принцип «одна страна – один голос», в МВФ действует принцип «взвешенного голосования». В результате количество голосов стран-членов в МВФ обуславливается величиной внесенного основными акционерами капитала, что дает неоспоримые преимущества странам «богатого глобального Севера» перед странами «бедного глобального Юга». В дополнение к этому США и другие западные страны широко используют тактику «выкручивания рук» десяткам зависимых от них стран-членов МВФ для продавливания выгодных Западу решений.

Ключевые положения неолиберализма в глобальном измерении, получившие воплощение в «Вашингтонском консенсусе», сводятся к

претворению в жизнь странами-получателями кредитов и займов МВФ следующих постулатов [более подробно по этому вопросу см.: Chossudovsky, 1997: p. 45-79]:

Ставка неолиберализма на господство рынка ведет к освобождению «свободного предпринимательства» от большинства обязательств перед обществом. Насаждение неолиберального фундаментализма сопровождается снижением заработной платы и попранием прав трудящихся, разрушением профсоюзов, экспортом рабочих мест и ростом безработицы. Чтобы убедить людей в том, что неолиберализму нет альтернативы, в ход пущены старые идеи о том, что нерегулируемый рынок – лучший способ стимулирования экономического роста, выгодного всем и каждому.

Сокращение общественных расходов на образование, здравоохранение, вспомоществование бедным и на другие социальные услуги влечет за собой деградацию рабочей силы и населения в капиталистических странах, интенсификацию старых социальных патологий и чумы XX века – СПИДа. Выступая против «государства благоденствия», большой бизнес не отказывается от правительственных субсидий и налоговых льгот в своих интересах.

Дерегулирование или отмена государственного контроля преследует цель свести к минимуму правительственное вмешательство в дела корпораций, включая защиту окружающей среды и обеспечение охраны здоровья и безопасности труда на рабочем месте. Главный мотив адвокатов «раскрепощения» экономики – никто и ничто не должны препятствовать бизнесу выколачивать максимальную прибыль.

Приватизация сводится к продаже государственных предприятий, товаров и услуг частным инвесторам. Она охватывает все сферы народного хозяйства – банки, промышленность, железные дороги, электростанции, школы, вузы, больницы и даже источники пресной воды. Обычно это делается «во имя

обеспечения большей эффективности», но приводит, как правило, к концентрации еще большего богатства в руках немногих и взвинчиванию ими цен на товары и услуги.

Демонтаж концепции «общественного блага» и замена ее концепцией «индивидуальной ответственности» всемерно усиливает давление буржуазии на беднейшие слои населения в обществе с тем, чтобы побудить их к поиску собственных способов решения проблем в области здравоохранения, образования и т.д. Потерпевшие неудачу на этом пути подвергаются шельмованию, обвинению в «ленности» и других прегрешениях.

Действуя в русле «Вашингтонского консенсуса», неолиберализм приносит выгоды богатым странам и лишения – бедным. В то же время следует особо подчеркнуть, что неолиберальная глобализация отвечает интересам сверхбогатых и в богатых, и в бедных странах. И несет невыразимое горе и страдания бедным и в тех, и в других. К такому выводу все чаще приходят западные ученые, подчеркивая, что многие традиционные социальные и экономические проблемы, вызывающие большую тревогу сегодня, не только не разрешаются в рамках неолиберальной глобализации, но и усугубляются современным глобальным капитализмом.

К числу таких острых глобальных проблем человечества относится беспрецедентный рост социально-экономического неравенства в современном мире, которое, даже по мнению Всемирного банка, стало серьезным препятствием в XXI веке для достижения и сохранения прогресса в деле оказания помощи беднейшему населению мира. Последние данные убедительно свидетельствуют о значительном возрастании неравенства даже в таких богатых странах «глобального Севера», как США и Великобритания, и даже в странах с ранее низкими уровнями неравенства (до 1980-х годов), например, Швеция. Несмотря

на некоторое уменьшение неравенства в ЮАР в последние годы, она и сегодня остается страной с самым высоким неравенством в мире [Caillods, 2016: p. 19].

В целом, как отмечается в Докладе о неравенстве в мире, вышедшем в 2017 году, самый богатый 1% населения мира в период между 1980 годом и 2016 годом завладел в два раза большим приростом доходов, чем нижняя половина мирового народонаселения. В то же время верхние 10% населения захватили 37% национального дохода в Европе, 41% в Китае, 47% в США и Канаде, 54% в Африке южнее Сахары, 55% в Бразилии и 61% в странах Ближнего Востока. Кроме того, авторы доклада установили, что концентрация богатства за этот период резко выросла в руках самого богатого 1% населения мира. В частности, в США доля богатства, монополизированного верхним 1%, выросла с 22% в 1980 году до 39% в 2016 году. [Niemuth, December 15, 2017]. Три самых богатых американца – Билл Гейтс, Джефф Безос и Уоррен Баффетт – в настоящее время обладают таким же богатством, как нижняя беднейшая половина населения США или 160 млн. человек . [Bill Gates, November 8, 2017].

Приведенные данные о несправедливости и постоянно растущей дифференциации в распределении доходов и богатства в мире капитала не оставляют сомнения в том, в чьих интересах осуществляется неолиберальная глобализация в странах «ядра» глобального капитализма, полупериферии и периферии. История экономических учений говорит свидетельствует о том, что на смену той или иной экономической теории, не выдержавшей испытания временем, должна прийти новая теория, способная устранить дефекты старой и вывести больную экономику и общество из кризиса. Банкротство неолиберальной теории после первого в истории человечества глобального финансово-экономического кризиса 2008-2009 годов является очевидным. Однако сильные мира сего не собираются предложить ей более приемлемую и справедливую альтернативу экономического роста и развития именно потому, что она соответствует коренным интересам 1% богачей и сверхбогачей, бросивших вызов

99% населения мира. Как долго продлится эта беспрецедентная аномалия в современном мире, в котором финансовая и индустриальная олигархия правит бал, покажет, судя по всему, обозримое будущее.

*Обществооправдание (sociodicy) – это термин, введенный П. Бурдьё по аналогии с термином theodicy (богооправдание) для обозначения социальных концепций оправдания страдания отдельных членов общества. Такие концепции позволяют состоятельным людям или государственным правителям чувствовать себя комфортно в моральном плане.

Литература и источники:

1. *Катасонов В.Ю.* Смерть денег. Куда ведут мир «хозяева денег». Метаморфозы долгового капитализма / – В.Ю. Катасонов. – М.: Книжный мир, 2016. – 384 с.
2. *Bourdieu P.* Act of Resistance: Against the New Myths of our Time / Pierre Bourdieu. Translated by R. Nice. – Cambridge – Oxford: Polity Press, 1999. – 108 p.
3. Bill Gates, Jeff Bezos and Warren Buffett are wealthier than poorest half of US [Electronic resource] – Modes of access: <https://www.theguardian.com/business/2017/nov/08/bill-gates-jeff-bezos-warren-buffett-wealthier-than-poorest-half-of-us>
4. *Caillods F.* Social science challenges inequalities: general introduction // Françoise Caillods and Mathieu Denis // World Social Science Report 2016. Challenging Inequalities: Pathways to a Just World. – Paris: Institute of Development Studies (IDS) and UNESCO, 2016. – P. 18-25.
5. *Chossudovsky M.* The Globalization of Poverty: Impact of IMF and World Bank Reforms / Michel Chossudovsky. – London and New Jersey: Zed Books Ltd, 1997. – 280 p.
6. *Niemuth N.* World's Richest One Percent Capture Twice as Much Income Growth as the Bottom Half [Electronic resource] / Niles Niemuth. – Modes of access: <https://www.globalresearch.ca/worlds-richest-one-percent-capture-twice-as-much-income-growth-as-the-bottom-half/5622867>

Бенч Лілія Ярославівна,
к.е.н., доцент кафедри фінансів,
ДВНЗ „Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана”

БОРГОВА ПОЛІТИКА В УКРАЇНІ: ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Удосконалення боргової політики в Україні набуває нині особливої актуальності. Стрімке зростання державного боргу у 2014-2017 роках внаслідок збільшення кредитної активності уряду для покриття потреб фіску вимагає запровадження нових підходів в управлінні державним боргом. Розробка ефективної боргової політики як невід’ємного елементу макроекономічної політики та інституційного механізму дозволить забезпечити фінансову стабільність, сприяти стабільному економічному зростанню та мінімізувати негативний вплив зовнішніх чинників.

В Україні державний борг є чинником збільшення ризиків для макрофінансової стійкості та макроекономічної стабільності. Зростання державного боргу у 2014-2017 роках відображає посилення негативних тенденцій у системі державного господарства в Україні. Так, у 2014 році відношення державного боргу до ВВП склало 70,3%, у 2015 році – 80,3%, у 2016 році – 81,2% [1-3]. У 2017 році рівень державного боргу продовжував зростати й сягнув у липні 85% ВВП через великі видатки на рекапіталізацію банків [4]. Перевищення критичної межі величини державного боргу до ВВП у 60%, встановленої Бюджетним кодексом України, негативно впливає на стан як державних фінансів, так і економіки загалом. Із зростанням величини державного боргу збільшуються витрати на його погашення та обслуговування. Через низькі кредитні рейтинги збільшується вартість залучення кредитних ресурсів. У 2015-2016 роках на сплату відсотків за позиками було витрачено відповідно 16,55% і 15,8% доходів бюджету, що обмежує можливості фіску у фінансуванні суспільних товарів та

послуг, негативно впливаючи на економічний ріст та скорочуючи добробут населення [1; 2].

Нині потрібно змінити принципи формування боргової політики, перейти до комплексного підходу раціонального запозичення коштів як іманентної складової фінансово-бюджетної політики. У попередніх дослідженнях ми наголошували на необхідності розробки довгострокової фундаментальної боргової політики, яка включатиме стратегію, спрямовану на максимально ефективне використання боргових фінансів, і тактику її досягнення [5, с.27]. Це завдання є пріоритетом стратегії державних фінансів, яка необхідна для забезпечення стійкого економічного зростання в країні. Аналіз боргової політики слід проводити комплексно та багатоаспектно, використовуючи у вітчизняній практиці оцінку ефективності управління державним боргом (DeMPA), розроблену МВФ для країн з економікою, що розвивається. Оцінка ефективності управління державним боргом (DeMPA) дозволяє оцінити та проаналізувати переваги і недоліки в управлінні державним боргом за рахунок системи з 15 показників, що охоплюють шість основних сфер управління державним боргом: (1) управління і стратегії розвитку; (2) координація з макроекономічною політикою; (3) запозичення, пов'язані з фінансовою діяльністю; (4) прогнозування грошових потоків і управління залишком грошових коштів; (5) управління операційним ризиком; і (6) облік боргу [6]. Такий підхід разом із оцінкою стійкості державного боргу дає змогу визначити ризик настання боргової кризи і проаналізувати практику управління боргом загалом.

Заходи боргової політики повинні бути іманентною складовою фінансової консолідації, бути скоординованими та доповнювати напрями оптимізації видатків бюджету та реформування податків як основної складової доходів бюджету. Без комплексного підходу до реформ у бюджетній сфері, Україна і надалі буде заручником необхідності збільшувати ставки податків і скорочувати

видатки та збільшувати запозичення на внутрішньому ринку, що загрожуватиме її борговій стабільності та зменшуватиме потенціал зростання.

Список використаних джерел

1. Статистичні матеріали щодо державного та гарантованого боргу України станом на 31.12.2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/news/view/statystychni-materialy-shchodo-derzhavnoho-ta-harantovanoho-derzhavoiu-borhu-ukrainy>
2. Статистичні матеріали щодо державного та гарантованого боргу України станом на 31.12.2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/news/view/statystychni-materialy-shchodo-derzhavnoho-ta-harantovanoho-derzhavoiu-borhu-ukrainy-2015>
3. Статистичні матеріали щодо державного та гарантованого боргу України станом на 31.12.2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/news/view/statystychni-materialy-shchodo-derzhavnoho-ta-harantovanoho-derzhavoiu-borhu-ukrainy_2016
4. Ukraine Needs Faster Growth of 4 Percent or More. – World Bank. – October. – 2017. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.worldbank.org/news/press-release/2017/10/03/ukraine-needs-faster-growth-of-4-percent-or-morecountry/ukraine/overview>
5. Лісовенко В.В., Бенч Л.Я., Бец О.І. Державний борг: концептуальні засади та макроекономічні аспекти / В.В. Лісовенко, Л.Я.Бенч, О.І. Бец // Фінанси України. – 2014. - №12.- С.7-31
6. Staff Guidance Note on the Application of the Joint Bank-Fund Debt Sustainability Framework for Low-Income Countries.- IMF.- 2013.- November 5. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/pp/longres.aspx?id=4827>

Карп Євген Володимирович
Аспірант Київського національного
торговельно-економічного університету, м. Київ

МІЖНАРОДНА ФІНАНСОВА ДОПОМОГА НА РОЗВИТОК ГАЛУЗІ ОБОРОНИ

Протягом останніх трьох років розвиток галузі оборони тісно пов'язаний з наданням міжнародної фінансової допомоги. Кошти міжнародних фінансових організацій призначені в тому числі для підвищення фахового рівня фінансових менеджерів оборонних відомств, установ і організацій, навчання для посилення контролю за ефективним витрачанням коштів.

Процес залучення фінансових ресурсів відбувається за двома основними напрямками - в рамках двостороннього співробітництва і в рамках угод з міжнародними організаціями в галузі оборонного партнерства. Міжнародна фінансова допомога на розвиток фінансової системи України в галузі оборони суттєво зросла. Донорами України виступають США, Канада, Австралія, Китай, Франція, Норвегія, Нідерланди, Польща, Словаччина, Туреччина [1].

Зокрема фінансування спрямовується на посилення ефективності та прозорості витрачання коштів на оборону, а також на запобігання корупційним ризиками. Результатом використання міжнародної фінансової допомоги має стати розвиток фінансової системи України в галузі оборони в частині посилення інституційної спроможності, створення інституційних засад обороноздатності держави [2].

Міжнародна допомога Україні в галузі оборони може бути розподілена на чотири частини: гуманітарна допомога, міжнародна технічна допомога, благодійна допомога та допомога на основі двосторонніх угод. В той же час форма цієї допомоги вимірюється в натуральних і вартісних показниках.

Міжнародній фінансовій допомозі на розвиток в галузі оборони притаманні спільне фінансування в рамках цільових фондів оборонних альянсів.

Наприклад, внески країн-донорів до цільових фондів підтримки України складають 14 мільйонів євро. Країни-члени НАТО беруть участь у спільному фінансуванні цільових трастових фондів для підтримки України за напрямками модернізації системи зв'язку та автоматизації; реформування систем логістики та стандартизації; кіберзахист; перепідготовки та соціальної адаптації військовослужбовців; фізичної реабілітації та протезування військовослужбовців, поранених під час проведення АТО та протидії розповсюдженню вибухових пристроїв (табл. 1) [3].

Таблиця 1

Міжнародне спільне фінансування цільових фондів посилення
обороноздатності України у 2017 році, *євро*

№ фонду	Країни	Бюджет (оцінка)	Профінансовано	Потреба у фінансуванні	% виконання
1	Канада, Данія, Німеччина, Ісландія, Латвія, Литва, Польща, Туреччина, Великобританія, США	3700000	204108	1446147	61
2	Бельгія, Канада, Чехія, Данія, Нідерланди, Польща, Туреччина, США	4100000	1299971	2800029	32
3	Албанія, Естонія, Угорщина, Італія, Португалія, Румунія, Туреччина, США	560000	965000	*	100*
4	Албанія, Хорватія, Греція, Люксембург, Норвегія, Португалія, Туреччина	435000	435000	—	100
5	Болгарія, Естонія, Фінляндія, Угорщина, Японія, Литва, Словаччина, Нідерланди, Туреччина, Швеція, США	2250000	777610	1222390	46

Примітка: *буде профінансовано в подальшому та продовжено згідно наявних коштів

Джерело: [3].

В цілому погоджуємося з висновком аналітиків з питань реформування оборонного сектору в Україні про те, що «не зважаючи на загальне удосконалення фінансової системи, донори все ще занепокоєні недостатньою здатністю України

здійснювати ефективний контроль наданої допомоги, хоча українська сторона і дала чітко зрозуміти свій намір значно поліпшити якість цих процесів» [4].

В той же час слід зазначити, що перспективним напрямом розвитку фінансової системи в цілому, а також фінансового менеджменту видатків на оборону зокрема, на нашу думку, є запровадження ефективної системи моніторингу і звітності аналогічно до посиленого моніторингу кінцевого використання, що застосовується у США [5].

Першочерговим заходом, на нашу думку, має стати практична реалізація та адаптація програмного забезпечення по типу SAP або ж аналогічного програмного забезпечення для контролю, інвентаризації та обліку військового майна. Вважаємо за доцільне імплементацію принципів менеджменту видатків на оборону та використання міжнародної фінансової і матеріальної допомоги, що визначені у Керівництві з управління безпекою (SAMM), яке видається Агенцією співробітництва у сфері оборони (DSCA).

Список використаних джерел:

1. Міжнародна допомога у сфері безпеки. Як удосконалити систему. Transparency International Defence and Security та Transparency International Україна. – 2017. – 37 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.3dcftas.eu/system/tdf/Mizhnarodna-dopomoha-u-sferi-bezpeky.-Yak-udoskonalyty-systemu.pdf?file=1&type=node&id=348_
2. Fact sheet: U.S. and NATO Efforts in Support of NATO Partners, including Georgia, Ukraine and Moldova. – U.S. Mission to NATO. – 10 July, 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://nato.usmission.gov/fact-sheet-u-s-nato-efforts-support-nato-partners>.
3. TRUST FUNDS IN SUPPORT OF UKRAINE. – Р. 1–9 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.nato.int/nato_static_fl2014/assets/pdf/pdf_2017_03/20170302_170301-trust-funds.pdf_
4. Olga Oliker, Davis Lynn, Keith Crane, Andrew Radin, Celeste Ward Gventer, Susanne Sondergaard, James T. Quinlivan, Stephan B. Seabrook, Jacopo Bellasio, Bryan Frederick, Andriy Bega, Jakub Hlavka, «Security Sector Reform in Ukraine», аналітичний центр Rand Corporation, 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rand.org/content/dam/rand/pubs/research_reports/RR1400/RR1475-1/RAND_RR1475-1.pdf.
5. End-Use Monitoring (EUM). Security Assistance Management Manual (SAMM). – Chapter 8. Defense Security Cooperation Agency (DSCA) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.samm.dsca.mil/chapter/chapter-8>.

ІННОВАЦІЙНІСТЬ ЯК ФАКТОР УСПІХУ В ГЛОБАЛЬНОМУ СВІТІ

Грищенко К.С.
студент, ФІОТ

Шевчук О.А.
к.е.н., доцент
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
м. Київ, Україна

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ І ТРАНСФОРМАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В ЕКОНОМІЦІ

Зараз світ невпинно рухається до нового етапу цифрової трансформації що отримала назву четвертої промислової революції. Прогнозується, що цей етап розвитку охопить всі сфери діяльності, й спричинить значний розрив у розвитку між країнами, що його пройдуть й тими що не змогли реалізувати цей шанс. Оскільки сам перехід лише розпочався і ще не розроблено повну і універсальну схему його реалізації, Україна може скористатись цим шансом, щоб надолужити відставання економіки, інвестувавши в цифрову трансформації.

Пропустивши цей етап еволюції, наша країна вже не зможе скоротити відставання, яке буде неперервно і дуже швидко збільшуватись. Саме тому повноцінну інтеграцію держави в міжнародний економічний простір може забезпечити лише неперервне проникнення інновацій.

Так як трансформація передбачає повне проникнення високих технологій в кожен етап виробництва та вимагає величезну кількість кваліфікованих спеціалістів в даній галузі. Такі спеціалісти в країні є, але більшість з них залучена в іноземні проекти. Тому першим викликом буде заохотити й вмотивувати спеціалістів на виконання внутрішніх проектів. Єдиним способом розв'язання цієї проблеми є створення однакових або навіть кращих робочих умов, ніж ті які надаються зовнішніми замовниками.

На наш погляд, основними напрямками цифрової трансформації є впровадження Інтернету речей, великих даних, віртуальної реальності, 3D друку, що в поєднанні веде до створення розумного виробництва (“Smart Factory”) [1]. Окремо дані концепції уже застосовуються, але найбільшою складністю є організація їх взаємодії для вирішення практичних задач з складною специфікою. Для реалізації цих концепцій не є необхідністю відразу робити повну реформацію всієї діяльності цілої компанії, а достатньо поступово вирішувати найбільш проблемні задачі. Слідуючи вище перерахованим доктринам, потрібно в першу чергу, усувати вузькі місця, що надасть можливість максимально використати уже наявні ресурси вкладаючи мінімум коштів. Зазвичай такими проблемними є рутинні процеси, які потребують величезну кількість людей щоб збирати й упорядковувати різні дані. У визначеному контексті йдеться про технології “BigData”, які дозволяють зберігати і обробляти величезні обсяги даних, що надає можливість проводити операції пошуку, аналізу й прийому рішень набагато швидше і оптимальніше, ніж використовуючи інформацію оброблену людьми. Також це гарантує достовірність даних й неможливість навмисного втручання з ціллю викривлення реальної картини.

За допомогою Інтернету можливо оперативно отримувати показники, які будуть оброблятися з ціллю виявлення небезпек, передбачення поломок обладнання, розрахунку продуктивності. Такий підхід дозволить збільшити можливості управління персоналом, як наслідок зросте мотивація і ефективність праці, оскільки стане можливо розрахувати справедливую оплату базуючись на реальних досягненнях людини.

Важливим етапом є перенос процесів з великою кількістю складних розрахунків з ручного чи частково автоматизованого способу на повністю автоматичний. Сучасні обчислювальні можливості дозволяють проводити імітацію і планування роботи великих фабрик в короткі проміжки часу. Точне й швидке планування дозволить знизити ризики й отримати точні дані про терміни

виробництва, автоматично а головне вчасно змінювати плани під дією зовнішніх чинників, що гарантуватиме їх актуальність. Ці фактори дають значні переваги над конкурентами.

Моделювання допоможе знайти вузькі місця й фізично не змінюючи реальних виробничих потужностей, оцінити можливості подальшої модернізації чи розширення ,опираючись на комп'ютерну модель.

Таким чином, поступово інновації мають проникнути в кожен етап виробництва, завершивши повну трансформацію промисловості. В результаті людина в виробництві буде необхідна лише там де потрібні творчі або сильні аналітичні здібності. Як наслідок, буде вивільнено величезну кількість людських ресурсів звільнених від необхідності небезпечної й рутинної праці, а також стрибок попиту на спеціалістів високого рівня. Так як некваліфікована праця буде повністю знецінена, то цей процес стане стимулом для освоєння більш інтелектуальних професій. Буде створено багато можливостей для інтелектуальної і творчої роботи, реалізації власних ідей.

Джерела:

1. Hermann M. “Design Principles for Industrie 4.0 Scenarios“ [Електронний ресурс] / M. Hermann, P. Mario, O. Tobias : - 10 March 2016 . - Режим доступу: <http://ieeexplore.ieee.org/document/7427673/?reload=true>

Григоревська О.О.,

к.е.н., доц., доцент кафедри обліку і аудиту,
Київський національний університет технологій та дизайну
м. Київ

ФУНКЦІОНУВАННЯ КРИПТОВАЛЮТ: ПЕРЕВАГИ, НЕДОЛІКИ, РИЗИКИ

Незважаючи на багатовіковий розвиток як і раніше в теорії і практиці грошових відносин зустрічається безліч протиріч і недосліджених напрямів. Одним з таких напрямів є альтернативний грошовий обіг. Альтернативний грошовий обіг включає в себе емісію і використання в якості розрахункового інструменту додаткових грошових знаків, як санкціонованих, так і несанкціонованих публічними органами влади держави, які знаходяться в обігу нарівні з законним платіжним засобом

Дані українських пошукових запитів Google Trends показують стабільний інтерес до Bitcoin в нашій країні. Пік був зафіксований в грудні 2013 року. Якраз тоді криптовалюта сильно виросла в ціні в усьому світі.

У 2016 році найбільшу кількість пошукових запитів зі словом Bitcoin виходило з Харкова, на другому місці Дніпро, на третьому – Львів, на четвертому – Одеса. Київ замикає п'ятірку. Якщо дивитися статистику цього року за областями, то на першому місці з великим відривом від решти опиниться окупований Крим.

На популярній міжнародній біржі Localbitcoins.com можна знайти більше тисячі заявок на купівлю і продаж криптовалют з України. В основному з Києва, а також Харкова і Одеси. Приблизно стільки ж заявок від користувачів з інших країн: Австрії, Таїланду, Польщі.

Україна входить в топ-5 країн світу за кількістю користувачів різними біткоїн-гаманцями. Їх кількість у нас вимірюється в сотнях тисяч. Про їх кількість можна судити лише за непрямими ознаками. Наприклад, Україна входить в топ-3

країн світу за кількістю відвідувань сайту популярного онлайн-сервісу Blockchain.info (також пропонує обзавестися гаманцем). Попереду – тільки Росія і Індія. Статистика ще одного гаманця – Multibid HD показує, що Україна п'ята за обсягом запитів на сайті. Виходячи з наведених характеристик зазначимо, що будучи електронно-цифровим «продуктом» комп'ютерних розробок з особливим алгоритмом «емісії», віртуальні інноваційні валюти містять недостатньо вивчений на сьогодні потенціал як позитивного, так і негативного ефекту. Зокрема, дослідивши ряд позицій дослідників [1], [2], [3], [основні переваги та недоліки нами узагальнено у таблиці 1.

Таблиця 1

Переваги та недоліки використання біткоїнів

Переваги	Недоліки
Анонімність, яка є головною причиною, через яку багато країн не наважуються прийняти BTC як легітимний фінансовий інструмент, адже система може використовуватися для відмивання грошей та незаконних операцій купівлі-продажу.	Технічна складність використання. Працювати з валютами можна лише там, де їх приймають, та є для цього технічна можливість (інтернет, встановлених двох комп'ютерних програм, фахівці).
Відкритий код алгоритму дозволяє добувати її усім бажаючим	Ненадійний об'єкт для інвестування через великі і раптові коливання курсу
Неможливість необґрунтованого зростання грошової маси через встановлення фіксованої величини BTC алгоритмічним способом, тому віртуальна валюта не схильна до ризику інфляції.	Можливість розгортання спекулятивних та шахрайських операцій через створення фінансової піраміди, отримання відсотків і гри на різницях валютних курсів.
Це є децентралізована валюта, що не має законом визначеного емісійного центру, тому валютний курс не може бути ніким продиктований і встановлюється відповідно до умов і факторів впливу на нього з боку ринку власне цієї валюти.	Правова неврегульованість, що унеможливорює оподаткування операцій. Як «продукт» комп'ютерного програмування, віртуальні BTC, LTC і ін. не мають будь-якого правового статусу
BTC не прив'язаний до жодної з існуючих валют, забезпечений виключно попитом на нього.	Криптовалюта відкриває нові можливості і інструменти для функціонування чорних ринків.
Можливість використання нецілого «числа» монет, адже грошова одиниця ділиться до 8-десяти тисячного знака.	Нові можливості і інструменти для ухилення від податків завдяки децентралізованості системи.
За допомогою BTC відбувається купівля-продаж товарів, послуг, здійснюється виплата дивідендів	З'являється потенційна можливість здійснювати злочинцями анонімні транзакції.
Захищеність: її не можна скопіювати	Нові схеми відмивання грошей.
Швидкий, дешевий та простий спосіб здійснення платежів з однієї частини світу в іншу. Bitcoin може	Неможливість заморозки рахунки, зважаючи на відсутність контролю над системою третіми

бути використаних як більш дешевий засіб	особами, в тому числі і державою
Нові можливості в області мікроплатежів. Наприклад, стає технічно можливим надіслати адресату 0,00001 грн	Неможливість зупинки або скасування транзакцій.
Із застосуванням криптовалюта дуже зручно збирати і відправляти пожертвування, а також організовувати благодійні фонди.	У зв'язку з обмеженістю монет, всі гроші через якийсь час стануть «брудними».
Можливість вибору ступеня участі. У користувача є можливість або відстежувати всі транзакції, що відбуваються в системі, або просто оплачувати дрібні покупки.	Високі ризики волатильності, що перетворюють Bitcoin в вкрай нестійкий з економічної точки зору актив

Віртуальні валюти можуть виступати в якості засобу обміну в реальній торгівлі товарами, що впливає на реальний ВВП і повинно бути прийнято до уваги при оцінці наслідків впливу віртуальних валют на реальну грошову масу. Вплив віртуальних валют на реальну пропозицію грошей залежить від ефекту заміщення віртуальною економікою реального сектору економіки та від ефекту витіснення віртуальними валютами реальних грошей. При першому ефекті сукупний дохід реального сектору економіки має тенденцію до зниження через віртуальну господарську діяльність (наприклад, люди, які проводять багато часу у віртуальних іграх, будуть менше працювати в реальній економіці), що також вплине на обсяг грошової маси. З іншого боку, обсяг віртуальних валют збільшується, і, як наслідок, люди менше використовують і зберігають реальних грошей, що призводить до збільшення грошового мультиплікатора. Зауважимо, що у даний час віртуальні валюти не ставлять під загрозу фінансову стабільність, враховуючи їх обмежений зв'язок з реальною економікою, низькі обсяги торгів і відсутність широкого визнання користувачів. Тим не менш, розвиток повинен ретельно контролюватися, оскільки ситуація може суттєво змінитися в майбутньому. Говорячи про вплив віртуальних валют на фінансову стабільність, слід зазначити, що користувачі віртуальних валют стикаються із типовими ризиками, пов'язаними з віртуальними платіжними системами, а саме:

1. Кредитний ризик. Користувачі піддаються кредитному ризику щодо будь-яких коштів, що знаходяться на віртуальних рахунках, так як не може бути гарантовано, що розрахункова установа в змозі повністю виконати свої фінансові зобов'язання через певний час у майбутньому.

2. Ризик ліквідності. Користувачі можуть знаходитися під ризиком ліквідності, якщо розрахункова установа не в змозі задовольнити будь-які зобов'язання, які вона зробила для забезпечення ліквідності.

3. Операційний ризик. Суб'єкти віртуальних платіжних систем повинні мати рахунки в емітента, отже, вони залежить від надійності, оперативності та безперервності його бізнес-процесів.

4. Правовий ризик. Існує багато правових невизначеностей щодо віртуальних валют. Відсутність належної правової бази істотно посилює всі інші ризики. Віртуальні валюти можуть мати тенденцію до недостатньої стабільності через відсутність довіри з боку користувачів системи, низькі обсяги торгів, відсутність правової визначеності, спекуляції, кібератаки тощо.

Натомість більшість фахівців вважає, що за віртуальними інноваційними валютами майбутнє, оскільки віртуальні валюти є ефективним інструментом здійснення трансакцій, розрахунково-платіжних та обмінних операцій в каналах руху національних грошей і світових валют. Інноваційний характер віртуальних валют впливає на розвиток нових напрямів бізнесу. Наприклад, з'явилися компанії, що спеціалізуються на розробці програмного і технічного забезпечення, наданні у користування серверів та інших видів послуг, орієнтованих виключно на сферу віртуальних валют. Віртуальні валюти є потенційно альтернативою для країн і територій, де недостатньо розвинені банківські системи, а фінансові послуги для приватних і юридичних осіб обмежені [5].

Підводячи підсумки зазначимо, що біткоїн має мало шансів на право бути суспільно корисним продуктом. Як система біткоїн показав себе безперечно

відмінно. Але поки питання про безпеку і питання про анонімність не будуть вирішені, від криптовалюти буде більше шкоди, ніж користі.

Список використаних джерел:

1. Бачо Р. Й. Державне регулювання ринків фінансових послуг в умовах функціонування віртуальних валют (криптовалют) // Бізнес Інформ. – 2015. – №11. – С. 294–298.
2. Ватолина О. Криптовалюты как новый вид виртуального платёжного средства / О. В. Ватолина, С. А. Данилов // Электронное научное издание «Ученые заметки ТОГУ» 2015 - Том 6, № 4 - С. 717 – 721
3. Дудина О.И. Биткоин – валюта будущего / О.И. Дудина, О.В. Селина, Д.С. Павелин // Фундаментальные исследования - № 3 (3) - 2016 – 215 с. – с. 561-565.

Гурська Л.Л.,

викладач,

ВП НУБіП України «Ірпінський економічний коледж»

м. Ірпінь

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Необхідність здійснення інноваційної діяльності виступає як головна вимога сучасності. Саме тому проблеми інноваційної сфери діяльності господарюючих систем висувуються в розряд першочергових задач в структурі економічних досліджень. Модернізація техніки та технології виробництва, оновлення і модифікація товарного асортименту, вдосконалення систем організації і управління дозволяють підприємствам адаптувати свою продукцію до вимог ринку, підтримувати необхідний рівень попиту, скорочувати витрати, стабілізувати і покращувати фінансово-економічні результати діяльності. Нові ідеї і продукти, прогресивні технології й організаційні рішення дедалі більшою мірою визначають успіх підприємницької діяльності, забезпечують виживання і фінансову стійкість підприємства.

Питанням інноваційного розвитку економіки присвячена чимала кількість фундаментальних досліджень. Перш за все, варто виокремити праці таких вчених: Б.М. Андрушківа, О.Г. Білоруса, А.І. Бутенко, Б.І. Валусєва, Т.Г. Васильціва, Б.М. Данилишина, І.О. Дергачова, О.П. Зайцевої, І.І. Іщенко, М.Б. Ковальчука, А.І. Кредісова, Г.Г. Козоріз, Н.О. Кухарської, І.І. Лукінова, М.Г. Чумаченка та ін. Вчені вважають, що Україна може вийти з кризового стану насамперед за рахунок власних сил і коштів з використанням інновацій [1, с. 46]. На сьогодні інноваційна діяльність перетворилася на один із найважливіших чинників ефективного функціонування та розвитку підприємств в умовах ринку. Цю діяльність необхідно постійно удосконалювати. Відповідно до об'єктивних вимог ринку

вона повинна базуватися на чітко окресленій політиці, досконалій методиці запровадження нововведень та оцінюванні їх результативності. Саме тому постійне оновлення в ринковому середовищі є нормою, а не винятком із правил, а інновації для підприємства повинні стати не лише неперервним, а й ефективно керованим процесом [2, с. 48].

В Україні створено умови для розвитку інноваційної діяльності, сформовано основи нормативно-правової бази та механізми здійснення інноваційної політики, що слугує підґрунтям для успішної реалізації інноваційно-інвестиційних проєктів. ПАТ «Фрау Марта» є одним із найбільших в Україні виробником заморожених овочів та фруктів. Компанія створена в 2003 році із залученням іноземних інвестицій. На базі обладнання, яке виготовлене найкращими європейськими виробниками, українські фахівці збудували сучасне підприємство по заморожуванню овочевої продукції з використанням найактуальніших технологій. Виробничий цикл підприємства включає в себе всі технологічні етапи виготовлення кінцевого продукту: обробку земель, посів, вирощування, збір урожаю, переробку та заморожування.

Основу асортиментного ряду складає традиційна для галузі група овочів — морква, кабачок і кукурудза, до яких із часом приєдналися інші овочі: горошок, перець, капуста – кольорова та броколі. Вся продукція надходить в торгівельні мережі України та країн СНД.

Перебуваючи в постійному пошуку найкращих шляхів для виготовлення та реалізації продукції найвищої якості, «Фрау Марта» за роки свого існування створила сучасну екологічно чисту сировинну зону, яка охоплює земельну територію в радіусі 60 км від переробного комбінату. Всі сільськогосподарські підприємства регіону, а це більш 6000 га родючої черкаської землі, вирощують овочі та фрукти для переробного комплексу, базуючись на передових технологіях, європейському досвіді та найкращому сировинному матеріалі, що

дозволяє компанії впевнено утримувати лідируючу позицію в овочевому сегменті на українському ринку [3].

Овочева продукція ПАТ «Фрау Марта» була представлена на тринадцятій міжнародній виставці «Овочі і фрукти України – 2016. Прибуткові рішення». Виставка є наймасштабнішою в цій галузі, на ній представлені 250 компаній із 20 країн світу.

Починаючи з 2014 року, компанія займається вирощуванням і переробкою фруктів, постійно розширюючи асортиментний ряд ягід. Свої досягнення ПАТ «Фрау Марта» продемонструвала на виставці «Ягоди України – 2016: заморожування та свіжий ринок», яка відбулась в м. Черкаси. Організатором міжнародної виставки виступив журнал «АПК-Інформ: овочі та фрукти», спонсорську підтримку надала компанія Syngenta. Згідно з даними «АПК-Інформ: овочі та фрукти», в трійку ягід, що мають найбільші обсяги реалізації в країнах ЄС, входять малина, суниця, полуниця. Виставка зібрала значну кількість учасників: були представлені компанії-виробники із Великобританії, Данії, Нідерландів, Турції, Польщі, Швеції. Під час спілкування були розглянуті основні проблеми і особливості ягідного бізнесу, включаючи перспективи збільшення реалізації свіжих ягід та розвиток секторів заморозки і переробки ягід, визначено потенціал експорту української замороженої ягоди в країни ЄС.

Отже, для підприємств України пріоритетним напрямком розвитку є інноваційний розвиток, який є шляхом до інтеграції ринково орієнтованої й демократичної України в Європу. Формування ефективної політики в сфері впровадження інновацій сприяє становленню України як високорозвиненої, стабільної і процвітаючої держави.

Список використаних джерел:

1. Герасимчук З.В. Проблеми та перспективи становлення інноваційного потенціалу в регіонах України / З.В. Герасимчук, Н.С. Куцій // Регіональна економіка. – 2010. - №1
2. Михайлов С.І. Менеджмент [текст]: навч. посіб. / С.І. Михайлов, Т.І. Балановська, О.С. Степасюк [та ін] / За ред. С.І. Михайлова – 2-ге. Вид випр. та доп. – К.: «Центр учбової літератури», 2012. – 536 с.

3. ПАТ «Фрау Марта» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.fraumarta.com.ua

Деркач Оксана Геннадіївна

к.е.н., асистент

Київський національний університет імені Тараса Шевченка,

м. Київ

ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО ОРГАНІЗАЦІЇ РЕКЛАМНОЇ КАМПАНІЇ НА РИНКУ РИТЕЙЛУ

У сучасному світі реклама являє собою складне соціальне явище, яке виходить за рамки трудової діяльності людини. Вона являє собою не просто бізнес, а явище, що охоплює або щонайменше надає впливом майже на всі сфери життя суспільства та виконує три найголовніші функції: виробничу (як засіб стимулювання збуту), соціальну (комунікативна функція, поєднуючи інтереси різних груп суспільства), морально-правову (як інструмент пропаганди етичних і правових норм) та культурно-освітню (інформування про нові товари/ послуги).

Фактором, що зробив глобальний вплив на рекламу є перехід суспільства на нову технологічно-інформаційну стадію розвитку – епоху глобальних інформаційних процесів [1]. Останнім часом спостерігається збільшення кількості наукових видань вітчизняних і закордонних учених-маркетологів, що присвячені питанням використання маркетингу у сфері ритейлу.

Проблемам організації рекламних кампаній присвячені роботи вітчизняних і зарубіжних вчених, зокрема: Войчак А.В., Бутенко Н.В., Каніщенко О.Л., Павленко О.Ф., Старостіної А.О., Фірсової С.Г. та інш.; серед зарубіжних дослідників: Девід Огілві, Ф.Котлер, Мескон М., Портер М. та інш. Разом з тим, є питанням з широким потенціалом подальших наукових досліджень. Незважаючи на значну кількість наукових праць та розробок, присвячених особливостям організації рекламної кампанії у сфері ритейлу, відзначимо, що багато питань залишаються не вирішеними; недостатньо уваги приділено інноваційним підходам організації рекламної кампанії.

За останні 10 років роздрібний продовольчий ринок зазнав докорінних змін. Ритейл є галуззю економіки, що розвивається дуже динамічно; її частка у ВВП України у 2017 р. склала майже 16%, внесок торгівлі у світовій ВВП - близько 10 %, а в загальну зайнятість – до 13 % [6]. Продажі в цивілізованому роздрібі протягом останніх п'яти років щорічно зростали на 20-35 % [7]; вітчизняний ринок продовольчого ритейлу характеризується низьким рівнем консолідації. За результатами 2016 р. сукупна частка 20 найбільших продуктових ритейлерів України склала 29% (для порівняння у 2015 році цей показник склав 25,1%, в 2014 р. – 22%) [8].

Провідне місце у сучасному ритейлі займає реклама, що являє собою сукупність елементів маркетингу, спрямованих на сприяння просуванню і збуту товару на ринку. Ця система складається з п'яти елементів: реклама, сейлз промоушн, директ-маркетинг, паблік рілейшнз і супутні матеріали та заходи. Таким чином, реклама є найважливішою складовою частиною в процесі планування виробництва, розробки і випуску товару, збуту його на ринку.

Згідно із дослідженнями, ринок Інтернет-реклами зростає щорічно приблизно на 20 %. Постійне зростання користувачів Інтернет робить привабливим полем діяльності для будь-якої компанії, але з кожним роком вимоги ставатимуть все жорсткішими і для досягнення успіху буде вкрай необхідно розглядати комплексні стратегії, які включають в себе список робіт з SEO-оптимізації, копірайтингу, юзабіліті і адаптивному дизайну [5].

Врахування основних Інтернет-тенденцій стає важливим етапом при організації рекламних кампаній. У глобальному плані розробка рекламної стратегії та визначення цільової аудиторії є найголовнішим етапом при формуванні рекламної кампанії, тому необхідність використання сучасних методів дослідження є дуже важливим [4]. В умовах інформаційного суспільства мережа Інтернет є середовищем перебування та взаємодії користувачів у вигляді

утворень співтовариств, формуючи власний інформаційний простір, що впливає на поведінку споживачів [3].

Нині до інноваційних підходів до організації рекламної кампанії відносять:

- Крауд-технології – це процес маркетингового управління на основі закономірностей функціонування мережових співтовариств, що спрямоване на залучення ефекту від взаємодії учасників співтовариств для досягнення маркетингових цілей компанії з використанням принципу оптимального управління [2]. Сутність крауд-технологій полягає в пошуку оптимальних інструментів управління натовпом, або групою споживачів, що взаємодіють усередині власного середовища, з метою керування та направлення споживачів у бажане для компанії русло. Такого ефекту можна досягти використовуючи такі методи маркетингових комунікацій як: контент-маркетинг, вірусний маркетинг, маркетинг в соціальних мережах.

- Таргетинг – це рекламний механізм, що дозволяє виділити зі всієї наявної аудиторії тільки ту частину, яка відповідає заданим критеріям (цільову аудиторію), і показати рекламу саме їй [7].

- Ретаргетинг – це рекламний механізм, за допомогою якого онлайн-комунікації направляються тим користувачам, які вже переглянули рекламований продукт, відвідавши сайт рекламодавця. З точки зору відвідувачів Інтернет-сайтів, це багаторазовий показ Інтернет-реклами, уже переглянутого раніше Інтернет-ресурсу [9].

- Онлайн-анкетування – анкетування здійснюється за допомогою розміщення анкети на сайті компанії або шляхом її розсилки на електронні адреси респондентів. Учасники процесу опитування отримують винагороду за витрачений час і зусилля у вигляді поповнення мобільного рахунку.

- InDoor TV – одна з найбільш перспективних видів інноваційної реклами в Європі, що представляє собою трансляцію відеореклами в місцях

масового скупчення людей. Фахівці стверджують, що на неї звертають увагу більше 90% потенційних покупців.

- Ground FX – це надсучасна інтерактивна проекція, розроблена компанією GestureTek, яка дозволяє споживачеві не просто спостерігати за рекламним сюжетом, а й приймати в ньому участь. За допомогою спеціальних технічних установок об'ємне зображення проектується на плоску поверхню. Пройти повз непоміченим неможливо: система миттєво зреагує на найменший рух.

- VideoClick - це технологія, що об'єднала в собі два найбільш затребуваних і найбільш ефективних видів реклами – відео і контекст; рекламний ролик можна розміщувати безпосередньо в текстах тематичних матеріалів, підвищуючи таким чином ефективність рекламного повідомлення. У системі VideoClick постійно з'являються нові продукти, спрямовані на досягнення максимального ефекту від контакту з цільовою аудиторією.

У таблиці 1 представлено переваги застосування інноваційних технологій до організації рекламної кампанії на ринку ритейлу (на прикладі ТОВ «Ашан»)

Таблиця 1

Переваги застосування інноваційних технологій до організації рекламної кампанії на ринку ритейлу (на прикладі ТОВ «Ашан»)*

Вид	Переваги для ТОВ «Ашан»
Крауд-маркетинг	Дозволить охопити величезну кількість аудиторії, шляхом використання віртуальних спільнот споживачів, які взаємодіють один з одним у середині кожної спільноти; компанія може більш тонко і глибоко розуміти смаки і побажання клієнтів; дозволить управляти натовпом, або групою споживачів, що взаємодіють усередині власного середовища.
Таргетинг	Найбільш ефективна реклама, оскільки спрямована виключно на цільову аудиторію (дає можливість виділити зі всієї наявної аудиторії тільки ту частину, яка відповідає заданим критеріям)

Ретаргетинг	Ефективна реклама, що направлена на клієнтів компанії; розрахована на зацікавлених осіб і виконує роль «нагадування».
Online-анкетування	Реклама є ненав'язливою, дозволяє компанії дізнатись думки про себе та побажання клієнтів; учасники процесу опитування отримують винагороду за витрачений час і зусилля у вигляді поповнення мобільного рахунку.
InDoor TV	Реклама з емоційним забарвленням, може мати потужний ефект, адже ця відеореклама відбувається в місцях масового скупчення людей.
Ground FX	Дозволить споживачеві не просто спостерігати за рекламним сюжетом, а й приймати в ньому участь (event-заходи, виставки, ярмарки, презентації).
VideoClick	Технологія, яка об'єднала в собі два найбільш затребуваних і найбільш ефективних виду реклами – відео і контекст; рекламний ролик можна розміщувати безпосередньо в текстах тематичних матеріалів, підвищуючи таким чином ефективність рекламного повідомлення.

**Складено автором*

Отже, реклама в умовах сьогодення демонструє інтенсивні темпи розвитку. Очевидно, що невдовзі, онлайн-реклама поступово займе основне місце серед основних засобів сучасної рекламної кампанії та стане одним із основних каналів маркетингової діяльності. Розробка рекламної стратегії та визначення цільової аудиторії є найголовнішим етапом ведення рекламної кампанії, тому необхідність використання сучасних методів онлайн-дослідження є критичним для формування ефективної рекламної кампанії. До інноваційних технологій до організації рекламної кампанії на ринку ритейлу відносять: крауд-технології, VideoClick, Ground FX, InDoor TV, Online-анкетування, ретаргетинг, таргетинг.

Список використаної літератури

1. Гаврилов И.А., Иващенко Н.С. Оценка уровня партнерских связей как одного из факторов конкурентоспособности организации // Маркетинг в России и за рубежом, 2009. № 3. С. 77-86.
2. Зозульов О.В., Полторак К.А. Застосування крауд-технології в маркетинговій діяльності підприємств // Економічний Вісник НТУУ «КПІ», 2014. №11. С.422-429.
3. Зозульов О.В., Полторак К.А. Новий підхід до управління в маркетингу // Маркетинг в Україні, 2013. №5(80). С. 48-54.
4. Лиходій В. Г. Маркетинг. / В. Г. Лиходій : Навч.-практ. посіб. – К.: Вид-во НАУ, 2010. – 232 с.
5. Объем рекламного рынка Украины 2014 и прогноз объемов 2015. URL: <http://www.adcoalition.org.ua/adv/statistics>

6. Полторак К.А. Управління маркетинговими комунікаціями в епоху крауд-технологій / К. А. Полторак // Маркетинг і менеджмент інновацій. - 2015. - № 3. - С. 66-75. – [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mimi_2015_3_8
7. Ринок Інтернет-реклами в Україні 2015-2016. URL : <http://ain.ua/2014/02/27/514335>
8. ТОП-20 найдорожчих рітейл-брендів України.URL : <https://rau.ua/uk/novyni/top-20-ritejl-brendov-ukrainy/>
9. Digital-інструменти в рекламі. URL: <http://www.lektorium.tv/lecture/14828?id=14828>
10. National Ads for Small Businesses. URL: <http://adage.com/article/btob/intuit-small-businesses-national-ads/293219/>

Кучер Л. Ю.,

к. е. н., с. н. с.,

доцент кафедри прикладної економіки
і міжнародних економічних відносин

Сухомлин І. А., Баленко Ю. С.

студенти

Харківський національний аграрний
університет ім. В. В. Докучаєва
м. Харків

ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА ПРИРОДНИХ РЕСУРСІВ ЯК ПЕРЕДУМОВА ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ

В умовах євроінтеграції та децентралізації істотні резерви для поліпшення економічної ситуації в Україні зосереджені в площині ефективного використання природних ресурсів, але не тільки з традиційного погляду – як засобу та умови виробництва, а й з позицій визначення їхніх прибуткових можливостей через призму капіталізації природно-ресурсних активів для формування фінансової бази територіальних громад [4]. У цьому ракурсі важливим завданням є розроблення підходів до здійснення та актуалізації економічної (грошової) оцінки природних ресурсів як складників національного багатства України, оскільки саме ця оцінка може бути основою для капіталізації.

Учені ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України» запропонували інноваційну методологію визначення вартості природного багатства країни, що ґрунтується на використанні системних поглядів щодо формування природно-ресурсного капіталу та забезпечення ефективного просторово-галузевого розподілу його дохідної частини [1–4].

Мета роботи полягає в обґрунтуванні методичного підходу до актуалізації (оновлення) показників економічної (грошової) оцінки природних ресурсів відповідно до сучасних умов господарювання.

За результатами аналізу наукових досліджень і чинної в Україні нормативно-правової бази в основу такого підходу пропонуємо покласти механізм індексації, що ґрунтується на середньорічних індексах інфляції. При чому, на відміну від

формули, що раніше застосовували для індексації грошової оцінки земель, згідно з якою значення середньорічного рівня інфляції зменшували на 10 %, ми вважаємо за доцільне проводити індексацію в разі, якщо індекс споживчих цін перевищує 100 %, на відповідний коефіцієнт перевищення. Оскільки базовим компонентом природних ресурсів є земельні, для актуалізації нормативної грошової оцінки яких нині застосовують індексацію, то й індексацію показників економічної оцінки водних, лісових, мінерально-сировинних ресурсів як складників природного багатства пропонуємо здійснювати на підставі офіційно встановлених для зазначених цілей коефіцієнтів. Коефіцієнт індексації економічної оцінки природних ресурсів слід застосовувати кумулятивно залежно від дати її проведення.

Комплексну економічну оцінку природного багатства України, яку здійснили вчені ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України» станом на 2013 р. [1–4], ми використали як основу для визначення її актуальної величини за станом на 01.01.2017 р. з урахуванням коефіцієнта індексації на рівні 1,897. Коефіцієнт індексації визначили як добуток коефіцієнтів індексації нормативної грошової оцінки земель за 2013–2016 рр. (2013 р. – 1,0; 2014 р. – 1,249; 2015 р. – 1,433 (крім сільськогосподарських угідь) і 1,2 для сільськогосподарських угідь; 2016 р. становить 1,0, для земель несільськогосподарського призначення – 1,06. Вартість сільськогосподарських угідь як компонента природного багатства враховували за чинною нормативною грошовою оцінкою.

Отже, на основі проведеної вченими ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України» оцінки природних ресурсів України станом на 2013 р. [1–4], за допомогою коефіцієнта індексації за 2013–2016 рр. ми привели ці розрахунки до теперішньої вартості станом на 1.01.2017 р. З'ясовано, що вартість природного багатства України станом на 2017 р. з урахуванням екосистемного складника становила 2253,1 млрд грн, без

урахування екосистемного показника – 1890,7 млрд грн. У розрізі регіонів найбільшим природним багатством володіла Донецька область, вартість якого становила 255,1 млрд грн, Дніпропетровська – 246,0 млрд грн і Луганська область – 203,5 млрд грн. Також значною вартістю природного багатства володіють Харківська та Запорізька області – 111,7 та 101,3 млрд грн відповідно. Найнижчою вартістю природного багатства володіють Чернівецька та Івано-Франківська області – 28,5 та 39,7 млрд грн відповідно. За цим показником трійка лідерів областей (Донецька, Дніпропетровська та Луганська) володіють 31 % вартості природного багатства всієї країни. Проте компонентна структура в розрізі регіонів істотно відрізняється. Наприклад, у структурі вартості земельних ресурсів найбільша частка припадає на Дніпропетровську (6,5 %), Харківську (6,1 %) та Одеську (5,9 %) області. Щодо питомої ваги вартості лісових ресурсів, то лідерами тут є Житомирська (10,5 %), Рівненська (7,7 %) та Закарпатська й Чернігівська області (6,9 %).

Таким чином, оновлення й застосування показників економічної оцінки природних ресурсів відповідно до сучасних фінансово-економічних умов господарювання може сприяти досягненню позитивних соціально-економічних й інших результатів, наприклад, через капіталізацію природного багатства, збільшення надходжень до бюджетів різних рівнів, підвищення інвестиційної привабливості.

Список джерел

1. Бистряков І. К. Системне визначення економічної оцінки природного багатства України / І. К. Бистряков, Д. В. Клиновий // Вісник НАН України. – 2015. – № 8. – С. 49–57. doi: <http://dx.doi.org/10.15407/visn2015.08.049>.
2. Змістовні ознаки комплексної економічної оцінки природного багатства України / М. А. Хвесик, І. К. Бистряков, Д. В. Клиновий, С. О. Лизун // Економіст. – 2014. – № 12. – С. 4-9
3. Хвесик М. А. Вартість водних ресурсів України та її регіонів у вимірах національного багатства / М. А. Хвесик, Л. В. Левковська, А. М. Сундук // Економіка України. – 2015. – № 10(647). – С. 84–96.
4. Хвесик М. А. Фінансово-економічні важелі капіталізації природних ресурсів у контексті забезпечення прибуткового природокористування / М. А. Хвесик, І. К. Бистряков // Фінанси України. – 2014. – № 5. – С. 29–47.

Машилій Г.Б.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя
м. Тернопіль

ІННОВАЦІЙНИЙ ШЛЯХ РОЗВИТКУ ЯК ПЕРЕДУМОВА ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Світовий досвід засвідчив, що для досягнення економічного процвітання країни необхідно забезпечити реалізацію ряду передумов, серед яких одне з провідних місць належить активному впровадженню інновацій у різні сфери економіки. Наша країна, незважаючи на складність політичної, військової, економічної ситуації, у якій зараз перебуває, стоїть перед нагальною потребою розвитку інноваційної діяльності.

За даними щорічного звіту про інноваційний розвиток країн світу «Глобальний інноваційний індекс 2017», підготовленого за сприянням Всесвітньої організації інтелектуальної власності міжнародними авторитетними організаціями та бізнес-школами, лідерами у сфері інновацій стали: Швейцарія, Швеція, Нідерланди, США, Велика Британія. При здійсненні оцінки інноваційного розвитку експерти аналізували вхідні інноваційні фактори та інноваційний результат. Країни, які знайшли баланс між цими показниками, отримали найкращі результати. Що стосується України, то на сьогоднішній день можемо говорити про наявність певних позитивних зрушень в Україні у сфері інновацій. Так, у 2017 році наша країна посіла найвищу позицію у рейтингу країн за значенням Глобального інноваційного індексу за останні 7 років – 50 місце, випередивши Тайланд та опинившись позаду Чорногорії та Катару. У порівнянні з 2016 роком наша держава піднялася на 6 пунктів, що обумовлено високим коефіцієнтом інноваційної ефективності [1].

Як зазначають експерти, до сильних сторін України, що зумовлюють її високу конкурентоспроможність у сфері інновацій, насамперед відноситься її людський капітал та дослідження. Саме людина є основною рушійною силою розробок та втілення різного роду інновацій. Україна отримала позитивну оцінку експертів у даній галузі завдяки доступності вищої освіти, великій кількості вищих навчальних закладів, високому інтелектуальному потенціалу населення країни. Проте при цьому слід відмітити ряд негативних факторів, що на сьогоднішній день впливають на стан та динаміку вітчизняного людського капіталу. Це, насамперед, скорочення державних витрат на освіту та науку, погіршення якості надання освітніх послуг, відсутність належного мотиваційного механізму для науковців, що зумовлює міграцію в інші країни світу, де рівень оплати праці фахівців значно вищий. За останні 2 роки чисельність працівників, що займаються науковими розробками в Україні, зменшилась майже на 18%, а в порівнянні з 1991 роком – на 78% [1]. Це є тривожною тенденцією, оскільки підготовка висококваліфікованих кадрів, спроможних здійснити інноваційний прорив а економіці, є непростю справою, яка вимагає залучення значних інтелектуальних та фінансових ресурсів.

За даними Держстату України, кількість підприємств, що займались інноваційною діяльністю, у 2016 році становила 834, що на 10 підприємств більше, ніж у минулому році. Частка даного виду підприємств у 2016 році дорівнювала 18,9% від загальної кількості промислових підприємств [2]. Якщо розглядати напрями проведених інновацій, то найбільше інноваційно активних підприємств вітчизняної промисловості витрачали кошти на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення (70,7%).

Проведений аналіз інноваційної діяльності промислових підприємств у регіональному розрізі засвідчив, що найбільша кількість підприємств, які здійснювали інновації, у 2016 році була зосереджена у Харківській (12,3%), Дніпропетровській (7,8%), Львівській (7,7%), Київській (5,8%), Одеській (4,8%)

областях та м. Києві (11,4%). У той же час по деяких регіонах інноваційна активність було значно нижчою. Що стосується видів діяльності, то інноваційно активні підприємства були більшою мірою зосереджені у галузі виробництва основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів, комп'ютерів, електронної та оптичної продукції, автотранспортних засобів, коксу та продуктів нафтоперероблення [2].

З метою активізації інноваційної діяльності в Україні необхідно вжити ряд невідкладних заходів:

- розробити та послідовно втілювати чітку стратегію та тактику інноваційного розвитку;
- удосконалити законодавчо-правову базу регулювання інноваційної діяльності, посилити захист інтересів інвесторів;
- збільшити обсяги фінансування сфери науки, освіти;
- створювати передумови для економічної та політичної стабільності в країні, подолання корупції, що дасть можливість реально збільшити притік іноземних інвестицій і, зокрема, спрямувати їх на інноваційний розвиток;
- підвищити рівень шкільної та університетської освіти з метою якісної підготовки молодих фахівців-науковців;
- сприяти розвитку інфраструктури інноваційного ринку – бізнес-інкубаторів, венчурних фірм та інших його складових;
- розвивати високотехнологічні кластери тощо.

Список використаних джерел:

1. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: Статистичний збірник. Київ: Державна служба статистики України, 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publnauka_u.htm.
2. Україна піднялася на 6 позицій у Глобальному інноваційному індексі/ Сайт Українського Інституту Майбутнього. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://uifuture.org/uk/post/ukraina-pidnalsya-na-6-pozicij-u-globalnomu-innovacijnomu-indeksi_305.

Новак А.С.,
магістрант, ФЕА,
м. Київ

Шевчук О. А.,
к.е.н, доцент,
Національний технічний університет України
"Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського"

ФОРМИ ФІНАНСУВАННЯ В ІННОВАЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Перетворення наукових досягнень в товар стає умовою створення передумов сталого макроекономічного і соціального розвитку. Сучасні економіки світу, щоб забезпечити конкурентоспроможність продукції, спираються на перетворення наукових знань в нову споживчу цінність. Вона має більш високі якісні характеристики. Істотне збільшення числа інноваційних розробок здатне стати "каталізатором" для економік країн світу, в тому числі і для України. Тому успіх інноваційної діяльності визначається формами її організації, а також способами фінансової підтримки.

Фінансове забезпечення включає грошові та інші кошти, які залучаються суб'єктом інноваційної діяльності для розробки, створення і застосування високотехнологічних нововведень. Джерелами фінансування можуть бути власні, залучені і запозичені кошти, а також кошти з бюджетів різних рівнів. Серед головних форм фінансування інноваційної діяльності займає власний капітал фірми. До джерел формування власного капіталу відноситься прибуток і амортизаційні відрахування. Величиною нерозподіленого прибутку і сумою амортизації визначається здатність підприємства виконувати інноваційне самофінансування. Однак фінансування підприємств зайнятих інноваційною діяльністю здійснюється не тільки завдяки внутрішнім, але і зовнішніх джерел. Це відбувається через збільшення капіталу за рахунок додаткових внесків, випуску нових акцій і інших методів. Розрізняють приватне розміщення акцій, по закритій

підписці одним або вузьким колом інвесторів, і публічне розміщення акцій, шляхом відкритої підписки на ринку цінних паперів [1].

Фінансування інноваційної діяльності залежить від наступних факторів: від рівня пропонованої ефективності цієї діяльності, від рівня її соціальної значущості, а також від термінів окупності (чим менший термін окупності, тим менше ступінь фінансового ризику). На сьогоднішній день багато країн, в тому числі і Україна, об'єктивно зацікавлені в зростанні інноваційної діяльності та економічного потенціалу країни, що забезпечують в перспективі зростання обсягу високоякісної, конкурентоспроможної продукції.

Фінансування від держави здійснюється двома шляхами: за рахунок розвитку виробничої і соціальної інфраструктури в регіонах; за рахунок охорони навколишнього середовища та забезпечення екологічної безпеки населення. В Україні джерелами бюджетного фінансування інноваційної діяльності є державний бюджет, бюджети суб'єктів, місцеві бюджети і позабюджетні фонди. При цьому фінансування передбачає виділення бюджетних грошей на оплатній і безоплатній основі.

Також існують інші форми фінансування інновацій такі як кредитування. У більшості комерційних банків, страхових компаній та інших фінансових організацій вважають за краще короткострокове кредитування інноваційної діяльності на строк не більше трьох років [1]. Тому, що отримання довгострокового кредиту для реалізації інноваційного проекту є серйозною проблемою для українських підприємців. У теперішніх умовах більшість кредитів видаються під уже існуючий бізнес і лише в поодиноких випадках як стартап малим інноваційним підприємствам. Щоб зменшити можливі витрати при кредитуванні інноваційної діяльності банки вимагають заставне забезпечення та надання фінансово-кредитним організаціям техніко-економічне обґрунтування інноваційного проекту. Зменшити ризики для держави при кредитуванні можна, шляхом введення системи гарантування позик малим підприємствам,

забезпечення гарантії кредитних вкладень в інноваційні проекти малих і середніх підприємств.

Однак існують нові форми організації фінансування. Це венчурне і проектне фінансування, які є найбільш ризиковими вкладами. Венчурне фінансування – це фінансування малого підприємництва в сфері дослідно- конструкторських і науково-технічних розробок. Головна особливість полягає в тому, що необхідні кошти можуть надаватися під перспективну ідею без забезпечення наявним майном або іншими активами [2]. Під проектним фінансуванням розуміється такий вид організації фінансування, при якому доходи, отримані від реалізації проекту, можуть бути єдиним джерелом погашення боргових зобов'язань. Учасники проектного фінансування використовують його для інвестування в ті об'єкти і розробки, які мають більш передбачувані результати. Сьогодні ці форми фінансування тільки розвиваються в Україні.

Існують джерела фінансування для позики. До них можна віднести лізингове фінансування, яке являє собою довгострокову оренду машин, обладнання, транспортних засобів, а також споруд виробничого характеру. Розрізняють фінансовий лізинг і операційний лізинг. Фінансовий лізинг – це довгострокова угода, що передбачає повну амортизацію орендованого обладнання за рахунок плати, що вноситься орендарем [3]. Операційний характеризується фінансуванням та технічним обслуговуванням орендованого об'єкта. Для малого інноваційного підприємства використання того чи іншого виду лізингу дає можливість забезпечити фірму унікальним обладнанням. В Україні об'єктом лізингу в основному виступає високоліквідне обладнання.

Якщо підприємство виробляє продукцію, яка має попит на ринку, у неї завжди знайдуться ресурси на інноваційну активність. Крім того економічно виправдане використання декількох джерел інноваційного розвитку. Тому успішність визначається вибором джерела фінансування інноваційної діяльності. Україні так і не вдалося за останні 10 років стати інвестиційно привабливою

економікою. Тому підтримка інвестиційної діяльності, поліпшення інвестиційного клімату в Україні - це одне з головних напрямків економічної політики держави. Модернізація економіки це не тільки розвиток нових галузей, а й переведення її на новий технологічний і організаційний рівень. Одним з найважливіших умов модернізації економіки є створення цілісної національної інноваційної системи. Істотним недоліком вітчизняної економіки, є недостатність числа і обсягів виробництва малих і середніх підприємств, які мають більшу активність і адаптивність до інноваційних рішень, а також схильністю до ризику в порівнянні з великими компаніями. Адже часто інновації народжуються не в офісах великих підприємств, а в невеликих творчих колективах, де заохочується креативний підхід і немає місця бюрократії. Тому розвиток інновацій в малих і середніх компаніях стає найважливішим завданням на сучасному етапі.

Список використаних джерел:

1. Проскурин В.К. Анализ и финансирование инновационных проектов. – М.: Вузовский учебник: ИНФАР-М, 2011.
2. Studme.com.ua. (2017). Передмова - Інноваційний менеджмент - Навчальні матеріали для студентів. [online] Available at: https://studme.com.ua/1607030513141/investirovanie/predislovie_innovatsionnyy_menedzhment.htm [Accessed 7 Dec. 2017].
3. Library.if.ua. (2017). Види і форми лізингу. [Online]. Available: <http://library.if.ua/book/76/5482.html>. [Accessed: 07- Dec- 2017].
4. Друкер П.Ф. Бизнес и инновации.- М.: Вильяме, 2009.

УДК 330.322:631.1

Олефіренко Т.В.

к.е.н., доцент,

доцент кафедри глобальної економіки

Національний університет біоресурсів і природокористування України

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ В АГРАРНИЙ СЕКТОР УКРАЇНИ

Аграрний сектор є одним з найвагоміших секторів народного господарства України. Різкий спад інвестиційної діяльності в сільському господарстві останніми роками привів до послаблення матеріально-виробничої бази суб'єктів господарювання, зменшення його прибутковості і рентабельності, низького рівня концентрації і спеціалізації виробництва, слабкого розвитку інфраструктури аграрного ринку. Пошук шляхів виходу з тієї кризової ситуації, що склалася в аграрному секторі України неможливий без залучення додаткових інвестицій. Тому треба звернути увагу на те, як впливає інвестиційна діяльність на функціонування агропромислового комплексу в нашій країні.

Сприяння збільшенню інвестицій в українську економіку - це передусім забезпечення сталого економічного зростання. За допомогою інвестицій сільське господарство може добре розвивати і зміцнювати економіку країни. Дослідження присвячені даній проблемі висвітлені в працях багатьох вітчизняних спеціалістів, серед яких Гуткевич С.А., Новожилова А., Хачатуров Т., Малюга М.Л., Коденська М.Ю., Шкільов О.В., Ягода Г.Ю., Баєва О.І., Денисенко М.П та багато інших вчених.

Тенденції кризи аграрного інвестиційного процесу зумовили, головним чином, фактори, що формуються за межами агропромислового комплексу:

- зменшення обсягів державних централізованих капітальних вкладень;
- скорочення власних інвестицій товаровиробників;
- знецінення інвестиційних ресурсів;

- різке погіршення умов отримання кредитів;
- скорочення зовнішніх інвестицій у сільське господарство [1].

Основними негативними чинниками які впливають на інвестиційну діяльність України є:

- недосконала податкова і фінансово-кредитна система; наявність майже всіх видів ризику;
- недотримання зобов'язань з боку держави;
- заполітизованість економіки;
- розвиток інфляційних процесів;
- недостатньо розвинена банківська система; дефіцит власних джерел інвестиційних ресурсів підприємств тощо [2].

Україна має значний аграрний потенціал і, беручи до уваги світову харчову кризу, вона може стати країною, що зробить вагомий внесок у подолання цієї проблеми. Світова продовольча криза дає Україні шанс перетворитися на найбільшого світового постачальника продовольства. Проте це вимагає певної технології лібералізації земельного ринку, що підвищує інтерес великих інституціональних інвесторів до вкладення коштів в аграрний сектор України. У період зростання цін на сировину, продукти харчування і продукцію сільського господарства, наша країна стає особливо інвестиційно привабливою, з огляду на її аграрний сектор.

Сформована у світі ситуація відкриває можливості для країн, що володіють ресурсами сільськогосподарських земель. Насамперед для країн - учасниць колишнього Радянського Союзу, які забезпечені земельними ресурсами. Тривалий період до АПК України здійснювались надходження іноземних інвестицій. Станом на 01.10.2011 р., порівняно з 2000 р., в агропромисловий комплекс України було залучено 2473,3 млн дол США прямих іноземних інвестицій (6,6 % загального обсягу прямих іноземних інвестицій в економіку). З них вкладено 1580,8 млн дол США. (4,2 %) у підприємства харчової та переробної

промисловості та 892,5 млн дол США (2,4 %) у сільськогосподарський сектор. За 9 місяців 2011 р. підприємствами сільського господарства України освоєно інвестицій на 57,1 % більше відповідного періоду минулого року, у тому числі: рослинництво - 6767,8 млн грн (+ 75,5 %); тваринництво 2369,9 млн грн (+ 24,6 %); сільське господарство всього - 306,8 млн грн (на + 2 %). Основними інвесторами в сільське господарство України є Кіпр, США, Великобританія, Данія, Австрія, Німеччина та інші [3].

Проте, потреби сільського господарства України в інвестиційному капіталі все ще становлять близько 60 млрд дол США. Про це повідомив експерт Українського клубу аграрного бізнесу Тарас Гагалюк. На думку фахівця, 57 % із зазначеної суми потрібно вкласти у рослинництво, 43 % - у тваринництво [4].

Основними заходами подолання інвестиційної кризи в АПК є створення нових сучасних зразків виробів, поліпшення якості виробленої продукції, збільшення обсягів виробництва і реалізації продукції. Доцільнішим буде надання державних довгострокових кредитів зі ставкою 3 % річних. Для стимулювання припливу іноземних інвестицій держава має здійснювати заходи щодо формування позитивного інвестиційного іміджу країни, тобто проводити стабільну макроекономічну політику та забезпечувати динамічне зростання та правові основи інвестиційної діяльності, що відповідають міжнародним стандартам податкової політики, яка стимулює інвестиції, прозорі правила приватизації державного й муніципального майна, банківської системи.

Список використаних джерел:

1. Мазур Є. Звабливий АПК / Є. Мазур // Агробізнес сьогодні. – 2014. – № 11. – С. 32-33.
2. Колотуха С.М. Кредитування сільськогосподарських підприємств як ефективне джерело інвестиційної діяльності / С. М. Колотуха, І. П. Сорейко // Економіка АПК. – 2013. - № 1. – С. 89-96.
3. Ревак О.С. Інвестиційна діяльність в аграрному секторі / О. С. Ревак // Економіка АПК. – 2015. – № 4. – С. 76-78.
4. Гунько О. Потреби АПК в інвестиціях / О. Гунько // Gazeta.ua. – 2016. - № 8. – С. 45.

Пантєлєєва Н. М.,
д.е.н., доцент, професор
кафедри фінансів та банківської справи

Пономаренко А. В.,
магістр
ДВНЗ «Університет банківської справи»
Черкаський інститут
м. Черкаси

ІННОВАЦІЙНІ ТРЕНДИ БАНКІВСЬКОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

Основою успішного функціонування та розвитку сучасного банківського бізнесу є реалізація світових трендів інноваційних процесів та ефективне управління інноваційною діяльністю в умовах цифровізації економіки.

На сьогодні дослідженню проблемних питань фінансових інновацій у банківській сфері в умовах цифровізації економіки приділяється значна увага. Серед зарубіжних і вітчизняних учених можна виділити праці І. Балабанова, О. Васюренка, Н. Валенцевої, С. Єгоричевої, А. Єпіфанова, К. Кемпбелла, Д. Кочергіна, В. Кравця, О. Лаврушина, І. Лютого, Дж. Мілля, Р. Міллера, В. Міщенко, Дж. Сінкі, П. Сенища, Т. Смовженко, І. Фішера, М. Фрідмена, А. Шамраєва та ін., які широко висвітлюють цифровізацію фінансового сектору.

У сучасних умовах нестабільності та високої корумпованості економіки, вагомий вплив на впровадження інноваційно-прогресивних систем активізації банківської сфери є застосування цифровізації економіки. Зміни, які безперервно відбуваються в економічній діяльності розвинених країн призводять до вдосконалення процесів цифровізації економіки та впливають на появу фінансових інновацій. Так, можна визначити такі напрями діяльності, які зазнали або потребують певних трансформацій під впливом сучасних інформаційних технологій:

1. *Удосконалення процедур відкриття та закриття рахунків.* Згідно зі звітом Бюро з фінансового захисту споживачів, опублікованому в 2013 р., послуги з ведення поточних банківських рахунків стали причиною 78% скарг споживачів у США. З них 36% скарг відноситься до процесів відкриття та закриття рахунків, а також управління рахунками. Вкрай важливо забезпечити синхронізацію і узгодженість у рамках усіх каналів взаємодії клієнта з банком. Наприклад, якщо людина почала відкривати рахунок за допомогою мобільного пристрою, він повинен мати можливість перерватися і відновити роботу пізніше на робочому столі або планшеті без необхідності починати весь процес з першого кроку [1].

2. *Претензійна робота.* Існує проблема, коли дзвінок у службу підтримки переводиться в режим очікування, і з'єднується по черзі з різними фахівцями. Процес буває особливо неприємним, якщо проблему потрібно кожен раз пояснювати заново. Згідно зі звітом Ernst & Young, роз'єднаність дій різних підрозділів є однією з причин недостатньої ефективності претензійної роботи банків. Щоб уникнути подібних ситуацій, банкам необхідно розробляти програми координації дій щодо визначення суті проблеми, її відстеження та аналізу, виявлення причин виникнення та розробці багатоканальних рішень [2].

3. *Рішення проблем з внесенням і зняттям коштів.* Це одна з основних труднощів, з якою стикаються користувачі банківських послуг. Банк може розв'язати цю проблему, запропонувавши набір варіантів в області самообслуговування, включаючи широку мережу банкоматів із можливістю внесення готівки і систему дистанційної обробки розрахунків чеками. Ідея полягає в тому, що клієнту повинен бути доступний якийсь арсенал засобів для взаємодії зі своїм рахунком, щоб він міг вибрати саме те, що підходить йому в конкретний момент. При цьому важливо подбати про використання якісного програмного забезпечення та багатоканальної стратегії, щоб механізм дій користувача був максимально простим, незалежно від того, яку технологію або сервіс він використовує.

4. *Оновлення та модернізація механізмів самообслуговування.* На сьогодні технології дають свободу і широкі можливості. Користувачі очікують, що банки будуть пропонувати їм нові способи управління фінансами. Мобільний банк і інтернет-банк, безумовно, продовжують відігравати важливу роль, і їх значення зростатиме. Однак фінансовим організаціям, які хочуть пропонувати своїм клієнтам комплексне, системне багатоканальне обслуговування, важливо також підтримувати велику мережу відділень і банкоматів. Тільки при постійних інвестиціях банку в розвиток мереж самообслуговування клієнти зможуть відчутти переваги інновацій у всіх напрямках своєї взаємодії з ним.

5. *Забезпечення доступу до готівки.* Готівкові гроші залишаються важливою частиною глобальної фінансової системи. Незважаючи на те, що суспільство рухається в бік повного переходу до безготівкових розрахунків, проте, готівкові гроші залишаються важливою частиною глобальної фінансової системи не тільки в 2017 р., але і протягом багатьох наступних років. Швеція часто наводиться в приклад як країна, яка скоро буде готова відмовитися від готівки. Однак навіть центральний банк Швеції Riksbank у минулому році запропонував законодавчо закріпити вимогу про те, що розрахунково-касове обслуговування повинно залишатися однією із базових функцій банку. Деякі інші сучасні тенденції, у тому числі використання банкоматів для розширення доступу до фінансових послуг в Індії, а також стабільно висока частка традиційних методів розрахунків у США, показують, що світ ще зовсім не готовий розпрощатися з готівкою [3].

6. *Взаємодія банків із фінансово-технічними компаніями та нововведення в індустрії платежів.* Індустрія платежів стає ще більш динамічною, і на ній з'являється більше конкуруючих між собою гравців. Зокрема, у своєму інтерв'ю Дін Хенрі, глава підрозділу глобальних великих платежів (Global High Volume Payments) фінансового конгломерату Bank of America Merrill Lynch, відзначив тенденцію до об'єднання фінансово-технічних компаній з банками для

створення більш досконалих продуктів і рішень [4]. Так, у листопаді 2017 р. у рамках введення в дію Другої платіжної директиви (PSD2) запрацювала схема миттєвих безготівкових переказів (Instant Credit Transfer Scheme) єдиної зони платежів в євро, яка дозволяє прямі розрахунки між банками Євросоюзу [5].

7. *Боротьба з шахрайством.* З появою нових технологій і варіантів поведінки споживачів з'являються нові загрози шахрайства. Зниження ризиків і забезпечення безпечного і надійного доступу споживачів до послуг буде як і раніше мати першорядне значення. Наприкінці 2016 р. зазнавали хакерських атак навіть такі гіганти, як Google. В 2017 р. неодноразово відбувалися атаки на українські відомства, підприємства та міністерства. В 2018 році питання кібербезпеки можуть стати як ніколи актуальні. Біометрична аутентифікація починає грати більш важливу роль в індустрії платежів. Використання цієї технології підтримують Visa і Mastercard [6]. Попит індивідуальних клієнтів і малого бізнесу на багатоканальні рішення залишається на високому рівні. Мережі банкоматів як і раніше схильні до подвійної загрози фізичних і логічних атак. Це означає, що банкам необхідно захищати свої активи та дані клієнтів з використанням новітнього програмного забезпечення, заходів безпеки і рішень в області протидії шахрайству.

Таким чином, з урахуванням зростаючих потреб і очікувань споживачів, на нашу думку, індустрія фінансових технологій продовжить стрімко розвиватися. Є підстави припускати, що попит індивідуальних клієнтів і малого бізнесу на багатоканальні рішення залишиться на високому рівні. Для задоволення цих потреб банківські установи будуть вдосконалювати інструменти самообслуговування, вносити зміни в роботу відділень, розширювати можливості електронного банкінгу та оптимізувати управління каналами взаємодії з клієнтами. Можливе посилення впливу макроекономічних чинників, у тому числі нормативних, економічних і технологічних змін, а також змін у споживчій поведінці. В центрі уваги банківських установ, безумовно, залишаться питання

збільшення доходів, зниження витрат і підвищення якості клієнтського обслуговування.

Список використаних джерел:

1. Big Banks, Big Complaints. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://uspirgedfund.org/reports/usf/big-banks-big-complaints>.
2. Looking at the bank from the customer's point of view [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY_-_Looking_at_the_bank_from_the_customers_point_of_view/%24File/EY-efma-report.pdf.
3. CONSUMERS ARE PUSHING DIGITAL PAYMENTS TO THE EDGE OF A NEW FRONTIER. [Electronic resource]. – Mode of access : <https://www.accenture.com/us-en/insight-digital-payments-survey-2016>.
4. 2017 will be the year of payments integration [Electronic resource]. – Mode of access : <https://www.finextra.com/videoarticle/1410/2017-will-be-the-year-of-payments-integration>.
5. The new systems set to transform UK and European payments [Electronic resource]. – Mode of access : <http://banking.com/news/new-systems-set-transform-uk-european-payments/>.
6. Безопасные платежи в сети интернет [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://ecconnect.com.ua/docs/shop_secure_payments.pdf.

Подзігун Світлана Миколаївна,
кандидат економічних наук, доцент
кафедри маркетингу та управління бізнесом,
Уманського державного педагогічного університету імені Павла Тичини

Підлісний Євген Васильович
викладач кафедри економіки та соціально-поведінкових наук,
Уманського державного педагогічного університету імені Павла Тичини

ФОРМУВАННЯ ОСОБИСТОСТІ СУЧАСНОГО МЕНЕДЖЕРА-ПРОФЕСІОНАЛА

Сучасний соціально-економічний стан розвитку суспільства, процеси інтеграції України у світовий економічний простір, соціальний запит на висококваліфікованих і компетентних фахівців вимагають постійного вдосконалення підготовки майбутніх менеджерів для їх успішної адаптації до умов професійного середовища, підвищення конкурентоспроможності, здатності протистояти стресогенним процесам та ефективно вирішувати складні професійні завдання.

Сучасна парадигма вищої освіти орієнтована на оновлення змісту підготовки фахівців з менеджменту, пошуки нових ефективних форм і методів навчання, створення умов для гармонійного розвитку майбутнього фахівця, його професійного самовдосконалення та становлення.

Рушійною силою протікання всіх бізнес-процесів організації є менеджери. Успішна реалізація менеджерами своїх професійних функцій передбачає вираженість у них відповідних особистісних якостей. Тому на сьогодні надзвичайно важливим і актуальним є дослідження особливостей діяльності менеджера, його характеру, особистісних якостей, психологічного портрету, щоб під час навчання у ВНЗ розвивати у майбутніх менеджерів ті якості, які допоможуть їм стати конкурентоспроможними фахівцями.

Проблема формування особистості ефективного менеджера завжди привертала увагу дослідників різних напрямків знань: психології управління,

психології особистості, соціальної психології, акмеології, та ін. Значна кількість закордонних та вітчизняних публікацій присвячена проблемі аналізу найважливіших якостей менеджерів.

На сьогодні різними науковцями в різних країнах розроблено велика кількість вимог до сучасних менеджерів, але немає у світі людини, яка б поєднувала в собі всі якості, що сформульовані як вимоги до менеджера. Але, разом з тим, тисячі менеджерів працюють успішно і досягають високих результатів. Цей факт пояснюється здібністю керівників за певних обставин компенсувати відсутність одних рис іншими та постійним самовдосконаленням. Відсутні якості можна розвивати шляхом цілеспрямованої роботи над собою. Оволодіння навичками самоаналізу – основна умова самовдосконалення.

Аналіз досліджень з даного питання свідчить про те, що на результативність управління трудовим колективом впливає три особистісних фактори керівника – це досвід, здібності, поєднання ділових та особистісних якостей.

Менеджерам належить вирішальна роль у прийнятті управлінських рішень, правильному використанні наявних ресурсів, забезпеченні життєдіяльності підприємства і досягненні поставлених цілей. Фахівці наукового менеджменту виділяють чотири групи якостей менеджера, якими він має володіти в сучасних умовах:

- професійно-ділові (професіоналізм, стратегічне і тактичне мислення, здатність генерувати ідеї й приймати нестандартні рішення, відповідальність, прагнення до професійного росту, здатність до ризику, підприємливість, авторитетність, вміння антикризового управління; володіння системою сучасних принципів, методів та засобів управління; ініціативність, уміння взаємодіяти з людьми тощо);

- адміністративно-організаційні (оперативність, гнучкість стилю управління, уміння стимулювати ініціативу, доводити справу до логічного завершення, послідовність, внутрішній контроль, уміння формувати команду,

- здійснювати делегування, вміння організовувати свій час і т. ін.);
- соціально-психологічні (управлінська культура, розум, психологічна компетентність, лідерські здібності, уміння керувати своєю поведінкою та психологічними станами, уміння керувати конфліктами, толерантність, колегіальність, оптимізм, екстравертність, риторичні здібності, почуття гумору, вміння створювати позитивний імідж тощо);
 - моральні (патріотизм, національна свідомість, державницька позиція, порядність, почуття обов'язку, людяність, чесність, повага гідності іншої людини, доброзичливість, громадська позиція, та інші морально–вольові якості) [5, с. 182].

Досягнення найвищого рівня професійної компетентності передбачає проходження репродуктивного та пошукового рівнів. Показниками досягнення творчої компетентності менеджерів є: творче, понятійне мислення; компетенції (самовдосконалення, вербально-комунікативна, невербальна, ціннісна, мотиваційна, психологічна, організаційна, інформаційна).

Інтеграція розвитку визначених компонентів професійної компетентності менеджера на найвищому рівні забезпечує успішне управління організацією, у тому числі передбачає обізнаність менеджера у створенні сприятливого соціально-психологічного клімату у колективі.

Отже, ефективність конкретного керівника в ділових комунікаціях стає запорукою його ефективної роботи. Тому формування в собі якостей, які є необхідними для успішної діяльності, є однією з обов'язкових умов роботи менеджера над собою. В основі пріоритетів того чи іншого виду активності лежать власні цінності і мотиви менеджерів. Успішні менеджери більшою мірою орієнтовані на власні інтереси, а ефективні – на цілі компанії.

На етапі професійної підготовки майбутніх фахівців-менеджерів велику увагу слід приділяти діагностиці рівня розвитку професійно важливих якостей і здібностей студентів. Нами було проведено дослідження з застосуванням методики виявлення рівня розвитку комунікативних та організаторських

схильностей, яка визначає комунікативні та організаторські здібності особистості (вміння чітко та швидко налагоджувати ділові та товариські контакти з людьми бажання розширити контакти, участь у групових заходах, вміння впливати на людей, бажання проявляти ініціативу і т.д.).

У дослідженні брали участь студенти-менеджери НН інституту бізнес-освіти УДПУ імені Павла Тичини. Студентам III курсу денної форми навчання було запропоновано висловити свою згоду або незгоду в анкеті, що складалася з 40 питань.

Результати проведеного дослідження дозволили встановити, що високим рівнем розвитку комунікативних здібностей володіють 43,7% опитаних (31 чол.) від загального числа (71 чол.), а рівнем «вище середнього» – 19,7% (14 чол.). Це означає, що більшість опитаних студентів (63,4%) прагнуть до спілкування, легко встановлюють контакти з різними людьми (незнайомими, з людьми значно старше за віком), відчують себе спокійно і впевнено в новому колективі і т.д. При цьому високим рівнем розвитку організаторських схильностей володіє значно менша кількість студентів (28,2% опитаних). Так, на питання №18 «Чи часто при вирішенні важливих справ Ви приймаєте ініціативу на себе?», ствердно відповідають лише 19 осіб (26,8% опитаних). Проте кількість випробовуваних, що володіють рівнем розвитку організаторських схильностей «вище середнього», склала 15 осіб (21,1%). Ці студенти також ініціативні в спілкуванні, займаються громадською діяльністю, здатні приймати самостійні рішення в складних ситуаціях.

Слід зазначити, що організаторські схильності, за оцінкою самих студентів, менш розвинені в порівнянні з комунікативними. Примітно, що однаково високий рівень розвитку і комунікативних, і організаторських схильностей (5 балів) притаманний лише 19,7% всіх опитаних (14 осіб).

Кількість студентів, що характеризуються низьким рівнем розвитку комунікативних схильностей, склала 14 осіб (19,7%) від загального числа

опитаних (71 чол.). Вони намагаються уникати спілкування, скуті в новій компанії і в незнайомій обстановці, вважають за краще проводити час на самоті, обмежують свої знайомства, відчують труднощі у встановленні контактів з людьми, часто уникають прийняття самостійних рішень, не відстоюють свою думку, важко переживають образи.

Низький рівень розвитку організаторських схильностей притаманний 23,9% опитаних. Середнім рівнем розвитку комунікативних здібностей володіють 16,9% опитаних, а середнім рівнем розвитку організаторських здібностей – 9,9% опитаних. Вони прагнуть до контактів з людьми, не обмежують коло своїх знайомств, відстоюють свою думку, планують свою роботу, однак високою стійкістю перераховані схильності не відрізняються. Ця група досліджуваних потребує подальшої планомірної навчально-педагогічної роботи по формуванню та розвитку професійно важливих якостей.

Таким чином, отримані в результаті теоретичного та емпіричного досліджень дані дозволяють зробити основні висновки, що комунікативні та організаторські здібності займають значне місце в структурі професійно важливих якостей менеджера, а на етапі вибору професії молодим людям необхідна попередня профорієнтаційна робота з психодіагностикою загальних здібностей і професійно важливих якостей спеціаліста відповідного профілю.

В сучасних умовах менеджер повинен опанувати науку і мистецтво управління самим собою, освоїти прийоми персонального менеджменту, що дозволить керівнику ефективно організовувати свою особисту працю і працю своїх підлеглих; найкоротшим шляхом досягати професійних і життєвих цілей; постійно підвищувати кваліфікаційний рівень; уникати стресових ситуацій, підвищувати і зберігати високу працездатність; досягати найкращих результатів праці та отримувати задоволення від виконуваної роботи [1; 2, с.22].

Сучасні реалії соціально-економічного розвитку країн світу, зміни в управлінні та нові тенденції розвитку засвідчують, що вимоги до менеджерів

постійно зростають і будуть зростати в майбутньому. Так, менеджери майбутнього все більше будуть характеризуватися:

- надзвичайно високим рівнем сприйняття та розуміння оточення і самого себе;
- високим рівнем мотивації, що робить можливим активну участь у складному процесі навчання та змін;
- великою емоційною силою, що дає змогу переживати турботи фірми як власні з урахуванням того, що життя диктує інший стиль буття;
- умінням аналізувати культурні передумови та аналізувати емоційні процеси, що розвивають культуру організації внаслідок використання її сильних сторін та функціональних елементів;
- бажанням та вмінням запалювати інших і залучати їх до активної участі в управлінській діяльності, оскільки завдання, що потребуватимуть вирішення, будуть складнішими, а інформація розпорошена для того, щоб лідери могли їх розв'язувати [1; 3].

У процесі формування особистості ефективного менеджера в умовах часткової або повної невизначеності та непередбачуваності все більш важливу роль відіграє гнучкість. Розвиток менеджером емоційної, інтелектуальної та поведінкової гнучкості забезпечить підвищення керованості кінцевими цілями організації.

Висновки та перспектива подальших досліджень. Отже, нами була зроблена спроба аналізу формування особистості менеджера як професіонала. Проаналізувавши сучасні наукові підходи щодо професійних вимог до майбутнього менеджера, можна зробити висновок, що серед перелічених знань, умінь, здібностей та якостей вагомого значення набувають ті, які складають структурне утворення емоційної культури особистості, а саме: наполегливість, зібраність, витримка, почуття гумору, життєрадісність, почуття ситуації, високий рівень внутрішньої культури, чуйність, доброзичливе ставлення до людей,

оптимізм, психологічна компетентність, розвинені вольові риси, прагнення зрозуміти позицію іншого, толерантність, вміння запобігати конфліктам та розв'язувати їх та уміння керувати своїми емоціями.

Виявлено, що проблема якісної підготовки висококваліфікованих менеджерів актуальна для України. Діяльність спеціалізованих вузів має бути націлена на випереджаючий рівень підготовки мобільних і конкурентоздатних менеджерів XXI століття з врахуванням сучасних світових тенденцій і головного критерію якості підготовки фахівців - їх професійного попиту й конкурентоспроможності.

ЛІТЕРАТУРА

1. Нікіфорова Л.Б. Роль та значення емоційної культури в професійній діяльності майбутнього менеджера [Електронний ресурс]/ – Режим доступу: <http://eprints.zu.edu.ua/1626/1/07nlbdmm.pdf>
2. Дідковська Л. Г. Історія вчень менеджменту: [навч. посібник] / Л. Г. Дідковська, П. Л. Гордієнко – К. : Алерта, 2008. – 477 с.
3. Кот Г. М. Зарубіжний досвід дослідження особистісних якостей ефективного менеджера [Електронний ресурс]/ – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Vnau_pp/2009_2/pilipchuk.pdf
4. Бабенко О. А. Професійно важливі якості особистості менеджера. [Електронний ресурс]/ – Режим доступу: <http://rabotaplus.ua/articles/id/606>
5. Гагіна Н. В. Модель формування в майбутніх менеджерів умінь конструктивної взаємодії в ситуації конфлікту / Н. В. Гагіна // Вісник Житомирського державного університету імені Івана Франка. – 2010. – № 50. – С. 181–185.

Поліщук Н. В.

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів
Вінницький фінансово-економічний університет, м. Вінниця

ЗАЛУЧЕННЯ ПІЛЬГОВОГО КРЕДИТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ

Агропромисловий комплекс України є потужним складником економіки держави в цілому і пріоритетним механізмом його розвитку. Однак власних фінансових ресурсів недостатньо, тому залучаються різні кредити. Станом на кінець грудня 2016 року, підприємства агропромислового комплексу залучили кредити загальним обсягом 55374 млн. грн., в тому числі: понад 24486 млн. грн. короткострокові, 19781 млн. грн. середньострокові та 11107 млн. грн. довгострокові кредити (рис. 1).

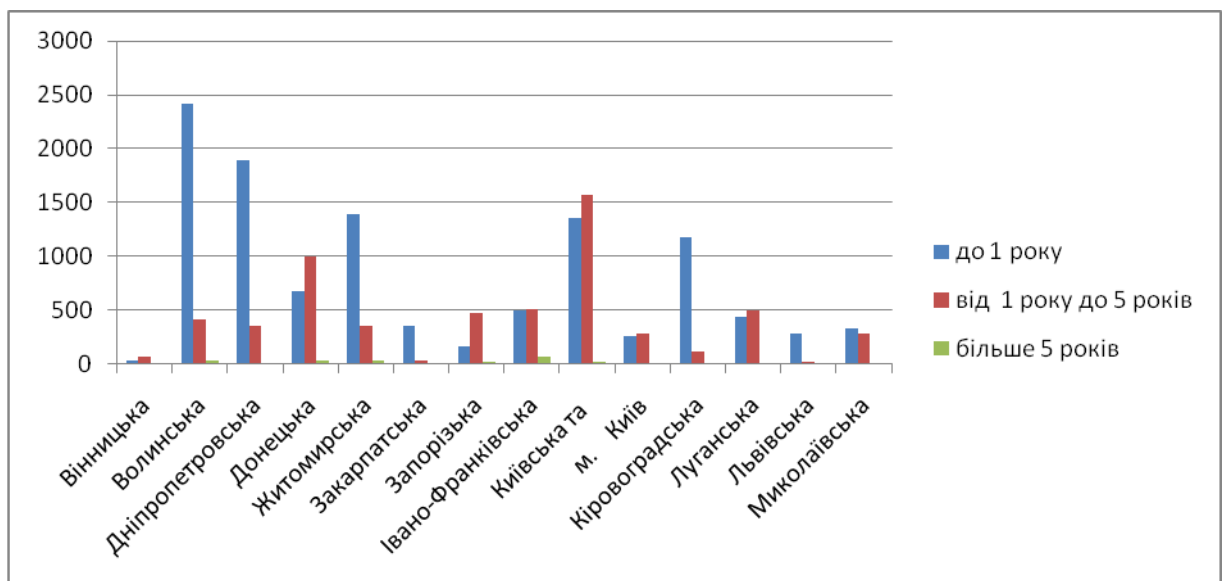
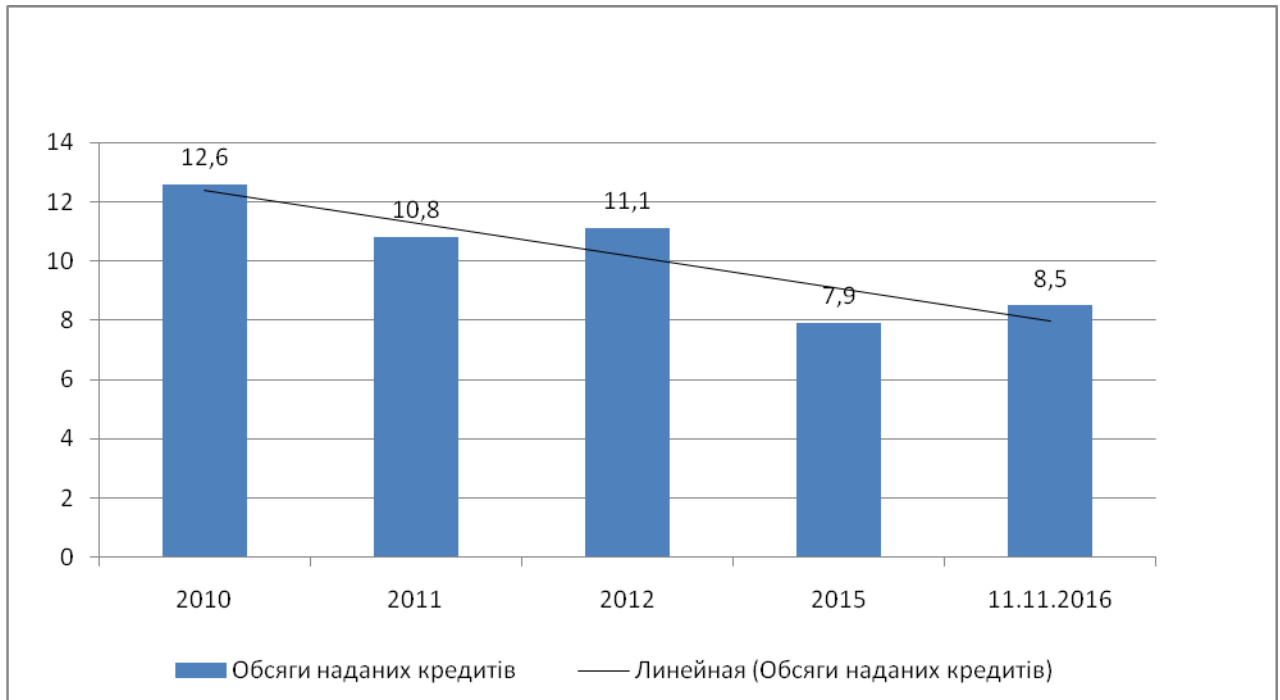


Рис. 1. Кредити надані сільськогосподарським корпораціям, у розрізі регіонів [2].

В Україні з 2003 року діє система пільгового кредитування для аграрного сектору, суть якого полягає у тому, що кредити надаються не безпосередньо виробникам, а банкам, з частковим погашенням кредитних ставок за рахунок коштів державного бюджету [1].

За статистичними даними Національного банку України, станом на 01.12.2015 кредити, надані підприємствам агропромислового комплексу, склали близько 115,5 млрд гривень. Динаміку залучення вітчизняними агропромисловими підприємствами пільгових кредитів наведено на рис. 2.



у 2013-2014 рр. пільгові кредити не залучалися

Рис. 2. Пільгове кредитування підприємств АПК України у 2010-2016 роках [3].

Розглянемо напрями та обсяги використання залучених кредитних ресурсів підприємствами агропромислового комплексу. В агропромисловому комплексі України станом на 1 листопада 2016 року зареєстровано 45 898 активних сільськогосподарських підприємств, що на 3,7% менше, ніж на аналогічний період 2015-го. Згідно з інформацією аналітичного департаменту Української аграрної конфедерації (УАК), за рік в Україні припинили роботу 1784 сільгосппідприємства. За даними УАК, протягом останніх чотирьох років кількість агропідприємств в Україні скоротилася більш ніж на 5,2% (2 525).

Водночас, земельний банк позичальників, які беруть кредити в банках, становить 27 млн. га. 27% оброблюваних площ припадає на великі агрохолдинги,

а 60% — на невеликі й середні фермерські господарства, які обробляють від 500 га до 50 тис. га. Таким чином, попит на банківські послуги формують підприємства різні за розмірами, організаційно-правовими формами господарювання та власністю.

Варто зазначити, що в структурі джерел фінансування діяльності великих агропромислових формувань банківське кредитування та обслуговування, звісно, не є головним. Та й вибір фінансової установи, що обслуговує, не є проблемою: деякі іноземні компанії входять до складу об'єднань, капітал яких також представлений у банківських установах. Тому останнім часом в Україні банки роблять акцент на дрібні та середні господарства. Донедавна вони залишалися у так званому кредитному вакуумі. Їм нікуди було звертатися по позики. Річ у тому, що кредитні спілки не володіють фінансовими ресурсами, достатніми для задоволення попиту аграріїв у додаткових коштах. Водночас малі та середні фермерські господарства залишалися поза увагою банків.

Отже, кредитування агропромислового комплексу потребує досконалого вивчення та важливою складовою його розвитку є державна підтримка, що потребує подальших досліджень.

