

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ І. І. МЕЧНИКОВА

ФАКУЛЬТЕТ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН, ПОЛІТОЛОГІЇ ТА СОЦІОЛОГІЇ

КАФЕДРА СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА
І МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Євроінтеграційна перспектива та інвестиційний потенціал економіки: теорія та практика

ВСЕУКРАЇНСЬКА
НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ

14 березня 2020 року

Конференцію організовано у межах проекту ЕРАЗМУС+
611599-EPP-1-2019-1-UA-EPPJMO-MODULE
«Соціальне та економічне включення біженців та мігрантів
до Європейського Союзу: виклики для України»,
який фінансується з боку Європейського Союзу

With the support of the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Одеса
2020

УДК 339.924+330.322(063)
Є24

Організаційний комітет:

Горняк О. В. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки та підприємництва ОНУ імені І. І. Мечникова.

Якубовський С. О. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин ОНУ імені І. І. Мечникова.

Ломачинська І. А. – кандидат економічних наук, доцент, заступник декана економіко-правового факультету ОНУ імені І. І. Мечникова.

Ніколаєв Ю. О. – кандидат економічних наук, доцент, заступник завідувача кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин ОНУ імені І. І. Мечникова.

Відповідальний за випуск:

Якубовський Сергій Олексійович – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин ОНУ імені І. І. Мечникова

Євроінтеграційна перспектива та інвестиційний потенціал економіки: теорія та практика: матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Одеса, 14 березня 2020 р.) / відп. за випуск д.е.н., проф. С. О. Якубовський. – Одеса : ОНУ імені І. І. Мечникова, 2020. – 104 с.

ISBN 978-617-7326-45-7

Викладено тези доповідей учасників Всеукраїнської науково-практичної конференції «Євроінтеграційна перспектива та інвестиційний потенціал економіки: теорія та практика», яка відбулася у м. Одеса 14 березня 2020 року.

339.924+330.322(063)

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Сотченко Є. В.

ЗАСТОСУВАННЯ ЗОЛОТА ЯК ІНСТРУМЕНТА ПЛАТЕЖУ5

СЕКЦІЯ 2. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Головко В. О.

ІНКЛЮЗИВНИЙ РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ: ДОСВІД США ТА КНР9

Коваленко М. П., Коваленко І. М.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕФОРМЫ В КИТАЕ: УРОКИ ДЛЯ УКРАИНЫ12

Кухта П. В., Машков А. С.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ РИНКУ ЗЕМЛІ В УКРАЇНІ17

СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Алієв Раміль Айдин

АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКОГО СЕКТОРУ
ТУРИЗМУ І ОЦІНКА ЙОГО РОЛІ У СВІТОВІЙ ТА НАЦІОНАЛЬНІЙ
ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМАХ22

Барна С. С., Брич Б. В., Шпак Я. О.

НОРМАТИВНО-ПРАВОВА БАЗА ЕНЕРГОСЕРВІСУ25

Брояка А. А.

СТРАТЕГІЇ ФОРМУВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ
КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА28

Дем'яненко К. О., Капітула С. В.

МАРКЕТИНГОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ: ЗНАЧЕННЯ ТА МІСЦЕ
У СТРАТЕГІЧНОМУ УПРАВЛІННІ34

Гамова О. В.

ПОКАЗНИКИ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ
ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ37

Дюк А. А.

СОЦІАЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО В СИСТЕМІ ФОРМУВАННЯ
СОЦІАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ НА СЕЛІ43

Железняк К. Л., Єнь Є. В.

ВДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ В СВІТЛІ СТРАТЕГІЇ
РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА47

Кривоберець М. М.

ФОРМУВАННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ
ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ52

Примаченко А. А. ФОРМУВАННЯ ПОЗИТИВНОГО ІМІДЖУ ЯК ФАКТОР ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА	55
---	----

Румянцева В. В. МЕТОДИ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	60
--	----

СЕКЦІЯ 4. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Арістов Ю. Ю. БЮДЖЕТНА ПОЛІТИКА В КРАЇНАХ ІЗ РОЗВИНУТОЮ ЕКОНОМІКОЮ	64
--	----

Коровій В. В. РОЗВИТОК ІНСТИТУЦІЙНИХ ЗАСАД ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ КРАЇНИ	69
---	----

Макаренко У. Б. ДІАГНОСТИКА ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ МЕДІЙНОГО РИНКУ УКРАЇНИ.....	74
---	----

Малиновська Ю. Б. ПЕРСПЕКТИВИ ВДОСКОНАЛЕННЯ НОРМАТИВНИХ ПІДХОДІВ ДО ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ	79
--	----

Пасєка Ю. А. УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ БАНКІВ УКРАЇНИ.....	82
---	----

Пінчук С. А. ІННОВАЦІЇ В СИСТЕМІ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ У ЗАРУБІЖНИХ КРАЇНАХ	87
--	----

Рошко Т. І. ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД АДМІНІСТРУВАННЯ НЕПРЯМИХ ПОДАТКІВ І МОЖЛИВІ НАПРЯМИ ЙОГО ВПРОВАДЖЕННЯ У НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ	91
--	----

Тітарчук М. І. БЮДЖЕТНА СКЛАДОВА РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ.....	96
--	----

СЕКЦІЯ 1. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Сотченко Є. В.

*здобувач кафедри світового господарства
та міжнародних економічних відносин
Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
м. Одеса, Україна*

ЗАСТОСУВАННЯ ЗОЛОТА ЯК ІНСТРУМЕНТА ПЛАТЕЖУ

Характерною рисою розвитку країн світу є посилення інтеграційних процесів у сучасному бізнес середовищі та Європі зокрема. При цьому навіть ті країни, які не приймають безпосередню участь у бізнес-процесах інтеграційних об'єднань, неминуче відчують на собі їхній вплив. До таких країн можливо віднести і Україну. Про це свідчать статистичні данні, так основними торговельними партнерами України при експорті товарів у січні-жовтні 2019 року були Країни ЄС. Обсяг експорту товарів, до яких склав 17 439,8 млн дол. Відбулися темпи зростання, в порівнянні з січня-жовтня 2019 року до січня-жовтня 2018 року, що склали 106,1%, а питома вага країни у загальному обсязі експорту товарів з України, склала 41,9%. В умовах сучасної конкурентної економіки збільшується попит на надійні фінансові інструменти, пов'язані з ресурсними товарами, які приносять більший дохід, ніж акції та облігації. Посилюються конкурентні позиції сировини, особливо дорогоцінних металів за останні 3 роки значно виріс попит на золото, що призвело до зростання його ціни в 1,5–2 рази), в порівнянні з іншими фінансовими активами.

В той же час поглиблюються предкризові явища в світовій економіці, пов'язані з пандемією коронавірусу. Уряд США раніше відмовився від посткризової системи регулювання, що зробило фінансову систему ще більш вразливою, та може зменшити показники ВВП уразі, якщо економічна загроза від вірусу з часом

посилиться [3]. Треба також звернути увагу на той факт, що при здійсненні міжнародних транзакційних операцій, у рамках світової валютної системи, яка не є статичною, тому що за своєю природою повинна відповідати змінам і еволюціонувати згідно тенденціям структури світової економіки.

Для ефективного обслуговування торговельних операцій з покупки або продажу товарів та послуг необхідний новий надійний інструмент, для проведення розрахункових операцій. Таким інструментом крім грошей в готівковій та безготівковій формі, криптовалюти тепер може виступати і золото [2].

Актуальність теми дослідження обумовлена тим фактом, що в умовах інформаційної економіки проблеми, пов'язані з застосуванням золота як інструменту платежу, при проведенні міжнародних розрахункових операцій, були до теперішнього часу поза увагою, як економічної теорії, так і сучасного бізнесу. З одного боку, багато дослідників, на нашу думку не цілком обгрунтовано, оголосили про повну втрату золотом монетарних функцій і поспішили декларувати повну демонетизацію золота. З іншого боку, очевидно, що золото, раніше втративши свої прямі грошові функції, не перетворилося на звичайний сировинний ресурс і продовжує грати роль «товару номер один». Проведений аналіз місця і ролі золота в сучасних грошових системах, показав що, золото в умовах інформаційної економіки, втративши свої прямі грошові функції, не перетворилося на звичайний сировинний ресурс і продовжує грати роль «товару номер один». У зв'язку з цим до цих пір залишається актуальним відоме твердження Карла Маркса, що «гроші самі по собі не золото, але золото само по собі гроші».