Список використаних джерел:

1. Вовк В. Я. Кредитування і контроль: навч. посібник [Електронний ресурс] / В. Я. Вовк, О. В. Хмеленко. — Режим доступу: http://pidruchniki.com/1584072041486/bankivska_sprava/kredituvannya_i_kontrol
2. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.
3. Кушнір С. О. Сучасні тенденції банківського та державного кредитування підприємств АПК в Україні [Текст] / С. О. Кушнір, О. В. Гаркуша // Український журнал прикладної економіки. — 2016. — Том 1. — № 4. — С. 72-80.

Пугачевська К. Й.

кандидат економічних наук, доцент
кафедри менеджменту та управління економічними процесами
Мукачівський державний університет
м. Мукачево

ІННОВАЦІЇ В ТОРГІВЛІ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Актуальність інноваційної моделі розвитку зумовлюється швидким зростанням впливу нових технологій на економічний розвиток країни. Світ вступив в епоху "інтелектуальної економіки", або "економіки знань", де провідними факторами виробництва стають інновації, а також творчі досягнення людей.

Щоб побудувати інноваційну економіку в умовах реалізації інтеграційних процесів Україна повинна розвивати інноваційну політику. Яскравим прикладом зазначеного є накопичений досвід ЄС, де подолання розпорошення науково-технологічного потенціалу європейських країн і перехід співробітництва в цій галузі на якісно новий рівень стало важливим завданням інтеграційних процесів.

Без створення сприятливих умов для розвитку інноваційної діяльності неможливо досягти успіхів у економічному зростанні, підвищенні конкурентоспроможності країни на світовому ринку. Саме роль держави, розробка системи механізмів та стимулів щодо інноваційної політики забезпечує соціально-економічний розвиток.

За умов переходу економіки України до інноваційної моделі розвитку зростає роль системного та своєчасного аналізу інноваційної діяльності підприємств сфери торгівлі. Інноваційний розвиток тут повинен здійснюватися одночасно у двох напрямках: науково-технічному (матеріальний аспект) і організаційно-управлінському (нематеріальний аспект), що дає можливість

визначити та зафіксувати низку концептуальних положень щодо побудови оптимальної моделі управління інноваційною діяльністю у сфері торгівлі.

При дослідженні процесів формування інноваційної політики на підприємствах торгівлі враховують вплив сукупності чинників: обсяги господарсько-торговельної діяльності; стан розвитку матеріальної бази; купівельну спроможність населення; розвиток науки і техніки в державі; виробництво товарів; імпорту товарів; кадровий потенціал галузі; культуру та компетентність управління; податкове законодавство.

Сучасний етап розвитку торгівлі спростовує твердження, що вона є однією з галузей, що мають низький інноваційний потенціал (порівняно з підприємствами високих технологій). У торговельну галузь України активно вступають передові технології торгівлі та маркетингу, різноманітні інформаційні, технічні та технологічні інноваційні проекти розвитку, які докорінним чином змінюють традиційне уявлення про торговельний бізнес.

Визначальними характеристиками сфери товарного обігу є: модернізація торгівлі на інноваційних засадах і змішаних інвестиціях; створення сумісних та іноземних підприємств; зростання масштабів експорту та імпорту товарів; експансія іноземного торгового капіталу; розвиток нових мотиваційних механізмів, економічних регуляторів, стандартів, нормативів [1].

Активному розвитку торгівлі в Україні сприяють такі фактори: покращення культури споживання в результаті підвищення вимог як до якості й асортименту товарів, так і до якості обслуговування; розвиток ринкової інфраструктури; високий рівень прибутків галузі та зацікавленість у внутрішніх інвестиціях і/або диверсифікації українських підприємств, де роздрібна торгівля стає одним із пріоритетних напрямків диверсифікації; набуття досвіду та навичок роботи торгівлі й розвиток торгових форматів і мереж тощо [2].

Інтенсивний розвиток підприємств торгівлі останніми роками забезпечується не тільки інвестиціями та інформатизацією бізнес-процесів, але й

інноваціями: з'являються нові послуги, застосовуються інші методи ціноутворення і продажів, формуються нові канали збуту, нові правові взаємовідносини з посередниками, впроваджуються нові методи управління персоналом тощо.

Економічні умови, що склалися сьогодні, вимагають інтенсивної інноваційної діяльності, яка потребує нових поглядів на управління цією діяльністю, виділяючи стратегічні (залучення вітчизняних джерел постачання товарів; освоєння нових методів організації праці та формування торгово-технологічного процесу; пропозиція споживачам товарів із покращеними властивостями) та оперативні аспекти (оперативне планування структури роздрібного товарообороту; розробка системи стимулювання збуту; розробка системи стимулювання інновацій).

Список використаних джерел

1. Глобалізаційні процеси і нові тенденції розвитку внутрішньої торгівлі України. /Торгівля, комерція, підприємництво: збірник наукових праць / [редакц.кол.: Апопій В. В., Куцик П. О., Шевчук В.О. та ін.].– Львів : Львівська комерційна академія, 2014. – Вип. 16. – 713-8 с.
2. Грисюк Ю.С. Оптимізація ланцюга постачань як підґрунтя для забезпечення ефективності ритейл-бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Upsal/2009_6/09gysebr.pdf>.

Ротова Т.А.,

к.е.н., доц.

Київський національний
торговельно-економічний університет,
м. Київ

ІННОВАЦІЇ У СТРАХУВАННІ: НЕОБХІДНІСТЬ ЧИ ДАНИНА МОДИ?

Сучасні люди сьогодні не уявляють свого повсякденного життя без високотехнологічних сервісів, новацій. В тому числі – у фінансовій сфері. І страхування, як важливий фактор розвитку економіки, теж повинно встигати максимально задовольняти потреби споживачів й бути відчутно корисним. Інноваційні страхові продукти та сучасні технології їх просування на ринок визначають вектор руху в напрямку європейської інтеграції. Вони допомагають страховим компаніям працювати із клієнтами, йти назустріч їх запитам.

Страхувальник зараз зовсім інший, ніж ще років п'ять тому. Він висуває достатньо високі вимоги до страховиків, якості обслуговування, у нього є найновіші гаджети і не враховувати це неможливо. Вітчизняні страховики, які мають досвід й бажання розвивати український страховий ринок, застосовують нові підходи, нові принципи до організації бізнесу.

У щорічному рейтингу інноваційних компаній світу, який проводить Boston Consulting Group (BCG), до ТОП-50 увійшло два представника страхової індустрії – AXA (30 місце) и Allianz (33 місце). [1] На українському страховому ринку AXA представлена з 2007 року і проводить активну інноваційну діяльність. Як конкретний приклад – захід, що відбувся 21 жовтня 2016 р. у Києві за організацією вищезазначеної компанії – перший на вітчизняному страховому ринку інтерактивний хакатон AXA Innovation Day.

За даними аналітичної компанії CB Insights, у період з 2011 по 2016 рік, венчурні інвестори зробили інвестпроектів в InsurTech (страхові технології) на суму понад 16 млрд. доларів США. Більш $\frac{3}{4}$ загальної суми інвестицій припало на 2014-2016 роки. Згідно з останніми даними, обсяги інвестицій в інноваційні

технології страхового сектора у 2017 році можуть перевищити 8 млрд. доларів США. [2]

Вплив новітніх технологій особливо відчутний в автострахуванні. Вивчаючи зарубіжну практику, можна спостерігати, що у багатьох країнах набула поширення телематика, яка має переваги як для страховика, так і страхувальника. Це моніторинг руху автомобіля й оцінка стилю водіння його власника, на основі чого компанія аналізує статистику, оцінює ступінь ризику й формує справедливий тариф по КАСКО з урахуванням навичок водія. Так «АХА Страхування» розробила програму «КАСКО Смарт», особливістю якої є встановлення у діагностичний роз'єм транспортного засобу телематичного приладу, що дозволяє здійснювати моніторинг манери керування автомобілем. Нова технологія синхронізується зі смартфоном, завдяки чому і водій, і страхова компанія отримують інформацію про їзду.

З метою прискорення та покращення обслуговування страхувальників, зниження витрат на укладання договорів, багато страховиків на своїх сайтах пропонують режим on-line страхування. Найбільш активні – мобільні додатки, що дозволяють отримати повний доступ до процесу врегулювання страхової справи. За допомогою додатків можна: надавати копії документів, які необхідні для розгляду справи, безпосередньо через мобільний телефон; переглядати поточний статус страхової справи та контролювати терміни розгляду кожного етапу врегулювання; отримувати в реальному часі інформацію про прийняття рішення, суму виплати, очікувану та фактичну дату оплати страхового відшкодування.

Клієнтам провідних страхових компаній пропонується сервіс, за допомогою якого автовласники зможуть отримувати повідомлення про стадії ремонту їх транспортних засобів. Це послуга Audawatch компанії Audatex Україна, яка покликана вирішити питання інформування клієнтів про стан ремонту автомобіля в автоматичному режимі про всі стадії ремонту автомобіля, починаючи від прийому, оцінки збитків, усіх стадій проходження по цехах СТО і до завершення

ремонту. На українському ринку даний сервіс є унікальним. Клієнту пропонують підключитися до системи Audawatch відразу після того, як його транспортний засіб потрапляє на СТО, що працює за цією системою, а також можливість обрати найзручніший спосіб повідомлення: SMS, електронною поштою, в особистому кабінеті клієнта на сайті. Таким чином, клієнти отримують повне інформування на всіх стадіях ремонту свого авто, можливість прискорити і спростити процес комунікації клієнта і страховика, а страхова компанія – додаткові дані для аналізу роботи партнерів і поліпшення якості обслуговування своїх клієнтів.

Не можна не відмітити значення використання у страхуванні роботів, які оцінюють збиток в складних умовах після настання страхового випадку, дронів. На жаль, така зарубіжна практика у вітчизняному страхуванні не є розповсюдженою, але у перспективі, думається, такі новації слід очікувати.

Цікавим є нещодавно проведене дослідження з розвитку відносин між страховиками і клієнтами, що дозволяє визначити характеристики різних цільових сегментів аудиторії для розробки й вивід на страховий ринок нових продуктів. В якості інструменту був обраний пакет із відповідними бібліотеками: отримання даних; побудови графіків та діаграм; аналіз текстів; створення хмари слів тощо. [3]

Отже, інновації на засадах консолідації інтелектуальних ресурсів у страхуванні є умовою створення якісного, клієнтоорієнтованого, конкурентоспроможного страхового продукту і сприятимуть розвитку вітчизняного страхового ринку.

Список використаних джерел:

1. AXA и Allianz – единственные страховщики, вошедшие в ТОП-50 самых инновационных компаний мира \ Электронний ресурс. – Режим доступу: <http://forinsurer.com/news/17/01/27/34824?hl=big>
2. 4 ключові тренди страхових технологій, які можуть повністю змінити страховий ринок \ Электронний ресурс. – Режим доступу: <https://minfin.com.ua/ua/2017/09/28/30181867/>
3. Как используют Facebook некоторые страховщики? December 13, 2017 \ Электронний ресурс. – Режим доступу: <https://www.ddm.center/single-post/InsurFB>

Смакота В.В.

кандидат социологических наук,
научный сотрудник отдела экономической социологии
Института социологии НАН Украины

ОБРАЗОВАНИЕ КАК КЛЮЧЕВОЙ ЭЛЕМЕНТ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ОБЩЕСТВА

Термин «инновация», применяемый в недавнем прошлом в основном в области технических наук, становится неотъемлемым компонентом в исследовании современного общественного развития. Под инновацией (от английского *innovation* – нововведение, новаторство) в данном случае понимается такой элемент социальной жизни, появление и внедрение которого способно коренным образом ускорить (улучшить) социальное развитие. Определенный набор таких элементов в сочетании с существующими социальными и культурными ценностями становится инновационным потенциалом общественного развития. Экономическая социология рассматривает инновационный потенциал как количество ресурсов, которые в каждый конкретный момент общество может использовать для своего развития. Эти ресурсы распределяются между тремя основными областями жизни общества: научно-технической, образовательной, инвестиционной. В результате этого распределения формируются научно-технический, образовательный, инвестиционный потенциал [Инновационный потенциал, с. 7].

Как видится, два из трех составляющих ИП связаны с образованием как ключевым элементом развития общества в XXI веке. Хотя исторически переход к каждой новой стадии экономического развития требовал повышения образовательного уровня в целом, максимального обострения потребность в широком распространении образования высокого уровня достигла в современном мире. При этом на международном уровне сегодня право на получение базового образования признается в качестве неотъемлемого права человека на развитие

своих способностей. Образование дает возможность не только трудоустройства и получения гарантированного дохода; оно становится защитой от социального, экономического, гендерного неравенства (особенно это важно для маргинальных и социально уязвимых социальных групп населения).

Потребность в образовании растет независимо от роста благосостояния общества. В интернет-опросе MY World, проведенном при поддержке МОТ и ООН в 2013 г. и охватившем более 850 000 участников из 194 стран мира, из приоритетных областей развития (образование, водоснабжение, санитария, гендерное равенство, здоровье) большинство участников (584 329 чел.) выбрали хорошее образование в качестве главного приоритета для целей дальнейшего глобального развития. Авторы исследования подчеркивают, что 77% участников опроса были жителями стран с низким и средним уровнем дохода; 64% процента участников были моложе 30 лет [Making education a priority, p. 3]. (Украинские социологические исследования демонстрируют аналогичные тенденции: несмотря на ухудшение качества жизни населения, ценность повышения образования (интеллектуальное развитие) в общественном мнении не снижается, также как и потребность в получении высшего образования).

Вместе с тем, в траектории глобализационных процессов в современном мире уже сейчас просматривается изоляция стран и целых регионов от прогрессивного человеческого развития, задекларированного в Целях развития тысячелетия (Millennium Development Goals), предложенных ООН. Так, десятилетия спустя после провозглашения ЦРТ, в мире насчитывается более 775 миллионов неграмотных, больше половины из которых (400 миллионов человек) живут в Южной и Западной Азии (при этом насчитывается большое количество неграмотных взрослых среди формально получивших начальное образование). По данным ЮНЕСКО, 57 млн. детей в мире не посещают школу (половина из них – дети, проживающие на юге Африки) [Making education a priority, p. 5, p. 8]. Овладение уровнем начального образования детьми независимо от пола и места

проживання провозглашалось одной из основных целей тысячелетия в 1990 г, однако к настоящему времени она не достигнута.

Цели человеческого развития включают все этапы жизни, начиная от самых ранних. В настоящее время ЮНЕСКО разработан Индекс целостного развития детей в раннем – до 8 лет – возрасте, когда инвестирование в образование обеспечивает равные возможности во взрослой жизни.

Поэтому в международных повестках дня особое внимание обращается на важность программ всеобщего образования (Education for All) и раннего обучения (early childhood care and education). Коэффициенты охвата дошкольным образованием составили, по последним данным, в Южной и Западной Азии 42%, в Центральной Азии – 29%. Наименьший прогресс наблюдается в странах с низкими доходами (в странах Африки к югу от Сахары насчитывается 17% охвата дошкольным образованием, в арабских государствах – до 19%) [Making education a priority in the post-2015 development agenda, P. 43].

В этом отношении стоит заметить, что Украина как страна с высоким уровнем образовательного потенциала не сталкивается на данный момент ни с проблемой недостаточной грамотности, ни с низким уровнем образования населения. Показатель получения среднего образования для возрастной группы 15-24 года составляет 98%, для групп 25-54 и 55-64 года – 99%, для группы 65+ - 88%. Относительно начального образования, то население страны характеризуется в 100% -м его охватом [Global human capital report].

Угрозой ИП Украины следует считать скорее невостребованность квалифицированных кадров и примитивизацию производства, ставшую следствием глобальной деиндустриализации страны. И если развивающиеся страны стремятся достигнуть минимального уровня образованности своего населения, прикладывая множество усилий для этой цели, то наша страна пренебрегает своим образовательным, а вместе с ним и инновационным потенциалом.

Литература

1. Инновационный потенциал: современное состояние и перспективы развития : монография / В.Г. Матвейкин, С.И. Дворецкий, Л.В. Минько, В.П. Таров, Л.Н. Чайникова, О.И. Летунова. – М. : «Издательство Машиностроение-1», 2007. – 284 с.
2. Making education a priority in the post-2015 development agenda / Report of the Global Thematic Consultation on Education in the Post-2015 Development Agenda // UNESCO, UNICEF. – 57 p.
3. Global human capital report-2017 [Electronic Resource] : Mode of access : <http://reports.weforum.org/global-human-capital-report-2017/dataexplorer/#economy=UKR>

Сова В.М.,

викладач,

ВП НУБіП України «Ірпінський економічний коледж»

м. Ірпінь

НЕДЕРЖАВНЕ ПЕНСІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ У СИСТЕМІ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Використання інновацій суттєво впливає на інноваційно-інвестиційний розвиток економіки України в напрямку прискорення її структурної перебудови, підвищення конкурентоспроможності, інвестиційної привабливості та забезпечення фінансової безпеки країни в світовій економічній системі [1].

Сьогодні активно зростає роль накопичувальної складової пенсійної системи, як загальнообов'язкової так і добровільної (недержавного пенсійного забезпечення), на які, окрім функції соціального захисту, покладається завдання – формування бази довгострокових фінансових ресурсів, які сприятимуть економічному розвитку держави.

Пенсійна система в Україні складається із трьох рівнів: солідарна система (державна), накопичувальна система загальнообов'язкового пенсійного страхування та система недержавного пенсійного забезпечення (далі – НПЗ).

Розбудова система НПЗ здійснюється починаючи з 2004 року після набрання чинності Законом України «Про недержавне пенсійне забезпечення». [2]. НПЗ займає вкрай важливе місце в системі соціального захисту працюючої частини населення. Основною метою інвестування пенсійних активів є отримання учасниками недержавного пенсійного забезпечення додаткових пенсійних виплат до загальнообов'язкового державного пенсійного страхування разом із забезпеченням дохідності пенсійних активів вище рівня інфляції та залучення довгострокових інвестиційних ресурсів, необхідних для модернізації економіки.

В Державному реєстрі фінансових установ станом на 31.12.2016 містилася інформація про 64 недержавних пенсійних фондів (далі – НПФ) та 22 адміністратори НПФ [3].

Для аналізу стану системи НПЗ в Україні розглянемо основні показники діяльності НПФ та динаміку їх змін (табл.1).

Таблиця 1

Основні показники діяльності НПФ в Україні

Показники	Станом на 31.12.2014	Станом на 31.12.2015	Станом на 31.12.2016	Темпи приросту, %	
				станом на 31.12.2015/ станом на 31.12.2014	станом на 31.12.2016/ станом на 31.12.2015
Кількість укладених пенсійних контрактів, тис. шт.	55,1	59,7	62,6	8,3	4,9
Загальна кількість учасників НПФ, тис. осіб	833,7	836,7	834,0	0,4	-0,3
Загальна вартість активів НПФ, млн. грн.	2 469,2	1 980,0	2 138,7	-19,8	8,0
Пенсійні внески, всього, млн. грн.	1 808,2	1 886,8	1 895,2	4,3	0,4
у тому числі:					
- від фізичних осіб	71,4	80,3	92,2	12,5	14,8
- від фізичних осіб-підприємців	0,2	0,2	0,2	0,0	0,0
- від юридичних осіб	1 736,1	1 806,3	1 802,1	4,0	-0,2
Пенсійні виплати, млн. грн.	421,4	557,1	629,9	32,2	13,1
Кількість учасників, що отримали/отримують пенсійні виплати, тис. осіб	75,6	82,2	81,3	8,7	-1,1
Інвестиційний дохід, млн. грн.	1 266,0	872,2	1 080,5	-31,1	23,9
Витрати, що відшкодовуються за рахунок пенсійних активів, млн. грн.	171,0	215,2	245,7	25,8	14,2

Отже, аналізуючи показники таблиці можна зробити висновок про те, що станом на 31.12.2016 адміністраторами НПФ укладено 62,6 тис. шт. пенсійних контрактів, що більше на 4,9% порівняно зі станом на 31.12.2015. Їх збільшення пов'язане в першу чергу зі збільшенням пенсійних контрактів з фізичними особами.

Основну частину пенсійних внесків у НПФ складають внески від юридичних осіб. Так, загальна сума пенсійних внесків у 2016 році становила 1 895,2 млн. грн.,

при чому частка внесків від юридичних осіб становила 95,1% загальної суми. Загальна вартість активів, сформованих НПФ, станом на 31.12.2016 становила 2 138,7 млн. грн., що на 8,0%, або на 158,7 млн. грн. більше в порівнянні з аналогічним періодом 2015 року.

Станом на 31.12.2016 переважними напрямками інвестування пенсійних активів стали депозити в банках (41,3% інвестованих активів), цінні папери, дохід за якими гарантовано Кабінетом Міністрів України (41,0%), облігації підприємств, емітентами яких є резиденти України (9,4%), акції українських емітентів (0,7%) [3].

Загальний дохід, отриманий від інвестування пенсійних активів, станом на 31.12.2016 становив 1 080,5 млн. грн., збільшившись у порівнянні зі станом на 31.12.2015 на 208,3 млн. грн., або на 23,9%.

Витрати, що відшкодовуються за рахунок пенсійних активів, станом на 31.12.2016 зросли на 14,2 % у порівнянні з аналогічним періодом 2015 року і в цілому за час існування пенсійних фондів становлять 245,7 млн. грн., або 11,5% від загальної вартості активів НПФ.

Отже, можна зробити висновок, що система НПЗ здатна сформувати потужну базу ресурсів, які держава може використовувати для фінансування інноваційного розвитку економіки. Проте, зважаючи на значну кількість НПФ, які функціонують на ринку України, система НПЗ працює неефективно. Одним із суттєвих факторів низького рівня інвестиційного доходу є низький обсяг залучених ресурсів НПФ, а також можливість розміщення пенсійних активів у дохідні фінансові інструменти.

Серед основних причин незадовільного темпу розвитку недержавного пенсійного забезпечення слід виділити відсутність мотиваційних чинників як роботодавців, так і працівників у системі НПЗ. Серед факторів, які перешкоджають розвитку системи НПЗ можна виділити необізнаність та недовіру населення до діяльності НПФ [4].

Список використаних джерел:

1. Юркевич О.М. Інноваційне спрямування інвестиційного потенціалу фінансових інститутів / О.М.Юркевич // Фінанси України №10. – 2010. – С.81-8
2. Про недержавне пенсійне забезпечення: Закон України від 9 липня 2003 № 1057-IV. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1057-15>.
3. Підсумки розвитку недержавного пенсійного забезпечення станом на 31.12.2016. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://nfp.gov.ua/files/17_Dep_Repetska/NPF_IV_kv%202016.pdf
4. Бабірад М.М. Роль недержавного пенсійного забезпечення в інноваційно-інвестиційному розвитку економіки України / М.М. Бабірад, В.В. Оліярник // Торгівля, комерція, підприємництво. – 2012. – Вип. 14. – С. 145-150.

Степанова Алла Адамівна,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту інноваційної та інвестиційної діяльності
Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ

ІННОВАЦІЙНИЙ КЛАСТЕР ЯК ІНСТРУМЕНТ СУЧАСНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ

На сьогоднішній день кластерна політика є найбільш ефективним інструментом підвищення конкурентоздатності та інноваційності усіх сфер економіки країн світу. Поглиблення світових інтеграційних процесів та загострення територіальної конкуренції зумовлюють необхідність оновлення механізмів стимулювання розвитку регіонів України, зокрема з урахуванням кластерного підходу, який для практики вітчизняного державного управління є ще досить новим та малодослідженим.

В умовах прискорення інтеграційних процесів та глобалізації світової економіки, посилення міжнародної конкуренції, економічний розвиток нашої держави стає більш залежним від спроможності базових галузей економіки та регіонів успішно конкурувати на світовому ринку.

Глобальні техніко-технологічні та соціально-економічні зміни, які відбуваються в результаті прискорення темпів науково-технічного прогресу, активізації інноваційних процесів, вимагають розробки нової філософії національного відродження, нових підходів до соціально-економічного розвитку регіонів України. Особливо це актуально сьогодні, коли Україна переживає чергову хвилю економічної кризи.

У сформованих умовах для стійкого розвитку української економіки на основі науково-технічного прогресу присутня дуже мала кількість заходів інституційного характеру, які мають бути направлені на подальшу лібералізацію ринку та на фрагментарне стимулювання сфери ДіР шляхом створення різного роду територій з фінансовими і податковими пільгами. Вирішення цієї

надзвичайно складної і, безумовно, актуальної проблеми може бути знайдено лише на основі системного підходу, який має охоплювати не тільки зазначені вище сфери, але й весь комплекс питань, починаючи з інноваційної політики і закінчуючи організацією праці на окремому робочому місці.

Саме тому, кластерний розвиток – це одна із ознак сучасної інноваційної економіки країни, у результаті чого буде отримано поряд із соціальним, економічним та іншими ефектами – синергічний.

Синергічний ефект реалізується на основі технічного й технологічного переоснащення, за рахунок сталості взаємозв'язків, зменшення трансакційних витрат, скорочення транспортних витрат, раціонального використання всіх видів місцевих ресурсів (природних, виробничих, фінансових, інноваційних, інформаційних, трудових), створення умов для поєднання з територіальним плануванням й управлінням.

Інноваційна структура кластера сприяє зниженню сукупних витрат на дослідження та розробку нововведень за рахунок підвищення ефекту виробничої структури, що дозволяє учасникам кластера стабільно здійснювати інноваційну діяльність на протязі тривалого часу.

Інноваційний кластер є об'єднанням різних організацій (промислових компаній, дослідницьких центрів, органів державного управління, загальногосподарських організацій і т.д.), яке дозволяє використовувати переваги двох способів координації економічної системи - внутрішньофірмової ієрархії та ринкового механізму, що дає можливість більш швидко і ефективно розподіляти нові знання, наукові відкриття і винаходи. Тенденції до утворення інноваційних кластерів найчастіше мають спільну наукову або виробничу базу, більше того успішний розвиток кластера може бути гарантованим лише за умови, що наукова база дозволяє побудувати кластер не за спеціалізованим, а за диференційованим типом [2].

Світовий досвід свідчить, що саме кластерний підхід дозволяє підвищити ефективність взаємодії приватного сектора, держави, торгових асоціацій, дослідницьких і освітніх установ в інноваційному процесі для створення та виведення конкурентоздатних товарів і послуг на національному та світовому ринках.

В Україні створення кластерних формувань знаходиться на початковому етапі, де передові позиції посідає Хмельниччина. Проте, в сучасних умовах набуває розвитку та популяризації створення кластерних формувань у туристичній, харчовій та машинобудівельній сферах.

У зв'язку з цим суттєвим моментом становлення і розвитку кластерів в української економіки має стати формування системи інноваційних стратегій як на рівні держави так і на рівні окремих підприємств. З урахуванням досвіду європейських країн у процесі формуванні своїх стратегій інноваційного розвитку вітчизняним промисловим перед підприємствам необхідно робити ставку на екологічність готової продукції і використовуваних технологій, ресурсо- та енергозбереження, при цьому основними напрямками їх стратегій повинні стати підвищення гнучкості виробництва, зростання за рахунок інвестицій, злиттів і поглинань, а також корпоративні альянси.

Список використаних джерел

1. Портер М. Международная конкуренция: Пер. с англ. /Под ред. и с предисловием В.Д. Щетинина. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.
2. Жилінська О.І. Інновації: проблеми теорії і практики [колект. монографія] / О.І. Жилінський. - Харків: ІНЖЕК. - 2011. - С. 230-250.

Шевчук О.А

Кандидат економічних наук, доцент,
Кафедра теоретичної і прикладної економіки ФММ
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
м. Київ

Шутенко Р.П.

Студент. 3 курс, ФІОТ,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
м. Київ

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІТ-ГАЛУЗІ В УКРАЇНІ

На даний момент ІТ залишається чи не єдиним сектором в загальному господарстві України, який продовжує розвиватись. Це обумовлено впливом зростання глобального ринку ІТ і абстракцією школи підготовки кваліфікованих ІТ-фахівців, які здатні створити неповторні програмні продукти, що не мають аналогів в світі, і користуються величезним попитом в провідних компаніях. Завдяки найбільш високим темпам зростання і не в такому суттєвому об'ємі грошових і матеріальних вкладень, порівняно з традиційними гілками економіки (металургія, машинобудування, хімічна промисловість), ІТ-індустрія гарантує значні переваги: створення нових робочих місць, підвищення податкових надходжень і формування економіки в цілому. Продукція та сервіси провідних компаній цієї галузі, користуються широким попитом в іноземних корпораціях, а їх впровадження закордонними підприємствами в умовах глобалізації сприяє підвищенню ефективності діловодства і забезпечує зростання економіки. Після підняття конкурентоспроможності української ІТ-галузі в світі почала істотно проявлятися підтримка стабільності грошової системи України.

Останнім часом, події, які відбуваються і виникають в Україні, принципово спрямовані на те, щоб швидше почати стабілізацію, формування і зростання економіки країни. Це може бути забезпечено відновленням зовнішньоторговельного балансу країни, збільшенням випуску

конкурентоспроможної продукції, що почне користуватися попитом на зовнішніх ринках. Саме формування ІТ-галузі, як інноваційної сфери економіки з високою доданою вартістю, дозволить в стислі терміни збільшити ВВП країни, забезпечити постійні грошові надходження в українську економіку.

Головною рушійною силою прискореного розвитку ІТ-індустрії є сфера програмного постачання, зростання якої провокує формування нових підрозділів ІТ-індустрії та всієї економіки [1]. Такий вплив підвищує місцеву роздрібну торгівлю та розширює локальну галузь ІТ-послуг завдяки розширенню компаній, що виникають на противагу новим потребам в персоналізації програм, а ще є наслідком підвищення видатків на інформаційні технології у всіх галузях. Отже, сфера програмного постачання створює нові високотехнологічні та високооплачувані робочі місця, а ще підсилює фінанси країни і приносить вигоду майже усім подібним галузям промисловості, розвиваючи їхній дохід.

Одним з принципових напрямків розширення ІТ-ринку є аутсорсинг, роль якого на українському ІТ-ринку в найближчому майбутньому стане зростати, що обумовлено підвищенням попиту на «хмарні» сервіси, зростанням потреби в комплексних системах інформаційної безпеки, уніфікованих комунікацій і таке інше. Аутсорсинг полягає в передачі підприємством деяких бізнес-функцій або частин бізнес-процесів в ІТ-сфері стороннім компаніям, що на цьому спеціалізуються. Це дозволяє істотно зменшити підприємству витрати, пов'язані з непрофільною діяльністю, збільшує рентабельність ІТ-проектів.

Необхідно відзначити, що в країнах з рівнем піратства менше 30% (Англія, Данія, Франція) ІТ-сектор складає більше 3,5% ВВП, а в країнах з рівнем піратства більше 85% цей сектор складає менше 1,5% економіки [2]. Це свідчить про те, що чим нижче ступінь піратства в країні, тим вклад ІТ-індустрії забезпечує гідний внесок в валовий внутрішній продукт (ВВП). Ступінь піратства в Україні складає 86%, що ставить її на сьоме місце серед держав з великим рівнем піратства. Не менш принциповою передумовою у розвитку ІТ-індустрії є введення

заходів по забезпеченню охорони прав інтелектуальної власності, що буде сприяти збільшенню ВВП країни на кілька відсотків.

Інший принциповий елемент постачання розвитку ІТ-галузі є наукові центри та інноваційні парки, створення яких дозволить зосередити в одному місці цікаві проекти з залученням висококваліфікованих професіоналів, сучасного технологічного оснащення, а ще українських і іноземних інвесторів.

Створення заходів по реформуванню системи підготовки ІТ-фахівців є дуже важливим. До таких заходів можна віднести: оновлення і поліпшення навчальних планів вищих навчальних закладів; співпраця з програмами дистанційного навчання від глобальних інститутів; видача стипендій та грантів для найкращих студентів; впровадження програм обміну спеціалістів.

На сьогоднішній день, Україна має в активі ряд задатків для успішного розвитку ІТ-галузі:

- достатня кількість підготовлених ІТ-фахівців;
- інвестиційна і фінансова підтримка від країн з передовою економікою;
- політична підтримка у напрямі якісних змін в економіці.

Отже, прогресивні зміни ІТ-галузі можливі, якщо:

- реформувати систему освіти для ІТ-спеціалістів;
- запроваджувати сучасні технології в різних галузях;
- забезпечити державну підтримку в сфері податків для працівників ІТ-галузі;
- розповсюджувати для спонсорів інформацію про розвиток ІТ-ринку у засобах масової інформації;
- створювати ІТ-інфраструктуру у вигляді інноваційних центрів;
- поширити Інтернет серед всього населення;
- залучити іноземних інвесторів;
- боротися з піратством.

Економіка країни неодмінно зросте за умови виконання всіх пунктів.

Список використаних джерел:

1. Економічна роль індустрії інформаційних технологій - <https://www.microsoft.com/Ukraine/Government/Newsletters/PiracyInfluence/03.msp>
2. Украинское IT в цифрах - <https://dou.ua/lenta/columns/it-in-figures/>

Маслак Ольга Іванівна
доктор економ. наук, проф.

Якимець Тетяна Володимирівна,
Яценко Інна Вікторівна
магістранти
Кременчуцький національний
університет імені Михайла Остроградського
м. Кременчук

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

В сучасних економічних умовах від масштабів впровадження новітньої техніки та технологій залежить ефективність розвитку національної економіки. Саме тому набувають актуальності питання пов'язані з активізацією інноваційної діяльності. Завдяки ефективному використанню науково-технологічного потенціалу, оновленню техніки й технології та розширенню ринків збуту, можна забезпечити конкурентоспроможність продукції та підприємств.

Зростання інноваційної активності підприємницьких структур неминує призводить до економічного зростання, дані про активність промислових підприємств України за 5 років наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Динаміка показників інноваційної діяльності у промисловості України за
2012–2016 роки [1]

Показники		Роки				
		2012	2013	2014	2015	2016
Кількість інноваційно-активних підприємств	Одиниць	1462	1679	1758	1715	1609
	%	13,8	16,2	17,4	16,8	16,1
Кількість підприємств, що впроваджували інновації	Одиниць	1217	1327	1371	1312	1208
	%	11,5	12,8	13,6	12,9	12,1
Загальний обсяг фінансування інноваційної діяльності	млн грн	8045,5	14333,9	11480,6	9562,6	7695,9
Освоєно виробництво інноваційних видів продукції	найменувань	2408	3238	3403	3138	3661
	з них „нових видів техніки	663	897	942	809	1314

Обсяг реалізованої інноваційної продукції в промисловості	млн грн	33697,6	42386,7	36157,7	35862,7	25669,0
	%	3,8	3,8	3,3	3,3	2,5
Обсяг реалізованої інноваційної продукції за межі України	млн грн	13713	12630,6	13354,9	16053,4	7500,0
	%	40,7	29,8	36,9	44,8	29,1

Загальний обсяг фінансування інноваційної діяльності у 2016 році становить 7695,9 млн грн, з них більша частина на покупку машин, обладнань та програмного забезпечення – 5,1 млрд грн (або 66,5%). На внутрішні та зовнішні науково-дослідні розробки – 1,7 млрд грн (22,8 %), на покупку інших зовнішніх знань – 47,2 млн грн (0,6%) та на інші витрати – 0,8 млрд грн (10,1%).

Основним джерелом фінансування інноваційних витрат підприємств промисловості є власні кошти – 6540,3 млн грн (84,9 %). Обсяг коштів місцевого та державного бюджету становить 349,8 млн грн (5,6 %), іноземних та вітчизняних інвесторів – 146,9 млн грн (1,9 %), заборгованості – 561,1 млн грн (7,2 %) [2].

В Україні за 2016 рік 905 промислових підприємств реалізували інноваційної продукції на суму 25669 млн грн (або 2,5%), що на 10193,7 млн грн. менше ніж попереднього року [3].

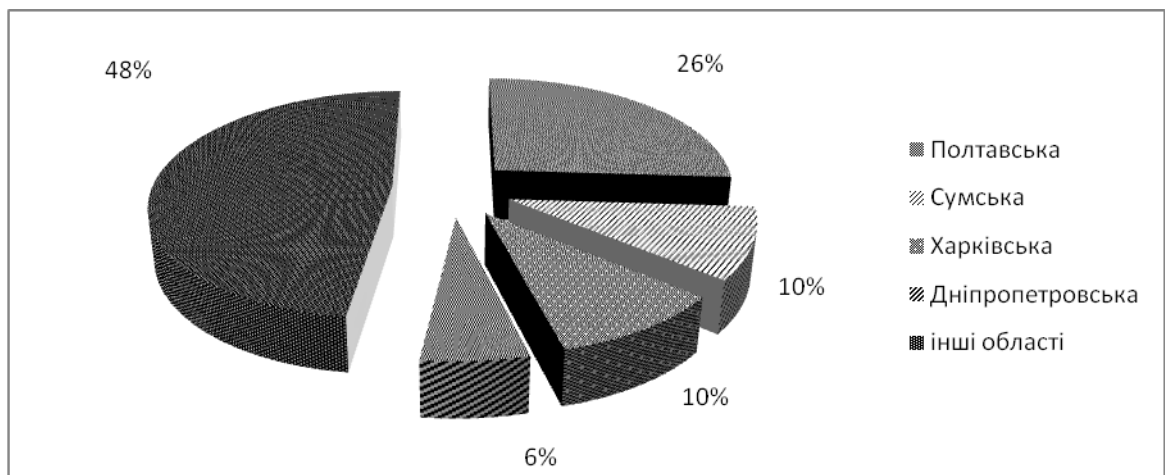


Рис. 2. Частка реалізованої інноваційної продукції підприємствами регіонів

Лідируючі позиції з реалізації іновацій в Україні займають такі області, як Полтавська – 6519,5 млн грн, Сумська – 2610,9 млн грн, Харківська – 2609,8 млн грн, Дніпропетровська область – 1563,1 млн грн.

Отже, можемо зробити висновок, що позитивну динаміку демонструє лише незначна кількість показників інноваційної активності промислових підприємств. Конкурентоспроможність вітчизняних товарів та технічний рівень виробництва багато в чому залежить від придбання та передачі технологій. Ситуація, що склалася обумовлена недостатністю власних джерел інвестиційних ресурсів, відсутністю довгострокової стратегії розвитку, застоєм ринку капіталів, і, як наслідок, зменшення можливостей підприємства щодо використання якомога більшого числа джерел інвестування. Нажаль, статистика свідчить про відсутність попиту на вітчизняні технічні досягнення.

Список використаної літератури

1. Наукова та інноваційна діяльність в Україні / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Активізація інноваційної діяльності: організаційно-правове та соціально-економічне забезпечення / [Амоша О. І., Антонюк В. П., Землянкін А. І., Новікова О. Ф., Поручник А. М.]. – Донецьк : Ін-т екон. промисловості НАН України, 2007. – 328 с.
1. Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2016 році. Статистичний збірник // [Відпов. за випуск О.О. Кармазіна].– К. : ДП «Інформаційно-видавничий центр Держстату України», 2015. – 255 с.

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ, ОПОДАТКУВАННЯ ТА КОНТРОЛЮ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Авраменко О.І.,
старший викладач кафедри обліку і фінансів
Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського
м. Кременчук

ВИЗНАЧЕННЯ ТРАНСФЕРТНИХ ЦІН В УКРАЇНІ

На сьогодні особливої уваги набуло питання застосування трансфертних цін. Це пов'язано з тим, що будь-яке підприємство може мати у своєму складі дрібніші структури, а отже, між ними може відбуватись продаж товарів на взаємовигідних умовах. Ця розрахункова ціна, за якою здійснюється продаж, і є трансфертною ціною. Кожен з учасників угоди купівлі-продажу має свої цілі, що обумовлює потребу в контролі цін. Зазвичай продавець прагне зменшити свої доходи, а покупець – збільшити витрати з метою мінімізації податку з прибутку.

Трансфертне ціноутворення є відносно новим напрямком в діяльності фіскальних структур. Багато запитань пов'язано також з тим, що керівництво з трансфертного ціноутворення Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) «Про трансферне ціноутворення для транснаціональних корпорацій і податкових органів» зазначає: «Трансферне ціноутворення не є точною наукою, але вимагає від податкових органів і платників податків проведення експертних оцінок». Все більшого поширення воно набуває як аудиторська послуга, що і визначає актуальність питання.

Слід зазначити, що першими країнами, де було прийнято закони, що регулюють трансфертне ціноутворення, були у 1995 році США, ЮАР та Австралія. Нетрадиційність відображення в обліку трансфертних операцій в Україні потребує додаткового дослідження.

Операції з пов'язаними особами завжди знаходили відображення в податковому законодавстві України. Підґрунтям трансфертного ціноутворення можна вважати Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» №283/97-ВР від 22.05.1997р., який вимагав для відображення доходів пов'язаних осіб використання не нижче, а витрат – не вище звичайної ціни. Згідно п.1.26. пов'язана особа - юридична особа, яка здійснює контроль над платником податку, або контролюється таким платником податку, або перебуває під спільним контролем з таким платником податку [1]. Поняття «контрольованої операції» в податковому законодавстві в сучасному розумінні було відсутнє.

Операції з пов'язаними особами вимагають особливого підходу щодо їх відображення в обліку і потребують порядку визначення:

- контрольованих операцій;
- кола пов'язаних осіб;
- ціни угоди для трансфертного ціноутворення.

ПКУ № 2755-VI від 02.12.2010 р. п. 153.2 визначав порядок оподаткування операцій з пов'язаними особами і вимагав використання звичайних цін у разі, якщо ціна реалізації відрізняється більше ніж на 20 % . До 01.01.2013 р. звичайні ціни визначали згідно п.1.20 Закону про прибуток. З виникненням поняття «контрольованої операції» законодавець звузив коло застосування звичайних цін. Відповідно до п.14.1.71 ПКУ: «Звичайна ціна - ціна товарів (робіт, послуг), визначена сторонами договору, якщо інше не встановлено цим Кодексом. Якщо не доведено зворотнє, вважається, що така звичайна ціна відповідає рівню ринкових цін. Це визначення не поширюється на операції, що визнаються контрольованими». З 01.09. 2013 р. для цілей оподаткування були встановлені дві звичайні ціни - просто звичайна і трансферна [2].

В Україні з 01.01.2015 р. трансфертне ціноутворення використовується виключно для контрольованих операцій. Полягає воно у застосуванні «правила витягнутої руки» і спрямоване на те, щоб ціна в угоді між пов'язаними особами

відповідала такому рівню цін, який був би при проведенні такої операції між непов'язаними особами.

Важливе значення у трансфертному ціноутворенні має формування трансфертної ціни. Згідно ст. 10 ЗУ «Про ціни і ціноутворення» існує два види цін: вільні та державні регульовані [3]. Тому одним з важливих завдань є визначення ціни договору. Згідно ст. 632 ЦК, якщо ціна в договорі не встановлена і не може бути визначена з його умов, вона розраховується виходячи зі звичайних цін, сформованих на аналогічні товари (роботи, послуги) на момент укладення договору [4].

Дискусійним є питання валюти договору. Так, згідно ст. 524 і ст. 533 ЦК грошове зобов'язання може бути виражено в еквіваленті іноземної валюти, однак засобом платежу при цьому повинна виступати гривня. Відповідно до ст. 189, ст. 198 ГК ціна в договорі має бути вказана в гривнях, а грошові зобов'язання можуть бути приведені в інвалюті, тільки якщо згідно законодавству суб'єкти господарювання мають право проводити розрахунки між собою в інвалюті [5]. Виходячи з цього, можна зробити висновок, що ціни у внутрішньому договорі, укладеному між суб'єктами господарювання, повинні бути визначені в гривнях.

Таким чином, на підставі проведеного дослідження, можна зробити висновки, що:

- трансфертне ціноутворення є недостатньо дослідженим в Україні;
- його законодавча база потребує узгоджень з іншими нормативними актами.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» №283/97-ВР від 22.05.1997р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://parusconsultant.com>
2. ПКУ № 2755-VI від 02.12.2010р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kodeksy.com.ua>
3. Закон України «Про ціни і ціноутворення» № 5007 – VII від 21.06.2012 р. – Відомості Верховної Ради. – 2013. – № 19-20. – С. 190.
4. Цивільний кодекс України № 435 – IV від 16.01.2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kodeksy.com.ua>
5. Господарський кодекс України № 436 – IV від 16.01.2003 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua>

Адаменко І.П.,

к.е.н., старший науковий співробітник
Науково-дослідного фінансового інституту
Київського національного торговельно-економічного університету,
м. Київ

ПРІОРИТЕТИ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ ПОСИЛЕННЯ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

В умовах посилення глобалізаційних процесів вагомими завданнями фінансової політики є забезпечення економічного зростання на засадах інституційно-інвестиційного розвитку, ефективного використання природно-ресурсного, людського потенціалу, створення сприятливих умов для збільшення обсягів виробництва відповідно до інноваційного напрямку економічного розвитку, підвищення якості соціального захисту та рівня життя населення. Тривіальним залишається питання забезпечення ефективного використання бюджетних коштів, що передбачає здійснення достатньо високого рівня інституційних перетворень бюджетного середовища.

Разом з тим, вирішення завдань фінансової політики залежить від вибору та реалізації фінансових інструментів, тому перш за все при формуванні фінансової політики необхідно чітко визначити її пріоритети, які повинні бути досягненні при її реалізації.

У процесі перспективного фінансового планування створюються умови для вирішення найбільш вагомих завдань державного впливу на економічний розвиток. Необхідність забезпечення узгодженого функціонування всіх складових фінансової системи і важливість своєчасного розв'язання наявних суспільних проблем призводять до того, що більшість з них постають як об'єкт державного регулювання.

Виходячи із зарубіжного досвіду пріоритетними завданнями фінансової політики на даний час є: удосконалення системи планування і моніторингу

соціально-економічної результативності державних витрат за допомогою якісних і кількісних індикаторів.

Разом з тим, світовий досвід показує, що реформа у сфері фінансових відносин повинна проводитися з урахуванням особливостей соціально-економічного розвитку як країни і регіону, так і конкретних галузей економічної діяльності. Перехід до середньострокового фінансово-бюджетного планування та прогнозування набув широкого застосування у країнах з розвинутою економікою.

У європейських країнах з метою спрямування обмежених бюджетних ресурсів на виконання пріоритетних завдань державної політики простежується тенденція до відповідних перетворень системи управління бюджетними видатками. З метою забезпечення фінансово-бюджетної стабільності створено процедуру уникнення та коригування макроекономічних нерівноваг, яка є складовою Європейського семестру. Відповідно до даної процедури визначено шкалу оцінки порогових значень показників з метою своєчасного виявлення негативних тенденцій [1].

Враховуючи трансформаційні перетворення дієвість фінансової політики залежить від ступеня врахування циклічності соціально-економічних процесів, стану державних фінансів і запасу стійкості бюджетної системи, суттєве зменшення якого може призвести до ускладнень у проведенні ефективного фінансово-бюджетного регулювання щодо позитивного впливу на економічне зростання. Створення відповідних інституційних умов для формування та реалізації ефективної фінансової політики потребує використання адаптивної системи фінансово-бюджетного регулювання, що сприятиме досягненню збалансованого та стійкого соціально-економічного розвитку країни.

Список використаних джерел:

1. Чугунов І.Я. Бюджетна політика в умовах економічних перетворень / І.Я. Чугунов, В.Д. Макогон // Економічний часопис-XXI: науковий журнал. – №158(3-4(2)). – 2016. – С. 66–69.

Акімова Н.С.
к.е.н., професор (ХДУХТ)

Топоркова О.В.
к.е.н., доцент, професор (ХДУХТ)
Харків

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РИЗИКАМИ ПІДПРИЄМСТВ В ОБЛІКОВІЙ ІНФОРМАЦІЙНІЙ СИСТЕМІ

Незважаючи на загальну позитивну динаміку, зростання обсягів продукції за останні роки знижується конкурентоспроможність вітчизняних підприємств харчової промисловості через низький рівень довіри з боку інвесторів. Це характеризується нестабільністю та залежністю від багатьох внутрішніх та зовнішніх факторів, таких як макроекономічна, політична, інвестиційна ситуація в державі, а також від світових тенденцій на ринках сировини та готової продукції.

Для визначення конкурентоспроможного потенціалу промислових підприємств України в управлінській обліковій інформаційній системі (УОІС) необхідно проводити аналіз факторів зовнішнього ділового середовища (PEST-аналіз) та аналіз ринкової ситуації щодо підприємств за факторами потенціалу самої галузі та можливостей і загроз з боку ринкового середовища (SWOT-аналіз).

В УОІС не існує досконалої методики аналізу та оцінки рівня фінансових ризиків підприємства. Саме тому можна істотно підсилити підхід до аналізу рівня фінансових ризиків та банкрутства, об'єднуючи облік фінансових і індикаторних показників в аналізі, причому розглядаючи їх в динаміці. Проте наявні методи не надають аналітикам подібної можливості.

Для здійснення аналізу рівня фінансових ризиків підприємства в УОІС необхідно визначати основні етапи які використовуватимуться в подальшому аналізі:

1. Стан підприємства: благополуччя, середньої якості, неблагополуччя;

2. Рівні фінансових ризиків: граничний рівень фінансових ризиків, високий рівень фінансових ризиків, середній рівень фінансових ризиків, низький рівень фінансових ризиків, незначний рівень фінансових ризиків.

3. Показники аналізу в УОІС для прийняття своєчасних рішень за рівнями: дуже низький рівень, низький рівень, середній рівень, високий рівень, дуже високий рівень [1].

Проведення даного аналізу в УОІС передбачає зростання окремого показника зв'язане із зниженням рівня фінансових ризиків, а також з поліпшенням самопочуття даного підприємства. Це впливає, з одного боку, на правильну кількісну класифікацію рівнів показників, а також на правильне визначення рівня значущості показника в системі оцінки. З другого боку, впливають на оцінку рівня фінансових ризиків підприємства та оцінюють різні за природою сторони ділового і фінансового життя підприємства, використовуючи ряд коефіцієнтів (абсолютної ліквідності, покриття, критичної оцінки, автономії, забезпеченості власними засобами, фінансової стійкості, оборотності всіх активів; рентабельність капіталу).

В процесі прийняття рішень при виборі альтернативних варіантів, розподілу ризику і винагороди обрані показники повністю характеризують фінансовий стан підприємства, дозволяють визначити показник рівня фінансового ризику, проводити аналіз структури та джерел фінансування. Розмір інвестицій залежить від багатьох чинників: оподаткування доходів, темпів зростання реалізації товарної продукції та її стабільності, структури активів підприємства, стану ринку капіталу, відсоткової політики комерційних банків, рівня управління фінансовими ресурсами підприємства.

На стан фінансової безпеки підприємства впливає велика кількість факторів, які характеризують різні сторони функціонування об'єкту. З точки зору системного підходу сукупність цих взаємопов'язаних факторів можна розглядати як складну динамічну систему. При цьому система фінансової безпеки

підприємства володіє всіма властивостями нейроекономічної системи, зокрема: наявністю каналів інформації, поведінки системи, управління та цілеспрямованість системи [2]. Побудова нейроекономічних моделей для забезпечення фінансової безпеки підприємства виділяє: підсистему управління рентабельністю, підсистему управління ліквідністю та платоспроможністю, підсистему управління фінансовою стійкістю.

В процесі управління фінансовими ризиками підприємств в обліковій інформаційній системі стан фінансової безпеки підприємства у будь-який момент часу можна описати за допомогою сукупності показників, значення яких отримують із фінансової звітності підприємства. В той же час система фінансової безпеки підприємства є складною системою, тобто зміна структури, зв'язків та поведінки складових системи впливає на решту складових і спричиняє зміну системи в цілому.

Для аналізу поведінки системи фінансової безпеки підприємства та вивчення кількісного впливу факторів на стан фінансової безпеки доцільно застосовувати метод кластерного аналізу підприємства.

В УОІС кластерний аналіз дає найбільш можливо-значиме рішення та дозволяє здійснювати процес управління виявленими фінансовими ризиками [3] з використанням сучасних методологій моделювання бізнес-процесів: SADT (Structured Analysis and Design Technique – метод структурного аналізу і проектування) і алгоритмічні мови, вживані для розробки програмного забезпечення (стандарт IDEF (Integrated computer aided manufacturing DEFinition - стандарт моделювання, що підтримує графічне зображення сформованих даних, включаючи об'єкти, атрибути і відносини між об'єктами та належить до традиційних способів розробки моделей бізнес-систем).

Список використаних джерел:

1. Мунтіян В. І. Економічна безпека України / В. І. Мунтіян. – К.: Вид-во КВІЦ, 1999. – 464 с.

2. Paul J. Zak The Neurobiology of Trust // Scientific Amerikan. – Vol. 298, iss.6. – P.88-95DOI:10.1038/scientificamerican0608-88
3. Stanley B.Block Foundations of Financial Management/ Stanley B.Block, Geoffrey A. Hirt. – 2011. – 478 p.

Безверхий К. В.,

к.е.н., докторант кафедри обліку і оподаткування,
ДВНЗ «Київський національний
економічний університет імені Вадима Гетьмана»

ПОШИРЕННЯ ІНТЕГРОВАНОЇ ЗВІТНОСТІ У СВІТІ

Феномен інтегрованої звітності для вітчизняної практики впровадження полягає в тому, що досі невироблені єдині підходи щодо тих підприємств, які повинні обов'язково складати таку звітність відповідно до організаційно-правових форм та/або секторів економіки, де провадить діяльність суб'єкт господарювання. Тому актуальним питанням буде аналіз розподілу підприємств, що складають інтегровану звітність відповідно до Міжнародних основ інтегрованої звітності [1] (англ.: The International <IR> Framework) (надалі – <IRF>) за: а) організаційно-правовими формами; б) поширенням на континентах; в) секторами економіки.

За даними веб-сайту http://examples.integratedreporting.org/all_organisations станом на 15.12.2017 р. інтегровану звітність складало 191 підприємство з практично усіх континентів земної кулі, які складають таку звітність відповідно до <IRF> [1]. Розподіл підприємств за організаційно-правовими формами наведено на рис. 1.

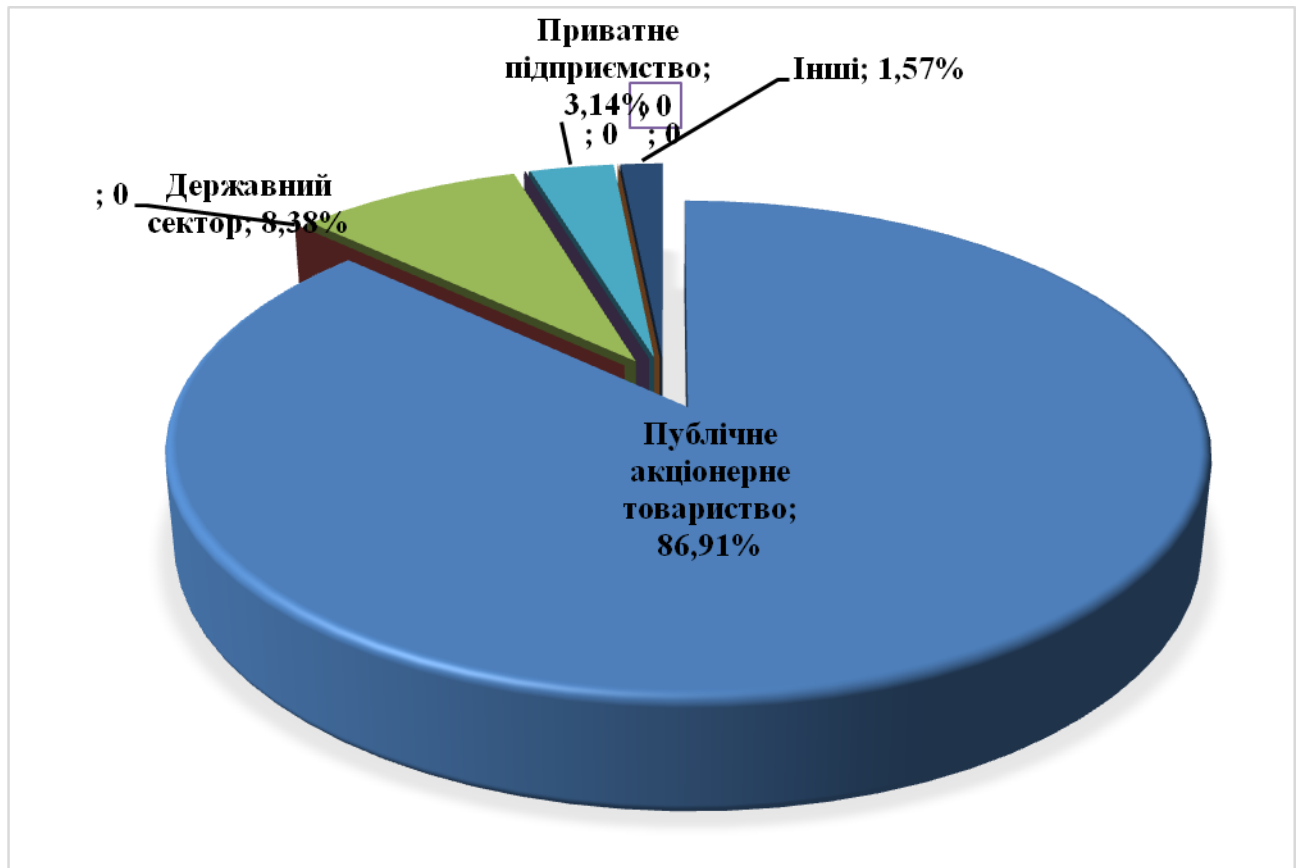


Рис. 1. Розподіл підприємств, що складають інтегровану звітність за <IRF> [1] за організаційно-правовими формами, (%)

Аналізуючи розподіл підприємств за організаційно-правовими формами можна сказати, що абсолютним лідером щодо складання інтегрованої звітності є публічні акціонерні товариства (86,91 %), на другому місці знаходиться державний сектор (8,38 %), третє місце займають приватні підприємства (3,14 %). Інші види організаційно-правових форм складають інтегровану звітність вкрай рідко (1,57 %).

Розподіл підприємств за поширенням на континентах (рис. 2), свідчить що переважно інтегровану звітність за <IRF> [1] складають у Європі (50,26 %), є на другому місці знаходиться Африка (23,04 %), на третьому Азія (13,09 %), далі Північна Америка (5,76 %), Австралія (4,71 %), Південна Америка (3,14 %).

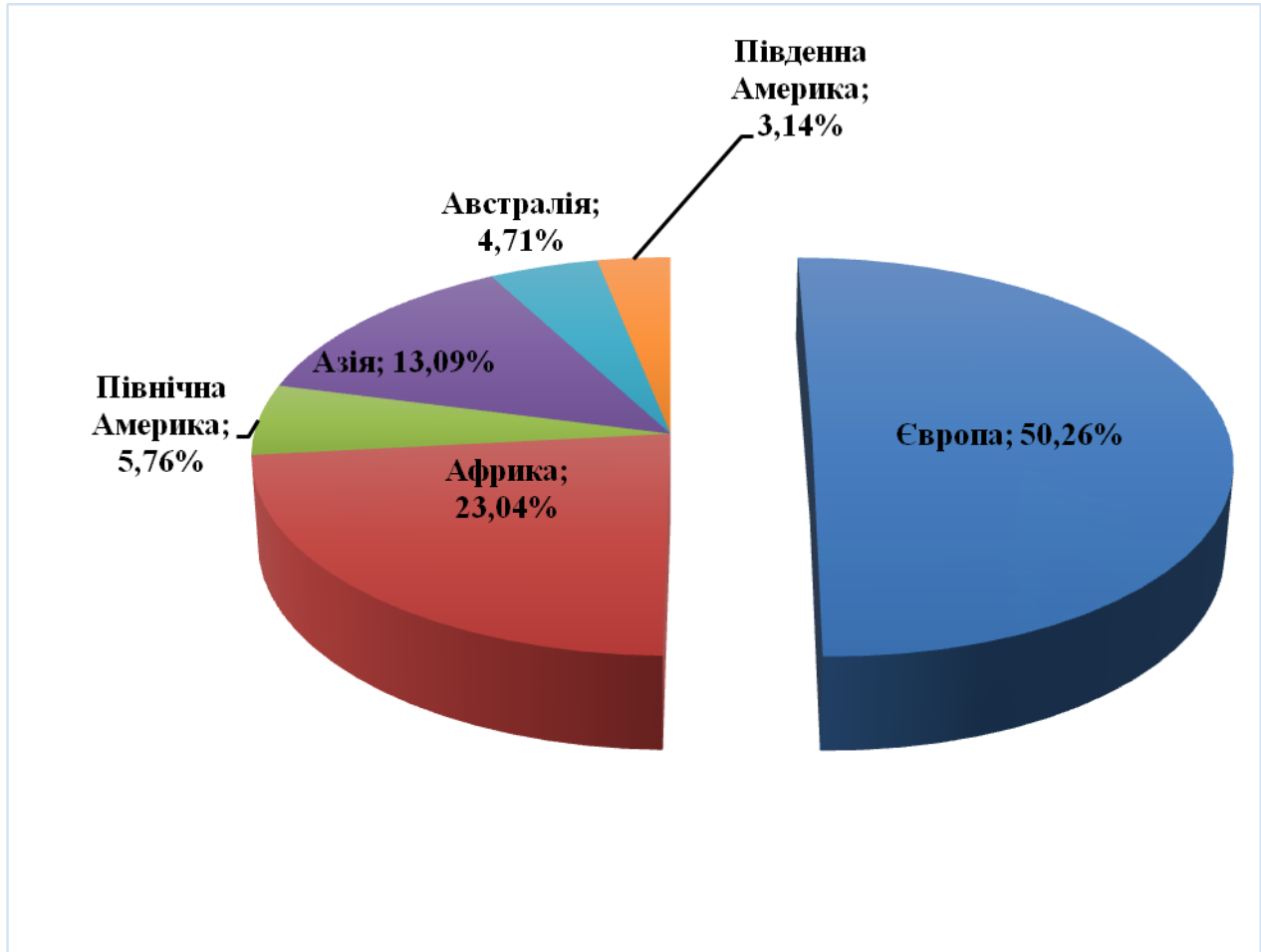


Рис. 2. Розподіл підприємств, що складають інтегровану звітність за <IRF> [1] за поширенням на континентах, (%)

Аналізуючи частку секторів економіки (рис. 3), в яких ведуть діяльність підприємства, що складають інтегровану звітність за <IRF> [1], можна дійти висновку, що лідерами є сектор фінансових послуг (23,04 %), споживчих товарів (18,85 %), промисловості (14,14 %), видобувної промисловості (13,61 %), комунальних послуг (7,85 %), охорони здоров'я (5,76 %), нафти і газу та телекомунікацій (по 3,66 %), нерухомості та професійних послуг (по 3,14 %), технологій (2,62 %), державний сектор (0,52 %).

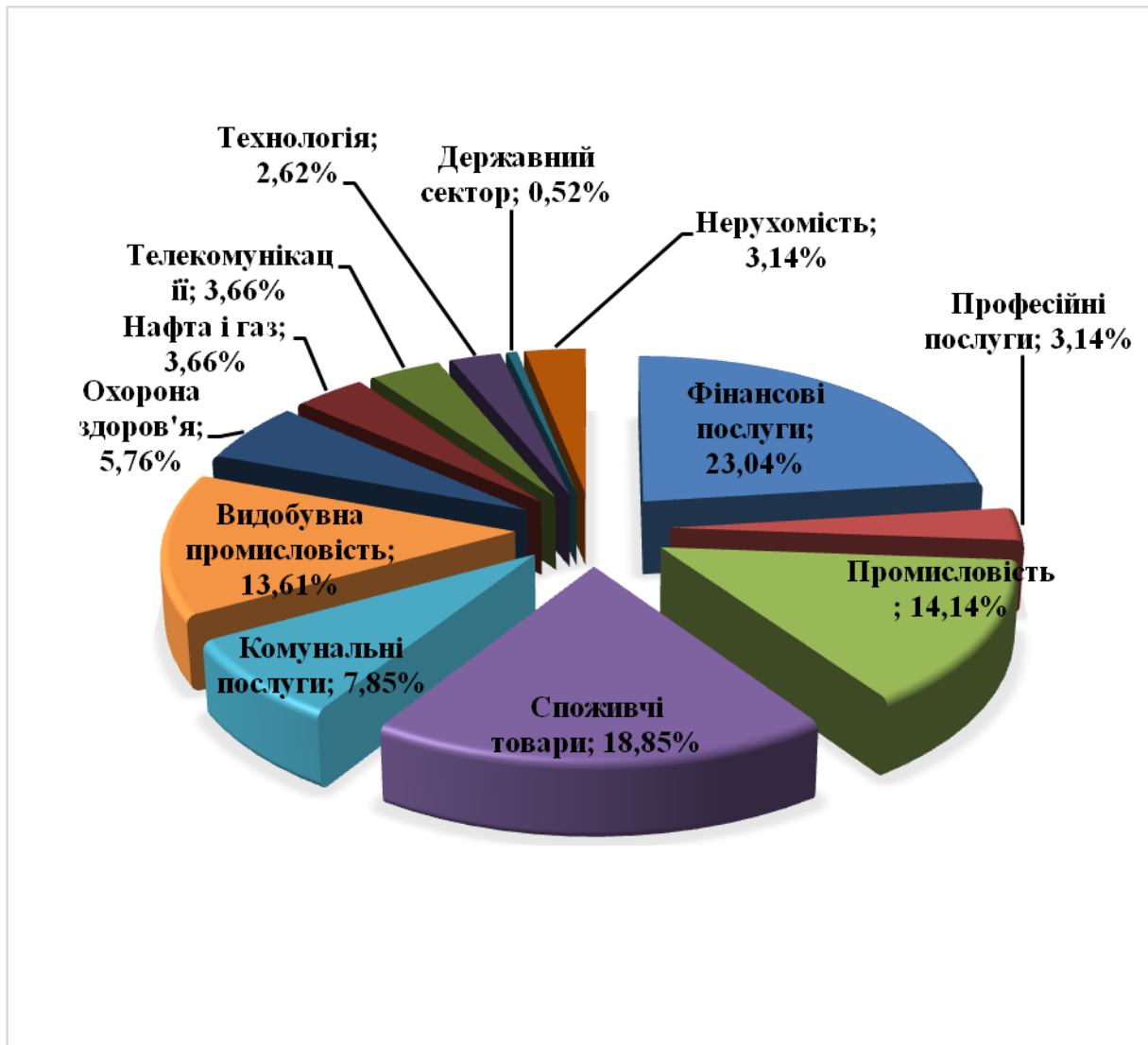


Рис. 3. Розподіл підприємств, що складають інтегровану звітність за <IRF> [1] за секторами економіки, (%)

Список використаних джерел:

1. The International <IR> Framework [Electronic resource]. – Mode of access: <https://integratedreporting.org/wp-content/uploads/2013/12/13-12-08-THE-INTERNATIONAL-IR-FRAMEWORK-2-1.pdf>.

Бейгул А.О.

студентка групи ОА-14

Науковий керівник:

Росва О.С.

асистент кафедри обліку та аудиту

Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені М.Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

СТАН БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Однією з найважливіших функцій банківської системи є мобілізація тимчасово вільних коштів з метою перетворення їх у працюючий капітал. На сьогодні кредити залишаються основним прибутковим активом для вітчизняних банків. Комерційні банки впливають на розвиток національної економіки під час купівлі вільних ресурсів на кредитному ринку та подальшим їх продажем українським підприємствам. За рахунок банківського кредитування можуть задовольнятися потреби як фізичних осіб, так і суб'єктів господарювання. Тому банківське кредитування в сучасних умовах є не лише необхідною умовою стабільного функціонування всієї банківської системи, а й забезпечує економічне зростання країни.

Проблематиці банківського кредитування присвячено чимало праць вітчизняних економістів серед них: Вовк В.Я., Жукова Н.К., Зражевська Н.В., Кузнєцова Л.В., Мороз А.П., Славюк Р.А., Хмеленко О.В., Юркевич О.М. Незважаючи на велику кількість досліджень кредитна діяльність потребує постійного аналізу в сучасних умовах розвитку країни. Адже сучасний аналіз є умовою для якісного управління кредитною діяльністю, тому що саме кредити складають переважну частину активів і потрібно постійно відстежувати стан кредитування задля оцінки економічного становища держави. В умовах сьогодення банківські установи дещо уповільнили свою діяльність на ринку кредитування, що є безумовним наслідком економічних та політичних процесів, які похитнули економіку нашої держави [1].

Аналіз економічної літератури західних і вітчизняних вчених дозволив виявити наступні проблеми сучасного стану банківського кредитування в Україні:

- недостатня державна підтримка ринку кредитування;
- існуючі недоліки у сучасних системах оцінки кредитоспроможності позичальників;
- відсутність майна під заставу;
- високі відсоткові ставки;
- низький рівень довготермінового та інвестиційного кредитування.

Кредитування є однією з традиційних банківських операцій. Банківський кредит відіграє значну роль у розвитку економіки країни і залежить від рівня розвитку економічних відносин.

Кредитування економіки в Україні здійснюється банками. У сучасних трансформаційних умовах в країні, відстежується тенденція зниження кількості банківських установ [2].

За офіційними даними МФ України, станом на 1 жовтня 2017 року в Україні зареєстровано 88 банків (таблиця 1).

Динаміка кількості банків в Україні 2014–2017 рр.

Дата	Кількість банків, шт.
01.01.2014	180
01.01.2015	163
01.01.2016	117
01.01.2017	96
01.10.2017	88

А кількість зареєстрованих банків з іноземним капіталом станом на 01.10.2017 становить 38 банків (43,2%) [3].

Кризові явища в економіці країни та її банківській системі призвели до значного погіршення платоспроможності суб'єктів господарювання і, як наслідок, виникла проблема низькоякісних кредитів, частка яких у портфелях комерційних банків є значною. Проблемні кредити – це кредити, за якими несвоєчасно

проводяться виплати процентів, а також основного боргу. Поряд зі збільшенням обсягів наданих кредитів зростає й кількість неповернених позичальниками кредитів, що в свою чергу призводить до нестачі грошових ресурсів і, як наслідок, впливає на рівень відсоткових ставок. Велика кількість прострочених кредитів призводить до втрати довіри до банку з боку вкладників та акціонерів, виникнення проблем з платоспроможністю та ліквідністю, погіршення репутації банку. Крім того, банк несе додаткові витрати, пов'язані з вимогами щодо повернення кредиту, частина активів банку перебуває у формі непродуктивних.

Таким чином, розвиток кредитування на даний час в нашій країні знижується. Скорочується кількість фінансових установ, знижується кількість виданих споживчих та іпотечних кредитів. Зростають процентні ставки за кредитами. Визначено, що головним фактором, що впливає на сучасну кредитну діяльність банків в Україні є політична та соціальна нестабільність. Для покращення ситуації в кредитуванні потрібно стабілізація економічних, політичних, соціальних умов та підтримка держави всього банківського сектору економіки. Проте, розвиток банківського кредитування в Україні супроводжується низкою проблем, розробка шляхів вирішення яких залишається актуальним.

Список використаних джерел:

1. Підвищення ролі банківської системи в економічному зростанні: Види, функції та роль кредиту/ наук. ред. А. П. Мороз. – К.: УФМТ, 2016.
2. Жукова Н. К. Сучасний стан ринку банківських кредитів в Україні / Н. К. Жукова, Н. В. Зражевська // Економічний часопис – XXI. – 2011. – № 5–6.
3. Офіційний сайт міністерства фінансів України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://index.minfin.com.ua/bank/stat/count.php>

Будай І. В.,

магістр, спеціальність «Облік та оподаткування»

Романів Є. М.,

кандидат економічних наук, професор,

завідувач кафедри обліку і аудиту,

факультет управління фінансами та бізнесу

Львівський національний університет ім. І. Франка,

м. Львів

ОСОБЛИВОСТІ АДМІНІСТРУВАННЯ ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ІНСТИТУЦІАЛІЗАЦІЇ

Податок на прибуток підприємств є одним з основних бюджетоутворюючих податків. За своєю будовою, це досить стандартна і розповсюджена система в міжнародній практиці. Податок на прибуток на сьогодні є найвагомим із групи прямих платежів у податковій системі України. У структурі загальних надходжень державного бюджету податок на прибуток підприємств за 2016 рік займає друге місце і становить 54 344 млн. грн, що підтверджує про його важливе значення у наповненні бюджетної казни.

Науковцями неодноразово розглядалося питання аналізу чинної податкової системи з точки зору економічного та фінансового впливу на розвиток економіки. Ми ж пропонуємо розглянути детальніше особливості адміністративного навантаження податку на прибуток на компанії та управління ним на державному рівні. Адміністрування цього податку пов'язане з труднощами уже на етапі планування чи поступлення цих коштів у бюджет. Складність управління зумовлена також необхідністю постійного контролю в частині забезпечення своєчасної та повної мобілізації коштів до бюджету, можливістю приховування бази оподаткування, неточністю прогнозів.

Адміністративне навантаження як на державну фінансову службу, так і на компанії при оподаткуванні податком на прибуток в Україні досить часто

піддають справедливій критиці. Один фактор, що не схвалюється, але є неодмінною характеристикою системи податку на прибуток підприємств - це складність та широкий простір для його приховування та прийняття рішень при розрахунку самого прибутку. Все це створює певні ускладнення у відносинах між компаніями та податковими органами[2].

В даний час Президент України П.О.Порошенко пропонує замінити з 1 січня 2019 року податок на прибуток аналогом податку на виведений капітал.

За роки незалежності в Україні сформовано податкову систему, що за своїм складом і структурою в цілому є подібною до податкових систем розвинутих європейських країн. В той же час, на відміну від країн ЄС, податкова система України не стала інструментом підвищення конкурентоспроможності держави і не достатньо сприяє зростанню економічної активності суб'єктів господарювання.

Недосконалість існуючої системи формування державних доходів та суперечності перехідної економіки являються відзеркаленням податкової системи України, яка має переважно фіскальний характер.

Ще однією обставиною є інституційна спроможність ДФС, робота якої останнім часом дещо покращується, але багато науковців вважають її недостатньою. У ДФС повинно вистачати висококваліфікованих спеціалістів у сфері бухгалтерського та управлінського обліку, що матимуть не менш фахову кваліфікацію, ніж бухгалтери підприємств, адже достовірний облік має комплексний характер. Також відповідно до опитування, проведеного Transparency International у 2015 році, ДФС вважали найкорумпованішим державним органом в Україні. Концепції, такі як оцінка активів та інші, у фінансовій звітності дають свободу для трактування і застосування не зовсім законних правил підприємствами та податковими органами. Така свобода – це широка можливість для корупції, коли замість належного використання цього простору інспектори ДФС на практиці часто зловживають своїми повноваженнями у довільного встановлення податкових зобов'язань[1].

Використання динамічної системи фінансової звітності, такої як МСФЗ, на якій базуються українські стандарти бухгалтерської звітності, неможливе на основі використання жорсткого набору правил. Його бажано замінити на прагматичний підхід, що балансуватиме ділові інтереси підприємств та фіскальний інтерес держави. Практика податкових перевірок показує, що фахівці ДФС часто зосереджуються на донарахуванні податкових зобов'язань через викривлення або приховування від платників податків чинних правових норм[3].

Як наслідок згаданих вище факторів, податкові перевірки – це величезний тягар для підприємств. Вони, як це справді потрібно, враховуючи факти, проводяться досить часто, але через недостатню кваліфікацію податківців вони не мають бажаних наслідків. Податкові перевірки часто практично зупиняють роботу в головному офісі підприємства. Корупційні ризики додаються до цієї проблеми. Перевірки часто зосереджуються на дотриманні форми, а не суті (правильності і достовірності облікових показників), або ж через недостатні знання податкових органів у цій сфері[4].

Однією з основних проблем української податкової системи являється надмірне і недосконале податкове адміністрування. Податок на прибуток підприємств дійсно формує значне адміністративне навантаження для підприємств. Вирішення цих проблем – це не просте і багаторічне завдання.

Список використаних джерел:

1. Німецька консультативна група//Інститут економічних досліджень та політичних консультацій//Серія аналітичних досліджень [PS/01/2017] Девід Заха, Томас Оттен, Олександра Бетлій, Рікардо Джуччі // Берлін/Київ, березень 2017 року
2. Мелень О.В. Актуальні питання оподаткування прибутку / О.В. Мелень, С.В. Лукаш // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Серія «Технічний прогрес та ефективність виробництва». – 2013. – № 67. – С. 107-111.
3. Швабій К.І. Напрями підвищення ефективності адміністрування податків в Україні / К.І. Швабій, Ю.Д. Гусак // Наукові записки. Серія «Економіка». – випуск 10. – 2015. – С. 240-247.
4. Шкарупа О. В. Аналіз проблем та напрямків удосконалення системи оподаткування в Україні / О. В. Шкарупа, А. В. Романченко // Механізм регулювання економіки. – 2010. – № 1. – С. 185–191.

Віленська М. С.,
спеціальність «Облік та оподаткування», СВО «Магістр».

Науковий керівник
Красота О. Г.
к.е.н., доцент, доцент кафедри
організації бухгалтерського обліку та аудиту.

ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ КАТЕГОРІЇ «МАЛОЦІННІ НЕОБОРОТНІ АКТИВИ»

Вступ. Запаси, як правило, є найбільш важливою, значною частиною активів підприємства. Вони займають особливе місце у складі майна та домінуючі позиції в структурі витрат підприємств різних сфер діяльності; при визначенні результатів господарської діяльності підприємства та при висвітленні інформації про його фінансовий стан.

Постановка завдання. Метою статті є надання рекомендацій щодо обліку малоцінних необоротних матеріальних активів на основі аналізу законодавчо-нормативної бази (зокрема Податкового кодексу України і П(С)БО 7 «Основні засоби») та наукових робіт фахівців з бухгалтерського обліку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сьогодні із зазначеної проблематики є окремі розвідки практикуючих бухгалтерів, фахівців з бухгалтерського обліку, зокрема І. Ворожцової, Ю. Граковського, Ю. Крот, П. Куцика, С. Пісочного. Також проблеми обліку МНМА висвітлені в інтернет-форумах бухгалтерів-практиків.

Виклад основного матеріалу. До складу запасів включаються всі товарно-матеріальні цінності, якими підприємство володіє на певну дату, незалежно від місця їх знаходження. Вони розподіляються за своїм функціональним призначенням (рис. 1).

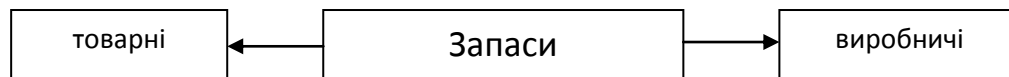


Рис. 1. Розподіл запасів за призначенням

Виробничі запаси – придбані або самостійно виготовлені вироби, які підлягають подальшій переробці на підприємстві. В процесі виробництва виробничі запаси використовуються неоднаково. Деякі з них повністю споживаються у технологічному процесі (сировина і матеріали), інші – змінюючи тільки свою форму і розмір (мастильні матеріали, фарби), треті – входять до складу виробу без будь-яких зовнішніх змін (запасні частини), четверті – лише сприяють виготовленню виробів, але не включаються до їх маси або хімічного складу (малоцінні швидкозношувані предмети).

Малоцінні активи підприємства можна розділити на дві групи малоцінні необоротні матеріальні активи та малоцінні та швидкозношувані предмети.

Розподіл малоцінних активів підприємства на оборотні та необоротні зображено на рис. 2.

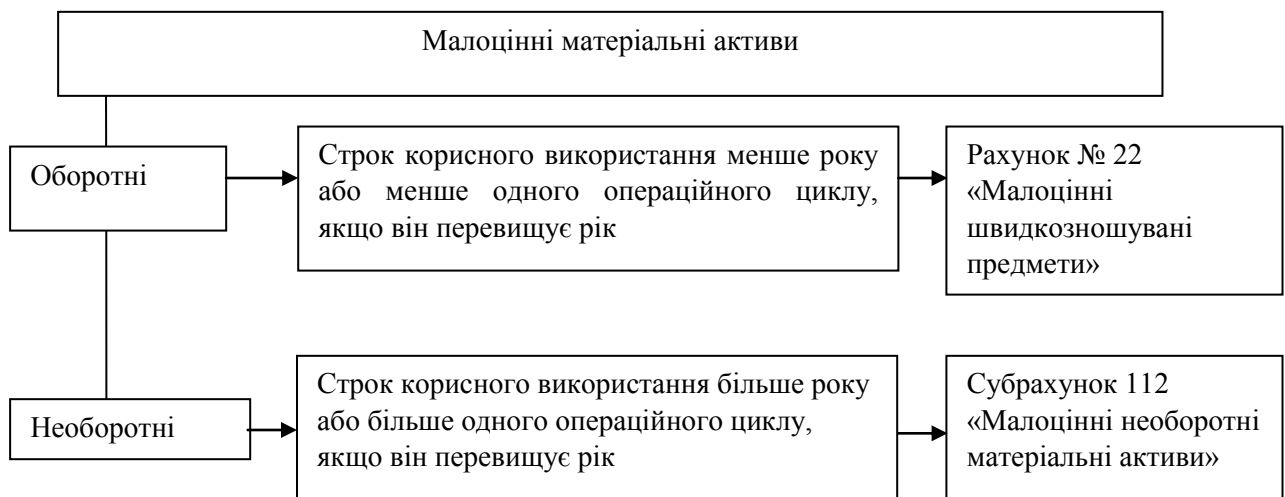


Рис. 2. Розподіл малоцінних активів підприємства

До малоцінних необоротних матеріальних активів відносяться активи, призначені для використання протягом періоду більше одного року (або операційного циклу, якщо він перевищує один рік) і вартість яких менше 6000 гривень. Тобто вони обслуговують декілька циклів виробництва, не змінюючи при цьому своєї натуральної форми.

Малоцінні необоротні матеріальні активи класифікують за їх функціональним призначенням, галузями, речовим і натуральним характером, видами, використанням і належністю.

За функціональним призначенням розрізняють виробничі малоцінні необоротні матеріальні активи, які безпосередньо беруть участь у виробничому процесі або сприяють його здійсненню та невиробничі малоцінні необоротні матеріальні активи, які не беруть безпосередню участь в процесі виробництва й призначені, в основному, для обслуговування комунальних і культурно – побутових потреб працівників, що використовується у невиробничій сфері для задоволення побутових потреб працівників. Невиробничі малоцінні нематеріальні активи не є засобами праці, але вони також використовуються протягом тривалого часу, зберігаючи свою натуральну форму та поступово втрачаючи свою

вартість у міру зношення [4].

За речовим характером розрізняють інвентарні та неінвентарні малоцінні необоротні матеріальні активи. До інвентарних відносять об'єкти, що мають речове вираження та підлягають перевірці, обміну, підрахунку в натурі; до неінвентарних – капітальні вкладення в земельні ділянки, лісові угіддя тощо.

За використанням малоцінні необоротні матеріальні активи поділяються на діючі (всі малоцінні необоротні матеріальні активи, що використовуються на підприємстві), недіючі (ті, що не використовуються в певний період часу в зв'язку з тимчасовою консервацією підприємства або окремих підрозділів) і запасні (різне устаткування, яке перебуває в резерві та призначене для заміни об'єктів малоцінних необоротних матеріальних активів, що вибули або ремонтуються).

Суттєве значення в обліку малоцінних необоротних матеріальних активів має їх розподіл за ознакою належності на власні та орендовані [3].

Малоцінні необоротні матеріальні активи групуються за галузями економічної діяльності (промисловість, сільське господарство, транспорт, зв'язок, будівництво тощо).

Підприємство відповідно до п. 5.2 П(С) БО 7 «Основні засоби» в наказі про облікову політику відображає ознаки, за якими воно відносить матеріальні цінності до малоцінних необоротних матеріальних активів, це ті, термін служби яких більше одного року і вартість яких менше 6000 грн. В цьому ж наказі затверджується також метод нарахування амортизації, це – 50% амортизаційної вартості об'єкта нараховується в першому місяці його використання, а решту 50% - у місяці його виключення з активу (списання з балансу).

Відповідно до Плану рахунків та Інструкції № 291, знос нараховується на рахунку 132 «Знос інших необоротних матеріальних активів». На субрахунку 132 узагальнюється інформація про суму зносу тих необоротних активів, облік яких ведеться на рахунку 11 «Інші необоротні матеріальні активи», зокрема на субрахунку 112.

Амортизація інших необоротних матеріальних активів нараховується за такими методами:

1) прямолінійним, за яким річна сума амортизації визначається діленням вартості, яка амортизується, на очікуваний період часу використання об'єкта основних засобів;

2) виробничим, за яким місячна сума амортизації визначається як добуток фактичного місячного обсягу продукції (робіт, послуг) та виробничої ставки амортизації. Виробнича ставка амортизації обчислюється діленням вартості, яка амортизується, на загальний обсяг продукції (робіт, послуг), що його підприємство очікує виробити (виконати) з використанням об'єкта основних засобів.

Амортизація малоцінних необоротних матеріальних активів може нараховуватися двома способами: у першому місяці використання об'єкта в розмірі 50 відсотків його вартості, яка амортизується, а решта 50 відсотків - у місяці їх вилучення з активів (списання з балансу) внаслідок невідповідності критеріям визнання активом, або ж у першому місяці використання об'єкта амортизується 100 відсотків його вартості.

У цьому випадку підприємство може застосовувати норми і методи нарахування амортизації основних засобів, передбачені податковим законодавством.

Нарахування амортизації малоцінних необоротних матеріальних активів здійснюється протягом строку їх корисного використання (експлуатації), який встановлюється підприємством при визначенні цього об'єкта активом, тобто зарахованні на баланс.

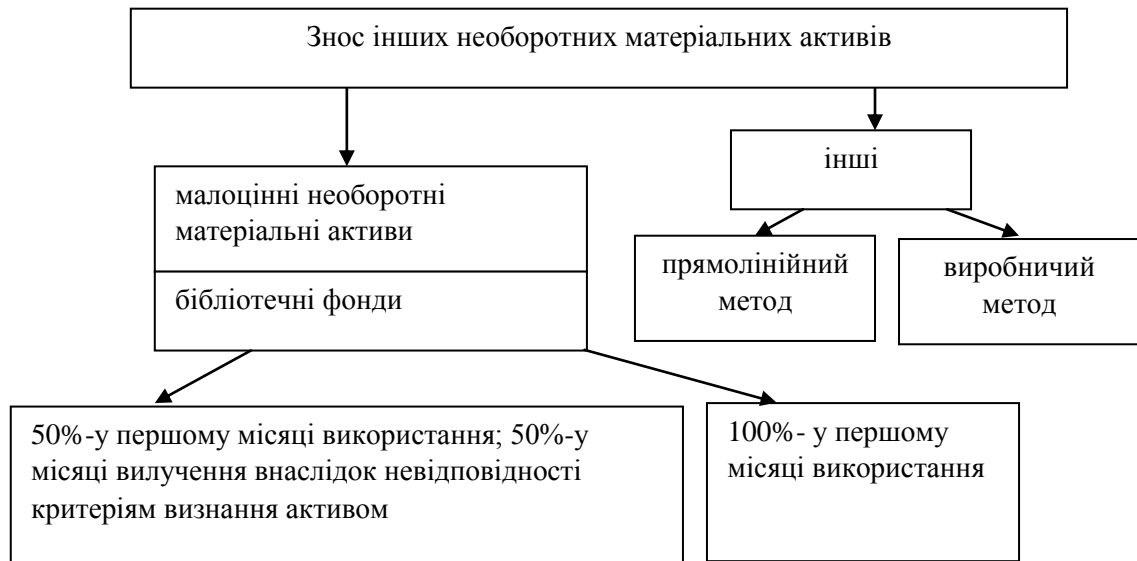


Рис. 3. Методи нарахування амортизації інших необоротних матеріальних активів

Список використаних джерел

1. Крот Ю. Облік малоцінних необоротних матеріальних активів із урахуванням норм Податкового кодексу / Ю. Крот // Бухгалтерський облік і аудит. – 2014. – №9. – С. 21-24.
2. Куцик П. Облік малоцінних необоротних та швидкозношуваних активів: методичний аспект / П. Куцик, Р. Шумило // Бухгалтерський облік і аудит. – 2016. – №1. – С. 18-21.
3. Податковий кодекс України № 2755-VI від 2 груд. 2010 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : [http: //www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).
4. Пісочний С. Мікрохвильова піч для бухгалтерії: відображаємо в обліку / С. Пісочний // Все про бухгалтерський облік. – 2016. – № 86. – С. 58-59.

Глухова В.І.,

к.е.н., доцент, зав. каф. обліку і фінансів
Кременчуцький національний університет імені М. Остроградського,
м. Кременчук

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВ

Побудова ефективної системи управління витратами дає змогу підприємству своєчасно виявляти недоліки й потенційні резерви та спрямовувати їх на розвиток власного виробництва. Це в свою чергу відкриває нові можливості для підвищення ефективності виробництва, рівня конкурентоспроможності підприємств. Тому на сучасному етапі розвитку економіки дослідження питань ефективного управління витратами, вдосконалення їх обліку є актуальними, причому стосовно як трансформаційної, так і трансакційної складових.

Стосовно управління трансформаційними витратами, тобто тими, які безпосередньо стосуються виробничого процесу, на сьогодні розроблені цілі системи методів у різних ринкових ситуаціях, у тому числі в умовах недосконалого інституціонального середовища. Щодо управління трансакційною складовою сукупних витрат в даний час у вітчизняній практиці не існує не лише завершених моделей управління, а й способів виокремлення таких витрат із сукупності усіх витрат підприємств.

Трансакційні витрати, на думку Коуза Р., який вперше ввів в обіг даний термін [1],– це витрати, пов'язані зі збиранням та обробкою інформації, проведенням переговорів та прийняттям рішень, контролем та юридичним захистом виконання контрактів в умовах ринку. На сьогодні єдиного визначення та класифікації трансакційних витрат не існує, що викликає труднощі в їх обліку та контролі.

Управління доцільно розпочинати відокремленим обліком трансакційних витрат у бухгалтерських документах і звітах на рівні підприємств та прийняттям керівниками на основі одержаної інформації управлінських рішень щодо оптимізації цих витрат.

В даний час значна кількість трансакційних витрат мають своє приховане відображення на рахунках дев'ятого класу, який є витратним і має на меті отримання калькуляції продукції. На підприємствах в процесі обліку трансакційні витрати не акумулюються в окрему статтю, оскільки, згідно стандартів МСФЗ, це не передбачено, а в основному обліковують на рахунках: 92 «Адміністративні рахунки», 93 «Витрати на збут», 94 «Інші витрати операційної діяльності», 97 «Інші витрати».

Проблемою, яка виникає як перед дослідниками, так і перед аналітиками на рівні підприємства є недосконалість методичних підходів щодо оцінки трансакційних витрат.

Щодо існуючих підходів до відображення трансакційних витрат у бухгалтерському обліку (побудова нової неоінституційної моделі бухгалтерського обліку; застосування транзитного рахунку «Трансакційні витрати»; доповнення класу 8 «Витрати за елементами»; виділення спеціального рахунку «Трансакційні витрати»; та інших) [2], на нашу думку, прийнятним є ведення обліку трансакційних витрат на окремих субрахунках восьмого або дев'ятого класу.

Високим є рівень так званих непродуктивних витрат, тобто витрат, які вимушені нести економічні агенти для подолання різних штучно створених бар'єрів – економічних, адміністративних та ін.

Основними непродуктивними витратами на підприємстві, які є резервом зниження, можна назвати:

- офіційні тарифи на проходження бюрократичних процедур (наприклад, по оформленню договорів оренди);
- витрати з неформального забезпечення захисту і виконання контрактів

- (витрати на охорону);
- пряма вартість хабарів на проходження бюрократичних процедур і забезпечення преференцій в організації та веденні бізнесу;
- витрати, пов'язані із залученням коштів в кредитних та банківських установах.

Більшість трансакційних витрат, таких як витрати при оформленні права власності, оренди, збір інформації, потрібної для ведення бізнесу, витрати по залученню коштів можна враховувати при розрахунку собівартості продукції, як виробничої. Витрати при здійсненні таких операцій доцільно відносити до конкретного виду діяльності або до конкретного виду продукції. Це дасть змогу отримати більш справедливу собівартість продукції.

На нашу думку, більшість послуг щодо понесення трансакційних витрат підприємством, повинні здійснювати державні інституції, що дасть змогу отримати додаткові надходження до бюджету та якісніший контроль.

Великі резерви зниження витрат на підприємстві криються в якісному плануванні, обліку та контролі. На жаль, в більшості суб'єктів підприємництва, планування в основному здійснюється виробничої собівартості, а адміністративні, інші витрати не плануються. Управлінський облік теж не ведеться на належному рівні, в результаті - контрольні функції господарської діяльності, витрат потребують вдосконалення.

Також доцільно запровадити бюджетування витрат як елемент фінансового контролінгу на підприємстві, причому як в цілому. так і за центрами відповідальності.

Впровадження в облікову практику трансакційних витрат потребує відображення їх у Ф.№2 «Звіт про фінансові результати».

З метою розвитку обліку трансакційних витрат вважаємо також доцільним внесення змін до законодавчої бази існуючої системи бухгалтерського обліку, а

саме: до Плану рахунків бухгалтерського обліку, облікової політики підприємства, удосконалення та доповнення П(с)БО.

Список використаних джерел:

1. Коуз Р. Природа фирмы / Р. Коуз // Фирма, рынок и право. Пер. с англ. – М. : Дело ЛТД, 1993. – 192 с.
2. Очеретко Л.М. Трансакційні витрати як об'єкт управлінського обліку // Інноваційна економіка. – 2013. - №1(39). – С. 289-293.

Гура О.В.,
магістрант
ДВНЗ «Криворізький національний університет»,
м. Кривий Ріг

Науковий керівник:
Короленко С.М.,
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів суб'єктів господарювання
та інноваційного розвитку

УПРАВЛІННЯ КРЕДИТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ

Наявність кредиторської заборгованості – нормальний стан для більшості вітчизняних підприємств. Кредиторська заборгованість у певній мірі корисна для підприємства, оскільки дозволяє отримати в тимчасове користування грошові кошти що належать іншим установам. З іншого боку кредиторська заборгованість характеризує відволікання коштів з обороту даного підприємства і використання їх дебіторами, тобто перешкоджає ефективному використанню коштів підприємства, що негативно впливає на його фінансовий стан.

За останні роки із за погіршення своїх фінансових результатів більшість вітчизняних підприємств вимушені збільшувати кредиторську заборгованість. Залучення позикових засобів спрямовано не на реструктуризацію виробництва, а на погашення своїх зобов'язань перед кредиторами, це і вказує на необхідність пошуку ефективних способів управління кредиторською заборгованістю, що є одним із найскладніших питань, пов'язаних з проблемою неплатежів. Ефективне управління кредиторською заборгованістю є запорукою благополуччя підприємства.

Головне завдання у даному питанні при управлінні підприємством – недопущення збільшення кредиторської заборгованості більш якоїсь конкретної для кожного підприємства величини, що відповідає його фінансовому стану. Однак, при управлінні кредиторською заборгованістю також треба розуміти, що її

збільшення збільшує кількість залучених на підприємство засобів, що є позитивним фактором. Крім того, обсяг кредиторської заборгованості підприємства повинен бути цілком певним чином пов'язаний з обсягом його дебіторської заборгованості.

У цілях ефективного управління кредиторською заборгованістю необхідно проводити її аналіз, який включає комплекс взаємопов'язаних питань, що відносяться до оцінювання фінансового стану підприємства.

На величину кредиторської заборгованості підприємства впливають: загальний обсяг покупок і частка в ньому придбання на умовах наступної оплати; умови договорів з контрагентами; умови розрахунків з постачальниками та підрядниками; ступінь насиченості ринку даною продукцією; політика погашення кредиторської заборгованості; якість аналізу кредиторської заборгованості й послідовність у використанні його результатів; прийнята на підприємстві система розрахунків.

При збільшенні безготівкових розрахунків оборотність та якість кредиторської заборгованості збільшуються, а розмір зменшується, отже, платоспроможність і стійкість підприємства підвищуються.

Кредиторська заборгованість може бути припинена виконанням зобов'язань (у тому числі заліком), а також списана як незатребувана.

Управління кредиторською заборгованістю припускає застосування підприємством найбільш оптимальних та ефективних форм і строків розрахунків з контрагентами, і в найзагальніших рисах зводиться до збереження фінансової стабільності підприємства при зниженні дефіциту оборотних коштів [1].

Ефективне управління боргами підприємства багато в чому визначається виборчим підходом до контрагентів і гнучкою системою розрахунків з ними.

Першим найважливішим кроком на шляху оптимізації витрат стане визначення оптимальної структури оплати товарів і послуг для кожного конкретного випадку, що включає в себе:

- складання бюджету та схеми кредиторської заборгованості;
- оцінювання фінансових можливостей, ймовірних ризиків і ступеня довіри у відносинах з кредиторами.

Контроль за станом кредиторської заборгованості є необхідною умовою стійкого фінансового стану підприємства. Важливим аспектом контролю кредиторської заборгованості є відстеження термінів оплати і не тільки через те, що у випадку прострочень застосовується підвищений відсоток платежів за договором. Якщо перше порушення терміну оплати не впливає на відвантаження товару, то після другого, відвантаження може бути припинено. Порушення терміну платежу впливає і на бонуси, що надаються постачальником. Несвоєчасне погашення кредиторської заборгованості негативно впливає на ділову репутацію підприємства.

Одним із основних способів управління кредиторською заборгованістю підприємства є розробка найбільш оптимальних варіантів роботи з постачальниками товарів і послуг (контрагентами), визначальних терміни, обсяги і форми розрахунків. Також управління кредиторською заборгованістю повинно враховувати ситуацію з кожним кредитором окремо, тобто припускати диференціацію контрагентів [2].

Методологія управління кредиторською заборгованістю являє собою частину загальної політики управління оборотними активами і маркетингової політики підприємства, яка спрямована на розширення обсягу реалізації продукції, полягає в оптимізації загального розміру цієї заборгованості та забезпеченні своєчасної інкасації. Стан кредиторської заборгованості, розміри й якість мають вагомий вплив на фінансовий стан підприємства.

Список використаних джерел

1. Фінанси підприємств : підручник / [Поддєрьогін А.М., Білик М.Д., Буряк Л.Д. та ін..] ; за ред.А.М. Поддєрьогіна. – [8-е вид.]. – К.: КНЕУ, 2013. – 519 с.

2. Дячук О.В. Місце кредиторської заборгованості в системі управління підприємством / О.В. Дячук, В.В. Новодворська // Економічні науки. Сер.: Облік і фінанси. – 2013. – Вип. – Т. 10. – №. 3. – С. 243–251.

Гущина К.А.

Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана (м. Київ)

Науковий керівник:

Жибер Т. В.

к.е.н., доцент

ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ ОБЛІКУ ТА ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ В УКРАЇНІ.

Незалежна Україна отримала у 1999 році власні Стандарти бухгалтерського обліку і фінансової звітності почали після переходу від стандартів бухгалтерського обліку на нормах ЦСУ СРСР до Національних стандартів. Згодом у 2014 р., з огляду на європейський курс України, було розроблено «Угоду про асоціацію з ЄС». Саме вона протягом останніх років сприяла імплементації міжнародних стандартів фінансової звітності, трансформуючи національний бухгалтерський облік. Адже Глава 13 цієї Угоди передбачає поступову трансформацію бухгалтерського обліку і звітності до міжнародних стандартів та їхню інтеграцію у законодавство. Поняття Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку змінили, і тепер вітчизняні стандарти мали розроблятися на основі МСФЗ, щоб не суперечити їм [1].

В кінці жовтня 2017 року Президент підписав закон про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність». Наступним кроком буде повне приведення українських норм у відповідність до законодавства ЄС та оновлення Порядку застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності вже з початку 2018 року. Розширюється список компаній, які повинні готувати фінансову звітність і вести облік по МСФО, а також публікувати на своєму сайті фінансову звітність разом з аудиторським звітом (це положення по-різному для різних підприємств починає діяти з 1 січня 2018 або 2019 років).