Захід епохи золотого стандарту відбувся ще в 1970-і рр. – після краху Бреттон-Вудської валютної системи. На ямайській валютній конференції в 1976 році було оголошено про демонетизацію «жовтого металу». Золото фактично перетворилося на звичайний товар, поряд з такими товарами, як зерно, залізна руда або нафту.

Найближчим часом світові системні банки почнуть перебудувати свої баланси під нові стандарти. Світовою економічна

система може переживати дисбаланси, в результаті чого можуть утворюватись «глобальні фінансові розломи». Стандарти Базель III повинні бути повністю імплементовані до 2020 р, а норма щодо золота – з квітня нинішнього. Сенс її у тому, що «фізичне» золото в портфелі комерційного банку буде вважатися еквівалентом готівки («активу першого рівня») і в зв'язку з цим – «безризиковим активом» [2].

Міжнародні валютні резерви України в НБУ представлені у вигляді монетарного золота, іноземної валюти та державних цінних бумаг і в, деномінованих у цих валютах; Туди ж можна включити і інших партнерів на міжнародних організаціях. Резерви можуть використовуватись для здійснення міжнародних розрахунків і виплат, покриття дефіцитних платежних балансів, стабілізація курсу національної валюти на міжнародних ринках і. т. інш.

На 29 лютого 2020 року офіційні резервні активи України склали 26622,8 мільйона долар США, на цьому монетарному золото (включаючи золоті депозити та золото в своїх парах) – всього 1340,0 млн доларів (5,03% від загального обсягу резервів). У Львові існують міжнародні резерви, які складають активні акції у конвертованих валютах (цінні бумаги, валюти та депозити, доля монетарного золота складає 1340,00 млн долл. США або 5,03% до загального обсягу міжнародних резервів України) [1].

Відомо, що починаючи з початку XX століття міжнародний золотий стандарт функціонував безперешкодно, що сприяло розвитку торгівлі, руху платежів і капіталів. Платіжний баланс підтримувався в стані рівноваги за фіксованими валютними курсами за допомогою механізму регулювання, що діє здебільшого автоматично. Рівень світових цін міг бути підданий впливу довгострокових тенденцій, однак щорічні відсотки інфляції і дефляції були низькими, маючи тенденцію до врівноваження і збереженню вартості грошей у довгостроковій перспективі. Таким чином, на світовому рівні система золотого стандарту забезпечує високу ступінь валютної інтеграції і стабільності.

Принциповим аргументом на користь застосування золота при міжнародних розрахункових операціях, на наш погляд, є негативна

кореляція його цін з курсом долара, в умовах кризових явищ, а так саме те, що на відміну від валюти, золото не є зобов'язанням будь-якої країни. Ця обставина обумовлює наявність перспектив використання золота в якості резервної валюти, та валюти платежу.

Як показало проведене дослідження, в сучасній економіці однією з ефективних та фінансово-безпечних технологій формування банківських активів і розвитку систем електронних платежів є електронна платіжна система в формі «цифрової готівки», що має в якості базового активу фізичне золото і забезпечує 100%-й резерв ліквідності, що дозволяє ефективно застосовувати інформаційні технології нового типу у міжнародних фінансових транзакціях, а саме smart payment.

Література:

1. Сайт Минфин. Режим доступу: <https://index.minfin.com.ua/finance/assets/2020/>
2. Офіційний сайт базельського комітету. Режим доступу: <https://www.bis.org/bcbs/basel3.htm?m=3%7C14%7C572>
3. Офіційний сайт газети New York Times. Режим доступу: <https://www.nytimes.com/2020/03/09/us/politics/financial-regulations-coronavirus.html>

СЕКЦІЯ 2. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Головко В. О.