Однак, процес переходу до МСФЗ — нелегке завдання, і найбільш поширеною помилкою підприємств, які вирішують застосовувати міжнародні стандарти, є надто пізній запуск імплементації. Починаючи складати фінансову звітність за міжнародними стандартами вперше, керівники підприємств та бухгалтерські служби зіштовхуються з рядом проблем, серед яких можна виокремити основні:

- відсутність кваліфікованих фахівців, які розуміються на МСФЗ та застосовують їх;
- додаткові витрати на облік та нове програмне забезпечення для складання звітності;
- збір додаткової інформації, яку вимагають МСФЗ, збільшення посадових обов'язків та функцій працівників підрозділів;
- складність стандартів МСФЗ та відображення у звітності фінансових інструментів (вкладення у цінні папери, похідні інструменти, дебіторська та кредиторська заборгованість тощо), оцінка активів за справедливою вартістю [2].

Компанії, які раніше не вели облік згідно з вимогами МСФЗ, вже зараз можуть здійснити такі кроки, щоб підготуватися до вимог законодавства [3]:

1. Розробити облікову політику по МСФО.
2. Ідентифікувати різницю між поточною практикою обліку і обліковими політиками по МСФО.
3. Розібратися в причині цієї різниці (неправильне застосування вимог П (С) БО або різниця між вимогами МСФЗ і П (С) БО).
4. Проаналізувати податковий ефект різниці між поточною практикою обліку і політиками по МСФО. У тому числі якщо різниця є наслідком неправильного застосування вимог П (С) БО.
5. Розглянути доцільність переоцінки основних засобів на дату першого застосування МСФЗ.

Компанії повинні також визначитися, кого вони візьмуть для роботи із МСФЗ — аудитора чи бухгалтера? Звертаючи увагу на переваги фахівців з аудиту, їх знання та значний досвід із застосування МСФЗ і розуміння процесів бізнесу, здатність самостійно ухвалювати рішення щодо застосування МСФЗ, не слід забувати про зазвичай їхні поверхові знання щодо облікових систем і податкового обліку. Бухгалтер, в свою чергу, володіє ґрунтовними базовими знаннями бухгалтерського обліку, облікових систем та має досвід з їх використання, розуміє податковий облік, однак не має практичного досвіду в застосуванні МСФЗ, тому нерідко стикається із складнощами при прийнятті рішень через небажання або страх змінювати порядок і правила обліку.

Список використаних джерел:

1. УНІАН [Електронний ресурс] : [Інтернет-портал]. — Електронні дані. [Київ : UNIAN.NET, 1998 - 2017]. — Режим доступу: <https://economics.unian.ua/finance/2172324-buhgalterskiy-oblik-v-ukrajini-perevodyat-na-standarti-evrosoyuzu.html>;
2. Діділовський О. М. Проблеми та перспективи застосування міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні / О. М. Діділовський // Міжнародний збірник наукових праць. Випуск 1 (19). — С. 142-146. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://eztuir.ztu.edu.ua/618/1/142.pdf>;
3. Рабцун К. Обязательный переход на МСФО. Как подготовиться крупному бизнесу [Електронний ресурс] / К. Рабцун // Інформаційне агентство "ЛІГА:ЗАКОН", 2010. — Режим доступу: http://www.liga.net/opinion/358423_obyazatelnyy-perekhod-na-msfo-kak-podgotovitsya-kрупnomu-biznesu.htm.

Консва Н.О.,

к.е.н., доцент кафедри фінансів, б
анківської справи та страхування

Доній А.М.,

студентка IV курсу
Миколаївський національний
університет імені В. О. Сухомлинського

ПОЗИЦІЯ СУЧАСНОЇ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ В МІЖНАРОДНИХ РЕЙТИНГАХ

Розглянуто місце України у глобальних економічних рейтингах. Досліджено індекс глобальної конкурентоспроможності за останні роки та позицію України. Проаналізовано позиції України в індексі інвестиційної привабливості. З'ясовано, що зниження позицій країни в міжнародних рейтингах пов'язане із нестабільною політичною, економічною, соціальною ситуацією.

Ключові слова: Україна, міжнародний рейтинг, конкурентоспроможність, економічний розвиток, інвестиційна привабливість.

Виклад основного матеріалу: Соціально-економічна й військово-політична ситуації, що сформувались в Україні та у світі наприкінці 2016 р., визначатимуть характер і напрям розвитку вітчизняної економіки у 2017 р. і більш віддаленій перспективі.

За підсумками 2016 року Україна опинилась у списку країн, чия економіка повільно падає. Щоб побачити наскільки погані результати показує економіка нашої країни проаналізуємо позиції міжнародного рейтингування стосовно України за період 2010-2016 рр.

Динаміку зовнішнього бачення економічних зрушень в Україні у період 2010–2016 років із позицій міжнародного рейтингування наведено в таблиці 1.

Позиція України в Індексі глобальної конкурентоспроможності у 2016 році – 85-те місце серед 138 країн.

Динаміка глобального індексу конкурентоспроможності показала, що позиція України коливається через кризові ситуації. У період 2012–2013 років ситуація покращилась, але подальший посткризовий синдром привів до зниження конкурентоспроможності країни.

Таблиця 1.

Позиція України в міжнародних рейтингах

Назва рейтингу	Місце України в рейтингах						
	2010-2011	2011-2012	2012-2013	2013-2014	2014-2015	2015-2016	2016-2017
Індекс глобальної конкурентоспроможності	89	82	73	84	76	79	85
Індекс ведення бізнесу	147	149	152	137	112	96	83
Індекс економічної свободи	162	164	163	161	155	162	166
Індекс інвестиційної привабливості	2,57	3,28	2,18	2,12	1,87	2,57	2,88

У 2014 році ситуація покращилася (76 місце), однак Україна продовжує втрачати позиції (2016 рік – 85 місце). До чинників, які найбільшою мірою вплинули на погіршення ситуації, треба віднести корупцію, політичну нестабільність, інфляцію, неефективність державної політики.

Оцінка України стосовно індексу ведення бізнесу(міжнародний рейтинг «Doing business») засвідчила позитивні зрушення. За період з 2011 року Україні вдалося суттєво підвищити свої позиції із 149 місця до 83 місця в 2016 році. Таке зрушення позиціонується Україною як індикатор правильності проведення реформ. Проте найбільш гострими питаннями для іноземних інвесторів в Україні залишаються реєстрація власності, захист інвесторів, ведення міжнародної торгівлі та вирішення питань щодо запобігання неплатоспроможності і банкрутству.

Рівень свободи економік країн світу розраховується за середнім арифметичним із 10 показників. [1]. У 2016 році наша країна в рейтинговій позиції зайняла 166 місце серед 180 країн і визнана країною із пригніченою

економікою. Іншими словами, Україна перебуває на останньому місці із 43 країн Європи. Загальний бал України нижчий за середній у світі та згідно із класифікацією належить до групи країн із «невільною економікою». Варто зазначити, що, крім України, до цього переліку входять ще 25 країн, включаючи такі пострадянські країни, як Білорусь, Узбекистан, Туркменістан.[3].

Сьогодні існує низка стримувальних факторів, які гальмують розвиток інвестицій ринку України, що спричиняє зниження потенційно можливих прибутків суб'єктів господарювання України від інвестиційної діяльності. Серед ключових факторів варто відзначити нестабільність українського законодавства, нерозвиненість ринкової інфраструктури, зокрема фондового ринку, сильний податковий тиск, корупцію в місцевих і центральних органах влади [2].

Висновки. Для нашої країни, що стала на шлях інтеграції у світове господарство і прагне створити відкриту економічну систему, участь у процесах руху капіталу і як імпортера, і як експортера є питанням стратегічно важливим. Сьогодні ж участь України в цих процесах важко назвати активною, а з позицій залучення закордонних капіталовкладень їй доведеться конкурувати з країнами, ринки яких виявляються зараз більш привабливими для інвесторів.

Список використаних джерел

1. Маслак О.І., Таловер В.А. Комплексна оцінка інвестиційної привабливості країни / О.І. Маслак, В.А. Таловер // Економічний форум № 3 / 2016 – С. 51–59.
2. Оніщенко І.О. Інвестиційна привабливість України: проблеми та шляхи їх вирішення / І.О. Оніщенко // Траекторія науки. Електронний науковий журнал. – 2016. – № 3(8) – с. 289–295.
3. Штулер І.О. Позиції України у світових рейтингах конкурентоспроможності та економічної свободи протягом 2005–2017 років / І.О. Штулер // Науковий вісник Ужгородського національного університету № 5 – 2015 – С. 214–217.
4. Позиція України в рейтингу країн світу за індексом глобальної конкурентоспроможності 2016–2017 рр. [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://edclub.com.ua/analitika/pozyciya-ukrayiny-v-reytyngu-krayin-svituza-indeksom-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-1>

Ємельянова А.В.
студентка групи ОА-15

Науковий керівник:
Росва О.С.
асистент кафедри обліку та аудиту
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган – Барановського, м. Кривий Ріг

ОЦІНКА В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ

Одним з основних елементів у бухгалтерському обліку, котрий дозволяє отримати загальне уявлення про майновий стан та результати діяльності підприємства є оцінка. Цей елемент призначений для вартісного виміру майна і зобов'язань з метою відображення їх в бухгалтерському обліку та бухгалтерській звітності у грошовому еквіваленті.

Оцінка - це складова методу бухгалтерського обліку, за допомогою якої здійснюється вимірювання вартості об'єктів бухгалтерського обліку, створення якісних характеристик обліково-економічної інформації та інформаційне забезпечення аналізу фінансового стану підприємства й ефективності його менеджменту [1, С. 209]

Кожний об'єкт бухгалтерського обліку має специфічні особливості, отже, кожен об'єкт бухгалтерського обліку є одночасно об'єктом оцінки. Об'єктом оцінки виступають господарські засоби, які відображаються в активі та пасиві балансу, а також затрати та доходи підприємства. Суб'єктом оцінки виступає особа або організація, котра оцінює об'єкти за певними вимогами.

Правильна оцінка об'єктів обліку - це збереження активів підприємства, збільшення його дохідності, підвищення ефективності роботи.

Оцінка - процес, бухгалтерська дія, що направлена на узагальнення активів підприємства в єдиній грошовій одиниці держави. Перевага обліку в грошовому виразі полягає в тому, що гроші є загальноприйнятою мірою виміру, за

допомогою якої неоднорідні факти про підприємство можуть бути виражені у вигляді чисел, з якими можна проводити арифметичні дії.

Класифікації оцінки: за об'єктом, який вимірюється: індивідуальні, агрегатні; за критерієм обчислення: об'єктивні, суб'єктивні; залежно від подальшого використання майна: за собівартістю; за ринковою ціною; відносно суб'єкта оцінок: історичні, калькуляційні; за видами: номінальні, фіксовані, майнових статей в балансі, безпосередні, опосередковані; за часовою належністю: за моментом виміру, за моментом, для якого призначені результати; за методами розрахунку: незмінні, відновлені, інші; за видами переоцінки: уцінка, дооцінка.

Сферою використання оцінки є її функція на яку користувачі оцінки повинні звертати особливу увагу. Перша функція - оцінка допомагає продавцю чи покупцю у визначенні ціни активів і зобов'язань. Друга функція - оцінка полягає у визначенні вартості всього підприємства для його кредитування і т.д. Якщо сформульована функція не збігатиметься із завданнями користувача, тоді результати оцінки не можна бути використати для прийняття управлінського рішення. Отже, функція оцінки – це сфера використання фактичних результатів проведеної оцінки.

Грошові оцінки бувають: економічні, юридичні, експертні, статистичні, страхові. Економічні оцінки використовують для визначення цінності майна при його реалізації чи придбанні; мають, як правило, калькуляційний характер. Юридичні оцінки можуть бути обмежені двома групами оцінок, які впливають з укладених угод, обумовлених необхідністю відшкодування заподіяної шкоди.

Статистичні оцінки характеризують сукупність об'єктів за деякими середніми величинами; використовуються в макроекономічному обліку й аналізі. Експертні оцінки проводять, як правило, фахівці; це самостійний вид оцінки в бухгалтерському обліку, не позбавлений, як відомо, суб'єктивізму. Страхові оцінки розраховують індивідуально для кожного страхового об'єкта; остаточно встановлюються після перевірки страховою організацією даних, наданих їй

страхувальником. У зв'язку з тим, що фактичну оцінку господарських засобів та їх джерел не завжди можливо, а інколи й економічно недоцільно отримати, замість визначення фактичної вартості застосовують певні облікові припущення щодо вартісного вимірювання того чи іншого об'єкта обліку — застосовують різні бази (способи) оцінки [2]. Вартісна оцінка в бухгалтерському обліку є загальним вимірником, який дає змогу узагальнити всі господарські факти — явища та процеси. Вартісне оцінювання є складовою методу бухгалтерського обліку та його принципом, за відсутності якої бухгалтерський облік за двоїстою системою не може здійснюватися [3].

Можна узагальнити підходи науковців щодо сутності оцінки. Оцінка в бухгалтерському обліку є: загальним вимірником всіх господарських засобів, джерел, процесів; складовою методу бухгалтерського обліку; базовим принципом бухгалтерського обліку і фінансової звітності; передумовою функціонування інших елементів методу бухгалтерського обліку; вираженням інституціональних інтересів інституціональних груп національного й глобального масштабу.

Отже, під оцінкою розуміють результат визначення та аналізу якісних та кількісних характеристик об'єкта, якими управляють, а також самого процесу управління. Вона необхідна в процесі господарювання при надходженні і вибутті активів, оренді майна, при виникненні прав і зобов'язань, при здійсненні продажу-купівлі, заставі, страхуванні, інвестуванні, при переоцінці основних засобів. Правильна оцінка має важливе значення при зіставленні балансу одного або багатьох підприємств за різні звітні періоди. Оцінка - це одна цілісна і неподільна категорія обліку, без якої бухгалтерський облік втрачає будь-який зміст.

Список використаних джерел:

1. Логвінська Л.Г. Оцінка в бухгалтерському обліку: монографія / Л. Г. Логвінська. — К. : КНЕУ, 2006. — 256 с.
2. Швець В.Г. Теорія бухгалтерського обліку: Підручник. — К.: Знання, 2004. — 447 с.
3. Сопко В. Бухгалтерський облік: Навч. посібник.-К.:КНЕУ, 1999-498с.

Єремєєва А. М.,
студентка II курсу
Миколаївський національний
університет імені В. О. Сухомлинського

Рудь І. Ю.,
к.е.н., доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПЛАТІЖНОГО БАЛАНСУ

Актуальність теми полягає у тому, що платіжний баланс показує зовнішньоторговельну активність країни. Економічне призначення платіжного балансу полягає в тому, щоб у лаконічній формі відбивати стан міжнародних економічних відносин даної країни з її закордонними партнерами, являючись індикатором для вибору кредитно-грошової, валютної, бюджетно-податкової, зовнішньоторговельної політики і управління державною заборгованістю. Важливою особливістю є також те, що саме з ним пов'язаний внутрішній зв'язок стану валютного ринку країни зі станом національної економіки.

Значну увагу питанню платіжного балансу приділили : Д.Стюарт, А.Сміт, Д.Рікардо, Д.Юм, Х.Лері, М.Савлук, А.Мороз, В.Шевчук, А.Светлов, А.Бурковська, Т. Лункіна.

Платіжний баланс – це співвідношення між валютними платежами економічних суб'єктів даної країни (резидентів) за її економічними межами та валютними надходженнями їм з-за економічних меж країни (від нерезидентів) за певний період часу (рік, квартал, місяць) [2].

За формою платіжний баланс становить статистичний звіт про надходження валютних коштів у країну та витрачання їх за певний період у розрізі окремих статей, країн, груп країн; за економічним змістом – макроекономічну модель, що характеризує стан та динаміку зовнішньоекономічних відносин певної країни із зовнішнім світом.

Саме поняття "платіжний баланс" уперше ввів в економічну теорію Джеймс Стюарт у 1767р., але складання платіжного балансу, класифікація операцій, що входять до нього, до початку XX ст. в кожній країні були різними.

Шотландський економіст Адам Сміт звернув увагу на те, що збільшення кількості грошей у країні породжує зростання цін, що у свою чергу призводить до скороченню експорту та імпорту.

Англійський економіст Давид Рікардо розробив теорію автоматичного регулювання платіжних балансів, а основну ідею він запозичив у Давида Юма. Суть полягає в тому, що відносно кількісної теорії грошей, яка стверджувала, що внутрішні ціни на товари залежать винятково від кількості грошей які перебувають в обороті і не має значення, які це гроші, тому що значне місце посідає золотий стандарт. Тобто, зі збільшенням кількості золота в країні, підвищуються і ціни, і вигідним стає ввозити товари, а це в свою чергу впливає на імпорт. Якщо імпорт перевищить експорт, то в торговому балансі утвориться дефіцит і це призведе до таких наслідків як : відток золота з країни, скорочення цін, але в свою чергу позитивним є те, що платіжний баланс врівноважується

В сучасних умовах В. Шевчук розглядає платіжний баланс як таблицю, що систематизовано показує економічні операції між резидентами і нерезидентами національної економіки за визначений період часу (квартал, рік) Фізичні особи вважаються резидентами національної економіки, якщо перебувають у даній країні понад 12 місяців [3].

До резидентів національної економіки відносяться: приватні підприємницькі структури; органи державного управління; неприбуткові організації; фізичні особи, що пов'язані з територією даної країни (включно з територіальними і міжнародними водами); іноземні підприємства, якщо мають хоча б один виробничий об'єкт і планують працювати на території даної країни протягом тривалого часу; посольства, консульства і військові об'єкти за

кордоном; До нерезидентів відносяться: туристи ;члени повітряних і морських екіпажів; сезонні робітники; дипломати та військовослужбовці зарубіжних країн.

Светлов А. визначив платіжний баланс як статистичну система, в якій відображаються всі економічні операції між резидентами даної країни і резидентами інших країн (нерезидентами), які відбулися протягом певного періоду часу [3].

Платіжний баланс побудований на основі наступного принципу бухгалтерського обліку: кожна операція відображається двічі - по кредиту однієї статті та дебету іншої. Це правило має дуже просту економічну інтерпретацію: більшість економічних операцій полягає в еквівалентному обміні економічними цінностями.

Бурковська А. та Лункіна Т. розглядають платіжний баланс як співвідношення між зобов'язаннями країни, за якими настав строк платежу, і строковими вимогами цієї країни до інших країн за певний період. З бухгалтерського погляду платіжний баланс завжди знаходиться в рівновазі [1].

За економічним змістом платіжний баланс – це макроекономічна модель, що характеризує стан та динаміку зовнішньоекономічних відносин країни із зовнішнім світом. Стан платіжного балансу визначає попит і пропозицію національної та іноземної валюти в даний момент, він є одним з фактів формування валютного курсу. Складання платіжних балансів всі країни здійснюють на основі Керівництва МВФ із складання платіжних балансів.

Таким чином, підводячи підсумок, можна сказати, що платіжний баланс є інструментом оцінки економічного стану країни та її міжнародних зв'язків. Він відіграє роль макроекономічної моделі, яка відображає економічні операції, що здійснюються між національною економікою та економіками інших країн. Вона допомагає у розробці та запровадженні зовнішньоекономічної політики країни.

Список використаних джерел

1. Бурковська А. В. Міжнародні кредитно-розрахункові та валютні операції в сучасних умовах [текст] навч. посіб. / А. В. Бурковська, Т. І. Лункіна – К. : «Центр учбової літератури», 2014. – 208 с.
2. Гроші та кредит: підручник / М.І. Савлук, А.М. Мороз, М.Ф. Пуховкіна та ін.; за заг. ред. М.І. Савлука. – К.: КНЕУ, 2001. – 604 с.
3. Шевчук В. Міжнародна економіка: теорія і практика [Текст]: підручник / В. Шевчук. – Вид. 2-е, перероб. і доп. – К.: Знання, 2008. – С.34–163, 211–256.

Жук І.І.

Кандидат економічних наук, асистент
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

ВПЛИВ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ НА БЮДЖЕТНІ ПРОГРАМИ ТА ЇХ РЕЗУЛЬТАТИВНІ ПОКАЗНИКИ

В Україні активно впроваджуються реформи, кінцевою метою яких є децентралізація. Ці процеси крок за кроком забезпечують основу для рівномірного розвитку територій та зрештою успішної країни [3]. Це база, без якої країна далі не зможе рухатися.

Один з найважливіших викликів сьогодення є формування спроможних територіальних громад та ефективного самоврядування. На даний час об'єднані територіальні громади мають мету кардинально змінити благоустрій та забезпечити соціально-економічний розвиток територій на яких вони провадять свою діяльність. Хочуть показати на практиці ті реформи, які уже давно ефективно працюють у країнах Європи, зокрема: бюджетно-податкова реформа; держуправлінська; судова; медична; освітня; банківська ; реформи у сфері безпеки, оборони та ін.

Реформування бюджетно-податкової сфери у напрямку децентралізації фінансів відбувається в Україні впродовж тривалого часу. Необхідність постійного вдосконалення системи фінансового забезпечення місцевого самоврядування обумовлена самонедостатністю більшості місцевих бюджетів, невідповідністю між зобов'язаннями за видатками та джерелами фінансування, високим рівнем залежності доходів місцевих бюджетів від міжбюджетних трансфертів, нездатністю місцевої влади реалізувати весь обсяг покладених на неї завдань без міжбюджетних трансфертів, відсутністю реальних джерел наповнення місцевих бюджетів, тенденцією до постійного зростання частки міжбюджетних трансфертів у структурі доходів та зниження самостійності місцевих бюджетів тощо [5].

Територіальні громади, які утворилися раніше встигли вже відчувати нові умови існування та перші наслідки реформ, що відбуваються в країні. Їм доводиться працювати в новому адміністративно-правовому та фінансовому контексті. Необхідно наставляти громадян, оптимізовувати надання послуг, передачу ресурсів, проводити просвітницьку роботу з населенням. Громади, які першими об'єдналися, мають показати приклад іншим громадам і спонукати їх до об'єднання і ефективної спільної роботи, розробляти та впроваджувати в дію нові бюджетні програми, які будуть містити конкретну ціль.

Бюджетна програма — це сукупність заходів, спрямованих на досягнення єдиної мети, завдань та очікуваного результату, визначення та реалізацію яких здійснює розпорядник бюджетних коштів відповідно до покладених на нього функцій.

Бюджетні програми місцевих бюджетів визначаються головними розпорядниками бюджетних коштів з урахуванням положень ч. 4 ст. 21 та ч. 5 ст. 22 БКУ. Звернемо увагу на такий важливий момент. Згідно із ч. 22 п. 1 ст. 26 Закону № 280 питання затвердження програм соціально-економічного та культурного розвитку відповідних адміністративно-територіальних одиниць, цільових програм з інших питань місцевого самоврядування відносяться до виключної компетенції сільських, селищних, міських рад та вирішуються на пленарних засіданнях відповідних рад [1].

Необхідно чітко розуміти, що бюджетні програми і програми (цільові, соціально-економічного розвитку тощо), які затверджуються місцевою радою, не є одним і тим самим.

Відповідно до норм БКУ бюджетні програми — це одна з особливих складових програмно-цільового методу [1].

Параметри бюджетної програми (мета, завдання, результативні показники тощо) затверджуються у встановленому порядку паспортом бюджетної програми. У процесі розробки бюджетних програм головним розпорядникам бюджетних

коштів необхідно чітко розуміти, яким чином вимірювати результати реалізації програм [4]. Саме за для цього і використовують результативні показники.

Результативні показники — це показники, на підставі яких здійснюються оцінка й аналіз ефективності використання бюджетних коштів, передбачених на виконання бюджетної програми (підпрограми), для досягнення мети бюджетної програми (підпрограми) та реалізації її завдань [5].

Результативні показники обов'язково мають бути вимірюваними та підлягати кількісному визначенню, тобто не мають бути абстрактними. Саме результативні показники дозволяють зрозуміти, що сутність видатків полягає не в самому факті їх здійснення, а в результатах, які отримає громада від використання коштів відповідного місцевого бюджету. Результативні показники бюджетної програми (підпрограми) включають кількісні та якісні показники, які визначають результат виконання бюджетної програми (підпрограми), характеризують хід її реалізації, ступінь досягнення поставленої мети та виконання завдань бюджетної програми (підпрограми). Такі показники повинні формуватися для кожного окремого завдання бюджетної програми (підпрограми) та підтверджуватися офіційною державною статистичною, фінансовою та іншою звітністю.

Результативні показники виконання бюджетних програм поділяються на групи:

— показники затрат, що визначають обсяги та структуру ресурсів, які забезпечують виконання бюджетної програми (підпрограми) та характеризують структуру її витрат;

— показники продукту — використовуються для оцінки досягнення поставленої мети. Показниками продукту є, зокрема, обсяг виробленої продукції, наданих послуг чи виконаних робіт на виконання бюджетної програми (підпрограми), кількість користувачів товарами (роботами, послугами) тощо;

— показники ефективності, які залежно від завдань, виконання яких забезпечує реалізацію бюджетної програми (підпрограми), можуть визначатися як: 1) витрати

ресурсів на одиницю показника продукту (економність); 2) відношення максимальної кількості вироблених товарів (виконаних робіт, наданих послуг) до визначеного обсягу фінансових ресурсів (продуктивність); 3) досягнення визначеного результату (результативність); — показники якості, що є сукупністю властивостей, які характеризують досягнуті результати якості створеного продукту, що задовольняють споживача відповідно до його призначення, та відображають послаблення негативних чи посилення позитивних тенденцій у наданні послуг (виробленні товарів, виконанні робіт) споживачам за рахунок коштів бюджетної програми (підпрограми) [6].

Особливою складовою програмно-цільового методу (ПЦМ) є застосування результативних показників, що дають змогу визначити: ступінь ефективності використання бюджетних коштів, співвідношення досягнутих результатів та витрат, тривалість виконання бюджетної програми, відповідність окремих її елементів визначеній меті; порівняти результати виконання бюджетних програм у динаміці за роками та у порівнянні між різними головними розпорядниками бюджетних коштів; визначити найефективніші бюджетні програми при розподілі бюджетних коштів; прийняти рішення стосовно доцільності. На сьогодні ПЦМ застосовується на рівні державного бюджету та деяких місцевих бюджетів і певною мірою дозволяє відстежити ефективність і результативність витрачання бюджетних коштів шляхом використання інформації щодо результативних показників та іншої інформації, що міститься у бюджетних запитах, паспортах бюджетних програм, звітах про виконання паспортів бюджетних програм оцілності продовження припинення фінансування бюджетної програми.

Отже, результативність показників визначається обсягами та структурою ресурсів, що забезпечують виконання бюджетної програми, досягненням поставлених цілей, відображенням якісно вироблених товарів (виконаних робіт, наданих послуг).

Застосування результативних показників забезпечує інформаційну базу для якісного та кількісного аналізу стану виконання бюджетної програми в частині фінансового забезпечення реалізації її заходів та ефективності виконання.

Список використаних джерел

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 р. № 2456-VI.
2. Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» від 21.05.97 р. № 280/97-ВР.
3. Програма економічних реформ Президента України на 2010 — 2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» від 02.06.2010 р.
4. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження Основних підходів про запровадження програмно-цільового методу складання та виконання місцевих бюджетів» від 02.08.2010 р. № 805.
5. Гончаренко М. В. Вплив бюджетно-податкової реформи на зміцнення фінансової основи місцевого самоврядування / М. В. Гончаренко // Актуальні проблеми державного управління. - 2015. - № 2. - С. 105-112. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/apdy_2015_2_17.
6. Станкус Т. Програмно-цільовий метод у бюджетному процесі на рівні місцевих бюджетів / Т. Станкус. — Х. : Фактор, 2017. — 128 с.

Загнибіда А.С.,

магістрант

Черкаський навчально-науковий інститут

ДВНЗ «Університет банківської справи»

м. Черкаси

ВІДОБРАЖЕННЯ РОЗРАХУНКІВ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ ТА ПІДРЯДНИКАМИ У ФІНАНСОВІЙ ЗВІТНОСТІ ЗА МІЖНАРОДНИМИ ТА НАЦІОНАЛЬНИМИ СТАНДАРТАМИ

Протягом останніх років в Україні все більшої актуальності набуває складання фінансової звітності за міжнародними стандартами. При цьому виникають проблеми з трансформації показників фінансової звітності, складеної відповідно до національних нормативних вимог.

Метою даного дослідження є визначення напрямів гармонізації вітчизняних нормативних вимог з міжнародними стандартами щодо формування у фінансовій звітності інформації про розрахунки з постачальниками та підрядникам.

В Україні методологічні засади формування в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності інформації про розрахунки з постачальниками та підрядниками, в результаті яких виникає кредиторська заборгованість за товари (роботи, послуги), визначає П(С)БО 11 «Зобов'язання» [1]. У міжнародній практиці методологію щодо даного зобов'язання визначають Концептуальна основа фінансової звітності [2] та МСБО 37 ««Забезпечення, непередбачені зобов'язання та непередбачені активи» [3].

Визначення. Визначення зобов'язань в міжнародних та національних стандартах бухгалтерського обліку та фінансової звітності ідентичне та визначається як заборгованість підприємства, яка виникла внаслідок минулих подій і погашення якої у майбутньому, як очікується, призведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють у собі економічні вигоди.

Визнання. Визнання кредиторської заборгованості за товари (роботи, послуги) згідно з П(С)БО 11 та Концептуальною основою фінансової звітності відбувається за таких умов: якщо оцінка зобов'язання може бути достовірно визначена та існує ймовірність зменшення економічних вигод у майбутньому внаслідок його погашення.

Класифікація. Кредиторська заборгованість за товари (роботи, послуги) відноситься до поточного зобов'язання за національними та міжнародними стандартами.

Оцінка. Концептуальна основа МСФЗ пропонує декілька видів оцінок, які можуть використовуватися при визнанні зобов'язань та їх відображенні в обліку та звітності, в той час як П(С)БО 11 передбачає відображення поточних зобов'язань лише за сумою погашення. Таким чином, міжнародні стандарти дозволяють обрати для подання у фінансовій звітності найбільш достовірну та більш доречну оцінку кредиторської заборгованості за товари (роботи, послуги). Найчастіше суб'єкти господарювання для складання фінансових звітів за МСФЗ застосовують оцінку історичної собівартості, що передбачає відображення зобов'язань за сумою надходжень товарів (робіт, послуг), тобто за сумою погашення.

Розкриття. Щодо розкриття інформації про зобов'язання у примітках до фінансової звітності, то тут спостерігаються суттєві відмінності. За вітчизняними стандартами розкриття інформації щодо поточного зобов'язання за товари (роботи, послуги) у примітках до річної фінансової звітності не передбачено, в той час як МСБО 37 вимагає розкриття інформації для кожного класу забезпечення. При цьому необхідно наводити стислий опис сутності зобов'язання і визначення очікуваного часу будь-якого відповідного вибуття економічних вигід, інформацію про невизначеність щодо суми або часу такого вибуття, а також суму будь-якої очікуваної компенсації із зазначенням суми будь-якого активу, визнаного для цієї очікуваної компенсації.

Порівнюючи формування у фінансовій звітності інформації про розрахунки з постачальниками та підрядникам за національними та міжнародними стандартами, можна зробити висновок, що визначення, визнання, класифікація та оцінка виникаючої при таких розрахунках кредиторської заборгованості за товари (роботи, послуги) є за своєю сутністю ідентичними. Суттєві відмінності у національних та міжнародних стандартах спостерігаються щодо розкриття інформації про такі зобов'язання у примітках до фінансової звітності.

Таким чином, для гармонізації вітчизняних нормативних вимог щодо кредиторської заборгованості за товари (роботи, послуги) з міжнародними стандартами необхідно, головними чином, внести зміни в частині розкриття інформації про зобов'язання у примітках до фінансової звітності.

Список використаних джерел:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання» // <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.
2. Концептуальна основа фінансової звітності // https://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/Концептуальна_основа.pdf.
3. МСБО 37 «Забезпечення, непередбачені зобов'язання та непередбачені активи» // <https://www.minfin.gov.ua/news/view/mizhnarodni-standarty-finansovoi-zvitnosti--versiia-perekladu-ukrainskoiu-movoiu---rik?category=buhgalterskij-oblik&subcategory=mizhnarodni-standarti-finansovoi-zvitnosti>.

Іванова Світлана Миколаївна
викладач, спеціаліст II категорії
ВП НУБіПУ «Ірпінський економічний коледж»
м. Ірпінь

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Розвиток світової економіки в сучасних умовах визначається процесами економічної інтеграції та глобалізації, які обумовлюють поглиблення міжнародних зв'язків у фінансовому просторі. Проте наряду з позитивними тенденціями глобальних процесів, які сприяють ефективному функціонуванню світової економіки, спостерігаються і негативні явища щодо підвищення взаємозалежності фінансових систем і посилення нестабільності міжнародного фінансового ринку. Не є винятком і вітчизняна банківська система.

Глобалізація є важливою характеристикою й основною тенденцією сучасної світової системи, однією з визначальних рис у розвитку всього світу.

Вивченню впливу процесів глобалізації на фінансову систему, у тому числі і банківську, присвячені дослідження таких вчених як М. Диба, З. Луцишин, Є. Осадчий, Л. Примостка, І. Хоминич, Н. Шелудько. І. Школьник.

Глобалізація фінансового ринку зумовлює порушення стабільності та передбачуваності, виникнення фінансових криз, а відміна режиму фіксованих валютних курсів приводить до «стирання» державних кордонів, насамперед, замкнутих національних просторів, стимулює експансію іноземного капіталу на національних фінансових ринках. У той же час фінансова глобалізація робить більш дієвим механізм запобігання світовим фінансовим кризам. Характерними ознаками сучасної фінансової системи України є її стрімкий розвиток, постійна нестабільність, високоризикованість і надмірна залежність від глобальних соціально-економічних тенденцій.

Прискорення трансформаційних процесів і транс націоналізації національних економік підвищує роль ринку банківських послуг як важливої

складової світової економіки, що забезпечує функціонування та розширене відтворення національних систем зокрема та світової господарської системи в цілому [1].

Банківська система України інтегрується у світові глобалізаційні процеси, але рівень її конкурентоспроможності значно нижчий за іноземні банки. Тому, останнім часом починають створюватися іноземні банки або банки з іноземним капіталом, які поступово витісняють вітчизняних суб'єктів господарювання, при цьому не завжди відстоюючи інтереси країни, у яку інтегруються.

Присутність іноземних інвестицій дозволила підвищити конкурентоспроможність національних банків, покращилася якість послуг, зріс кваліфікаційний рівень банківського персоналу, відбулося поширення світового досвіду та інноваційних банківських технологій тощо.

Проте, доцільно виділити основні недоліки присутності іноземного капіталу на вітчизняному фінансовому ринку, а саме:

- витіснення українських банків більш капіталізованими іноземними фінансовими установами;
- задоволення фінансових інтересів країн походження банківського капіталу;
- неможливість здійснення повного контролю за операціями іноземних банків.

Враховуючи спрямованість банківської системи України у світовий банківський простір в умовах глобалізації банківської діяльності, основними напрямками розвитку та зміцнення конкурентоспроможності вітчизняного банківського сектора, на нашу думку, повинні стати [2]:

- укрупнення вітчизняних банківських установ шляхом злиттів та поглинань;
- підвищення рівня банківської капіталізації та збільшення сукупних активів;

- сприяння розвитку фінансово-промислових груп та реального сектора економіки за участі національних банків;
- участь банків у міжнародних банківських консорціумах, створення об'єднань з транснаціональними банками;
- переорієнтація діяльності банків на міжнародний бізнес, вихід банків на міжнародні фінансові ринки, відкриття філій вітчизняних банків за кордоном;
- збереження державних банків на ринку банківських послуг, завданням яких має стати фінансування пріоритетних державних проєктів, збільшення рівня їх капіталізації;
- посилення контролю за діяльністю банків, що сприятиме оптимізації ризиків банківської діяльності та запобіганню виникненню системних фінансових криз.

Список використаних джерел:

1. Хомутенко Л.І. Вплив глобалізаційних процесів на ринок банківських послуг України / Хомутенко Л.І. // Збірник наукових праць «Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України». - 2014р. – випуск 38. С. 270-286.
2. Федірко В. В. Банківська система України в умовах глобалізації світової економіки / В. В. Федірко // Економічний форум. — 2011. — №2 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekfor/2011_2/62.pdf.

Карченкова О. Л.
студентка групи ОА-14

Науковий керівник:
Росва О. С.
асистент кафедр обліку та аудиту
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

ЗВІТНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ РЕФОРМУВАННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Розвиток ринкових відносин в Україні вже давно визначив актуальним питання про вдосконалення системи бухгалтерського обліку і фінансової звітності та приведення їх відповідно до міжнародних стандартів. Тому в системі українського бухгалтерського обліку і звітності відбувається процеси безперервних змін. Причому важливо розуміти сутність цих змін, які стосуються фінансової (бухгалтерської) звітності для того, щоб в процесі ведення та організації бухгалтерського обліку вносити відповідні коригування в систему аналітичного обліку.

Центральною проблемою в світі економічних відносин є стандартизація бухгалтерських норм і правил. При цьому важливою проблемою економічного світу залишається приведення бухгалтерського обліку до єдиної системи. Вимоги до однаковості і зрозумілості застосовуваних систем обліку виникають через посилений розвиток бізнесу, який об'єднується в єдину сферу економіки. Сильний тиск з боку банківських організацій і всього економічного світу призводить до потреби переходу національних систем на міжнародні норми бухгалтерського обліку, а так само масової перекваліфікації бухгалтерів і аудиторів. Поступово через міжнародні відносини, процеси глобалізації на всіх рівнях життя відбувається формування світового ринку, для якого не існує національних кордонів. Наочно подібні процеси можна побачити в діяльності транснаціональних корпорацій. Приведення бухгалтерського обліку до

однаковості з міжнародними стандартами стає важливою проблемою для компаній, що мають перспективи виходу на міжнародні ринки. Сьогоднішня система вітчизняного обліку має свою специфіку, яка пов'язана з її походженням з планової економіки. Деякі особливості цієї системи негативно впливають на розвиток економіки. Слід зазначити, що не варто бездумно запозичувати систему, слід враховувати специфіку українського підходу. Розширення ролі бухгалтерського обліку і звітності, підготовки інформації - результат переходу нашої країни до ринкової економіки. На офіційному рівні було визнано необхідність створення в Україні системи обліку і звітності, заснованої на міжнародних ринкових принципах. Рішенням виступили міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ). МСФЗ дозволить країні нарівні з іншими організаціями брати участь у боротьбі за інвестиції, а також підвищить якість звітності для користувачів в результаті її прозорості та порівнянності. Таким чином, перехід на МСФЗ є найважливішою частиною перебудови підприємств відповідно до вимог ринкової економіки. Такий досвід має більше практичне значення в залученні капіталу в українську економіку.

Щоб усунути розбіжності між українською системою обліку і світовими підходами, потрібно сформувати більш точну модель взаємодії системи оподаткування та системи бухгалтерського обліку, переглянути способи оцінки майна та зобов'язань, забезпечити відкритість бухгалтерської звітності організацій. Незамінною є робота над зміною положень з бухгалтерського обліку, їх уточнення та створення нових, з подальшим впровадженням таких положень у практику. Це необхідність приведення української системи бухгалтерського обліку відповідно до міжнародних стандартів фінансової звітності.

Міжнародні стандарти фінансової звітності - це система прийнятих в громадських інтересах положень про порядок складання та подання фінансової звітності. Основне призначення якого - гармонізація обліку та звітності у всіх країнах. Реформування має на меті приведення вітчизняної системи обліку у

відповідність до вимог ринкової економіки і міжнародних стандартів фінансової звітності через прозорість і зрозумілість даних, а так само через гармонізацію стандартів на міжнародному рівні.

Програма реформування націлена на:

- удосконалення і доопрацювання законодавчого та нормативно-правового регулювання обліку;
- формування більш чіткої нормативної бази;
- забезпечення організацій інструкціями та методичними вказівками;
- надання своєчасної та точної методичної допомоги організаціям у розумінні та використанні системи обліку;
- поліпшення і перекваліфікація кадрового забезпечення;
- гармонізування обліку з МСФЗ;
- забезпечення корисності інформації для зовнішніх користувачів;
- розробка та перегляд положень, планів рахунків, методичних вказівок, реєстрів, первинної документації, так, щоб вони відповідали вимогам МСФЗ;
- налагодження міжнародних зв'язків, в тому числі вступ до Ради з Міжнародних стандартів фінансової звітності, що дозволить швидше і з меншими втратами перейти на звітність за міжнародними стандартами.

В даний час найбільші вітчизняні організації змушені вести облік за двома системами - міжнародною і українською: для залучення додаткових іноземних інвестицій необхідно підтвердження достовірності та прозорості фінансової діяльності відповідно до МСФЗ, а українське законодавство вимагає вести облік так, як це прийнято в нашій країні. Навіть якщо така організація стане здійснювати фінансовий облік відповідно тільки з МСФЗ, вона буде змушена застосувати методи трансформації звітності, підготовленою згідно з українським законодавством.

Використання МСФЗ в Україні ускладнено в першу чергу недосконалістю законодавчої бази. Застосування МСФЗ за відсутності жорсткого регламенту ведення обліку призводить до того, що звітність, сформована за даними такого обліку, часто протизаконна. Багато в чому МСФЗ несумісна з українськими стандартами і практикою ведення бухгалтерського обліку: не вистачає багатьох

необхідних бухгалтерських рахунків, форм первинних документів і реєстрів. Якщо порівнювати МСФЗ і правила українських стандартів, то міжнародні стандарти - це кінцевий етап бухгалтерської роботи. З цих причин жодна українська організація в даний час не може скласти фінансову бухгалтерську звітність, ґрунтуючись виключно на МСФЗ. Також слід враховувати, що фінансова звітність повинна складатися на основі вимог МСФЗ, затверджених в Україні, і відповідати вимогам МСФЗ без будь-яких недоліків і уточнень. В даний час в Україні затверджений практично повний комплект обов'язкових стандартів та роз'яснень.

В даний час не розглядається також питання про введення МСФЗ для малого та середнього бізнесу. Крім того, у будь-якого підприємства, що бажає скласти фінансову звітність відповідно до МСФЗ, будуть виникати термінологічні проблеми, тому необхідна уніфікація понять, які використовуються в різних законодавчих і нормативних актах з бухгалтерського обліку, і ретельна розробка їх узгоджених визначень. Крім того, потрібна стандартизація термінології податкового та бухгалтерського законодавства. Застосуванню МСФЗ заважає наявність паралельних систем податкового та бухгалтерського обліку. Як не хотілося б деяким організаціям перейти на МСФЗ, вони завжди змушені діяти з оглядом на податкові органи і вести супутній облік за методикою, звичною для податкових органів.

Ще одна проблема переходу на МСФЗ - мовний бар'єр. Справа в тому, що Рада з МСФЗ не дозволяє країнам, які застосовують МСФЗ, не тільки виправляти первісну редакцію, а й коментувати дані стандарти. Це означає, що бухгалтер, який працює за Міжнародними стандартами, буде мати справу безпосередньо з оригіналом МСФЗ, виданим на англійській мові. У разі появи неясності керівництво організації змушене буде самотійно або за допомогою сторонніх фахівців отримувати відповідні роз'яснення. Звичайно, механізму отримання подібних роз'яснень поки не існує, але навіть якщо він буде створений, то

керівникам українських організацій доведеться нести витрати на отримання дорогих послуг консалтингових фірм. До того ж МСФЗ постійно оновлюються.

Найголовнішою необхідністю формування звітності відповідно до міжнародних стандартів є неможливість подання інформації західному інвестору, з метою висловити зрозумілою всьому світу мовою дані бухгалтерського обліку, і тим самим домогтися інвестицій, виходу на міжнародні біржі або інших залучень капіталу на західних ринках. Застосування МСФЗ змусить перейти українську економіку на зовсім новий рівень розвитку.

МСФЗ все більше зміцнюють свої позиції в Україні. Вони обрані в якості орієнтира при реформуванні національної системи бухгалтерського обліку.

Kina I.G.

студентка групи ОА -15

Науковий керівник:

Росва О.С.

асистент кафедри обліку та аудиту

Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені М.Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКА ЗА МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ

В наш час кількість підприємств, що складають звітність відповідно до міжнародних стандартів, послідовно збільшується. Тому питання формування облікової політики відповідно до міжнародних стандартів стали такими актуальними, адже облікова політика є потужним інструментом в управлінні будь-якого підприємства.

Фінансова звітність допомагає управлінському персоналу аналізувати господарські операції, події та виражати свої професійні оцінки. Це, звичайно, пов'язано з використанням як кількісної, так і якісної інформації про господарські події та операції.

Питанню щодо дослідження облікової політики за міжнародними стандартами присвячені роботи таких вчених: В.В. Бабица, Я.Д. Крупки, Ю.Я. Литвина, І.І. Павлюка, В.М. Пархоменка, М.М. Ткаченка та ін. Численні дослідження даного питання свідчать про актуальність цієї проблеми в даний час.

Історично склалося так, що багато підприємств що знаходяться в Україні готують фінансові звіти насамперед для органів статистики, фіскальної служби та інших державних установ. Міжнародні стандарти фінансової звітності в ролі користувачів інформації, що міститься у звітах про підприємство, в першу чергу бачать інвесторів. Це головна відмінність.

Перше застосування міжнародних стандартів регламентується МСФЗ (IFRS) 1 «Перше застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності».

Правило, що лежить в основі МСФЗ (IFRS) 1, говорить про те, що компанія, яка вперше застосовує МСФЗ, повинна скласти фінансову звітність таким чином, начебто вона завжди застосовувала МСФЗ [1].

Згідно з Міжнародними стандартами фінансової звітності 8, Облікова політика (accounting policies) це конкретні принципи, методи, процедури, правила та практика, які прийняті компанією для підготовки та подання фінансової звітності [2].

Облікова політика підприємства це організація діяльності підприємства, яка застосовується із самого початку здійснення його господарських операцій. Від складових елементів облікової політики підприємства залежить достовірне відображення господарських операцій, а відповідно й інформація у фінансовій звітності.

Якщо порівняти визначення терміну «Облікова політика» за МСФЗ 8 та облікову політику власне самого підприємства, то можна зробити висновки, що визначення за міжнародними стандартами більш конкретним та детальними з певними правилами та принципами, а у визначенні облікової політики підприємства йде мова лише про організацію діяльності на підприємстві.

Значення облікової політики за МСФЗ важливим, а її складу та змінам приділяють велику увагу. Тому за МСФЗ, потрібно підготувати наказ (положення) про облікову політику. Розробка підприємством облікової політики відповідно до МСФЗ відповідальністю бухгалтерів підприємства (щодо її розробки) та управлінського персоналу(щодо затвердження). МСФЗ 1 «Перше застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності» підкреслює на розкритті всіх ключових аспектів облікової політики у примітках до фінансової звітності. Необхідно розкрити принципи, яких дотримується підприємство, і методи, використані для реалізації цих принципів.

Міжнародні стандарти не регулюють структуру документа про облікову політику, але, зазвичай, складається з трьох розділів і додатків: перший розділ

загальні положення, другий організаційний розділ та третій методичний розділ. Вони описують, з якими цілями розроблений цей документ, коли та яким чином до нього можуть вноситися зміни.

Відповідно до МСБО 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках і помилки» компанія зобов'язана послідовно застосовувати вибрану облікову політику. Облікова політика за МСФЗ може змінюватися тільки в разі прийняття нового стандарту, інтерпретації або внесення змін до чинних, а також з метою підвищення інформативності фінансової звітності [3].

Тому, якщо суб'єкт господарювання вирішить змінити, наприклад, облікову політику з нарахування амортизації (вибрати інший метод нарахування) у 2017 році, йому доведеться проводити перерахунок щодо нарахуваної амортизації за три попередніх роки (2014, 2015 та 2016 рр.). Такий перерахунок називають ретроспективним, і він загальним правилом щодо відображення змін в обліковій політиці.

Ретроспективний перерахунок при зміні облікової політики неможливий, якщо: по перше, цієї дії вимагає відповідний стандарт або інтерпретація. У цьому випадку треба використовувати спеціальні перехідні положення, які б відображалися у новому стандарті. По друге, підприємство прийняте рішення провести переоцінку активів за справедливою вартістю. Отже таку зміну відображають як переоцінку на певну дату звіту. Та по третє, суб'єкт господарювання не може достовірно визначити, чи впливає зміна облікової політики тільки на конкретний період чи на всю звітність, складену згідно з МСФЗ. У цьому випадку необхідно буде застосувати ретроспективний перерахунок з найбільш раннього періоду, а це може бути і поточний період, тобто «ретроспективи» не буде.

Отже, при розробці облікової політики підприємства слід керуватися критеріями, встановленими МСБО 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки». Іншими словами, кожен окремий МСФЗ визначає облікову

політику для відповідних операцій, а МСБО 8 надає вказівки, як вибрати та застосувати облікову політику, визначену іншими стандартами.

Список використаних джерел:

1. МСБО 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки» [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_020
2. Міжнародні стандарти фінансової звітності. [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_020
3. П(С)БО 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах» [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/%20show/z0392-99>

Кобилко А. В.,
здобувач СВО «Магістр»,

Красота О. Г.,
к.е.н., доцент, доцент кафедри організації
обліку та аудиту, Полтавська державна аграрна академія,
м. Полтава

ДО ПИТАННЯ ВИЗНАЧЕННЯ КАТЕГОРІЇ «ВИРОБНИЧІ ЗАПАСИ»

Функціонування підприємств забезпечується як основними засобами, так і оборотними засобами, які включають оборотні виробничі засоби і фонди обігу. У виробництві оборотні засоби набувають особливого економічного значення. На відміну від основних засобів у процесі виробництва вони повністю споживаються протягом одного виробничого циклу і переносять свою вартість на вироблені продукти.

В обліковій літературі можна зустріти багато різних понять, пов'язаних із запасами, проте, слід враховувати, що кожна з них має самостійне значення та власне тлумачення.

Дослідженню поняття виробничі запаси приділялося багато уваги вітчизняними та іноземними науковцями. Але поряд з цим не існує єдиної точки зору щодо визначення економічної сутності запасів [2].

Так, П. І. Багрій пропонує трактувати поняття «запаси виробничі» як засоби виробництва, що надійшли до споживачів (на підприємство, будову) і ще не використовуються у процесі виробництва, і тут же пропонує визначення поняття «запаси» як наявність матеріальних ресурсів (засобів виробництва та предметів споживання) для забезпечення безперервності розширеного відтворення, обслуговування невиробничої сфери та задоволення потреб населення [1, с. 167]. М. В. Дубініна виокремлює два види складських запасів – виробничі та товарні [4, с. 47], при цьому зазначає, що виробничі запаси – це матеріальні цінності, що знаходяться на складі підприємств виробничої сфери і призначені для подальшого

використання; а товарні запаси – матеріальні цінності, які знаходяться на складі, але призначені для продажу. Деякі автори при визначенні поняття матеріальних оборотних активів застосовують термін «цінності» [5]. Однак поняття «цінність» є описовою категорією, ознакою, якісним або критеріальним показником, що характеризує запаси як економічні елементи, що мають користь для їх власника і можуть принести йому економічні вигоди. Застосування терміна «матеріально-виробничі запаси» пов'язано з певними суперечливими моментами, адже матеріальними запасами є не тільки предмети праці, але й засоби праці. Тому це поняття є ширшим, адже охоплює усі активи, що мають матеріальну форму та використовуються у виробничому процесі. Терміни «товарно-матеріальні активи» і «товарно-матеріальні запаси» не прийнятні для застосування з причини охоплення ними активів, що мають матеріальну форму, які можуть бути як оборотними, так і необоротними. При цьому акцент робиться на можливість продажу таких активів. Певні протиріччя пов'язані і з використанням терміна «предмети праці». Поняття виробничих запасів достатньою мірою відповідає сутності елементів виробництва, що підлягають обробці, але традиційно використовується не як облікова категорія, а як економічна. Термін «товарно-виробничі запаси» найбільшою мірою відображає характерні властивості матеріальних елементів виробництва, основне призначення яких – обробка у процесі виробництва, формування основи виробів, при цьому враховується можливість перебування їх у складі резервів у вигляді виробничих запасів на складі або готових виробів (товарів), що перебувають на складах [3]. Використання цього терміна викликає певні протиріччя, які пов'язані з тлумаченням його в довідковій літературі. Так, більшість авторів під терміном «запаси» розуміють резерв матеріальних ресурсів, які не використовуються в поточній діяльності підприємства і призначені для забезпечення безперервності процесу виробництва, зберігання на випадок необхідності. Тобто, поняття запасів є досить специфічним. Незважаючи на те, що термін «товарно-виробничі запаси»

є найбільш прийнятним у застосуванні для розкриття сутності виробничих запасів, їх окремих характерних особливостей, з прийняттям П(С)БО термін «запаси» увійшов до широкого вжитку. Так, П(С)БО 9 «Запаси» [6] об'єднує основні складові оборотних матеріальних активів, відповідно до п. 4 якого «запаси – активи, які утримуються для подальшого продажу за умов звичайної господарської діяльності; перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва; утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, а також управління підприємством».

Список використаних джерел

1. Багрій П. І. Економічний словник / П. І. Багрій, С. І. Дорогунцов. – Гол. ред. Укр. Радянська енциклопедія Академії наук УРСР, 1973. – 621 с.
2. Білявський Г. О. Основи економічних знань : [підручник] / Г. О. Білявський, Р. С. Фурдуй. – К. : Либідь, 2010. – 435 с.
3. Бухгалтерський фінансовий облік: теорія та практика : навчально-практичний посібник / [Верхоглядова Н. І., Шило В. П., Ільїна С. Б. –[Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ebooktime.net/book_12_glava_ – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 536 с.
4. Грабова Н. М. Облік основних господарських операцій в бухгалтерських проводках : навчальний посібник [для студ. вищ. навчальних закладів] / Н. М. Грабова, Ю. Г. Кривоносов. – К. : АСК, 2006. – 416 с.
5. Дубініна М. В. Сутність виробничих запасів як складової частини процесу виробництва / М. В. Дубініна // Тенденції та закономірності розвитку обліково-аналітичного забезпечення в Україні : Тези доповідей на вузівської науково-практичної конференції. – Миколаїв : НУК, 2007. – 156 с.
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» затверджено наказом Міністерства фінансів України № 246 від 20.10.1999 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.

Ковач С.І.

кандидат економічних наук, доцент

Шаранка К.О.

студент

Державний вищий навчальний заклад «Київський
національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана», м.Київ

ОБЛІК РОЗРАХУНКІВ ЗА ПОДАТКОМ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ ПРИ СПИСАННІ КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ

Довгий час в професійних колах точиться дискусія щодо обліку розрахунків за податком на додану вартість (далі – ПДВ) при списанні кредиторської заборгованості, за якою минув строк позовної давності. З однієї сторони, є «фіскальна» позиція Державної фіскальної служби України (далі – ДФСУ), з іншої – думка бухгалтерів, податкових консультантів, аудиторів, що ґрунтується виключно на нормах Податкового кодексу України (далі – ПКУ).

Тому метою даного дослідження є обґрунтування власної позиції щодо цього питання на підставі чинних нормативно-правових документів.

ДФСУ у Листі від 29.06.2016 № 14038/6/99-99-15-03-02-15 (далі – Лист), посилаючись на п. 198.3 ст. 198 ПКУ, стверджує, що «товари/послуги, які отримані платником ПДВ та не оплачені протягом терміну позовної давності, вважаються безоплатно отриманими, оскільки відсутній факт їх придбання, а тому право на податковий кредит щодо таких товарів/послуг у платника податку відсутнє» [1]. При цьому, згідно пп. 14.1.257 п. 14.1 ст. 14 ПКУ, сума заборгованості одного платника податків перед іншим платником податків, що не стягнута після закінчення строку позовної давності, є безповоротною фінансовою допомогою [2].

«Якщо платник ПДВ при придбанні товарів/послуг на підставі отриманої податкової накладної сформував податковий кредит, але такі товари/послуги не були оплачені протягом терміну позовної давності, то в податковому періоді, в

якому відбувається списання кредиторської заборгованості, платнику ПДВ необхідно відкоригувати суму податкового кредиту, сформованого при отриманні неоплачених товарів/послуг», стверджує ДФСУ у своєму Листі [1]. Однак, у п.198.3 ст.198 ПКУ, що регламентує порядок визнання податкового кредиту, сказано: «нарахування податкового кредиту здійснюється незалежно від того, чи такі товари/послуги та основні фонди почали використовуватися в оподатковуваних операціях у межах провадження господарської діяльності платника податку протягом звітного податкового періоду, а також від того, чи здійснював платник податку оподатковувані операції протягом такого звітного податкового періоду» [2]. З цього випливає, за умови якщо платник ПДВ отримав товари/послуги від постачальника, посилення ДФСУ на п.198.3 ст.198 ПКУ є недоречним.

У п.198.5 ст.198 ПКУ наведено вичерпний перелік випадків, коли платник ПДВ повинен нараховувати податкові зобов'язання, з подальшою реєстрацією зведеної податкової накладної в Єдиному реєстрі податкових накладних (далі – ЄРІН) [2]. При цьому «списання кредиторської заборгованості, за якою минув строк позовної давності» у якості підстави для нарахування податкових зобов'язань не зазначається.

Разом із тим, ст.192 ПКУ визначає вичерпний перелік підстав для коригування податкового кредиту. Серед вказаного переліку відсутня така підстава для коригування податкового кредиту, як списання кредиторської заборгованості, за якою минув строк позовної давності. При визнанні заборгованості такою, за якою минув строк позовної давності, не відбувається зміна суми компенсації за товари/послуги і відповідно у продавця не виникає обов'язок щодо виписки покупцю розрахунку коригування з наступним зменшенням у продавця податкових зобов'язань та зменшенням у покупця податкового кредиту. Таким чином, ст.192 ПКУ визначено вичерпний перелік підстав для коригування податкового кредиту, і тому коригування податкового

кредиту при списанні простроченої кредиторської заборгованості суперечить ст.192 ПКУ [2].

Наступна наша теза щодо відсутності у покупця обов'язку коригувати податковий кредит з ПДВ при списанні кредиторської заборгованості полягає в тому, що товари/послуги, в результаті придбання яких у покупця виникла кредиторська заборгованість, що згодом стала такою, за якою минув строк позовної давності, можуть бути реалізовані, що в свою чергу вимагає визнання податкових зобов'язань з ПДВ в загальному порядку, або використані у господарській діяльності платника ПДВ. Розглядаючи ситуацію в цьому ракурсі, треба виходити з того, що якщо ПДВ є «на виході», наприклад, під час реалізації товару покупцю, при придбанні якого і сформувалась кредиторська заборгованість, що підлягає списанню, то чому його не повинно бути «на вході», коли такий товар придбано, але не оплачено?!

Непрямо, опосередковано деякі висновки можна зробити, якщо з'ясувати, в якій сумі заборгованість має бути списана з балансу і в якій сумі буде визнано дохід від такої операції. Згідно п. 44.2 ст. 44 ПКУ, для обчислення об'єкта оподаткування платник податку на прибуток використовує дані бухгалтерського обліку та фінансової звітності щодо доходів, витрат та фінансового результату до оподаткування.

Згідно п. 5 Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання», зобов'язання визнається, якщо його оцінка може бути достовірно визначена та існує ймовірність зменшення економічних вигод у майбутньому внаслідок його погашення. Якщо на дату балансу раніше визнане зобов'язання не підлягає погашенню, то його сума включається до складу доходу звітного періоду [3].

Інструкцією про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій передбачено, що на субрахунку 717 «Дохід від списання кредиторської

заборгованості» узагальнюється інформація про доходи від списання кредиторської заборгованості, що виникла в ході операційного циклу, по закінченні строку позовної давності. Разом із тим, цей рахунок за кредитом кореспондує із дебетом рахунку 63 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками» [4]. Тобто, прострочена кредиторська заборгованість визнається доходом на загальну вартість придбаних товарів/послуг, в тому числі ПДВ, що відображена на рахунку 63 по конкретній господарській операції. Кореспонденцію рахунків з обліку розрахунків за ПДВ та списання кредиторської заборгованості наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Кореспонденція рахунків з обліку розрахунків за ПДВ та списання кредиторської заборгованості

Дата г/о	Первинний документ	Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків		Сума, грн.
			Дебет	Кредит	
05.02.2014	Видаткова накладна	Отримано товари від постачальника	281	631	10000,00
08.02.2014	ПНЕ* (постачальника)	Зареєстровано податкову накладну постачальником в ЄРПН - Нараховано податковий кредит з ПДВ	6412	631	2000,00
07.03.2014	Видаткова накладна	Списано собівартість реалізованих товарів покупцю	902	281	10000,00
		Відвантажено покупцю реалізовані товари	361	702	18000,00
	ПНЕ*	Складено ПНЕ і зареєстровано в ЄРПН - Нараховано податкове зобов'язання з ПДВ	702	6412	3000,00
28.02.2017	Бухгалтерська довідка	Списано кредиторську заборгованість, за якою минув строк позовної давності	631	717	12000,00

*податкова накладна електронна

Отже, вважаємо, що при списанні кредиторської заборгованості, за якою минув строк позовної давності, жодних господарських операцій, пов'язаних з ПДВ, не відбувається: ні коригування податкового кредиту в сторону зменшення, ні нарахування податкових зобов'язань.

Якщо досліджувати судову практику щодо розрахунків за ПДВ з сум списаної кредиторської заборгованості, то аналогічну позицію неодноразово було висловлено Вищим адміністративним судом України, зокрема в Ухвалі К/800/32280/16 від 24.01.2017 [5] та Ухвалі К/800/51839/15 від 19.04.2016 [6].

Список використаних джерел

1. Лист ДФСУ № 14038/6/99-99-15-03-02-15 від 29.06.2016 р. [Електронний ресурс]. URL: <http://sfs.gov.ua/baneryi/podatkovyi-konsultatsii/konsultatsii-dlya-yuridichnih-osib/69009.html>.
2. Податковий кодекс України № 2755-IV від 02.12.2010 р. [Електронний ресурс]. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання». Затв. наказом МФУ № 20 від 31.01.2000 р. (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00>.
4. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій. Затв. наказом МФУ № 291 від 30.11.1999 р. (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>.
5. Ухвала Вищого адміністративного суду України К/800/32280/16 від 24.01.2017 р. [Електронний ресурс]. URL: <http://reyestr.court.gov.ua/Review/64335096>.
6. Ухвала Вищого адміністративного суду України К/800/51839/15 від 19.04.2016 р. [Електронний ресурс]. URL: <http://reyestr.court.gov.ua/Review/57369541>.

Кольченко С.П.,
студент 4 курсу
Миколаївський національний
університет імені В. О. Сухомлинського

Рудь І.Ю.,
к.е.н., доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ФІНАНСОВИХ ПОСЕРЕДНИКІВ

У сучасних умовах важливу роль у фінансовій системі будь якої країни відіграють фінансові посередники, які є ключовими фігурами на всіх сегментах ринку та являються основними учасниками, які забезпечують ефективне функціонування фінансового ринку та ефективний перерозподіл фінансових ресурсів. Доцільність розгляду даної теми полягає у тому, що необхідно чітко зрозуміти сутність, значення фінансового посередництва та проблеми, які виникають в цій сфері, для подальшого їх вирішення .

Вивченню проблеми економічної сутності та призначення фінансових посередників присвячена велика кількість наукових праць. Дослідження з цього питання проводили як зарубіжні, так і українські учені. Зокрема йдеться про таких зарубіжних науковців, як: Дж. Ван Хорна, З. Боді, Е. Долана, Ф. Мишкіна Р. Родригес, Л. Росс, Дж. Сакс та ін. Серед українських науковців добре відомими є праці В. Васенка, В. Корнєєва, З. Зубика, І. Лютого, С. Науменкової, О. Вовчак, Л. Волощенко, Д. Долбнєвої, Ю.Коваленко, В. Марчук, та ін. Однак, сутність та механізм фінансового посередництва недостатньо розглянуті у сучасній українській та зарубіжній літературі. Тому це питання потребує подальшого дослідження, що і робить його досить актуальним.

Згідно з Господарським кодексом України фінансовим посередництвом є діяльність, пов'язана з отриманням та перерозподілом фінансових коштів, крім випадків, передбачених законодавством. Фінансові посередники – це фінансові

установи, до яких належать суб'єкти банківської системи, небанківської системи, кредитні інститути, а також контрактні фінансові інститути [1].

Сьогодні фінансові посередники складають особливу групу інститутів посередництва, що функціонують на ринку. З огляду на те, як здійснюється та розвивається фінансове посередництво, залежить ступінь ефективності використання фінансових ресурсів суспільства і держави. Це виявляється у спроможності фінансового ринку акумулювати фінансові ресурси в конкурентному середовищі, ефективно ними управляти з метою досягнення максимальної віддачі розміщених ресурсів з точки зору досягнення економічних інтересів та забезпечення довгострокового економічного зростання. До того ж влучно відзначає І. О. Школьник, що фінансове посередництво «сприяє прискоренню не лише фінансових, але і товарних потоків, окрім того й забезпечує мінімізацію пов'язаних із цим суспільних витрат» [3].

Критично важливими умовами успішного розвитку фінансових посередників є:

- високі стандарти фінансової прозорості, що забезпечуються якісною бухгалтерською звітністю та ефективністю нагляду за її надійністю;
- спрямованість законодавства та регулювання на пріоритетний захист прав кредиторів при банкрутстві, ліквідації підприємства;
- забезпечення умов дотримання контрактів.

Висока норма нагромадження в тіньовому секторі, зумовлена ухиленням від оподаткування, а також нелегальний характер заощаджених внаслідок доходів від тіньової економічної діяльності коштів, призводить до того, що власники капіталу тіньового походження починають утримуватися від вкладення коштів у фінансові активи, які емітуються у рамках системи фінансових інститутів, оскільки фінансові операції контролюються державою. Водночас, брак можливості інвестувати кошти в національну економіку призводить до нелегального вивезення тіньового капіталу за кордон та подальшої його легалізації. Всі ці

негативні явища, крім усього іншого, створюють перешкоди на шляху реалізації другого важливого чинника успіху фінансових посередників, а саме: розвитку мережі надання послуг [2].

Важливе значення та вплив на фінансовий ринок країни здійснює держава, тому виникає необхідність створення системної законодавчої бази, формування сприятливого середовища для підвищення конкурентоспроможності фінансових посередників, а також здійснення міжнародного співробітництва для обміну досвідом. Тому актуальним залишається розроблення стратегії розвитку державних банків, державних фінансово-кредитних установ, страхових компаній та інших інституцій фінансової інфраструктури.

Однією із передумов подальшого розвитку фінансового ринку України є відновлення довіри до його учасників. У контексті вирішення цієї проблеми важливим видом діяльності повинно стати: інформування населення про стан діяльності учасників фінансового ринку; активізація ролі держави та її органів у зміцненні фінансового ринку України; впровадження нових, більш привабливих та прогресивних видів послуг; приведення вітчизняного фінансового ринку у відповідність до світових стандартів.

Список використаних джерел

1. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 року № 436-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15/page11>.;
2. Панасенко Г. Особливості взаємодії фінансових посередників на шляху поліпшення інвестиційних процесів в Україні та ключові фактори їх успіху/ Г. Панасенко //Вісник НБУ, травень – 2010. – С 19 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/vnbu/2010_5/2010_05_7.pdf
3. Школьник І. О. Фінансовий ринок України : сучасний стан і стратегія розвитку : монографія / І. О. Школьник. – Суми : ВВП «Мрія-1» ЛТД, УАБС НБУ, 2008. – 348 с.

Крикун Н.Ю.,
магістрант

Носирєв О.О.,
доцент
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»,
м. Харків

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ І РОЗПОДІЛОМ ПРИБУТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Євроінтеграційні процеси, що відбуваються в нашій державі, вимагають від підприємств нового рівня конкурентоспроможності. Досягти цей рівень можливо лише за рахунок раціонального і економічно-обґрунтованого підходу до планування своєї діяльності, визначенням фінансової й виробничої політики, аналізу оцінки отриманих результатів та пошуку способів їхнього поліпшення.

Розподіл прибутку промислових підприємств здійснюється у відповідності зі спеціально розробленою політикою. Основною метою політики розподілу прибутку, що залишається у розпорядженні підприємства, є оптимізація пропорцій між його частинами, що капіталізується і споживається, з урахуванням забезпечення реалізації стратегії розвитку й зростання ринкової вартості підприємства. Мета і задачі політики розподілу прибутку мають повністю відповідати цілям і задачам загальної політики управління ним, так як розподіл прибутку звітного періоду – це є процес забезпечення умов формування прибутку майбутнього періоду. Процес управління прибутком розглядають як систему принципів та методів розробки і реалізації управлінських рішень, пов'язаних із забезпеченням такого стану фінансових ресурсів, їхнім формуванням і розподілом, яка б дозволила підприємству розвиватися на основі зростання прибутку й капіталу при збереженні платоспроможності і кредитоспроможності, а також забезпечення та підтримки фінансової рівноваги підприємства [1].

До основних завдань управління розподілом прибутку промислового підприємства можна віднести: забезпечення виплати необхідного рівня доходу на інвестований капітал власникам підприємства; забезпечення формування достатнього обсягу фінансових ресурсів за рахунок прибутку у відповідності задачі розвитку підприємства в майбутньому періоді; забезпечення ефективності програм участі персоналу в прибутках підприємства. Ключовим елементом організації і реалізації моделі управління прибутком суб'єкта господарювання є визначення стратегії управління. Механізм розподілу прибутку має бути побудований так, щоб сприяти підвищенню ефективності виробництва, стимулювати розвиток нових форм господарювання [2].

Загалом під управлінням прибутком промислового підприємства розуміють побудову системи управління, що враховує тактичні та стратегічні аспекти управління, спрямовану на підвищення кінцевих результатів діяльності суб'єкта господарювання, яку розглядають як сутність взаємопов'язаних елементів, кожний з яких виконує певну роботу, спільна дія котрих забезпечує досягнення механізму отримання прибутку заданої величини. Оперативна система управління прибутком реагує на поточні проблеми управління та має забезпечити прибуткову діяльність підприємства у короткотерміновому періоді. Натомість, стратегічна система управління спрямована на формування процесу стратегічних змін, які створюють умови необхідності зміни діючої стратегії управління прибутком підприємства з урахуванням відповідності його внутрішніх можливостей умовам зовнішнього середовища [3].

Багато вчених вважають головним напрямом, що забезпечує успіх та досягнення цілей управління промисловим підприємством в умовах ринкової економіки управління якістю прибутку. Процес її управління здійснюється шляхом реалізації функцій: планування, прогнозування, аналізу, організації, мотивації й контролю. «Управління якістю – це цілеспрямований процес скоординованого впливу на об'єкти управління для встановлення, забезпечення і

підтримки необхідного його рівня якості, що забезпечує вимоги споживачів та суспільства в цілому» [4]. Слід відзначити, що в умовах фінансово-економічної кризи, постійного зростання цін та нестабільності економіки багато підприємств не здійснюють планування прибутку, бо пов'язують це зі складнощами прогнозування. Проте повноцінно керувати фінансовими результатами та сподіватися на отримання прибутку без такого важливого етапу як планування, планових розрахунків неможливо. За відсутності планових розрахунків прибутку підприємство не може повністю контролювати свої доходи й видатки і своєчасно приймати необхідні рішення, бо саме детальне планування забезпечує успіх підприємства на ринку [5].

Дослідження сучасного стану управління формуванням і розподілом прибутку промислових підприємств України свідчать про негативну тенденцію зменшення показників прибутку до оподаткування, чистого прибутку та рентабельності від операційної діяльності. Для ефективного управління прибутком та його розподілом підприємств промислового сектору потрібно створити дієвий механізм управління якістю прибутку, що сприятиме реалізації високоефективної конкурентоспроможної стратегії розвитку підприємства.

Список використаних джерел

1. Дрофа А. А. Проблемные аспекты управления прибылью предприятия / А. Дрофа, О. Лютая // Бізнесінформ. – 2010. – №12. – С. 140.
2. Коцеруба Н. В. Факторний аналіз фінансових результатів діяльності підприємства [Електронний ресурс] / Н. В. Коцеруба, Р. Р. Грицина, Н. В. Білецька // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2016. – № 1. – С. 24-28. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2016_1_5.
3. Рудницька О.М. *Шляхи вдосконалення напрямів використання прибутку підприємства* /О.М. Рудницька, О.В. Коржова // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – С. 260-265.
4. Мишин В.М. Управление качеством: учебник / В. М. Мишин. — [2-е изд. перераб. и доп.]. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 463 с.
5. Нагрецькіс А. Ю. Управління прибутком підприємства [Електронний ресурс] / А. Ю. Нагрецькіс // Ефективна економіка. – 2017. – № 2. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5452>.

Кудріна Ольга Юріївна,

д.е.н., доцент,

завідувач кафедри економіки та бізнесу

Сумського державного педагогічного університету імені А.С. Макаренка

ПОШУК НОВИХ ПІДХОДІВ ДО ПОБУДОВИ ОРГАНІЗАЦІЙНО- ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БЕЗПЕКИ ПОДАТКОВОГО ТИСКУ ПІДПРИЄМСТВА

На сьогоднішньому етапі розвитку економіки України суттєво зростає роль управління податковим тиском на мікроекономічному рівні. Це пояснюється насамперед наявністю специфічних умов господарювання підприємств: нестабільністю податкового середовища, відсутністю механізму стимулювання та регулювання інвестицій з боку держави, низьким рівнем забезпечення інноваційних процесів та важким фінансовим станом.

З цих обставин важливо, щоб у стратегії розвитку підприємства був присутній набір легальних чинників успіху, які дають змогу, з одного боку, адекватно оцінити рівень податкового тиску, а з іншого, – оптимізувати його при прийнятті управлінських рішень. Від того, наскільки ефективно підприємство розглядає проблеми оптимізації податкового тиску залежить не тільки стале зростання його вартості, а й забезпечення стійкості економіки України в цілому. Тому адаптація підприємств до змін податкового середовища зумовлює пошук нових підходів до побудови організаційно-економічного механізму забезпечення безпеки податкового тиску.

Без створення ефективного механізму оподатковування на основі якого держава може встановлювати пропорції між суспільними фондами накопичування і споживанням суб'єктів господарювання неможливо вирішити комплекс складних завдань, які ставляться в умовах трансформаційних перетворень в економіці України.

На сьогодні не створено відповідну нормативно-законодавчу базу регулювання податкового навантаження підприємств і економіки в цілому. Використання ринкового податкового механізму в умовах вітчизняної економіки не дало бажаних результатів.

Податкова політика виявилася відірваною від економічної діяльності підприємств і стала підґрунтям тіньової економіки. Проблема полягає в тому, що податкова система є неефективною оскільки не сприяє розвитку економіки підприємств і, навпаки, стримує її. Зростаючий рівень податкового навантаження негативно впливає не тільки на кінцеві результати, але й на перспективи економічного росту суб'єктів господарювання. Тому вкрай необхідним є встановлення взаємозв'язку між податковим навантаженням і показниками ефективності суб'єктів господарювання. З причини актуальності цієї проблеми, існує необхідність дослідження механізму податкового регулювання на мікрорівні, виявлення несприятливих факторів, що стримують розвиток підприємства через відсутність гнучкості податкової системи і розробка рекомендацій з його вдосконалювання.

Лисенко А.О.,

магістрант

ДВНЗ «Криворізький національний університет»,

Науковий керівник:

Короленко С.М.,

кандидат економічних наук, доцент,

доцент кафедри фінансів суб'єктів господарювання

та інноваційного розвитку

м. Кривий Ріг

ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА ФІНАНСОВУ СТІЙКІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

У сучасних умовах господарювання підприємства України функціонують в економічних умовах, які постійно змінюються. Гарантією виживання та розвитку підприємства є його фінансова стійкість, яка набуває важливого значення, оскільки являється однією з головних характеристик його фінансового стану. Забезпеченість підприємства необхідними фінансовими ресурсами, а також їх раціональне використання – основні фактори покращання фінансових результатів підприємства.

Фінансова стійкість підприємства – це такий стан фінансових ресурсів, при якому досягається фінансова незалежність підприємства від запозичених коштів, забезпечується його платоспроможність, прибутковість.

Фінансова стійкість підприємства є однією з головних умов життєдіяльності, розвитку і забезпечення високого рівня конкурентоспроможності підприємства. Саме фінансова стійкість підприємства характеризує ефективність операційного, фінансового та інвестиційного розвитку, містить необхідну інформацію для інвесторів, а також відображає здатність підприємства відповідати за своїми боргами і зобов'язаннями [1].

На фінансову стійкість підприємства впливають різні чинники, які частково чи повністю залежать від підприємства. Загальної класифікації чинників, які впливають на фінансову стійкість немає. Найбільш поширеними, що впливають

на фінансову стійкість, є чинники за місцем їх виникнення, а саме: зовнішні та внутрішні [2].

Зовнішні чинники – це такі, які пов'язані з характером державного регулювання й їхній вплив на фінансову стійкість підприємства пов'язаний із економічною ситуацією в країні.

Найбільш суттєві зовнішні чинники, які формують фінансову стійкість підприємства, доцільно аналізувати за такими групами як: загальноекономічні, ринкові та інші.

Загальноекономічні безпосередньо пов'язані з основними показниками розвитку економіки країни в цілому, а саме: характер податкової системи; темпи росту валового внутрішнього продукту, реальних доходів населення, інфляції безробіття; аспекти чинного законодавства.

Ринкові чинники впливу на фінансову стійкість підприємства пов'язані з економічними умовами господарювання, до них відносимо: становище підприємства на ринку товарів та послуг; рівень монополізму на ринку; платоспроможний попит споживачів; стан валютного ринку; рівень активності фондового ринку.

До групи чинників як інші, доцільно віднести: політичну, демографічну, криміногенну ситуації в країні; економічну та фінансово-кредитну політику законодавчої й виконавчої влади; соціальну та екологічну ситуацію в суспільстві.

Специфіка зовнішніх факторів полягає в тому, що підприємство не має можливості їх корегувати, тому основний акцент в управлінні фінансовою стійкістю підприємства має бути спрямований на внутрішні чинники, тобто ті чинники, які повною мірою залежать від самого підприємства і нерозривно пов'язані з ефективністю здійснення основної діяльності на підприємстві.

Внутрішні чинники впливу на фінансову стійкість доцільно аналізувати за такими групами як: організаційні, інвестиційні та фінансові.

До організаційних чинників відносяться: рівень маркетингу на підприємстві; рівень використання основних засобів; диверсифікованість асортименту продукції; структура продукції чи послуг, які випускаються підприємством, їх частка в загальному платоспроможному попиті; галузева належність суб'єкта господарювання; рівень виробничого менеджменту.

До інвестиційних чинників належать: рівень використання інвестиційних ресурсів; величина отриманих обсягів прибутку за запланованими проектами; інвестиційний менеджмент на підприємстві.

Фінансові чинники містять у своєму складі характер фінансової стратегії, величину частки позикового капіталу; величину частки дебіторської заборгованості, рівень вартості капіталу; рівень фінансових ризиків; склад та структура майна і фінансових ресурсів, включаючи запаси й резерви; розмір оплаченого статутного капіталу; фінансовий менеджмент на підприємстві.

Вищеперераховані чинники тісно взаємопов'язані, їхній вплив на фінансову стійкість підприємства може мати як позитивний так і негативний характер, тому процес забезпечення фінансової стійкості підприємства має бути націлений на: мінімізацію негативного впливу зовнішнього та внутрішнього середовища на діяльність підприємства; проведення постійного моніторингу за показниками фінансової стійкості; оцінювання вірогідності банкрутства за різними методиками; створення передумов ефективної реалізації запланованих дій. Для досягнення необхідного рівня фінансової стійкості на підприємствах потрібно здійснювати її ефективне управління, що являється необхідною передумовою стабільного розвитку підприємства.

Список використаних джерел

1. Сізова А.В. Економічна сутність фінансової стійкості підприємства та напрями її забезпечення / А.В. Сізова // Молодіжний науковий вісник УАБС НБСУ: Економічні науки. – 2012. – №2. – С. 125–134.
2. Самсонова К.В. Фактори впливу на фінансову стійкість підприємства / К.В. Самсонова // Збірник наукових праць Кіровоградського національного технічного університету. – 2013. – № 4. – С. 125–134.

Лютова Г.М.,

к.е.н, доцент, доцент кафедри обліку і оподаткування,

Ткаченко Д.В.,

студентка

Черкаський навчально-науковий інститут

ДВНЗ «Університет банківської справи»

м. Черкаси

НОВІ ПІДХОДИ ДО ЗВІТНОСТІ СУБ'ЄКТІВ НЕБАНКІВСЬКОГО ФІНАНСОВОГО СЕКТОРУ

Приведення національної системи звітності суб'єктів небанківського фінансового сектору у відповідність до вимог міжнародних стандартів, спрощення та уніфікація звітності, що подається його учасниками регулятора, перехід на стандарти фінансової звітності IFRS є одним із головних завдань трансформації бухгалтерського обліку та звітності згідно з Комплексною програмою розвитку фінансового сектору України до 2020 року [1]. Проте питання реалізації переходу учасників фінансового сектору на Міжнародні стандарти фінансової звітності не єдине. На сьогодні досить актуальними є проблеми фінансової звітності, серед яких науковці виділяють: зниження довіри користувачів до звітності; недостатність звітних даних для достовірного прогнозу; неможливість відобразити достовірний стан підприємства і результати його діяльності обліковими методами [2].

Останнім часом в економічній літературі дедалі частіше можна зустріти критику традиційних фінансових показників, сформованих на основі даних бухгалтерського обліку, як підґрунтя для прийняття управлінських рішень. Ця критика зумовлена ретроспективним характером показників, що значно зменшує їхню цінність для управління.

Існують обґрунтовані твердження, що сучасні запити та вимоги до інформаційної бази управління суб'єктом господарювання виходять за межі фінансових звітів і потребують нефінансових даних, тобто інформації про

соціальні, екологічні та економічні аспекти діяльності [3]. Таким чином, звітність, що включає в себе як фінансову, так і нефінансову складову, стає сферою інтересу нашої держави і вимагає, як наслідок, змін у законодавстві та стандартизації у сфері надійності інформації.

Нефінансова звітність знаходиться на початковому етапі поширення і має значний, поки що, незадіяний потенціал. Найбільш поширеними стандартними є такі види нефінансових звітів: Звіт про прогрес, який відображає міру дотримання принципів соціальної відповідальності і містить перспективні плани розвитку; Звіт за GRI-стандартом (звіт про сталість розвитку), що містить чіткі індикатори діяльності компанії; Звіт за стандартом AA1000 (Звіт із корпоративної – соціальної відповідальності).

З 1 січня 2017 вступила в силу Директива ЄС 2014/95 / ЄС про розкриття нефінансової і диверсифікованої інформації деякими великими компаніями і групами. Тепер в країнах Євросоюзу така звітність стає обов'язковою, перш за все для компаній, що представляють суспільний інтерес. Їх перелік кожна країна сама визначає на законодавчому рівні.

Нова редакція Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [4] розроблена з урахуванням положень Директиви ЄС та порядку застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності. Законом визначені поняття «підприємства, що становлять суспільний інтерес» та «таксономії фінансової звітності», як складу статей і показників фінансової звітності та її елементів, що підлягають розкриттю. Ним також введено поняття «звіт про управління», як документа, що містить фінансову та нефінансову інформацію, яка характеризує стан і перспективи розвитку підприємства та розкриває основні ризики і невизначеності його діяльності. При цьому вимоги щодо змісту нефінансової інформації законом не передбачені.

Перші кроки в небанківському фінансовому секторі в цьому напрямі вже зроблені. Для страхових компаній, створених у формі акціонерних товариств, Законом України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» починаючи з 2017 р. передбачено формування Звіту про корпоративне управління. Цей звіт має містити інформацію про: мету провадження діяльності фінансової установи; дотримання принципів корпоративного управління; власників істотної участі; склад наглядової ради та виконавчого органу фінансової установи; факти порушення членами наглядової ради та виконавчого органу фінансової установи внутрішніх правил, що призвело до заподіяння шкоди фінансовій установі або споживачам фінансових послуг; заходи впливу, застосовані протягом року органами державної влади до фінансової установи, в тому числі до членів її наглядової ради та виконавчого органу; розмір винагороди за рік членів наглядової ради та виконавчого органу фінансової установи; значні фактори ризику, що впливали на діяльність фінансової установи протягом року; наявність у фінансової установи системи управління ризиками та її ключові характеристики; результати функціонування протягом року системи внутрішнього аудиту (контролю), а також дані, зазначені в примітках до фінансової та консолідованої фінансової звітності відповідно до положень (стандартів) бухгалтерського обліку; іншу інформацію суб'єкту страхової діяльності.

На нашу думку, перелік показників нефінансової звітності має бути розробленим з врахуванням специфіки діяльності певного суб'єкту фінансового ринку, що становить суспільний інтерес.

Список використаних джерел

1. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року. Постанова Правління НБУ від 18 червня 2015 р. № 391 (у редакції рішення Правління НБУ від 16 січня 2017 року № 28). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=43352266>
2. Рожнова О.В. Актуальні проблеми фінансової звітності / О.В. Рожнова // Міжнародний бухгалтерський облік. – 2013. – №15. – С.2-8.

3. Проданчук М. Інтегрована звітність - інструмент управління підприємством / М. Проданчук // Бухгалтерський облік і аудит. - 2014. - № 2. - С. 24-31.
4. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» (щодо удосконалення деяких положень)» від 05.10.2017 № 2164-19. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2164-19>.

Макогон В.Д.,
к.е.н., с.н.с., докторант кафедри фінансів
Київський національний
торговельно-економічний університет
м. Київ

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ БЮДЖЕТУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Структурна перебудова вітчизняної економіки залежить від напрямів перетворення системи формування доходів бюджету, її відповідності розвитку суспільних відносин в умовах глобалізації. Відсутність науково обґрунтованої стратегії щодо формування дохідної частини бюджету, її структури призводить до незбалансованого розподілу національного багатства, що негативно впливає на соціально-економічні процеси.

На даний час зростання обсягу податкових надходжень в Україні не відповідає динаміці та структурі валового внутрішнього продукту, у розрізі територій - валовому регіональному продукту. Посилюється роль непрямих податків, регресивний характер яких полягає в зворотній пропорційності платоспроможності споживачів, що зменшує схильність до заощаджень та знижує життєвий рівень добробуту громадян. Переважаючий характер непрямого оподаткування не дає можливості повною мірою враховувати циклічність економічних процесів. Частка непрямих податків у податкових надходженнях зведеного бюджету в середньому за 2002-2016 роки склала – 46,79 відсотка, у тому числі за 2002-2006 роки – 45,81 відсотка, за 2007-2011 роки – 52,09 відсотка, за 2012-2016 роки – 42,45 відсотка тоді як відповідний показник прямих податків склав за 2002-2016 роки – 46,55 відсотка, у тому числі за 2002-2006 роки – 54,19 відсотка, за 2007-2011 роки – 47,91 відсотка, за 2012-2016 роки – 37,55 відсотка.

Виходячи із пріоритетів державної податкової політики важливим є забезпечення стабільності податкової системи, зокрема підвищення ефективності

та полегшення податкового адміністрування з мінімізацією можливостей для зловживань. Вагомими завданнями є імплементація у податкове законодавство обов'язкового мінімального стандарту плану дій Організації економічного співробітництва та розвитку з протидії розмивання бази оподаткування та виведення прибутку з-під оподаткування; запровадження єдиного рахунка для сплати податків і зборів; запровадження подання єдиної звітності за єдиним соціальним внеском і податком на доходи фізичних осіб; оновлення/укладення нових міжнародних договорів про уникнення подвійного оподаткування з відповідними країнами та внесення змін до діючих договорів; перегляд ставок акцизного податку, екологічного податку та рентної плати, визначених в абсолютних значеннях, з урахуванням індексу споживчих цін та індексу цін виробників промислової продукції; поступове наближення ставок акцизного податку на тютюнові вироби до рівня, передбаченого директивою ЄС[1].

Разом з тим, питання збільшення податкових надходжень як інструменту зростання дохідної частини бюджету доцільно вирішувати в контексті комплексної податкової реформи з врахуванням принципів фіскальної достатності та соціальної справедливості, а також поєднанні фіскальної і стимулюючої функції податків.

Бюджетна політика щодо формування доходів бюджету має базуватись на принципах системного дослідження фінансово-економічних явищ і процесів, соціальної справедливості, економічності та нейтральності оподаткування, передбачуваності рівня податкового навантаження і стабільності надходжень бюджету, обґрунтованості надання податкових пільг. Підвищення рівня передбачуваності податкового навантаження передбачає аналіз рівномірності та пропорційності його розподілу в регіональному розрізі, оцінку варіантів зміни його рівня та можливого збільшення в залежності від впливу екзогенних та ендогенних факторів. Важливим при цьому є надійність прогнозів

макроекономічних параметрів, оцінка ймовірності їх зміни, обґрунтований вибір варіантів прогнозу.

Список використаних джерел:

1. Проект Постанови про основні напрями бюджетної політики на 2018-2020 роки / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=62047

*Малишкін О.І.,
д.е.н., професор, Державний університет
інфраструктури і технологій,
Київ*

ПРИЗНАЧЕННЯ І МІСТ ЗВІТУ ПРО УПРАВЛІННЯ

З 2018 року відбудуться зміни у складі звітності підприємств України. З'являються дві нових форми – звіт про платежі на користь Уряду і звіт про управління. Такі новації привнесені змінами до закону «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» від 5 жовтня 2016 року [1]. За суттю – це нефінансові звіти, хоча їх подання і оприлюднення передбачено разом з комплектом фінансової звітності. Новації законодавця спираються на вимоги Директиви 2013/34/ЄС, що знаходиться в руслі виконання умов Угоди про асоціацію між Україною та Європейським співтовариством від 2014 року.

Відповідно до статті 19 (розділ 5 Директиви 2013/34/ЄС) усі підприємства, що працюють за законодавством ЄС, мають складати і подавати у складі фінансової звітності звіт про управління [2]. За задумом законодавців ЄС, звіт про управління має містити достовірний огляд розвитку, діяльності та стану підприємства, а також опис основних ризиків і невизначеностей, з якими він стикається. Звіт може бути не застосований до малих підприємств, якщо вони вимагають, щоб інформація, зазначена у статті 24(2) Директиви 2012/30/ЄС про придбання компанією своїх власних акцій, розкривалася у примітках до фінансової звітності.

Наголошується, що огляд має бути збалансованим і комплексним аналізом розвитку, діяльності та стану підприємства, відповідно до розміру і складності бізнесу (стаття 19 Директиви 34). Головне призначення звітності про управління різних типів підприємств — показати ефективність стратегічного й тактичного менеджменту компанії.

За нормою статті 19 Директиви 2013/34/ЄС у звіті про управління необхідно зазначити наступні показники (табл. 1).

Таблиця 1- Склад мінімальної інформації звіту про управління компанії ЄС

№ з/п	Зміст інформації звіту	Характер інформації
1	Інформація про ймовірні перспективи подальшого розвитку підприємства	Не фінансова
2	Інформація про діяльність у сфері досліджень і розробок	Не фінансова
3	Інформація про придбання власних акцій згідно статті 24(2) Директиви 2012/30/ЄС	Фінансова
4	Інформація про наявність філій підприємства	Не фінансова
5	Інформація про використання підприємством фінансових інструментів, якщо це суттєво для оцінки його активів, зобов'язань, фінансового стану та прибутків та збитків	Фінансова

Джерело: складено автором.

Держави-члени можуть звільнити малі та середні підприємства від обов'язку, подання інформації не фінансового характеру.

У Директиві 34 приділяється також увага різновиду зазначеного звіту - звіту про корпоративне управління (стаття 20). Така норма розповсюджується на ті компанії, які є суб'єктами суспільного інтересу - регулюються законодавством держави-члена та оборотні цінні папери яких допущені до торгів на регульованому ринку будь-якої держави-члена у значенні підпункту (14) статті 4 (1) Директиви 2004/39/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 21 квітня 2004 року про ринки фінансових інструментів (п.1а статті 2 Директиви 34).

Такий звіт має бути окремим розділом звіту про управління і містить, як мінімум, таку інформацію (табл. 2):

Таблиця 2- Склад інформації звіту про корпоративне управління компанії ЄС

№ з/п	Зміст інформації звіту	Характер інформації
1	Кодекс корпоративного управління, яким керується підприємство	Не фінансова
2	Кодекс корпоративного управління, який підприємство, можливо, добровільно вирішило застосовувати,	Не фінансова
3	Інформація про практику корпоративного управління, що застосовується додатково до вимог національного законодавства (джерело, де можна знайти відповідні тексти у вільному доступі).	Не фінансова

4	Роз'яснення щодо того, від яких частин кодексу корпоративного управління підприємство відхиляється та причини таких відхилень.	Не фінансова
5	Опис основних характеристик систем внутрішнього контролю та управління ризиками підприємства, які стосуються процесу складання фінансової звітності;	Фінансова
6	Пропозиції щодо поглинання компаній	Фінансова
7	Опис функціонування зборів акціонерів та їх основні повноваження, а також опис прав акціонерів та способів їх реалізації, якщо така інформація у повному обсязі не міститься у національному законодавстві	Не фінансова
8	Склад і функціонування адміністративного, керівного та наглядового органів та їх комітетів	Не фінансова
9	Інша інформація (за рішенням підприємства)	Не фінансова / фінансова

Джерело: складено автором.

Отже, зміст звіту управління і звіту про корпоративне управління компанії значно відрізняються, що виглядає цілком природнім з точки зору наявності проблем і актуальних питань розвитку підприємства на різних ланках управління.

За вимогою законодавства ЄС зазначені звіти підлягають обов'язковому аудиту. Від аудитора або аудиторської фірми вимагається висловити думку щодо:

- основних характеристик систем внутрішнього контролю та управління ризиками підприємства, які стосуються процесу складання фінансової звітності;
- інформації про пропозиції поглинання компаній;
- дотримання кодексу корпоративного управління, яким керується підприємство;
- опис функціонування зборів акціонерів та їх основні повноваження, а також опис прав акціонерів та способів їх реалізації, якщо така інформація у повному обсязі не міститься у національному законодавстві;
- склад і функціонування адміністративного, керівного та наглядового органів та їх комітетів.

Вимога аудиту звіту про управління і корпоративне управління відповідає нормі статті 34 Директиви 2013/34/ЄС, яка вносить зміни до порядку аудиту в ЄС. Наголошується, що держави-члени забезпечують проведення аудиту

фінансової звітності суспільно значимих суб'єктів господарювання, середніх і великих підприємств одним або кількома аудиторами чи аудиторськими фірмами, що отримали від держав-членів дозвіл на проведення обов'язкового аудиту на підставі Директиви 2006/43/ЄС.

Аудитор (аудитори) або аудиторська фірма (аудиторські фірми), що здійснюють обов'язків аудит надають висновок про те:

- чи не суперечить звіт про управління (консолідований звіт про управління) фінансовій звітності за той самий фінансовий рік; та
- чи підготовлено звіт про управління (консолідований звіт про управління) відповідно до вимог чинного законодавства;
- констатують, з урахуванням сформованих в процесі аудиту знань і розуміння підприємства та умов його роботи, чи виявлені значні викривлення у звіті про управління, та зазначають характер будь-яких наявних викривлень.

Оскільки аудиторські звіти також публікуються у складі комплексу звітності, зацікавлена громадськість має можливість ознайомитися з його змістом і оцінити практику корпоративного управління компанії.

Враховуючі наявність у звітах про управління не фінансової інформації, такі звіти претендують на роль не фінансових звітів. Це означає розширення традиційних рамок фінансової звітності.

Щодо досвіду країн Євросоюзу в окресленій сфері, проф. Л. Ловінська у статті від 2014 року зазначала, що він є не вивченим. Потрібно дослідити, чи існують національні регуляторні акти, котрими в цих країнах встановлюється зміст, обов'язковість складання та порядок подання звітності про управління. Якщо такі акти є, то важливо знати їхній статус (закони, рішення уряду, рішення Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку) [3, с. 29].

Вивчення європейських джерел показує, що такий звіт не позначено у законодавстві про бухгалтерський облік. Переважно, вимоги до такого звіту

наводяться в нормативах комісій з цінних паперів та фондового ринку. За такими ознаками його не можна відносити до сфери фінансової звітності [4].

Отже, з одного боку, європейське законодавство останнім часом зменшує обсяги фінансової звітності компаній, проте вводить нові інші звіти, зокрема, звіт про платежі на користь уряду та звіт про управління і корпоративне управління. Враховуючи наявність у цих звітах у значних обсягах не фінансової інформації, такі звіти претендують на роль не фінансових звітів. В сукупності це означає розширення традиційних рамок фінансової звітності з метою задоволення потреб в інформації пересічних користувачів звітності компаній, які становлять суспільний інтерес. В українському законодавчому полі ще належить виписати адаптаційні вимоги до цих нових звітів, які не протирічать нормам 2013/34/ЄС.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про зміни до закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» № 2164-VIII від 05.10.2017 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: rada.gov.ua/komevoint/doccatalog/document?id=5 – Назва з екрану.
2. Directive 2013/34/EU of the European Parliament and of the Council of 26 June 2013 on the annual financial statements, consolidated financial statements and related reports of certain types of undertakings, amending Directive 2006/43/EC of the European Parliament and of the Council and repealing Council Directives 78/660/EEC and 83/349/EEC Text with EEA relevance [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.eur-lex.europa.eu/>
3. Ловінська Л. Г. Вплив євроінтеграційних процесів на розвиток бухгалтерського обліку і звітності в Україні . Фінанси України. – № 9/2014. - с. 21-30.
5. Урядовий портал КМУ [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id.

Маркуц Ю.І.

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів,
Київський національний торговельно-економічний університет,
м. Київ

СТІЙКІСТЬ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Найбільш глобалізованою серед усіх складових економіки наданий час є фінансова сфера. Система державних фінансів України в умовах глобалізації потребує посилення дієвості бюджетно-податкового регулювання, забезпечення стійкості та збалансованості бюджетної системи, оскільки бюджет є фінансовою основою розвитку країни і відіграє важливу роль у вирішенні економічних і суспільних завдань. Основними напрямками використання ресурсів бюджету є фінансування соціального захисту та соціального забезпечення, охорони здоров'я, освіти, культури, що вимагає від органів управління державними фінансами виважених, дієвих управлінських рішень щодо формування та використання бюджету в сучасних умовах глобалізаційного розвитку економіки і фінансів.

В цьому зв'язку все більшої актуальності набуває поняття бюджетної стійкості, особливо на рівні органів місцевого самоврядування, враховуючи реформу бюджетної децентралізації та глобалізаційні виклики, що постають перед нашою країною. Місцевий бюджет відображає систему економічних відносин, які складаються в суспільстві з приводу розподілу валового внутрішнього продукту, створення фондів грошових коштів, їх перерозподілу і використання для надання відповідних благ та послуг населенню на певній території.

Вагому частку у джерелах фінансових ресурсів територій займають кошти місцевого бюджету, відповідно заслуговує на підтримку теза вітчизняних і зарубіжних науковців щодо безпосереднього взаємозв'язку фінансової стійкості території і стійкості місцевих бюджетів. При цьому важливо зазначити, що до теперішнього часу не існує єдиного наукового підходу до стійкості місцевого

бюджету як основної складової фінансової стійкості території. Вперше поняття фінансової стійкості бюджету було запропоновано академіком Г.Б. Поляком, який визначив рівень стійкості місцевого бюджету як обсяг коштів, необхідних для забезпечення мінімальних бюджетних видатків. При цьому під мінімальними бюджетними видатками розуміються кошти, передбачені в бюджеті для фінансування конституційно гарантованих заходів відносно життєзабезпечення населення [1]. І.В. Усков визначає стійкість місцевого бюджету як можливість місцевих органів влади в повному обсязі мобілізувати та якісно фінансувати комплекс соціально-економічних завдань підвідомчої території у відповідності до цільових орієнтирів відповідних бюджетних програм [2]. На думку С.М. Каратаєва бюджетна стійкість – це таке здійснення діяльності з управління бюджетом та іншими фінансовими потоками регіону, при якій орган державної влади протягом довготривалого часу має можливість формувати, розподіляти та використовувати фінансові ресурси через бюджет для здійснення усіх своїх повноважень [3]. А.В. Афанасьєва характеризує стійкість місцевого бюджету як стан доходів і видатків бюджету, їх структури та динаміки, що забезпечують органам місцевої влади можливість повного, своєчасного та незалежного від інших бюджетних рівнів виконання своїх зобов'язань, сприяє збалансованому розвитку економіки та соціальної сфери [4]. Більш поглиблений науковий підхід до трактування бюджетної стійкості розкриває Н.І. Яшина, яка виділяє два види бюджетної стійкості: поточну та перспективну. Під поточною бюджетною стійкістю автором розуміється такий рух грошових потоків (організація видатків, структура доходів та їх динаміка), що дозволяє забезпечувати населенню території належний рівень життя. Перспективна бюджетна стійкість виступає як найважливіша ознака бюджету, орієнтована на розвиток, та передбачає довгострокове збереження його характеристик в режимі збалансованості [5]. Зарубіжний вчений Т.В. Сорокина виділяє таке поняття як «фінансово-бюджетна стійкість», що є характеристикою стабільності фінансового становища,

бюджетної забезпеченості і збалансованості муніципального утворення, яка забезпечується високою часткою власних джерел в загальній сумі бюджетних коштів, що використовуються [6].