аспірант,

ДННУ «Академія фінансового управління»

м. Київ, Україна

ІНКЛЮЗИВНИЙ РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ: ДОСВІД США ТА КНР

Україна посідає далеко не останнє місце в міжнародній спільноті і прагне брати активну економічну участь в питаннях захисту та розвитку цивілізації як такої. Але щоб ефективно внести свою частку в цьому розвитку та стати на один економічний рівень з провідними країнами Азії і Америки, необхідно ретельно дослідити їх проведений шлях в питанні забезпечення інклюзивного розвитку, з метою його використання для модернізації власної національної економіки.

Політика відкритості і формування стратегії інклюзивного розвитку економіки – це і багато іншого стали невід’ємною частиною нових реформ КНР.

Ще у 2004 році, Китайський уряд прийняв концепцію під назвою «гармонійне суспільство», в якій вже були закладені основні принципи інклюзивного розвитку економіки: економічне зростання, рівність, стабільний розвиток, тощо. Проте, найбільш ефективно стратегію інклюзивного розвитку економіки було закладено в основних «П’ятирічних національних планах економічного та соціального розвитку КНР» [1, с. 70].

Починаючи з 2006 року в кожному такому П’ятирічному національному плані економічного та соціального розвитку закладалися основоположні принципи та елементи інклюзивного розвитку економіки, які поступово модернізували національну економіку КНР. Так, до прикладу, останній прийнятий та практично реалізований 13-й такий план, вже детально описував

етапи створення нового інклюзивного суспільства, яке належним чином сформує такий бажаний для України, середній клас та забезпечить безпечне споживання і надання суспільних послуг. Це вдалося КНР завдяки розвитку інтенсивної промисловості, формуванню належної координації регіональних систем, інвестуванню в зелений розвиток, фокусуванні на освіті, науці, культурі та охороні здоров'я.

Іншою так званою «супердержавою» на сьогоднішній день є США, що завдяки своїм економічним досягненням лише зміцнили свою національну економіку та досягли високого рівня економічної безпеки. Однією з причин економічного успіху США є саме існування інститутів, а точніше – інклюзивні економічні інститути [2].

Одними з провідних економічних інститутів, які сприяли економічному успіху США є системи захищення прав приватної власності, захищеність і свобода контрактів і торгівлі, рівні можливості для усіх громадян в економічній активності.

Окремим питанням для державного управління США є забезпечення вільного входу на ринок для нових підприємства та вільний вибір професії для усіх громадян.

Активний розвиток та ефективність інклюзивних економічних інститутів в США – це свого роду «машина стимулювання» для участі значних груп населення до економічної активності в країні, від якої в кінцевому результаті виграють усі: населення ефективно використовує свої таланти і навички за власним вибором, а держава в цей час зміцнює національною економіку та рівень економічної безпеки.

Одною з найбільших організацій, яка постійно лобіює здійснення заходів для інклюзивного економічного зростання є Організація економічного співробітництва та розвитку, яка налічує 35 країн-членів. Історія вже знає не один десяток випадків, коли дана організація активно допомагала урядам визначати власну стратегію і будувати національну економіку.

Саме Організація економічного співробітництва та розвитку допомогла американському уряду закласти основу для інклюзивного, рівноправного і стійкого розвитку. Головні ідеї, які пропо-

нувалися, передбачали розширити можливості в країні в цілому. Було визначено чотири основні «колони інклюзивного розвитку» в США [3]:

- інвестування в освіту і заходи, які допомагають розширити можливості для бідних верст населення США (рівний доступ до високоякісних можливостей освіти і професійної підготовки; підвищення індивідуального достатку; збільшення користі для суспільства);

- політика ринку праці повинна бути націлена на працескладну групу населення (підвищення рівності доходів; збалансування доходів в кожній сім'ї; збільшення мінімальної заробітної плати);

- реформування системи оподаткування і пільг (забезпечення справедливого розподілу корисності від економічного росту; підтримка малозабезпечених сімей; переосмислення відсоткових ставок за окремими податками);

- покращення державних послуг (рівний доступ до найкращих послуг охорони здоров'я, сімейного догляду та інших).