Враховуючи викладене, доцільним є висновок щодо стійкості місцевих бюджетів як важливої складової фінансового розвитку територій, що сприяє забезпеченості бюджетними ресурсами виконання делегованих місцевим органам влади повноважень з метою ефективного економічного і соціального розвитку адміністративно-територіальних одиниць.

Забезпечення збалансованості доходів і видатків місцевих бюджетів сприяє здійсненню економічних перетворень на місцевому рівні, у тому числі фінансування капітальних видатків, інвестиційних програм, проведення дієвої фінансової політики територіального розвитку. Доцільним є збільшення інноваційної складової місцевих бюджетів, обсягу фінансування соціальних програм, зменшення залежності місцевих бюджетів від трансфертів з державного бюджету через посилення дієвості принципів бюджетної децентралізації, забезпечення економічної та фінансової стабільності соціально-економічного розвитку країни і її територій в умовах глобалізації.

Список використаних джерел

1. Поляк Г.Б. Бюджетная система РФ / Г. Б. Поляк. – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2000. – 340 с.
2. Усков І.В. Сутність і методологія оцінки фінансової стійкості місцевих бюджетів в Україні / І.В. Усков // Економіка та держава. – № 5. – 2011. – С. 29–32.
3. Каратаев С.М. К вопросу о понятии устойчивости бюджета / С.М. Каратаев // Финансы. – 2003. – № 5. – С. 39–46.
4. Афанасьєва А.В. Оцінка фінансового стану місцевого бюджету / А.В. Афанасьєва // БізнесІнформ. – 2010. – № 7. – С. 54–56.
5. Яшина Н.И. Управление расходами бюджетов административно–территориальных образований: [монограф.] / Н.И. Яшина, И.А. Гришунина. – Нижний Новгород: Издательство Нижегород. ГТУ, 2004. – 324 с.
6. Сорокина Т.В. Оценка финансово–бюджетной устойчивости муниципальных образований / Т.В. Сорокина // Известия Иркутской государственной экономической академии. – 2010. – № 5. – С. 83–87.

Короленко С.М.,

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів суб'єктів господарювання
та інноваційного розвитку

Надточей І.В.,

магістрант
ДВНЗ «Криворізький національний університет»,
м. Кривий Ріг

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

У сучасних умовах важливим завданням для підприємств України є закріплення та розширення своїх позицій на ринку товарів і послуг. Вирішення цього завдання неможливо без належного фінансового забезпечення їх фінансово-господарської діяльності, основу якої складають фінансові ресурси.

Фінансові ресурси виступають одним із найбільш важливих для забезпечення діяльності суб'єктів господарювання видом ресурсів. Значущість фінансових ресурсів у фінансово-господарській діяльності підприємства зумовлюється здатністю фінансових ресурсів швидко трансформуватися у матеріальні, нематеріальні, технологічні, інноваційні та інші види ресурсів. На жаль, сьогодні вітчизняні підприємства найчастіше обмежені у виборі фінансових ресурсів через їх недоступність, при цьому власних джерел коштів виявляється недостатньо і використовуються вони не завжди ефективно. У більшості суб'єктів господарювання спостерігається нестача фінансових ресурсів.

Нестача фінансових ресурсів негативно впливає на фінансово-господарську діяльність підприємства, спричиняє виникненню та зростанню заборгованостей перед суб'єктами господарювання по оплаті праці та сплаті податків. При цьому зменшуються можливості фінансування подальшого розвитку підприємства, скорочуються надходження до бюджету. За цих обставин важливого значення для підприємства набуває ефективність управління їх фінансовими ресурсами.

Слід відзначити, що управління фінансовими ресурсами підприємства трактується як: – один з найважливіших факторів забезпечення ефективної фінансово-господарської діяльності підприємства в сучасних умовах; – діяльність, що спрямована на оптимізацію фінансового механізму підприємства, координування фінансових операцій, забезпечення їх впорядкування та точного «балансування»; – процес управлінських дій у сфері формування та використання грошових коштів фондового та нефондового характеру [1].

У цілях забезпечення ефективного управління фінансовими ресурсами на підприємстві повинна розроблятися спеціальна фінансова політика, що представляє собою частину загальної фінансової стратегії підприємства, забезпечує необхідний рівень самофінансування його розвитку, направлена на залучення фінансових ресурсів із різних джерел згідно потреб його розвитку в майбутньому періоді та на необхідність розробки такої системи управління фінансовими ресурсами, яка дозволяла б виконувати стратегічні й поточні цілі підприємства.

Система управління фінансовими ресурсами підприємства повинна відображати взаємозв'язок логічної моделі управління фінансовими ресурсами з концепціями, методами, механізмами та інструментами [2].

Системний підхід (концепція). Заснований на загальній теорії систем, що вказує на специфіку, сутність об'єкту управління як системи та всі взаємозв'язки з іншими господарськими системами. Дозволяє розглядати процес управління фінансовими ресурсами підприємства як систему взаємозв'язаних елементів, на основі обліку властивостей системи, її складових і синергетичного ефекту.

Стратегічний менеджмент (концепція). Управління, засноване на цілях, формуванні та реалізації стратегій, спрямованих на досягнення поставлених цілей. Сприяє реалізації стратегії управління фінансовими ресурсами у нових ринкових умовах.

Концепція фінансової безпеки. Містить сукупність теоретичних положень стратегій, елементів, що забезпечують фінансову безпеку господарської системи. Забезпечує довготривалу стійкість фінансових стосунків підприємств, забезпечуючи досягнення безпеки підприємств.

Управління надійністю (метод). Управління, засноване на виявленні причин порушення надійності роботи підприємства. Сприяє підвищенню фінансової безпеки, виявленню специфічних ризиків надійності підприємства.

Бюджетування і внутрішній аудит (механізми). Бюджетування – механізм управління фінансовими ресурсами підприємства на основі бюджету окремих підрозділів. Внутрішній аудит – оцінка і підвищення ефективності процедур управління ризиками, внутрішнього фінансового контролю та управлінських процесів. Сприяють реалізації функцій антикризового управління, спрямованого на фінансову стійкість підприємства.

Управління ризиками (інструментарій). Управління, засноване на ідентифікації, моніторингу та мінімізації ризиків. Дозволяє виявити і нівелювати ризики, які властиві процесу управління фінансовими ресурсами.

Слід зазначити, що головною метою управління фінансовими ресурсами є: забезпечення конкурентної переваги як основної мети розвитку підприємства; оцінка ресурсного потенціалу підприємства як сукупності трудових, матеріальних та фінансових ресурсів, що забезпечують можливість реалізації його цілей; одноманітність фінансово-економічних механізмів розподілу ресурсів на всіх рівнях технологічної структури; зіставлення фінансового потенціалу з цільовими стратегічними орієнтирами і прийнятним рівнем ризику для забезпечення фінансової безпеки підприємства; системність управління фінансовими ресурсами і ризиками.

Список використаних джерел

1. Джерелейко С.Д. Управління фінансовими ресурсами промислових підприємств [Електронний ресурс] / С.Д. Джерелейко. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/sre/2010_1/156.pdf.
2. Гуляєва Н. Фінансові ресурси підприємств / Н. Гуляєва // Фінанси України. – 2009. – № 12. – С. 58 – 62.

Нездоймиога О. Є.,
к.е.н., доцент кафедри організації обліку та аудиту
Полтавська державна аграрна академія

ОСНОВНІ НОВОВВЕДЕННЯ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ В УКРАЇНІ В 2017 РОЦІ

Почався 2017 рік зі змін в бухгалтерському обліку державного сектора, що ознаменувалось впровадженням нового плану рахунків. В той же час було прийнято до впровадження ряд змін до Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку для державного сектора [1].

Однією з найважливіших подій в бухгалтерському обліку у 2017 році стало прийняття нового Закону України від 05 жовтня 2017 року № 2164-VIII **«Про внесення змін до Закону України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» щодо удосконалення деяких положень»** (далі – Закон), що набере чинності з 01 січня 2018 року.

Згідно нового Закону для цілей бухгалтерського обліку підприємства будуть поділятися на великі, середні, малі та мікропідприємства. Критерії цього поділу представлені наступним чином (табл. 1).

Таблиця 1

Критерії поділу підприємств (крім державних) згідно Закону № 2164-VIII

Критерій розподілу підприємств	Класифікація підприємств			
	мікро	малі	середні	великі
Балансова вартість активів (євро)	до 350 тис.	до 4 млн.	до 20 млн.	понад 20 млн.
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (євро)	до 700 тис.	до 8 млн.	до 40 млн.	понад 40 млн.
Середня кількість працівників (осіб)	до 10	до 50	до 250	понад 250

Важливо відмітити, що приналежність підприємства до тієї чи іншої групи буде встановлена при наявності відповідності по двом із трьох зазначених критеріїв.

Законом передбачено зміни до визначення форм організації ведення бухгалтерського обліку. При цьому облік повинен здійснюватись або централізованою бухгалтерією, або аудиторською фірмою. Головним бухгалтером підприємства, що становить суспільний інтерес, може бути призначена особа, яка має повну вищу економічну освіту, стаж роботи у сфері фінансів, бухгалтерського обліку та оподаткування не менше 3 років, не має непогашеної або незнятої судимості за вчинення злочину проти власності та у сфері господарської діяльності.

Разом з тим продовжуються зміни, що стосуються спрощення ведення документообігу на підприємствах. Так, при наявності неістотних недоліків в документах, що містять відомості про господарську операцію, вона буде визнаватися за умови, якщо такі недоліки не перешкоджають можливості ідентифікувати особу, яка брала участь у здійсненні господарської операції, та містять відомості про дату складання документа, назву підприємства, від імені якого складено документ, зміст й обсяг господарської операції тощо.

Також введені зміни торкнулися принципів бухгалтерського обліку. В Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 1999 року було визначено 10 основних принципів: обачність, повне висвітлення, автономність, послідовність, безперервність, нарахування та відповідність доходів і витрат, превалювання сутності над формою, історична (фактична) собівартість, єдиний грошовий вимірник, періодичність.

А новому Законі виключені два принципи бухгалтерського обліку обачність та історична (фактична) собівартість [2].

Одним із нововведень стало запровадження нових форм фінансової звітності. Такими звітами стануть:

- Звіту про платежі на користь держави - документ, що містить деталізовану інформацію про податки, збори й інші платежі підприємств, належні до сплати на користь держави відповідно до закону, який подається

підприємствами, що провадять діяльність із видобутку корисних копалин загальнодержавного значення або заготівлю деревини і при цьому становлять суспільний інтерес;

- Звіту про управління - документ, що містить фінансову та нефінансову інформацію, яка характеризує стан і перспективи розвитку підприємства та розкриває основні ризики й невизначеності його діяльності.

Стосовно звітності в новому Законі з'явиться поняття «таксономія фінансової звітності» — склад статей і показників фінансової звітності та її елементів, які підлягають розкриттю. Таксономія фінансової звітності затверджується центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну політику у сфері бухгалтерського обліку. Фінансова звітність та консолідована фінансова звітність за міжнародними стандартами складаються на підставі таксономії фінансової звітності за міжнародними стандартами.

Першим звітним періодом, за який підприємства, які зобов'язані застосовувати міжнародні стандарти, подають фінансову звітність на підставі таксономії за міжнародними стандартами в електронній формі, є 2019 рік.

Таким чином, запровадження нового Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність», а також нововведення в державному секторі є позитивними аспектами, що забезпечать в подальшому ефективний перехід підприємств до складання звітності за міжнародними стандартами.

Список використаних джерел

1. Сайт для бухгалтерів бюджетників [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://buhgalter.com.ua/zakonodavstvo/natsstandarti-buhobliku-v-derzhavnomu-sektori/>
2. Закон України «Про внесення змін до Закону України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» щодо удосконалення деяких положень» від 05 жовтня 2017 року № 2164-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/>

Пасенченко Ю.А.,
к. ф.-м. н., доцент «КПП»
м. Київ.

Рудоміно-Дусятська І.А.,
к. ф.-м. н., доцент ВІТІ
м. Київ.

ДЕЯКІ ПРОБЛЕМИ КОНТРОЛЮ РИЗИКІВ ІНВЕСТУВАННЯ

На ринку фінансових послуг існує велика кількість інвестиційних установ, які пропонують різноманітні послуги. Запозичення і інвестування є складовою частиною підприємницької діяльності. При цьому частина фінансових проектів може мати ознаки фіктивного інвестування, або фінансових пірамід. Як приклади можна навести такі ФП, як МММ, деякі кредитні спілки, різноманітні автоклуби взаємного кредитування, деякі будівельні проекти і інші. Також відомо, що фінансові інститути можуть в певні проміжки часу проходити через стан фінансової піраміди [1]. Крім того, моделями фінансових пірамід можуть описуватися державні і корпоративні зобов'язання [1]. Тому має значення отримання певних критеріїв і рекомендацій, які дозволяли б убезпечувати ризики інвестування суб'єктами підприємницької діяльності і були корисними для вкладників фінансових установ при прийнятті рішення про участь, або продовження участі у фінансових проектах.

Далі проводиться аналіз фінансових пірамід з точки зору їх організаторів і учасників. ФП – це фінансова схема, за якою її організатори емітують зобов'язання сплачувати прибутки у майбутньому [2]. У ФП прибутки сплачуються за рахунок надходження коштів від учасників піраміди. Реального нарощення коштів не відбувається. Організаторів фінансових пірамід цікавить оптимальний час існування піраміди, величина оптимальної суми зібраних коштів і оптимальний вибір параметрів піраміди [1, 2]. Для учасників фінансової

піраміди важливим є термін можливої участі у піраміді для отримання прибутку і повернення основної суми боргу.

В повідомленні [2] було розглянуто кілька моделей ФП і отримані оцінки для таких параметрів, як t^* – оптимальний час існування піраміди, тобто час, за який у ФП буде зібрана максимальна сума коштів, t^{**} – час, за який кошти ФП вичерпаються, M^* – максимальна сума коштів зібрана у ФП:

$$t^* = 1 + \frac{1}{\beta}, \quad t^{**} = 1 + \frac{2}{\beta}, \quad M^* = \frac{m}{2} \left(1 + \frac{1}{\beta}\right), \quad (1)$$

де вартість позики – β відсотків за період. Сплати починаються через період після внесення. Якщо кожен період в піраміду надходить одна й та сама сума коштів m , то максимальна сума коштів в ФП дорівнює M^* . Якщо сума надходжень в піраміду з періоду в період зростає з темпом $r > 0$, тобто з знаменником геометричної прогресії $1 + r$, то при виконанні умови:

$$\beta < r \quad (2)$$

ФП може існувати як завгодно довго, а сума коштів у ФП зростатиме необмежено. Умова (2) означає, що темп надходження коштів у ФП більший за відсоток, який організатори сплачують інвесторам.

Зауважимо, що ставка r – темп зростання грошових надходжень в піраміду звичайно зменшується в часі. Тому співвідношення (2) виконується лише на початку діяльності ФП. В наступні періоди починає виконуватись протилежне співвідношення:

$$\beta > r \quad (3)$$

і замість (1) маємо таку оцінку оптимального часу існування піраміди:

$$t^* = \ln\left(\frac{\beta}{\beta - r}\right) / \ln(1 + r). \quad (4)$$

При цьому розширення грошової бази (зокрема при витратах організаторів ФП на рекламу) може збільшувати час існування піраміди.

При $t \geq t^*$ сума коштів в ФП починає зменшуватись і ФП припиняє існування.

Оцінки (1), (4) є корисними для вкладників при прийнятті рішення про участь, або продовження участі у фінансових проектах.

З оцінок бачимо, що якщо пропонується 20% в місяць, то такий фінансовий проект може проіснувати не більше півроку. Навпаки, при малих рівнях ставок – 1, 2, або 3% в місяць важко відрізнити фінансовий проект реального нарощення коштів від фінансової піраміди лише за величиною терміну існування. Тому достатньо надійна кваліфікація певного фінансового проекту, як фінансової піраміди, повинна спиратись на статистичні дослідження.

Література

1. Капустян В. О., Пасенченко Ю. А. Фінансова математика. Навчальний посібник. – К. : Прінт-Сервіс. 2013. – 216 с.
2. Рудоміно-Дусятська І. А., Пасенченко Ю. А. Аналіз деяких моделей фінансових пірамід. XV Міжн. наук.-практ. конференція «Проблеми модернізації економіки України в контексті угоди про асоціацію з ЄС та їх вирішення (Економічний, правовий і фінансовий аспекти), Київ: 16 квітня 2015 р. УДУФМТ, с. 143-145.

Петриченко А.А.,
студентка 4 курсу
Миколаївський національний
університет імені В. О. Сухомлинського

Рудь І.Ю.,
к.е.н., доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ В УКРАЇНІ

Страхування життя є надзвичайно актуальним на сьогодні та дозволяє вирішити багато проблем. Перш за все, допомагає в разі, коли людина тимчасово або назавжди втратила працездатність, коли виникають проблеми зі здоров'ям дітей, або в разі настання певних несприятливих подій в їх житті тощо. Більшість громадян не можуть самотійно компенсувати такі неочікувані втрати, а залучення послугами страхових компаній за відносно невелику плату дає змогу розраховувати на швидку компенсацію втрат. Згідно із зазначеним, страхуванню життя приділяється особлива увага.

Питання проблем розвитку страхування життя викликає інтерес серед науковців. Вивченню особливостей функціонування ринку страхування життя присвячені праці таких вітчизняних вчених-економістів, як І.А. Бойко, О.М., Н.М. Внукова, В.Д. Базилевич, М. В. Мних та інші.

Згідно із сучасним визначенням страхування життя характеризується як вид особистого страхування, який передбачає обов'язок страховика здійснити виплату відповідно до договору страхування за настання смерті в період дії договору або дожиття застрахованої особи до закінчення договору, а також за настання нещасного випадку або захворювання [1].

Страхування життя має низку характерних особливостей, які вирізняють його серед інших видів страхування:

- 1) людське життя не має вартісної (грошової) оцінки;

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

3) неможливість визначити в грошовому вираженні втрати, пов'язані з життям, спричиняє своєрідний підхід щодо визначення страхової суми і страхового тарифу (премії, вкладу);

4) договори зі страхування життя є довгостроковими;

5) з попередньої особливості випливає, що страхування життя виконує як захисну функцію, так і заощаджувальну функцію [2].

Сучасний ринок страхування життя розвивається, але існує безліч проблем, які потребують нагального вирішення. Внутрішні та зовнішні проблеми заважають розвитку ринку страхування в Україні (табл. 1.)

Таблиця 1

Зовнішні та внутрішні проблеми розвитку ринку страхування життя в Україні [3]

Зовнішні проблеми	Внутрішні проблеми
Недосконала нормативно-правова база	Вузький асортимент послуг, що надаються клієнтам (порівняно з розвинутими країнами).
Низький попит юридичних та фізичних осіб на страхові послуги зі страхування життя.	Низький рівень диверсифікації послуг.
Недосконалі фінансова звітність і методи опрацювання інформаційних даних.	Незадовільний стан обслуговування населення.
Недостатня ефективність стратегічного менеджменту страхових компаній.	Низька технологічність здійснення страхових операцій.
Значна інформаційна закритість діяльності страхових компаній.	Недостатня ефективність систем управління ризиками та внутрішнього контролю.
Відсутність надійних інвестиційних програм, а також справжніх фінансових механізмів для довгострокового розміщення страхових резервів.	Недосконалість системи інформаційно-аналітичного забезпечення страхової діяльності.

Розвитку українського ринку страхування життя, насамперед, повинна сприяти держава шляхом проведення низки першочергових заходів щодо популяризації страхування життя, серед яких:

- вдосконалення методики формування резервів зі страхування життя;
- запровадження податкових пільг для страховиків, що пропонують програми пенсійного страхування, тобто вони повинні бути в таких же умовах, як і Державний Пенсійний Фонд;
- запровадити податкові пільги для юридичних осіб, котрі укладають договори страхування життя своїх працівників;
- запровадити умови, які б дозволили страховикам пропонувати привабливі програми нагромадження капіталу і були б доступні більш широкому загалу.

Отже, вищезазначене засвідчує про важливість і необхідність розвитку страхування життя в Україні, а також те, що тільки комплексні міри з боку держави і страхових компаній допоможуть завжди розвивати цей сегмент ринку фінансових послуг, передумовами якого є: підвищення заінтересованості юридичних та фізичних осіб у захисті своїх майнових інтересів; поступове зростання доходів населення з тенденцією до подолання низького рівня платоспроможності; розвиток ринків фінансових послуг (у тому числі фондового ринку) та формування національної системи іпотечного кредитування; розвиток системи недержавного пенсійного забезпечення; збільшення кількості прибуткових підприємств.

Список використаних джерел

1. Адамович В.В. Реформування галузі страхування життя в Україні: вимога часу, потреба суспільства, завдання влади / В.В. Адамович / Страхова справа. – 2010. – № 3(7). – С. 12-16.
2. Золотарьова О. В. Актуальні проблеми та перспективи розвитку страхування життя в Україні [Електронний ресурс] / О. В. Золотарьова, В. О. Галаганов // ЕКОНОМІКА І СУСПІЛЬСТВО. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/10_ukr/102.pdf0.
3. Страхування життя / Офіційний сайт страхової компанії «ІНГО Україна» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ingo.kiev.ua/ua/strakhovanie-zhizni.html>.

Райнова Л.Б.,
старший науковий співробітник
ДННУ «Академія фінансового управління»
місто Київ

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ГАРМОНІЗАЦІЇ АКЦИЗНОГО ОПОДАТКУВАННЯ СПИРТУ ТА АЛКОГОЛЬНИХ НАПОЇВ В ЄС

Система акцизного оподаткування спирту та алкогольних напоїв в порівнянні із системами акцизного оподаткування всіх інших гармонізованих категорій підакцизних товарів (тютюнові вироби, продукти енергії та електроенергія) із часом зазнала найменших змін в контексті ухвалення базових нормативних документів, що регламентують зазначену сферу в цілому в межах ЄС. Втім, це не є свідченням відсутності невирішених та проблемних аспектів функціонування зазначеної системи, насамперед пов'язаних із вжиттям заходів щодо її гармонізації. Саме про зазначені аспекти і йдеться в Доповіді Європейської Комісії для Ради ЄС щодо результатів оцінки Директиви Ради 92/83/ЄЕС щодо гармонізації структур акцизних зборів на спирт та алкогольні напої [1].

Здійснення оцінки зазначеної Директиви було запропоновано з огляду на значні зміни, що відбулися з 1992 року в секторі алкогольної продукції, зокрема її асортименту, а також того, яким саме чином країни-члени ЄС інтерпретують та адаптують існуючі, втім, певною мірою застарілі нормативні вимоги щодо структури акцизів на спирт та алкогольні вироби, в сучасних умовах. Поряд з цим в Доповіді наголошувалось, що існуюча система справляння акцизів на спирт та алкогольні напої не повинна приводити до спотворення конкуренції, перешкоджання вільному переміщенню товарів усередині ЄС та сприяти забезпеченню умов щодо належного функціонування внутрішнього ринку.

На базі цієї оцінки було підготовлено 17 рекомендацій з метою поліпшення функціонування нормативної бази, що стосується структури акцизів на спирт і

алкогольні напої. Зокрема, вони стосуються змін щодо чинної системи класифікації алкогольних напоїв для цілей справляння акцизних податків, системи звільнень з податку, особливостей надання права на застосування знижених ставок акцизів, насамперед щодо незалежних малих пивоварних заводів та незалежних малих спиртових заводів, надання права на застосування знижених ставок і звільнень для окремих продуктів в окремих державах-членах (йшлося про відступи), а також містили пропозиції щодо скасування тих норм, які виявилися застарілими. Розглянемо їх докладніше.

Рекомендації щодо класифікації алкогольних напоїв для цілей справляння акцизних податків передбачають: 1) Уточнення сфери застосування такої категорії підакцизних товарів як «інші зброджені напої». 2) Введення ще одного, окремого коду категорії підакцизних товарів в межах Системи переміщення і контролю підакцизних товарів (Додаток II, таблиця 11 «Підакцизні товари» Регламенту 684/2009), який би включав два додаткових коди підакцизних товарів: один для звичайних (натуральних) зброджених напоїв за винятком вина і пива, другий – для ігристих зброджених напоїв крім вина і пива. 3) Визначення поняття «повністю зброджене походження» в розумінні статей 8, 12(1) та 17 Директиви. 4) Надання тлумачення статті 3.1 щодо застосування акцизного податку на пиво з посиланням на кількість гектолітрів / градусів Плато.

Рекомендації, що стосуються звільнень з податку: 5) Продовження роботи з перегляду переліку денатуратів для етилових спиртів, використовуваних для отримання повністю денатурованого спирту (єдиний для всіх країн ЄС список денатуратів для спиртів було розроблено з метою запобігання шахрайству та ухилянню від сплати акцизів в зазначеній сфері; розроблений список покликаний гармонізувати практику денатурації спирту). 6) Надання загальної інтерпретації взаємного визнання щодо умов, за яких можна використовувати методи денатурації, перелічені в Регламенті 162/2013 для повної денатурації спирту. 7) Забезпечення загального розуміння того, які товари можуть бути звільнені від

податку відповідно до статті 27.1(b) Директиви. 8) Забезпечення послідовного підходу до звільнень, що застосовуються до денатурованого алкоголю, який надходить до ЄС з третіх країн. 9) Проведення подальших досліджень щодо обсягів шахрайства, спричиненого зловживанням передбаченої законодавством ЄС системою звільнень щодо денатурованого алкоголю. 10) Впровадження заходів, спрямованих на посилення взаємної довіри між державами-членами ЄС.

Рекомендації щодо знижених ставок акцизу: 11) Розгляд питання щодо поширення застосування знижених ставок до дрібних виробників звичайних та ігристих вин, інших зброджених напоїв та проміжних продуктів. 12) Подальше дослідження того, в якому ступені положення щодо застосування знижених ставок на слабоалкогольні напої відповідають змінам цілей політики.

Рекомендації щодо приватного виробництва/власного споживання: 13) Дослідження наслідків надання державам-членам дозволу на звільнення від оподаткування виробництва етилового спирту та проміжних продуктів для власного споживання.

Рекомендації стосовно застарілих посилань: 14) Забезпечення узгодженості визначення ігристих напоїв з визначенням, використовуваним для митних цілей. 15) Вилучення з Директиви посилань на застаріле законодавство, оновлення таких посилань разом із кодами Комбінованої номенклатури. 16) Вилучення статті 28 Директиви. 17) Розгляд питання щодо необхідності уточнення підходів щодо оподаткування прекурсорів вина.

Згідно досягнутих домовленостей Україна зобов'язується забезпечити наближення національного податкового законодавства до *acquis* ЄС (перелік необхідних заходів міститься в Додатку XXVIII Угоди про асоціацію між Україною та ЄС). Останнє на сьогодні лише цілому відповідає законодавству ЄС; низка окремих норм мають бути наближені до нього поступово, з огляду на обмеження соціально-економічного характеру та регіонального контексту (відображені в зобов'язаннях згідно з Угодою).

Список використаних джерел

1. Report from the Commission to the Council on the evaluation of Council Directive 92/83/EEC on the structures of excise duties on alcohol and alcoholic beverages (COM (2016) 676 final, 28.10.2016). URL: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52016SC0336&from=EN>

Редченко К. І.,

д.е.н., професор,
завідувач кафедри аудиту, аналізу та оподаткування
Львівського торговельно-економічного університету

ПЕРСПЕКТИВИ ЗАСТОСУВАННЯ ТЕХНОЛОГІЇ БЛОКЧЕЙН В ОБЛІКУ ТА АУДИТІ: ПЕРЕВАГИ І НЕДОЛІКИ

Технологія блокчейн вже встигла знайти багато прихильників як у середовищі інвесторів та фінансистів, так і серед їх близьких «родичів» за фахом – бухгалтерів і аудиторів. У науковій літературі блокчейн часто розглядають як «технологію майбутнього», яка суттєво змінить природу сучасного бухгалтерського обліку [1, 2, 3].

Якщо спробувати виділити найважливіші переваги блокчейну, які дійсно є важливими з погляду перспектив розвитку обліку та аудиту, то я би зупинився на трьох із них.

1. Блокчейн посилює захист інформації і практично унеможлиблює її фальсифікацію. Справді, блокчейн передбачає шифрування даних для забезпечення їх безпеки, а якщо транзакція відображається через блокчейн, вона має отримати відповідну кількість підтверджень від її учасників (серед яких цілком може бути і аудитор, який працює в режимі continuous auditing). Крім того, в блокчейні відзначається час транзакції і вона, після отримання необхідних підтверджень, записується остаточно, без можливості тихцем «відкотити» ситуацію, внести виправлення «заднім числом» і т.п.

2. Зменшується кількість помилок. Це цілком логічно впливає з того, що досягнення згоди між учасниками перед записом транзакції передбачає її всебічну перевірку, що, разом з надійним захистом всієї пов'язаної з транзакцією інформації, різко знижує імовірність її викривлення.

3. З'являється можливість контролювати транзакції в режимі реального часу. Враховуючи те, що блокчейн базується на децентралізованих Інтернет-

технологіях і тісно пов'язаний з використанням «хмарних» сервісів, бухгалтери цілком можуть мати інформацію про фінансову ефективність бізнесу в режимі реального часу – принаймні, в мережах нових поколінь на зразок BitShares, яка працює зі швидкістю 10 тис. операцій в секунду. Зауважимо, що в найбільш поширеній сьогодні, але й найбільш «архаїчній», мережі Bitcoin режим реального часу виглядає, швидше, певною умовністю, оскільки транзакції записуються лише раз в 10 хвилин, а потім ще потребують певного часу для підтвердження.

На жаль, разом з неспростовними перевагами, технологія блокчейн має і свої недоліки, які можуть виявитися надто критичними для бізнесу, щоб їх ігнорувати.

Насамперед, не варто забувати, що блокчейн – це не просто децентралізована розподілена система. Це система, в якій мільйони комп'ютерів мільйони разів виконують ті самі операції і мільйони разів записують ту саму інформацію. Результат роботи блокчейну – це не пазл, який складається з мільйонів різних шматочків, а мільйони однакових продубльованих шматочків. При цьому швидкість зростання кількості інформації в блокчейні прямо залежить від кількості транзакцій, які реєструються. Чим більше транзакцій, тим «масивніший» блокчейн, а це і місткість жорстких дисків, яких потрібно все більше і більше, і оперативність виконання транзакцій в системі, яка під час пікових навантажень може просто «підвисати».

Для прикладу, протягом останніх днів децентралізований додаток CryptoKitties, який працює на базі мережі Ethereum, практично підірвав роботу цієї мережі. Цей додаток швидкими темпами здобуває популярність у користувачів і станом на 5 грудня 2017 року забезпечував виконання більше 15% транзакцій у мережі Ethereum. Мережа такого навантаження не витримала, і значна кількість транзакцій просто «підвисла». При цьому постраждали не тільки користувачі CryptoKitties, які протягом кількох днів не могли купити своїх

віртуальних котиків, але й інші користувачі криптовалюти ethereum (ефір), які зіткнулися з проблемами при її обміні чи виведенні з біржі.

З аналогічними проблемами стикалися протягом останнього часу і користувачі мережі Bitcoin, коли через підвищений попит на цю криптовалюту надовго «підвисли» майже 200 тис. непідтверджених транзакцій.

Ці та інші факти потребують тверезого і збалансованого аналізу. Перед тим, як остаточно увійти у бухгалтерську практику (а це рано чи пізно відбудеться), технологія блокчейн повинна подолати «дитячі» проблеми, пов'язані зі складністю масштабування та надмірною ресурсозалежністю. Сподіваємося, що це відбудеться вже у найближчі роки.

Список використаних джерел:

1. Borthick A. F. When Data Become Ubiquitous, What Becomes of Accounting and Assurance? / A. F. Borthick, R. R. Pennington // Journal of Information Systems. – 2017. – Vol. 31. – No. 3. – P. 1-4.
2. Dai J. Towards Blockchain-based Accounting and Assurance / J. Dai, M. A. Vasarhelyi // Journal of Information Systems. – 2017. – Vol. 31. – No. 3. – P. 5-21.
3. Rückeshäuser N. Do We Really Want Blockchain-Based Accounting? Decentralized Consensus as Enabler of Management Override of Internal Controls, in Leimeister, J.M.; Brenner, W. (Hrsg.): Proceedings der 13. Internationalen Tagung Wirtschaftsinformatik (WI 2017). – St. Gallen, 2017. – P. 16-30.

Рудь І. Ю.,

к.е.н., доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування

Соболенко В.В.,

студентка III курсу
Миколаївський національний
університет імені В. О. Сухомлинського

ПРОБЛЕМИ ІНФЛЯЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ

Метою економічної політики держави є забезпечення економічного зростання, підвищення рівня зайнятості та стандартів життя. Відповідно і результативність грошово-кредитної політики як невід'ємної складової економічної політики має визначатися її сприянням у досягненні цих цілей. Дана результативність значною мірою залежить від правильного розуміння механізмів взаємодії між монетарним та реальним секторами економіки, і, відповідно, адекватного використання інструментів грошово-кредитного регулювання. Серед вітчизняних дослідників цієї проблеми слід назвати А. Гальчинського, В. Гейця, Н. Гребеник, А. Гриценко, О. Дзюблюка, Т. Кричевську, В. Лисицького, М. Макаренка, О. Мороза, С. Ніколайчука, М. Савлука, В. Стельмаха, А. Чухна, О. Шарова, В. Ющенко та інших.

Економіка України у 2014 році потрапила під вплив значних впливів, що походили з трьох джерел: зовнішнього воєнно-політичного; внутрішнього структурно-економічного; недостатності зусиль з реформування системи монетарного регулювання. Національну валюту України, гривню, було запроваджено в обіг 2 вересня 1996 року в результаті успішного проведення грошової реформи. Це сприяло подоланню гіперінфляційних процесів, які саме відбувались, та досягненню певної монетарної стабілізації. Інфляційні сплески протягом новітньої історії гривні до 2014 року відбувались у періоди світових криз (1998-й та 2008 роки) та не перетинали верхньої межі у 40% [1].

Починаючи з другого півріччя 2008-го і до кінця 2013 року цінова кон'юнктура мала навіть дезінфляційний характер. У період кризи 2008–2009 років падіння реального ВВП супроводжувалось істотним зниженням темпів інфляції, а девальвація гривні з 5,05 до 7,99 грн/дол. не мала принципового впливу на цінову динаміку. У 2010–2011 роках відновлення виробництва сприяло відносній стабілізації темпів інфляції у межах 10%, однак у 2012–2013 роках економіка знов увійшла у фазу рецесії, а інфляція знизилась до історичного мінімуму [1].

Суттєвий вплив на забезпечення низького темпу інфляції протягом 2010–2013 років мало підтримання стабільного курсу гривні, залучення коштів на депозити, а також насичення продовольчого ринку (внаслідок зростання виробництва у сільському господарстві) на тлі зниження світових цін на продовольство. З 2014 року відбулась різка зміна інфляційної динаміки: інфляція зростала високими темпами і досягла свого максимуму — 60,9% — у квітні 2015 року. На тлі збільшення інфляції у дійсності відбувалося згортання виробництва і значне падіння ВВП. У першому кварталі 2015 року разом зі зростанням інфляції відбулось падіння ВВП на 16% [2]. Наприкінці 2014 року інфляція увійшла у фазу галопуючої, а економіка від рецесії перейшла до стану глибокої депресії. Такий специфічний стан має назву стагфляційної кризи. Інфляція у цій неklasичній ситуації має характер не інфляції попиту, яку зазвичай обмежують через стиснення грошової маси, а інфляції витрат (внаслідок зростання тарифів і збільшення цін імпортованих товарів через девальвацію гривні). Таку інфляцію знижують через забезпечення валютної стабільності та стимулювання пропозиції товарів за рахунок імпортозаміщення і насичення внутрішнього ринку вітчизняними товарами. Світовий досвід подолання стагфляційних криз показав, що в умовах стагфляції пріоритетною ціллю і монетарної, і економічної політики повинна бути — залежність між динамікою інфляції за зростанням ВВП або зайнятості, що описується прямою залежністю: зростання ВВП (і зайнятості)

супроводжується “перегрівом” економіки, тобто “перегрівом” платоспроможного попиту, а значить, збільшенням інфляції попиту.

Зростання експорту забезпечуватиме стабілізацію валютного курсу (тобто зовнішню стабільність національної грошової одиниці), а зростання пропозиції вітчизняних товарів на внутрішньому ринку — стабілізацію внутрішніх цін (тобто внутрішню стабільність національної грошової одиниці). Для оцінки ефективності і визначення правильного спрямування монетарної політики необхідно базуватися на такій основній тезі: структура відкритої сировинної економіки, якою є Україна, і склад споживчого кошика з великою часткою імпортованих товарів визначають те, що якорем для стабільності внутрішніх цін є стабільність валютного курсу. Тобто інфляція є наслідком девальвації національної валюти, а також адміністративного підвищення цін.

Продовження дії зазначених вище антиінфляційних чинників, висока база порівняння рівня цін, а також підтримка валютної стабільності призвели до подальшого уповільнення темпів зростання цін. Споживча інфляція у червні 2016 року (у річному вимірі) становила 6,9% [2]. Це створює суттєві ризики для розвитку держави і потребує ретельного аналізу, зокрема, з боку застосування монетарних важелів для подолання кризи.

Таким чином, необхідно вжити заходів з одного боку, щодо зниження інфляції, а з іншого — щодо забезпечення прискореного економічного зростання, зокрема через стимулювання Національним банком кредитування банками реального сектору. Світовий, зокрема європейський досвід свідчить про те, що ефективними інструментами боротьби з рецесією, які не призводять до зростання інфляції, є: стимулювання з боку монетарної політики кредитування ефективного виробництва у реальному секторі, використання інструментів продуктивної емісії; стабілізація валютного курсу через реформи монетарного, валютного і банківського регулювання, спрямовані на збалансованість розвитку валютного ринку, підтримку розвитку експортно-орієнтованих виробництв з високою

доданою вартістю і створення позитивних стимулів для заведення у країну валютної виручки експортерів.

Список використаних джерел

1. Сайт НБУ. - Режим доступу: <https://www.bank.gov.ua/>
2. Статистична інформація. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/operativ>

Рудь В.О.,
студентка 4 курсу
Миколаївський національний
університет імені В.О.Сухомлинського
м. Миколаїв

Корнєва Н.О.,
к.е.н., доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ГРОШОВИХ КОШТІВ

В сучасних умовах господарювання багато підприємств поставлені в умови самостійного вибору стратегії та тактики свого розвитку. Самофінансування підприємством своєї діяльності стало першим завданням кожного підприємства. В умовах ринкової економіки, конкуренції і нестабільного зовнішнього середовища необхідно оперативно реагувати на незначні відхилення від нормальної діяльності підприємства. Управління грошовими потоками являється тим інструментом, за допомогою якого можна досягти бажаного результату діяльності - отримання прибутку.

Питання сутності грошових потоків та методів управління ними з різним ступенем теоретичного та практичного висвітлення розглянуто в багатьох іноземних перекладних виданнях останнього часу: В. Ковальова, Дж. К. Ван Хорна, Є. Брігхема, Е. Нікхбахта, Є. Стоянової, І. Балабанова, Т. Райса та інших.

В Україні ж на сьогодні при означенні поняття грошових потоків слід керуватися П(С)БО 4, де під грошовими потоками розуміють надходження та вибуття грошових коштів та їх еквівалентів. Згідно з П(С)БО 4 «Звіт про рух грошових коштів», грошові кошти – готівка, кошти на рахунках у банках та депозити до запитання [3].

З точки зору управління, грошові кошти – це мобільний актив, що швидко змінюється, тому планові показники навіть на невеликий період часу можуть зовсім не відповідати реальному стану справ. Потреба в створенні ефективної

системи управління грошовими потоками підприємства незаперечна, як і важливість усвідомлення необхідності розробки теоретичних аспектів її функціонування для апарату фінансового менеджменту підприємств.

Так, Е. Нікбахт та А. Гроппеллі наводять спрощене визначення грошового потоку як «міри ліквідності компанії», що складається з «чистого доходу і безготівкових витрат, таких, як амортизаційні відрахування». Наведене тлумачення грошового потоку, з одного боку, розкриває його сутність, з іншого – основні його складові [1].

Більш детальне визначення грошового потоку наводить Т. Райс, який поділяє потоки на чисті, традиційні і операційні. Чистий грошовий потік представляє собою зміну грошових коштів, що знаходяться у розпорядженні підприємства, за період, що аналізується. Традиційний потік – це приблизна оцінка надходжень грошових коштів від виробничої діяльності. Він визначається з використанням припущення, що надходження коштів можна оцінити, додавши компенсаційні статті витрат до чистого прибутку (наприклад, амортизацію). Під операційним потоком розуміється сума фактичних надходжень грошових коштів від операцій за визначений період. Як правило, при цьому не враховуються фінансові виплати (якщо це не є основна діяльність підприємства). Таким чином, Т. Райс визначає загальний грошовий потік як всі грошові надходження і виплати, пов'язані не тільки з веденням операцій по основній діяльності [1].

Дж. К. Ван Хорн підкреслює, що поняття грошових коштів та грошових потоків можна трактувати по-різному в залежності від завдань аналізу. Як правило, грошові кошти і грошові потоки розглядають як готівку або робочий оборотний капітал, тобто у вузькому або широкому тлумаченні цього поняття [1].

За визначенням Л. О. Лігоненка та Г.В. Ситник грошові потоки підприємства - це система розподілених у часі надходжень та видатків грошових коштів, що генеруються його господарською діяльністю і супроводжують рух вартості, володіючи зовнішньою ознакою функціонування підприємства [2]. На

думку авторів, дослідження грошових потоків підприємства дозволяє усвідомити увесь механізм його функціонування, так як за наявності власної, відносно самостійної логіки розвитку, грошові потоки мають зовнішні ознаки всього комплексу функціональних зв'язків, які розвиваються на підприємстві в процесі його діяльності.

За визначенням І. А. Бланка, грошовий потік підприємства представляє собою сукупність розподілених надходжень і виплат грошових коштів за окремими інтервалами періоду часу, що розглядаються, генерованих його господарською діяльністю, рух яких пов'язаний з факторами часу, ризику і ліквідності [1].

Проаналізувавши визначення різних авторів, можна сказати, що грошовий потік - це сукупність розподілених у часі надходжень і видатків грошових коштів та їхніх еквівалентів, генерованих його господарською діяльністю, рух яких пов'язаний з факторами часу, простору, структури, ризику та ліквідності.

З вищезазначеного випливає, що управління грошовими потоками передбачає комплексні заходи, тому що готівкові кошти, з одного боку, є складовою оборотних активів, з іншого – їх обсяги, шляхи надходження та вибуття залежать, в першу чергу, від зміни обсягів виробничих запасів, стану дебіторської і кредиторської заборгованості, платежів до бюджету.

Список використаних джерел

1. Корнева Н. О. Фінансовий аналіз / Н. О. Корнева, І. Ю. Рудь, Н. В. Данік; за ред. Н. О. Корнева. – Миколаїв: Іліон – 2016. – 220 с.
2. Лігоненко Л. О., Ситник Г. В. Управління грошовими потоками: навч. посіб. /Л. О. Лігоненко, Г. В. Ситник. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т., 2005. – 255с.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 4 «Звіт про рух грошових коштів» Затверджено Наказом Міністерства фінансів України N 87 від 31.03.09. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/go/1560-12>

Стельмашенко В.І.,
студентка IV курсу
Миколаївський національний
університет імені В. О. Сухомлинського

Корнєва Н.О.,
к.е.н., доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Складні політичні та економічні процеси, які відбуваються в Україні останні роки мають свої негативні наслідки та вплив на фінансовий стан країни. Що ставить під загрозу можливості економічного розвитку, фінансової незалежності та підвищення рівня життя населення країни. Тому виникає потреба у постійному моніторингу сучасного стану фінансової системи, що дозволить вчасно визначити негативні та проблемні чинники, та вчасно розробити заходи щодо їх подолання.

Фінансова система – сукупність фінансових операцій, які проводяться суб'єктами фінансової діяльності з використанням певного фінансово-кредитного механізму [1].

Фінансову систему держави можна розглядати у кількох аспектах: з однієї сторони як сукупність фінансових інститутів, кожний з яких сприяє утворенню та використанню відповідних централізованих та децентралізованих фондів коштів для здійснення фінансової діяльності держави, тобто діяльності з приводу мобілізації, розподілу та використання централізованих та децентралізованих фондів коштів для виконання завдань і функцій держави та органів місцевого самоврядування. З іншого боку (в організаційному аспекті), фінансову систему можна розглядати як сукупність органів державної влади та місцевого

самоврядування, які здійснюють у межах своєї компетенції керівництво фінансовою діяльністю держави та підприємств, установ, організацій, що беруть у ній участь [2].

Система фінансів в Україні тільки з 90-х рр. почала формуватися як національна. До того часу вона була складовою частиною централізованої фінансової системи колишньої радянської держави і залежала від його фінансової політики. Характер фінансової системи в той час відображав характер самої системи господарювання і був витратним і неефективним. Екстенсивні методи господарювання, відсутність стимулів до високоефективного труда приводили до збитковості підприємств в промисловості і господарств в агропромисловому комплексі [3].

Проблема фінансової системи України полягає в тому, що вона не відповідає усім вимогам економіки країни. Це проявляється в тому, що існуюча система не завжди дозволяє ефективно та повною мірою акумулювати фінансові ресурси, а в кінцевому результаті – перерозподілити їх між різними її сферами. В результаті гальмуються процеси припливу інвестицій, що так необхідні для економічного зростання, знижується конкурентоспроможність реального сектору економіки. Хронічна незбалансованість системи державних фінансів в наш час зумовлені не лише систематичними помилками в процесі провадження бюджетної політики, її суто фіскальною спрямованістю, але й проблемами в провадженні податкової політики. Основною перешкодою в сфері провадження бюджетної політики є такий рівень видатків, що абсолютно не відповідає дохідній частині бюджету, а отже результатом цього є хронічний дефіцит фінансових ресурсів. З метою підвищення доходності державного бюджету постійно зростає податкове навантаження, що не завжди має обґрунтований і раціональний характер та не завжди відповідає принципу соціальної справедливості [4].

Безперечно для вирішення або послаблення гостроти проблем фінансової сфери, на думку науковців, слід особливо зосередити увагу на розвитку сучасної й

конкурентоспроможної інфраструктури національних фінансових інституцій. Тому визначимо перелік заходів необхідних для динамічного розвитку вітчизняних банківських та парабанківських (небанківських) фінансових інституцій в контексті провадження Плану Законодавчого Забезпечення Реформ та Комплексної програми розвитку фінансового сектору України до 2020 року, а саме: забезпечення режиму гнучкого валютного курсу; зниження вартості грошей в країні; модернізація системи регулювання та нагляду; підвищення прозорості та стабільності фінансових ринків; очищення ринків від проблемних активів; забезпечення динамічного розвитку інструментів та інфраструктури фінансових ринків; вдосконалення системи оподаткування учасників фінансових ринків; підвищення організаційної ефективності регуляторів; впровадження новітніх ІТ-технологій; покращення координації роботи регуляторів та учасників фінансового ринку; стимулювання розвитку фінансової грамотності споживачів та інвесторів фінансового ринку; підвищення стандартів захисту прав споживачів та інвесторів фінансового ринку.

Таким чином, фінансова сфера є однією з головних напрямів діяльності держави, яка дозволяє їй бути конкурентоспроможною у світовому просторі. Однак сучасний стан фінансової системи в Україні показав її негативні тенденції та виявив значний спектр проблем в цій галузі, які потребують негайного формування ефективних заходів щодо їх подолання. Наявність кризових явищ у фінансовій системі країни призвело до формування низького рівня фінансової безпеки України, що не дає їй можливості бути конкурентоспроможній на сучасному світовому ринку. Отже, проведений аналіз сучасного стану фінансової системи має практичну цінність щодо виявлення проблемних напрямків, які у подальших наукових дослідженнях можуть знайти методологічне вирішення.

Список використаних джерел:

1. Малютін О.К. Фінансова система та її значення в економічному розвитку України / Малютін О.К. // Фінанси України. – 2014. – № 4. – С. 97-100.

2. Кищенко К.В. Актуальні проблеми модернізації фінансової системи України / К.В. Кищенко // Електронне фахове видання «Ефективна економіка». – 2015. – №7 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4190>.
3. Банківська система 2015: виклики та перспективи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=14741673>.
4. Крилова Анна. Фінансовий сектор України: сьогодні й завтра // Вісник НБУ. – Грудень. – 2007. – С. 36-39.

Тарасенко В.О.,
студентка III курсу
Миколаївський національний
університет імені В. О. Сухомлинського

Рудь І.Ю.,
к.е.н., доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Діяльність будь-якого підприємства пов'язана з постійними ризиками. Стабільне функціонування усіх галузей національної економіки забезпечується завдяки страховому ринку, який є невід'ємною складовою фінансового ринку України.

Вивченням питання формування страхового ринку України та перспектив його подальшого розвитку займалися такі науковці, як О. Вірбулевська, В. Базилевич, О. Філонюк, С. Осадець, Р. Пікус, З. Шелудько та інші.

Страховий ринок – це особлива сфера грошових відносин, де об'єктом купівлі-продажу виступає специфічна послуга – страховий захист, на яку формується попит та пропозиція. Без функціонування потужного ринку страхових послуг неможливе створення ефективної системи захисту майнових прав та інтересів у окремих груп громадян, збереження соціальної стабільності у суспільстві й економічної безпеки держави. Більше того, страхування є важливим джерелом акумулювання коштів для подальшого їх інвестування в економіку держави. Страхування значною мірою зменшує витрати бюджету на відшкодування збитків, спричинених внаслідок надзвичайних ситуацій, катастроф, катаклізмів, різноманітних природних лих, а також захищає бізнес від непередбачуваних ризиків та забезпечує соціальну підтримку громадян [1].

Ринок страхових послуг є другим за рівнем капіталізації серед інших небанківських фінансових ринків.

Страхові компанії бувають двох типів: «life» – страхові компанії, що здійснюють страхування життя та «non-life» – страхові компанії, що здійснюють страхування видів відмінних від страхування життя (таблиця 1).

Таблиця 1

Кількість страхових компаній в Україні

Показники	Роки				
	30.06.2013	30.06.2014	30.06.2015	30.06.2016	30.06.2017
Загальна кількість СК	415	400	374	343	300
СК «life»	62	58	52	45	36
СК «non-life»	353	342	322	298	264

Джерело: Інтернет-журнал «Форіншурер» [2]

Загальна кількість страхових компаній станом на 30.06.2017 становила 300, у тому числі СК "life" – 36 компаній, СК "non-life" – 264 компанії, (станом на 30.06.2016 – 343 компанії, у тому числі СК "life" – 45 компаній, СК "non-life" – 298 компаній). Кількість страхових компаній має тенденцію до зменшення, так станом на 30.06.2017 порівняно з аналогічною датою 2016 року, кількість компаній зменшилася на 43 СК. [2].

У порівнянні з I півріччям 2016 року на 4 895,8 млн. грн. (30,0%) збільшився обсяг надходжень валових страхових премій, обсяг чистих страхових премій збільшився на 527,5 млн. грн. (4,1%) [2].

Збільшення валових страхових премій відбулося майже по всіх видах страхування. У 2015 році відбувся спад валових страхових премій зі страхування життя на 3,8%, що виявилось наслідком кризи та погіршення рівня життя населення. Попри це, вже у 2016 році ми можемо бачити суттєвий ріст на 39,9%.

У 2017 році ринок страхування, переживши незначний спад деяких показників у попередні роки, спричинений кризовою ситуацією в економіці держави, демонструє значний ріст валових страхових премій з усіх видів страхування, таких як: добровільне страхування відповідальності (ріст на 40,8%); добровільне майнове страхування (ріст на 41,2%) та інших. Варто також

зазначити, що розвиток страхового ринку гальмує недосконале, застаріле законодавство в страховій сфері. Наприклад ринок добровільного медичного страхування в Україні й досі не до кінця врегульований в законодавчому плані.

Провівши аналіз розвитку страхового ринку України за останні роки, можна зробити висновок, що економічна криза 2014-2015 років також вплинула і на ринок страхування. З року в рік ми бачимо скорочення кількості як страхових компаній що здійснюють страхування життя, так і страхових компаній, що здійснюють страхування видів відмінних від страхування життя. Відсутність єдиної державної стратегії щодо розвитку ринку страхових послуг в державі, нестабільність економічної ситуації в державі та низький рівень довіри до страховиків серед населення негативно впливає на розвиток страхування в Україні.

Вирішити ці проблеми можна було б наступним чином:

- формування єдиної ціленаправленої державної стратегії розвитку страхового ринку в Україні;
- приведення вітчизняного страхового законодавства відповідно до норм, правил та вимог країн Європейського союзу;
- здійснення ефективного контролю за діяльністю страховиків з боку держави;
- проведення роз'яснювальної роботи щодо переваг усіх видів страхування та популяризація страхового ринку серед населення.

Таким чином, вирішивши ці питання можна забезпечити щорічний стабільний ріст ринку страхових послуг в Україні, що дасть змогу зробити його потужним інструментом соціального захисту населення, а також стати джерелом надходження інвестиційних ресурсів у майбутньому.

Список використаних джерел

1. Гринчишин Я. М. Страховий ринок України / Я. М. Гринчишин. – Режим доступу: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2017/3/144.pdf>

2. Інтернет-журнал «Форіншурер». Статистика страхового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://forinsurer.com/stat>

Тютюнник С. В.,

к. е. н., доцент,
доцент кафедри організації обліку та аудиту,

Тютюнник І. Ю.,

СВО «Магістр»,
спеціальність облік і оподаткування,
Полтавська державна аграрна академія,
м. Полтава

ЗМІНИ У КЛАСИФІКАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ ДЛЯ ЦІЛЕЙ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТА СКЛАДАННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

В умовах євроінтеграції важливим є приведення українського законодавства до вимог Європейського Союзу. У зв'язку з цим одним із пріоритетних напрямів є адаптація законодавства з бухгалтерського обліку, як важливого об'єкта гармонізації в межах Європейського Союзу.

Гармонізація бухгалтерського обліку та фінансової звітності суб'єктів господарювання тісно пов'язана з глобалізацією економічних процесів та економіки загалом у світовому масштабі. З точки зору обліку, науковці трактують поняття «глобалізація» як об'єднання, уніфікація міжнародних бухгалтерських стандартів, ліквідація тих суперечностей, що існують на сьогодні між національними стандартами та міжнародними [4].

Відповідно до Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» щодо удосконалення деяких положень» з 01.01.2018 р. змінюється класифікація підприємств для цілей бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності [3].

Даний поділ підприємств узгоджується з європейською класифікацією. У країнах ЄС класифікація підприємств та груп визначається ст. 3 Директиви № 2013/34/ЄС [2]. При цьому у передмові до тексту Директиви підкреслюється, що фінансова звітність складається з різною метою, а не лише для надання

інформації інвесторам на ринках капіталу. Тому законодавство ЄС має забезпечувати баланс між інтересами адресатів фінансової звітності та інтересами товариств, для яких вимоги щодо звітності не повинні бути занадто обтяжливими. Ст. 3 Директиви № 2013/34/ЄС з урахуванням цього встановлює чітку градацію товариств і груп товариств з метою диференціації вимог до їх річної та консолідованої фінансової звітності. Для віднесення до певної категорії товариство має відповідати принаймні двом з трьох критеріїв. При цьому держави-члени ЄС можуть самі встановлювати поріг для малих товариств і малих груп товариств, але не вище 6 млн. євро щодо підсумку балансу і 12 млн. євро щодо чистого обороту (чистого доходу) [1, 2].

Бухгалтерська класифікація підприємств, відповідно до Закону України № 2164, передбачає три критерії оцінювання розміру підприємства: балансова вартість активів, чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) та середня кількість працівників [3].

Балансова вартість активів відображається у рядку 1300 ф. № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)», ф. № 1-м або ф. № 1-мс «Баланс».

Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) відображається у рядку 2000 ф. № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)», ф. № 2-м або ф. № 2-мс «Звіт про фінансові результати».

Під середньою кількістю працівників мається на увазі середньооблікова чисельність працівників.

У табл. 1 наведена класифікація підприємств для цілей бухгалтерського обліку.

Таблиця 1

Класифікація підприємств для цілей бухгалтерського обліку

Критерії віднесення	Мікро-підприємства	Малі підприємства	Середні підприємства	Великі підприємства
Балансова вартість активів	до 350 тис. євро	до 4 млн. євро	до 20 млн. євро	понад 20 млн. євро
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	до 700 тис. євро	до 8 млн. євро	до 40 млн. євро	понад 40 млн. євро
Середня кількість працівників	до 10 осіб	до 50 осіб	до 250 осіб	понад 250 осіб

Підприємство може бути віднесено до певної категорії за умови, що його показники на дату складання річної фінансової звітності за рік, що передуює звітному, відповідають, щонайменше, двом із критеріїв.

Якщо підприємство упродовж двох років не відповідає критеріям певної групи, то таке підприємство пере kwalіфікуються до відповідної категорії. Для розрахунку вартості активів та доходу використовується середній курс гривні до євро, встановлений Національним банком України.

Отже, зміни, які були внесені до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» щодо класифікації підприємств для цілей бухгалтерського обліку узгоджуються з положеннями Директиви ЄС № 2013/34/ЄС та Міжнародними стандартами фінансової звітності.

Список використаних джерел:

1. Голов С. Вдосконалення бухгалтерського обліку і фінансової звітності в Україні в контексті євроінтеграції / С. Голов // Бухгалтерський облік і аудит. – 2014. - № 1. – С. 3-17.
2. Директива Європейського Парламенту та Ради «Про річну фінансову звітність, консолідовану фінансову звітність та пов'язані звіти деяких видів підприємств, що вносить зміни до Директиви 2006/43/ЄС Європейського Парламенту та Ради і припиняє дію Директив Ради 78/660/ЄЕС та 83/349/ЄЕС» № 2013/34/ЄС від 26 черв. 2013 р. [Електронний ресурс] / Аудиторська палата України. – Режим доступу : <http://www.apu.com.ua>.
3. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» щодо удосконалення деяких положень» № 2164-VIII від 05 жовт. 2017 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
4. Резнікова В. В. Перспективи гармонізації бухгалтерського обліку та фінансової звітності в Україні / В. В. Резнікова, О. С. Орлова // Адміністративне право і процес. – 2015. - № 1 (11). – С. 296-331.

Федчук С. І.

к.ю.н., с.н.с., завідувач науково-дослідного
відділу дослідження проблем оподаткування
фізичних осіб НДІ фінансової політики
Університету ДФС України

ЗМІСТ ТА ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ДИСКРЕЦІЙНИХ ПОВНОВАЖЕНЬ ОРГАНІВ ДЕРЖАВНОЇ ФІСКАЛЬНОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ

Відповідно до Рекомендацій Комітету Міністрів Ради Європи № R(80)2 стосовно здійснення адміністративними органами влади дискреційних повноважень, під такими повноваженнями слід розуміти повноваження, які адміністративний орган, приймаючи рішення, може здійснювати з певною свободою розсуду, тобто, коли такий орган може обирати з кількох юридично допустимих рішень те, яке він вважає найкращим за даних обставин.

Отже, дискреційні повноваження з одного боку дозволяють посадовим особам фінансових органів у законний спосіб та ефективно забезпечувати свої завдання і функції, дозволяючи обирати із кількох нормативно-закріплених варіантів можливих дій той, що є оптимальним в конкретній ситуації, а з іншого, визначаються фахівцями, як джерело потенційних корупційних ризиків, юридичних конфліктів та такі, що становлять перешкоду на шляху до побудови партнерських відносин із платниками податків та дотримання балансу публічних та приватних інтересів у податковій сфері.

На сьогодні в українському законодавстві не визначено поняття «дискреційні повноваження», проте, в Методології проведення антикорупційної експертизи, яка затверджена Наказом Міністерства юстиції України наводяться ознаки дискреційних повноважень, їх порядок закріплення [1]. Дискреційні повноваження мають такі ознаки: 1) дозволяють органу (особі, уповноваженій на виконання функцій держави або місцевого самоврядування) на власний розсуд оцінювати юридичний факт (фактичний склад), внаслідок чого можуть виникати,

змінюватись або припинятись правовідносини; 2) дозволяють на власний розсуд обирати одну із декількох, запропонованих у нормативно-правовому акті, проекти нормативно-правового акта, форм реагування на даний юридичний факт; 3) надають можливість органу (особі, уповноваженій на виконання функцій держави або місцевого самоврядування) на власний розсуд вибирати міру публічно-правового впливу щодо фізичних та юридичних осіб, його вид, розмір, спосіб реалізації; 4) дозволяють органу (особі, уповноваженій на виконання функцій держави або місцевого самоврядування) обрати форму реалізації своїх повноважень – видання нормативного або індивідуально-правового акта, вчинення (утримання від вчинення) адміністративної дії; 5) наділяють орган (особу, уповноважену на виконання функцій держави або місцевого самоврядування) правом повністю або частково визначати порядок здійснення юридично значущих дій, у тому числі строк та послідовність їх здійснення; 6) надають можливість органу (особі, уповноваженій на виконання функцій держави або місцевого самоврядування) на власний розсуд визначати спосіб виконання управлінського рішення, у тому числі передавати виконання прийнятого рішення підлеглим особам, іншим органам державної влади та місцевого самоврядування, встановлювати строки і процедуру виконання.

Таким чином, неможливо погодитися із авторами, які відносять до дискреційних повноважень фіскальних органів ті, які не передбачають вибору альтернативних дій.

Наприклад, М. К. Золотарьова, зауважує, що: «виходячи з правової природи, загалом право фіскального органу на проведення податкової перевірки платника податків є дискреційним повноваженням, що безсумнівно сприяє ефективності податкового контролю» [2, с. 124]. Така позиція видається нам безпідставною, адже очевидно, що права податкових органів по відношенню до платників податків одночасно є їх обов'язками по відношенню до держави. Реалізація права фіскального органу на податкову перевірку є частиною його повноважень. Будь-

який державний орган (в особі його уповноважених осіб) може приймати тільки такі рішення й здійснювати такі дії, які входять до його компетенції. Адже, як слушно зазначив відомий теоретик права Ю. О. Тихомиров: «публічна сфера передбачає поєднання прав і обов'язків у формулу «повноваження» як правообов'язок, який не можна не реалізувати в публічних інтересах» [3, с. 56]. Звичайно, не може йти мова про віднесення права фіскального органу проводити податкову перевірку до його дискреційних повноважень, адже, на сьогодні, проведення перевірок та звірок платників податків передбачено підпунктом 19¹.1.1 статті 19¹ «Функції контролюючих органів» Податкового кодексу України [4]. Тобто фіскальні органи не можуть не виконувати контрольно-перевірочну функцію, обов'язок здійснення якої покладено на них законодавством, ніякої альтернативи дій в них немає, інакше мова вже йтиме про бездіяльність.

Вважаємо доречним виділяти такі дискреційні повноваження посадових осіб фіскальних органів: ті, що надають можливість на власний розсуд оцінювати юридичний факт та обирати одну із декількох встановлених у нормативно-правовому акті форм реагування на цей факт; надають можливість посадовій особі фіскального органу на власний розсуд обирати міру публічно-правового впливу щодо фізичних та юридичних осіб-платників податків, його вид, розмір, спосіб реалізації; уповноважують посадову особу фіскального органу на власний розсуд визначати строки й спосіб виконання управлінського рішення.

Список використаної літератури

1. Наказ Міністерства юстиції «Про затвердження Методології проведення антикорупційної експертизи проектів нормативно-правових актів» від 23 червня 2010 року № 1380/5 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://old.minjust.gov.ua/30668>
2. Золотарьова М. К. Щодо окремих питань застосування дискреційних повноважень посадовими особами органів Державної фіскальної служби України [Електронний ресурс] / М. К. Золотарьова // Форум права. – 2015. – № 1. – С. 123–128. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/FP_index.htm_2015_1_21.pdf.
3. Тихомиров Ю. А. Теория компетенции/ Ю. А. Тихомиров. – М.: Изд. г-на Тихомирова, 2001. – 355 с.

4. Податковий кодекс України : Закон України : від 02.12.2010 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2011. – № 13–17. – Ст. 112.

Черноусова Ж.Т.,
к. ф.-м. н., доц.
КПІ ім. Ігоря Сікорського
м. Київ.

МОДЕЛЮВАННЯ ФУНКЦІЙ ШТРАФІВ І ЗАОХОЧЕНЬ В ІЄРАРХІЧНІЙ СИСТЕМІ ЗАМОВНИК – ВИРОБНИК

Розглянемо процедуру прийняття рішень для короткотермінового періоду часу з точки зору Замовника в ієрархічній системі керування Замовник – Виробник за умови конфліктної ситуації, де партнери нерівноправні. Впливами Замовника на Виробників будуть виступати штрафи і заохочення, які Замовнику для досягнення власної мети потрібно завчасно визначити, виходячи з можливих результатів дій Виробників. Вибір класу функцій, до якого повинні належати штрафи і заохочення, – це спеціальна і складна проблема [2]. Для визначення функції штрафів (заохочень) будемо використовувати представлення її в залежності від декількох параметрів.

Результат функціонування Замовника визначається результатами виробничої діяльності Виробника – сам Замовник ніякої продукції не виробляє. Тому цільова функція Замовника визначається продукцією, яку виробляє Виробник. Припустимо, що Замовник не може сподіватися отримати від Виробника точно встановлені обсяги виробництва продукту P (лише в деяких межах). Наприклад, в галузі сезонного будівництва, де діють такі випадкові чинники, як погодні умови, людський фактор. Але він може впливати на величину P , враховуючи інтереси та цілі Виробника. Будемо вважати, що обсяг виробництва продукту P однозначно визначається обсягом фондів K і кількістю робочої сили L : $P=f(K, L)$. Нехай Замовник забезпечує виробничий процес фондами (ресурсами та матеріалами), але не займається наймом робочої сили, виплатою заробітної плати працівникам – це функція Виробника, як і безпосередня організація процесу виробництва. Тобто величина фондів K

фіксована, а обсяг виробленої продукції однозначно визначається кількістю робочої сили L . Величина L тут є керуючим параметром, який повністю знаходиться в розпорядженні Виробника. Візьмемо, наприклад, в якості виробничої функції функцію Кобба-Дугласа $P = \alpha K^\beta L^{1-\beta}$, де α, β – характеристики виробництва. Знаючи певний технологічний процес і маючи статистичну інформацію, Замовник може розрахувати ці показники та визначити середньостатистичний обсяг виробництва P за відомими фондами K та робочою силою L .

Для того, щоб керувати діями Виробника, Замовник повинен мати деякі способи впливу на цілі Виробника, певну гіпотезу щодо яких він може припустити. Наприклад, будемо вважати, що Виробник прагне максимізувати власний прибуток $J = cP - \omega L \rightarrow \max$, де c – кінцева ціна одиниці продукту Виробника, за якою Замовник буде розраховуватись із Виробником, ω – середня ставка заробітної плати робітників. Замовник може вплинути на величину доходу Виробника, спонукаючи його тим самим діяти в напрямку, що є вигідним Замовнику. Замовник може безпосередньо впливати не на структуру, а на величину цільової функції Виробника J . Одним із способів впливу Замовника на дії Виробника є додаткова винагорода або штраф $\varphi(P)$, що виплачується Замовником Виробнику в залежності від результатів його діяльності. Тоді цільова функція Виробника може бути представлена у вигляді $J = cP - \omega L + \varphi(P) \rightarrow \max$, причому $\omega L \leq cP$. До того ж будемо вважати, що Виробник ефективно керує процесом виробництва, не порушуючи його якості, і, зрозуміло, що в інтересах Замовника, щоб Виробник при прийнятті рішень щодо власних дій знав умови заохочення (винагорода) та штрафування (покарання), тобто значення функції $\varphi(P)$ в залежності від P . Цільова функція – критерій ефективності функціонування Замовника тоді має вигляд

$T = (s - c)P - \varphi(P) \rightarrow \max$, де $s \geq c$ – кінцева ціна одиниці продукту Замовника.

Функцію штрафів та заохочень будемо шукати у вигляді:

$\varphi(P) = \lambda(P)(P - P_{min})^2 - cP + \omega L$, де P_{min} – мінімальний допустимий обсяг виробництва. В цьому випадку вираз цільової функції Виробника набуде вигляду $J = \lambda(P)(P - P_{min})^2 \rightarrow \max$. Задача полягає в тому, щоб знайти функцію $\lambda = \lambda(P)$. З точки зору Замовника для забезпечення максимуму свого прибутку Виробник має так розпоряджатися своїми ресурсами, щоб обсяг його продукції був не менший за P_{min} і в кращому випадку дорівнював \hat{P} . Нехай $\lambda(P_{min})=0$, $J < 0$ при $P < P_{min}$, і швидкість зміни функції J зростає при зміні обсягів P в околі P_{min} . Тоді розглянемо $\lambda(P)$, наприклад, у вигляді квадратичної функції: $\lambda(P) = a(P - P_{min})^2 + b(P - P_{min})$, де $a < 0$. Підберемо такі коефіцієнти a та b , щоб максимум досягався в точці \hat{P} . Нехай першим пріоритетом Замовника є стимулювання виробництва продукції в кількості \hat{P} . Тоді провідним критерієм для Замовника виступає цільова функція Виробника, а цільова функція Замовника переводиться в обмеження.

Література

1. Моисеев Н.Н. Математические задачи системного анализа : учеб. пособ. [для студ. вузов] / Н.Н. Моисеев. – М.: «Наука», 1981. – 488 с.
2. Гермейер Ю.Б. Игры с непротивоположными интересами : монография / Ю.Б. Гермейер. – М.: «Наука», 1976. – 326 с.

Вальчук Н.
студентка групи ОА-15

Шевченко Л.Я.
к.е.н., доцент кафедри обліку та аудиту
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені М.Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

РОБОТА БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

Банківська система - одна з найважливіших структур ринкової економіки. Розвиток банків з кожним днем набуває все більше різних нововведень, особливо останнім часом розвивається напрямок електронних грошей. При цьому банки, проводячи грошові розрахунки і кредитуючи господарство, виступаючи посередниками у перерозподілі капіталів, істотно підвищують загальну ефективність виробництва, сприяють зростанню продуктивності праці.

Сьогодні банківська система України — це один із найрозвинутіших елементів господарського механізму, оскільки її реформування було розпочате раніше за інші сектори економіки, що визначалося ключовою роллю банків при вирішенні завдань переходу до ринку [1].

Метою: є дослідження робота банківської системи України.

Об'єкт роботи: банківська система України.

Банківська система в Україні є дворівневою структурою управління фінансовими ресурсами, представленою:

- НБУ і його структурами;
- комерційними банками різних форм власності, спеціалізації й територіального рівня.

Кожен елемент банківської системи України має визначені чинним законодавством України функції та повноваження. В цілому банківська система України покликана забезпечити грошовий обіг країни.

Виділяють наступні функції банківської системи України:

- а) створення грошей і регулювання грошової маси;
- б) трансформаційна функція;
- в) стабілізаційна функція.

Надійність і стабільність роботи банківської системи це один із найважливіших факторів стійкості й ефективності національної економіки.

Останніми роками процес формування банківської системи, удосконалення грошово-кредитної політики, пошуку дієвого інструментарію і механізмів контролю роботи комерційних банків фактично триває.

Головне варто мати на увазі, що банки не просто сховища грошей і каси для їхньої видачі і надання в кредит. Вони представляють важливий інструмент структурної політики і регуляції економіки, здійснюваної шляхом перерозподілу фінансів, капіталу у формі банківського кредитування інвестицій, необхідних для підприємницької діяльності, створення і розвитку виробничих і соціальних об'єктів. Банки можуть направляти кошти, фінансові ресурси у виді кредитів у ті галузі, сфери, регіони, де капітал знайде краще, ефективне застосування.

Тому в наш час в умовах розвинених товарних і фінансових ринків, структура банківської системи різко ускладнюється. З'являються новий вигляд фінансових установ, інструменти і методи обслуговування клієнтури.

Список використаних джерел:

1. Електронний підручник – <http://ekon.in.ua/komercijni-banki-i-yih-operaciyi-4.html>

Васильєва Г.
студентка групи ОА-15

Шевченко Л.Я.
*к.е.н., доцент кафедри обліку та аудиту
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені М.Туган-Барановського, м. Кривий Ріг*

ІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В ОСНОВІ ПОБУДОВИ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ

Найбільш актуальним напрямком обліку господарської діяльності є удосконалення облікової системи в процесі інтеграційного розвитку. Україна яка зорієнтована на ринкову економіку, що прагне вийти на міжнародний ринок та направлена на розвиток інвестиційної привабливості, ставить перед собою діагностику сучасного стану усіх нормативних принципів та правил надання фінансової інформації яка б була зручною для сприйняття усім зацікавленим інвесторам та кредиторам. Але процес інтеграції охоплює усі напрямки управління, тобто не тільки інтеграцію обліку як інформаційну систему, а й обліку з плануванням, контролем, та аналізом.

Вітчизняні автори досліджували умови створення, значення, проблеми розвитку та взаємозв'язок між іншими системами бухгалтерського обліку, серед них: Л.М.Васильєва, Ф.Ф.Бутинець, П.Є.Житнього та інші.

Офіційно поняття «облікова політика» введено у міжнародну практику обліку в 1975 році з виходом Міжнародного стандарту бухгалтерського обліку МСБО 1 «Розкриття облікової політики» [1]. Згідно з Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» №996: «Облікова політика - сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності» [2]. В Законі України поняття викладено у стислій формі, що не дозволяє у повній мірі оцінити вагомість облікової політики в системі управління. Облікова політика як основа фінансового іміджу формує основні принципи, методи та процедури.

З допомогою ефективної облікової політики встановлюється точні та достовірні показники господарської діяльності підприємства, але їх значення залежить від альтернативних оцінок активів і пасивів. При розробці заходів щодо змін в обліковій політиці необхідно враховувати важливість та його роль в суспільному житті країни, поточних і перспективних завдань. Також необхідно враховувати історичні, соціальні та економічні особливості розвитку України, також є потреба в державному регулюванні, встановлення єдиних методичних засад

обліку. У той самий час оновлені заходи повинні виконуватись у повній мірі всіма суб'єктами господарювання та дотримання всіх вимог нормативних актів. На даний момент необхідно провести інституційну перебудову регулювання та звітності в системи бухгалтерського обліку при цьому держава відіграватиме головну роль. Зокрема існує необхідність розглянути підхід який розглядає можливість створення загальної системи обліку, та розширення складу показників які у повній мірі будуть задовольняти потреби користувачів облікової інформації яка відображається в системі бухгалтерського обліку.

Список використаних джерел

1. Міжнародні стандарти фінансової звітності №1; [Електронний ресурс].-Режим доступу: www.minfin.gov.ua.
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку «Загальні вимоги до фінансових звітів», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. №73. [Електронний ресурс].- Режим доступу:// <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/>
3. Н.О.Лоханова. Поглиблення інтернаціональних процесів як напрям розвитку облікової системи в управлінні економічною стійкістю підприємств №14, 2014р.

Шендригоренко М.Т.

кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку та аудиту
Донецького національного університету економіки і
торгівлі імені Михайла Туган – Барановського
м. Кривий Ріг, Україна

Яковенко Ю.В.

Студент групи ОО - 17 М
Донецького національного університету економіки і
торгівлі імені Михайла Туган – Барановського
м. Кривий Ріг, Україна

ОБЛІК ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ОПТИМІЗАЦІЇ

Діяльність будь-якого підприємства, фірми чи установи неможлива без використання засобів праці. Для ефективного використання основних засобів, на підприємстві необхідно організувати дієву систему бухгалтерського обліку. У процесі організації системи обліку основних засобів, більшість підприємств стикаються з певними проблемами, які потребують якнайшвидшого вирішення.

Питання обліку основних засобів ставали об'єктом дослідження багатьох вчених, економістів та практикуючих бухгалтерів, зокрема: Ф. Ф. Бутинця, О. А. Сарапіної, Т. А. Пінчук, Л. Т. Богущької, А. В. Озеран тощо.

Одним з основних проблемних аспектів обліку основних засобів на підприємствах є питання амортизації даних активів. Згідно офіційних даних Державної служби статистики України, за 2016 рік, на українських підприємствах використовуються основні засоби, на загальну суму 8177408 млн. грн., у фактичних цінах, при цьому ступінь їх зносу становить 58,1% [1].

Достатньо вагомою проблемою є можливість використання різних методів нарахування амортизації. Згідно пункту 26 ПСБО 7, підприємствам дозволено застосовувати п'ять методів нарахування амортизації. Згідно пункту 62 МСБО 16, передбачено застосування трьох методів для розподілу суми активу, що

амортизується. Пункт 6 НПСБОДС 121, суб'єкти державного сектору нараховують амортизацію тільки прямолінійним методом.

При цьому, пункт 138.3.1. статті 138 ПКУ передбачає використання усіх методів розрахунку амортизаційних відрахувань, передбачених положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, крім «виробничого» методу [2].

Таким чином виникає певний «дискримінаційний аспект», що суттєво обмежує варіативність методів амортизаційних відрахувань і спричиняє невідповідність нормативних і законодавчих положень та ускладнює консолідацію фінансового та податкового обліку.

Певні труднощі, щодо ведення обліку основних засобів, відповідно до положень податкового та фінансового законодавства спричиняє проблема проведення розрахунку амортизаційних відрахувань, у разі проведення переоцінки даних активів. Так, відповідно до вимог ПКУ, для розрахунку амортизаційних відрахувань визначається вартість основних засобів без урахування їх переоцінки (уцінки, дооцінки), проведеної відповідно до положень бухгалтерського обліку. У той же час, положеннями бухгалтерського обліку передбачається коригування суми амортизаційних відрахувань, у разі проведення переоцінки основних засобів.

Важливим проблемним аспектом обліку основних засобів на сьогоднішній день для більшості бухгалтерів є питання відображення доходів від реалізації даних активів. Для відображення доходів від реалізації необоротних активів, згідно Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій № 291 від 30.11.1999, зі змінами та доповненнями, використовується рахунок 712 «Дохід від реалізації інших оборотних активів».

Згідно даної Інструкції, на субрахунку 712 «Дохід від реалізації інших оборотних активів» узагальнюється інформація про доходи від реалізації оборотних активів (виробничих запасів, малоцінних та швидкозношуваних

предметів тощо), а також необоротних активів та груп вибуття, утримуваних для продажу [3].

Відображення на одному рахунку різних за своєю суттю і економічним призначенням активів є неприйнятним та призводить до викривлення інформації, недостовірного та неповного її розуміння і, врешті-решт, спричиняє потенційні можливості до виникнення помилок. Тому, пропонуємо на підприємств і установ здійснити розподіл рахунку 712 «Дохід від реалізації інших оборотних активів» на аналітичні рахунки 712.1 «Дохід від реалізації оборотних активів» та 712.2 «Дохід від реалізації необоротних активів», з подальшим розкриттям даного субрахунку на підрахунки 712.2.1 «Дохід від реалізації основних засобів», 712.2.2 «Дохід від реалізації інших необоротних матеріальних активів», 712.2.3 «Дохід від реалізації нематеріальних активів». Усі аналітичні доповнення рахунку 712, вважаємо за доцільним також прописати у Наказі про облікову політику та Робочому Плані рахунків.

Таким чином, для ліквідування визначених проблемних аспектів організації обліку основних засобів, у частині їх амортизації, необхідно на законодавчому рівні вирішити питання невідповідності податкового та бухгалтерського законодавства щодо таких питань, як можливості застосування виробничого методу амортизації, визначення єдиної методики розрахунку амортизаційних відрахувань, у разі проведення переоцінки даних активів.

Список використаних джерел:

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] : сайт. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Податковий Кодекс України, [затверджено від 02.12.2010 № 2755-VI] (зі змінами і доповненнями). – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/ed20110420>
3. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, [затверджено наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. № 291] (із змінами і доповненнями). – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0254-00>

Шевчук Юрій Вікторович
асистент

Яценко Інна Вікторівна,
Якимець Тетяна Володимирівна
студенти

Кременчуцький національний
університет імені Михайла Остроградського
м. Кременчук

ПОДАТКОВІ ПІЛЬГИ ЯК ІНСТРУМЕНТ СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ

Одним із чинників розвитку ринкових відносин є налагоджений економічний механізм, тобто такий, що спирається на об'єктивні економічні закони та ефективно використовується. Ефективність використання економічного механізму державою означає не тільки забезпечення та наявність у механізмі відповідних складників, таких як методи та методики, прийоми, важелі, інформаційні ресурси, підсистеми забезпечення (законодавчого, організаційного та ін.), але й відповідність дії механізму потребам суспільства.

Проблематиці податкових пільг як інструмента стимулювання розвитку реального сектора економіки присвячено чимало публікацій та досліджень, серед вагомих напрацювань відзначимо праці А.М. Соколовської, І.А. Крисоватого, Л.Л. Тарангул, Ю.Б. Іванова та ін. Але до сьогодні проблему підвищення ефективності податкових пільг повністю не вирішено в контексті трансформаційних перетворень у вітчизняній економіці.

Податкові пільги як елемент податкового механізму з'явилися у складі останнього як відповідь на необхідність реалізації стимулюючої функції податків та розвитку соціально-фінансових відносин [1]. Для отримання комплексного уявлення про ефективність застосування податкових пільг авторами запропоновано провести статистичний аналіз. У табл. 1 відображено втрати від застосування пільг за прямими податками.

За вказаний період відповідно до звітів про суми податкових пільг кількість отриманих пільг з ПДВ становила 53,1 тис. грн на загальну суму 78 074,2 млн грн, з якої 26 204,3 млн грн – сума податкових пільг, що є втратами державного бюджету [3]. Кількість платників податку за 2015 р., на яких поширюється дія акта, 18,2% загальної кількості зареєстрованих платників ПДВ, а в грошовому еквіваленті 43,6 тис. грн.

Таблиця 1

Динаміка втрат внаслідок надання пільг за прямими податками за період 2012–2016 рр. (млн грн) [2]

Роки	Втрати зведеного бюджету України	у тому числі за рахунок пільг із:			
		податку на прибуток підприємств	плати за землю	місцевих податків і зборів	інших податків і зборів
2012	15665,7	15409,6	255,2	0,0	0,9
2013	15468,1	15108,8	359,2	0,0	0,1
2014	6204,	5533,2	671,1	0,0	0,1
2015	5277,8	4623,0	654,8	0,0	0,1
2016	6033,9	5286,1	747,7	0,0	0,1

Але важливою є й інша інформація, а саме: чи призвели ці пільги до зростання економіки відповідних галузей. У табл. 2 надано дані щодо фінансового результату підприємств певних галузей.

Як видно з даних табл. 2, значні пільги (сільське господарство) дають змогу отримати прибуток підприємствам даної галузі; що стосується підприємств галузі інформації та телекомунікації, то наявність пільг не вплинула на їх діяльність позитивно.

Таблиця 2

Фінансовий результат підприємств за галузями економіки України, млн грн [2]

Галузь	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р. (січень-вересень)
Сільське, лісове та рибне господарство	15147,3	21677,4	103137,6	-214
Промисловість	13698,3	-166414,0	-181360,9	4696,2
Інформація та телекомунікації	6817,6	-15373,9	-10166,6	1341,3
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	-6047,5	-128134,8	-80564,	- 4428,7
Фінансова та страхова діяльність	24041,2	35960,6	-171,3	40931,5

Наочним є фінансовий результат підприємств фінансової та страхової діяльності: за відсутності пільг вони стабільно отримують прибуток. Такі статистичні спостереження свідчать про неоднозначний регулюючий вплив податкових пільг на розвиток реального сектора економіки.

Розглянемо співвідношення темпів зростання доходів бюджету та темпи зростання втрат від надання податкових пільг (табл. 3).

Таблиця 3

Темпи зростання доходів бюджету та темпи зростання втрат бюджету від надання податкових пільг із ПДВ

Показник	2014	2015	2016
Темпи зростання доходів бюджету	0,97	1,05	1,51
Темп зростання втрат від надання податкових пільг з ПДВ	1,02	1,02	1,88

Як видно з даних табл. 3, темп зростання податкових пільг перевищує темпи зростання дохідної частини держбюджету, що свідчить про неефективність надання пільг.

Проаналізувавши податкові пільги як інструмент стимулювання розвитку реального сектора економіки можна зробити певні висновки:

1. Пільги як елемент податкового механізму не мають однозначного впливу на діяльність підприємств, тобто наявність пільги з певного виду податку не гарантує його успішну діяльність та зростання. Таким чином, регулююча функція

пільги не завжди спрацьовує.

2. Кількість пільг обтяжує бюджет та є економічно необґрунтованою.
3. Застосування пільг здебільшого виконує соціальну функцію.

Список використаних джерел:

1. Податкове право: навч. посб. / За ред. М.П. Кучерявенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : uristinfo.net/.../3720-glava-12-.kovi-pilgi.html.
2. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Довідкова інформація від 01.10.2016 / Довідник № 81/1 податкових пільг, що є втратами доходів бюджету, станом на 31.12.2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ST001386.html.

Сачук Н.В.

Викладач вищої категорії
ДВНЗ «Бердичівський коледж промисловості, економіки та права»
м.Бердичів

БАНКІВСЬКА КРИЗА В УКРАЇНІ: ПРИЧИНИ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ПОДОЛАННЯ

На сучасному етапі банківська система є базовим елементом економічної системи держави, що здійснює розподіл і перерозподіл фінансових потоків в умовах глобалізації фінансових ринків. Ефективне функціонування і сталий розвиток банківських установ можливий лише в умовах загальної фінансової стійкості економіки країни. Але в умовах фінансової та економічної нестабільності банківські установи акумулюють у собі політичні, макроекономічні ризики, що зумовлює виникнення банківської кризи як на макро, так і на мікрорівні.

Серед вітчизняних вчених перші ґрунтовні дослідження проблеми фінансових криз були проведені Є. С. Варгою та М. І. Туган-Барановським. Однак, незважаючи на наукові результати, отримані вченими, сутність та проблеми впливу банківської кризи на фінансову систему України залишаються малодослідженими, що й свідчить про актуальність даної теми.

Метою статті є розкриття сутності категорії «банківська криза», дослідження причин виникнення кризових явищ у сучасних умовах ведення банківського бізнесу та розробка пропозицій із запобігання їх появі в Україні.

Банківська система безпосередньо пов'язана з економікою країни і негативні тенденції в економіці закономірним чином відбиваються і на банківській системі, в той час, як і розвиток кризових явищ в банківській сфері не може не відбиватися на економіці.

Негативними наслідками впливу банківської кризи на фінансову стійкість українських банків є такі [2, с.28-23]:

- ✓ зниження якості банківських активів;
- ✓ втрата довіри з боку вкладників, істотне падіння курсу національної валюти як наслідок скорочення грошових заощаджень із приватного сектору;
- ✓ зниження ліквідності;
- ✓ зменшення капіталізації банків;
- ✓ скорочення ресурсної бази банків;
- ✓ зростання процентних ставок;
- ✓ збільшення обсягів неповернутих валютних кредитів.

Глибока фінансово-економічна криза, каталізатором якої стала анексія АР Крим та розгортання воєнних дій на сході держави, спричинила спочатку напругу НБУ в банківському секторі, а потім стимулювала поширення кризових явищ у банківській системі. Населення відреагувало масовим зняттям своїх коштів з рахунків у банках і як наслідок загалом за 2014 рік банківська система України втратила майже третину депозитних вкладів. Національний банк оперативно реагував на кризу ліквідності та забезпечував фінансову підтримку банків як традиційними, так і екстреними інструментами рефінансування.

Політика Національного банку зі зміцнення банківського сектору передовсім спрямовувалася на стимулювання його капіталізації та «очищення» від неплатоспроможних банків та банків, які порушують банківське законодавство.

У 2015-2016 рр. тривало масштабне стрес-тестування банківської системи – на кінець 2016 року понад 98% банківської системи за активами вже було протестовано. За результатами перевірок 21 із 60 перевірених банків не потребував докапіталізації, 9 достроково виконали трирічні плани докапіталізації, розроблені за результатами діагностичного обстеження, 4 банки виведені з ринку, решта – виконують плани згідно із графіком. Загалом у 2016 році банки здійснили заходи на виконання програм докапіталізації на 108 млрд грн [4].

Досягнуто 100-відсоткової прозорості банківської системи. Ідентифіковано всіх контролерів та власників банків.

Попри історично найбільший загальний збиток у 2016 році – 159,4 млрд грн, банківський сектор демонструє поступову тенденцію до відновлення. У цілому за підсумками 2016 року з 96 платоспроможних банків станом на 01 січня 2017 року 63 банки отримали прибуток в обсязі 10,8 млрд грн, а збитки стали результатом доформування резервів після стрес-тестів і на 80% сформовані одним банком.

Висновки. Основними причинами виникнення банківської кризи є глобалізація, зростання нестабільності зовнішнього середовища, недосконалість державного регулювання банківської системи тощо.

Для подолання кризових явищ у банківській системі України необхідні: проведення обґрунтованої внутрішньої макроекономічної та зовнішньоекономічної політики; якнайшвидше розв'язання проблем реструктуризації та рекапіталізації банків; ліквідація (мінімізація) існуючих розривів між активами і зобов'язаннями банківських інститутів; розробка й реалізація ефективної антиінфляційної політики; підвищення фінансової дисципліни, дієвості банківського нагляду і внутрішнього контролю в банках.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про банки та банківську діяльність» від 7 грудня 2000 р. № 2121-III // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
2. Барановський О. І. Фінансові кризи: передумови, наслідки і шляхи запобігання: Монографія. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. – с.209
3. Довгань Ж. В. Фінансова стійкість банківських установ у період економічної кризи // Вісник НБУ. - 2013. - № 4. – с. 45-47.
4. Методичні рекомендації щодо порядку проведення стрес-тестування в банках України // Постанова Правління НБУ від 06.08.2009 р. № 460. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rada.gov.ua>. 5
5. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bank.gov.ua>

Сіташ Т.Д.

к.е.н., викладач фінансово-економічних дисциплін

Українець Н.В.

викладач фінансово-економічних дисциплін

Вінницький технічний коледж, м. Вінниця

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ІНФЛЯЦІЙНОГО ТАРГЕТУВАННЯ: МОДЕЛЬ УСПІХУ ДЛЯ УКРАЇНИ

В умовах нестабільності функціонування світових фінансових ринків істотно зростає роль грошово-кредитної політики, яку проводять центральні банки. В посткризовий період у більшості країн світу відбувається поступовий перехід до реалізації монетарного режиму спрямованого на досягнення цінової стабільності. Зростаючі інфляційні процеси у світовій економіці призводять до значних невизначеностей для інвестиційної діяльності, підвищених ризиків для фінансової системи, а також зниження темпів зростання наявних доходів населення. Таким чином, проблемі забезпечення цінової стабільності має бути приділена особлива увага, оскільки досягнення сталого економічного зростання в довготривалому періоді можливе лише за умови низького та стабільного рівня інфляції.

У світовій практиці найпоширенішим режимом монетарної політики стало інфляційне таргетування, яке є системою рамкових принципів, за якими центральні банки здійснюють свою діяльність з метою підтримки цільового показника інфляції та забезпечення цінової стабільності.

На сьогоднішній день більшість центральних банків у процесі таргетування інфляції використовують не фіксований горизонт таргета (крім Великої Британії, Ісландії, Норвегії, Угорщини та Швеції), а визначають інфляційну ціль у вигляді інтервалу на середньострокову перспективу, що дозволяє забезпечити високий рівень гнучкості монетарної політики.[1]

Практика застосування показує існування підтипів даного режиму, оскільки різні країни використовували інфляційне таргетування яке підбиралось відповідно до їх системних особливостей. До таких підтипів відносять:

- повноцінне інфляційне таргетування (full fledged inflation targeting) – повна прозорість висвітлення інфляційної цілі, чітке дотримання обраної цілі без коригувальних заходів з боку центральних банків. Вперше застосовано в Новій Зеландії, згодом значно поширилось серед країн з ринками, що розвиваються, зокрема, Бразилії, Колумбії, Угорщині, Мексиці, Польщі;

- замасковане таргетування інфляції (veiled inflation targeting) дає можливість зміни рівня інфляції. При проведенні підтипу даного режиму існує певна «непрозорість». [2]

Суттєвими перевагами застосування у грошово-кредитній політиці режиму таргетування інфляція є:

- формування інфляційних очікувань на низькому рівні;
- дозволяє знизити рівень інфляції у короткий термін (у більшості випадків);
- сприяє зміцненню “фактичної” незалежності центрального банку та довіри до нього;
- дозволяє подолати зовнішні та внутрішні шоки, що виникають;
- усуває протиріччя, пов’язані з цілями монетарної політики.
- знижує ймовірність виникнення криз;
- створює позитивні умови для розвитку економіки країни загалом.

У зв’язку з переходом до інфляційного таргетування перед НБУ стоїть дилема компромісного вибору між шириною цільового інтервалу таргета та довжиною часового горизонту для проведення ефективної грошово-кредитної політики. При цьому слід мати на увазі, що короткий цільовий горизонт може ускладнити довгострокове та середньострокове планування економічних агентів, а середньостроковий цільовий горизонт не завжди є оптимальним. Його застосування виправдане в тому випадку, коли головним завданням центрального

банку є підтримання на відповідному рівні вже досягнутого рівня інфляційної цілі. Однак проблема переходу до інфляційного таргетування в кожній країні має свої особливості та специфічні риси, що й обумовлює необхідність вивчення світового досвіду. Для умов України актуальність інфляційного таргетування пов'язана з необхідністю реалізації антиінфляційної стратегії та проведенням структурних перетворень.

Охарактеризуємо основні рамки впровадження таргетування інфляції враховуючи зарубіжний досвід. Важливим та необхідним елементом для впровадження режиму є незалежність центрального банку. Більшість центральних банків, які таргетують інфляцію, згідно законодавства є більшою мірою незалежними (за винятком Центрального банку Бразилії). При цьому варто розглядати два випадки: коли центральний банк обирає та проводить самостійно грошово-кредитну політику, визначаючи певні конкретні цілі; коли центральний банк проводить обрану політику спільно із урядом країни. Особливу увагу потрібно звернути на те, що інфляційна ціль розвинутих країн лежить в межах від 1% до 3%. Власне це є відображенням консенсусу інтерпретації загального рівня інфляції з ціновою стабільністю в цих країнах.[1]

Стратегічною метою грошово-кредитної політики НБУ при переході до інфляційного таргетування є досягнення та підтримання в середньостроковій перспективі низьких стабільних темпівінфляції, у межах 3–5%. На шляху наближення до цієї мети до 2018 р. передбачено орієнтовне зниження індексу споживчих цін з 9% до 5%.

Для переходу до нової монетарної стратегії необхідно запровадити спочатку “спрощений” режим таргетування, а згодом і повномасштабне таргетування інфляції, при цьому важливо зауважити поетапний характер даного процесу. Відповідно до першого етапу необхідні наступні кроки:

- 1) укласти угоду між урядом та нбу щодо переходу до режиму таргетування інфляції;

2) затвердити та оголосити стратегічний документ щодо переходу до «спрощеного» режиму таргетування інфляції.

3) опублікувати Національним банком України поточне значення та прогноз рівня інфляції, який обраний у якості таргету;

4) вжити заходи, у рамках грошово-кредитної політики, спрямовані на посилення ролі процентної політики у поєднанні з лібералізацією системи регулювання валютного ринку;

5) розробити програму розвитку системи альтернативних напрямів розміщення населенням фінансових активів, якими можуть виступати активи громадських фондів.

У разі ефективності проведення першого етапу необхідно, базуючись на його позитивних сторонах, запровадити наступні заходи до повномасштабного таргетування інфляції:

по-перше, зазначити у стратегічному документі Національного банку України перехід до повного таргетування інфляції, проголосити офіційну інфляційну ціль;

по-друге, зазначити перехід до плаваючого валютного курсу; по-третє, здійснювати необхідні регулювання за допомогою інструментів, притаманних режиму таргетування інфляції.

До можливих позитивних аспектів впровадження двохетапного таргетування інфляції в Україні можна віднести:

1) зростання довіри населення, насамперед, до Національного банку України та Уряду, що є одним із факторів формування інфляційних очікувань;

2) забезпечення стабільного економічного розвитку у довгостроковій перспективі;

3) зростання обсягів іноземних інвестицій (вплине на розвиток фінансово-кредитної сфери та розвиток економіки загалом);

4) зниження цін на імпортні товари;

5) підвищення прозорості та ефективності функціонування ринку державних цінних паперів;

6) створення механізмів протидії зовнішнім шокам та керованості руху коштів у всіх секторах економіки; 7) зниження ймовірності виникнення криз.

Результати проведеного дослідження дозволяють зробити наступні висновки, які характеризуються науковою новизною і мають теоретико-методологічне і науково-практичне значення:

По-перше, однією з головних передумов ефективного функціонування економіки країни є забезпечення стабільних і низьких темпів інфляції. Досягнення цільового рівня інфляції можливе, насамперед, за рахунок вибору оптимального режиму грошово-кредитної політики центрального банку, що базується на застосуванні режиму таргетування інфляції.

По-друге, підтримка стабільності загального рівня цін в економіці повинна бути обов'язковою і пріоритетною ціллю діяльності центрального банку, оскільки саме низька інфляція здатна забезпечити стає зростання та зайнятість у довготривалій перспективі.

По-третє, таргетування інфляції дає монетарній політиці «номінальний якор» – чіткий цільовий орієнтир на довгострокову перспективу. Це дозволяє суттєво знизити інфляційні очікування економічних суб'єктів, довівши їх до рівня інфляційної цілі, і внаслідок цього зменшити як саму інфляцію, так і її мінливість. Крім того, «номінальний якор» забезпечує більшу свободу дій центральному банку, водночас чітко окреслюючи сферу його відповідальності та сприяючи послабленню політичного тиску на його рішення.

По-четверте, запровадження інфляційного таргетування в Україні дало б змогу стабілізувати рівень інфляції, гармонізувати розвиток внутрішнього та зовнішнього секторів економіки, здешевити довгострокові кредитні ресурси та покращити показники макроекономічного зростання економіки.

Список використаних джерел

1. Міщенко В.І. Методологічні та методичні проблеми запровадження таргетування інфляції. *Вісник НБУ*. 2016. № 5. С. 40-45
2. Роджер С. Таргетированию инфляции исполняется 20 лет. *Финансы и развитие*. 2014. № 3. С.46-49.

Збірник матеріалів всеукраїнської науково-практичної конференції Фінансова система України в умовах економічної та фінансової глобалізації світу. – Том 1. – Київ, 15 грудня 2017 року / За редакцією професора В. М. Фурмана. Київський інститут банківської справи, 2017. – 288 с.

Передрук і переклади дозволяються лише за згодою автора та оргкомітету конференції.
Автори несуть повну відповідальність за достовірність та повноту наданого матеріалу, що публікується

Позиція оргкомітету не обов'язково збігається з думкою автора

Адреса оргкомітету: 04112, м. Київ, вул. Ризька, 12

Тел.: +38 (044) 453-86-01

E-mail: kibs_dekanat@ukr.net