Для того, щоб стимулювати інклюзивний розвиток в Україні державі потрібна допомога, і вона можлива завдяки співпраці з приватним сектором, який сприятиме ефективному виконанню державних функцій. Подолати бідність, розширити можливості для суспільства – все це і багато іншого держава може зробити, потрібно лише ефективно реалізовувати покладені на неї функції. На нашу думку, необхідно приділити значну наукову увагу питанню удосконалення процесу розроблення та реалізації проектів приватно-публічного партнерства, які дозволять вирішити дві найбільші проблеми в Україні: забезпечення економічної безпеки і стабільний інклюзивний розвиток.

Література:

1. Хоменко О.В. Теоретичні та практичні аспекти інклюзивного розвитку економіки КНР. *Kitaĕznavčĭ doslidžennâ*, 2018, No. 1, pp. 69–76. DOI: <https://doi.org/10.15407/chinesest2018.01.069>
2. Складов Р. Як стати першою економікою світу. Рецепт успіху від США. URL: <https://day.kyiv.ua/uk/article/ekonomika/yak-staty-pershoyu-ekonomikoyu-svitu-recept-uspihu-vid-ssha>

3. Inclusive Growth: The way forward for the US. URL: <https://www.oecd.org/unitedstates/inclusive-growth-the-way-forward-for-the-us.htm>

Коваленко М. П.
професор кафедри менеджменту
Міжнародного гуманітарного університету
Коваленко І. М.
старший викладач кафедри іноземних мов
професійного спілкування
Міжнародного гуманітарного університету
м. Одеса, Україна

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕФОРМЫ В КИТАЕ: УРОКИ ДЛЯ УКРАИНЫ

Китай играет одну из ведущих ролей в мировой экономике: снижение ВВП китайского государства на один процент сокращает прирост *мирового ВВП* на 0,2 процентных пункта [1]. Его опыт следует изучать.

В середине и конце XX – начале XXI века в Китае происходили бурные события, существенно повлиявшие на его экономику. В 1978 году один из высших руководителей Китая, Дэн Сяопин, начал проводить реформы в направлении экономической либерализации. Он поставил под сомнение аксиомы марксизма-ленинизма и задал вопрос: «Какой прок в ярлыках «капиталистический», «социалистический»? Главное – экономический эффект: развитие производительных сил, повышение жизненного уровня» [2]. Дэн Сяопин считал, что реформы необходимо проводить, накапливая и обобщая *опыт поколений*. Стратегия модернизации страны выстраивалась на синтезе традиционных для Китая конфуцианских идеалов и марксистских представлений о социализме: вместо классической альтернативы «или-или» китайские руководители использовали диалектическую формулу «и-и», которую они называли «социализмом с китайской спецификой».

Проанализируем содержание и теоретическую базу реформ, положив в основу доклад Генерального секретаря КПК Си Цзиньпина на 19-м съезде КПК [3].

1. Автор делает акцент на *системности* проведения реформ, особенно подчеркивая свойства «целостности» и «согласованности» [3, с. 5]. Благодаря такому *комплексному* подходу китайская экономика сохраняет «средневысокие» (по тексту доклада) темпы роста: за прошедшую пятилетку показатель ВВП вырос с 54 до 80 трлн юаней (увеличение на 32,5%), что вывело Китай на уверенное второе место в мире по номинальному ВВП. При этом вклад Китая в рост мировой экономики превысил 30% [3, с. 3].

2. Си Цзиньпин обращает внимание на такой важнейший фактор системности реформирования, как *скоординированность* регионального развития: все регионы должны «подтягиваться» к лучшим (закон наименьших А. Богданова). Для этого реализуется ряд инициатив руководства страны: проект «Один пояс – один путь»; согласованное развитие региона Пекин-Тяньцзинь-Хэбэй; развитие экономического пояса вдоль водной артерии Янцзы; интенсификация обмена и сотрудничество внутренних районов страны с двумя особыми районами КНР – Сянганом (б. Гонконг) и Аомэнем (б. Макао). В основу этого сотрудничества положен курс на высокую степень автономии обеих территорий [3, с. 64].

КНР находится в особых отношениях с ещё одним регионом – Тайванем. КНР стимулировала *мирное развитие* отношений двух берегов Тайваньского пролива: «...обе стороны Тайваньского пролива *смогут вести диалог и консультации* для решения вопросов, которые заботят соотечественников с обоих берегов, не будет никаких препятствий в общении *всех без исключения политических партий и организаций Тайваня* с континентальной частью Китая» [3, с. 65]. В основе избранной стратегии разрешения острого конфликта лежит многовековая совместная история, сформировавшая *общие архетипы поведения*: «Соотечественники с обоих берегов – *родные братья и сестры*, живущие единой судьбой, *члены одной семьи*, близкие и родные друг другу люди [3, с. 65-66].

3. Еще одна сторона реформирования Китая – стимулирование развития за счет *инноваций*, о чём впервые заговорил предшественник Си Цзиньпина, генсек Ху Цзиньтао. Он выдвинул перед страной задачу: «К 2030 г. Китай должен превратиться в государство инновационного типа...» [4, с. 15].

Такое государство должно обладать следующими признаками: в стране организовано производство новых знаний и их превращение в инновации и новые технологии; создана информационная инфраструктура; организован процесс спроса со стороны производства на инновации; социальная структура общества ведет к распространению инноваций во все сферы жизнедеятельности.

Анализируя признаки инновационных государств, можно констатировать, что в Украине наличествует только часть первого признака – производство новых знаний, остальные же находятся в зачаточном состоянии.

4. Си Цзиньпин говорит о необходимости совершенствования институциональной системы, обеспечивающей положение народа как *хозяина страны* [3, с. 40]. Это означает, во-первых, что вследствие многообразия мировых цивилизаций «... нельзя механически копировать модели политического строя других стран» [3, с. 41]. Во-вторых, инструментом, который обеспечит институциональные гарантии положения народа как хозяина страны, в условиях Китая должна быть «социалистическая консультативная демократия» [3, с. 43].

5. Анализируя кадровую политику, Си Цзиньпин говорит о формировании контингента кадровых работников, обладающих высокими личностными качествами и профессионализмом. При этом необходимо «... категорически выступать против менталитета «привилегированного положения» и явления «исключительности прав» [3, с. 72].

Таким образом, «китайская специфика» состоит в подходе к самой сути преобразований, в которых принципиально иначе понимается место рыночной экономики в мировом хозяйстве: вместо безоговорочного принятия рынка как безальтернативной формы построения экономики, КПК исходит из философии «одна

страна – два строя». Китай не отказывается от построения социалистического общества: «Наша основная реальность осталась неизменной – мы по-прежнему находимся и еще длительное время будем находиться на начальной стадии социализма» [3, с. 15], – но при этом отходит от политики ортодоксального марксизма в отношении *форм собственности*.

Из нашего рассмотрения можно сделать ряд выводов относительно возможности успешного повторения китайских реформ в Украине.

1. Прежде всего, необходимо определить вектор (модель) развития. Приоритет следует отдать развитию реального сектора экономики и формированию *промышленной политики* с акцентом на высокотехнологичное производство, а не на сырьевых отраслях. Определив таким образом базу, можно обратиться к следующей черте китайских преобразований – *системности*, которая, среди прочего, предполагает обязательную *скоординированность* регионального развития. При этом должна поддерживаться непрерывная обратная связь между решениями и их результатами и достаточно быстрая реакция на неудачные последствия.

2. Учитывая высокий образовательный уровень населения, а также наличие сильных университетов и научно-исследовательских институтов, квалифицированных научных кадров и высокотехнологичных предприятий, стратегическим выбором украинского общества должно стать построение *государства инновационного типа*, в котором стимулирование развития будет происходить прежде всего за счет *эндогенных* инноваций.

3. Китайский опыт в очередной раз показывает, что для того чтобы быть успешным, управление должно быть *партисипативным*. По примеру Китая можно создать аналог Народного политического консультативного совета как совещательного органа при Кабинете министров, в который должны войти представители разных политических партий и общественных организаций, а также деловых кругов регионов.

4. Для создания условий, способствующих объединению людей, необходимо принимать во внимание культурные измерения и, в

частности, различия в ментальности разных регионов Украины (Галичины, Закарпатья, Донбасса). При этом надо уходить от авторитарного стиля управления, превалирующего в стране, чем способствовать демократическим переменам [5, с. 470].

5. Формирование контингента кадровых работников необходимо с проводить в зависимости от наличия у них высоких личностных качеств и профессионализма. При этом, по примеру Китая, необходимо «...категорически выступать против менталитета «привилегированного положения» и явления «исключительности прав» ...» [3, с. 72].

6. Целесообразно силами китайских и украинских университетов провести совместные исследования культурных измерений в двух странах, исходя из посылки: «Культура имеет значение» [5, с. 470]. Исследование даст в руки менеджеров всех уровней (включая государственный) действенный инструмент в целенаправленном воздействии на измерения культуры, что косвенным образом будет влиять на выбор содержания и путей реформирования и их результаты.

Литература:

1. Rouch S. Why China is central to global growth // World Economic Forum. // 2016. September 2. [Электронный ресурс] / S. Rouch. – Режим доступа: <https://www.weforum.org/agenda/2016/09/why-china-is-central-to-global-growth>.
2. Дэн Сяопин. Строительство социализма с китайской спецификой: ст. и выступ. / [пер. с кит.] / Дэн Сяопин. – М.: Палея, 1997. – 479 с.
3. Полный текст доклада, с которым выступил Си Цзиньпин на 19-м съезде КПК. – [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://russian.news.cn/2017-11/03/c_136726299.htm.
4. Си Цзиньпин о государственном управлении / Пресс-канцелярия Госсовета КНР. – Т. 1, 2014. – Т. 2, 2015.
5. Коваленко И.Н., Коваленко Н.П. Наука и искусство власти менеджера. – Одесса: Фенікс, 2016. – 511 с.

Кухта П. В.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
інноваційної та інвестиційної діяльності
Київського національного університету імені Тараса Шевченка
м. Київ, Україна*
Машков А. С.
*ревізор сільськогосподарського
виробничого кооперативу «Глорія»
м. Городня, Чернігівська область, Україна*

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ РИНКУ ЗЕМЛІ В УКРАЇНІ

Для державного контролю та обліку територій, ефективного використання наявних земельних ресурсів у кожній країні необхідно створювати і підтримувати систему управління земельними ресурсами, головною метою якої має бути розвиток, теоретичне і практичне обґрунтування ефективного використання дієвого ринку землі. Ця система має виробити порядок, правила використання земельного фонду, забезпечити відповідний контроль за їх дотриманням. Передумовами до проведення таких заходів є створення кадастрової системи, яка наразі не задовольняє вимогам, що висуваються, оскільки використання карт і паперової документації на земельні ділянки вже не актуальні. Карти швидко застарівають, а підготовка документів займає тривалий час, тому аграріям доводиться витратити багато часу на черги, щоб отримати акт на землю, кадастровий план і виписку на ділянку. Зміни у вирішенні цієї проблеми в позитивну сторону відбулися в 2013 році з відкриттям публічної кадастрової карти. Під керівництвом Світового банку протягом 7 років було зроблено зйомки земель, які є найточнішими за останні десятиліття [1]. Одним із недоліків кадастрової системи стало те, що на кадастровій карті іноді виникають помилки. Часом це трапляється через невідповідність електронних і паперових карт, наприклад, через помилки геодезистів вносяться неточні дані координат ділянок або цільового призначення земельної фонду. Як наслідок у таких випадках – аграрій не отримує реєстрації. Кадастрова система

допоможе провести нормативно-експертну оцінку земель та здійснювати контроль їх затребуваності і використання, що стане основою для грошової оцінки тієї чи іншої ділянки.

Головною перевагою публічної кадастрової карти стала її доступність для будь-якої зацікавленої особи. А це, у свою чергу, дає змогу вивести орендний ринок із тіні та суттєво поповнити місцеві бюджети [1].

Незважаючи на тиск громадянського суспільства і міжнародної спільноти, вирішення наявної проблеми щороку відкладається [2]. Низка депутатів стверджує, що відкривати ринок необхідно, але тільки за умови підготовки відповідних документів і визначення цільових критеріїв, термінів оренди тощо. Інші зацікавлені суб'єкти наголошують на тому, що ринок землі в Україні почне належним чином функціонувати за умови скасування мораторію і прийняття закону про обіг с/г земель, а продовження мораторію може негативно позначитися на подальшому розвитку сільського господарства.

Згідно з інформацією Державної служби статистики України, опублікованій у виданні «Економічна правда» від 29.10.2018 року, масштаби чинного ринку землі поширюються на площу близько 40 млн га або на 60% території України [3]. Світовим банком (СБ) у регулярних презентаціях «Моніторинг земельних відносин в Україні» прописано статистику щодо трансакцій, які відбуваються з українською землею, у тому числі аграрної: купівля-продаж, оренда, іпотека, спадкування, обмін, дарування. Обмеження на ринку, навіть такого масштабу, як мораторій, ще не засвідчують відсутності самого ринку. Вони констатують лише його деформацію і дискримінацію значної частини учасників. Ознаками ринку землі в Україні є наявність відповідних трансакцій за ділянками (рис. 1). Дані СБ узагальнюють, що тільки за два роки в Україні було здійснено 3,6 млн земельних трансакцій, тобто 15–20% ділянок змінили власника або користувача. Причому лівова частка операцій (89,5%) стосується аграрних земель. Таким чином, ринок сільськогосподарських земель в Україні за два роки можна охарактеризувати у понад 3,2 млн трансакцій. Майже 95% цих

трансакцій, тобто понад 3 млн, стосуються передачі землі у спадок або здачі в оренду. Домінує оренда – 76,1%, на спадщину припадає 18,3%, на купівлю-продаж – 3,1%, на обмін-подарунок – 1,6%, на емфітевзис – 0,8%, на іпотеку – тільки 0,1%.

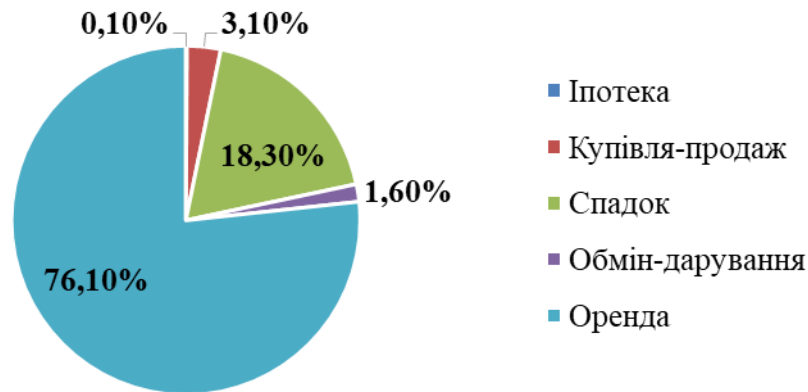


Рис. 1. Аналіз ринку сільськогосподарських земель за даними Світового банку

Джерело: розраховано авторами на основі даних [3]

Відзначається, що 6% сільськогосподарських земель не підпадають під дію мораторію, і саме з їх числа в офіційній статистиці фіксуються куплені і продані аграрні землі. Це ділянки для ведення особистого селянського господарства, підсобного господарства, садівництва і городництва [2].

В основі системи управління земельними ресурсами покладено кадастр, що забезпечує просторову цілісність і унікальну ідентифікацію земельних ділянок на підтримку безпеки володіння та ефективної торгівлі земельними ділянками. Кадастрова документація є основною і головною при вирішенні різних спірних питань, а в багатьох випадках навіть єдиними документами. Наразі система управління земельними ресурсами застосовується при використанні земних надр юридичними і приватними особами. Сучасні земельні ринки включають у себе складний і динамічний перелік дій, процесів і можливостей, на які впливає значний спектр обмежень і обов'язків, що накладаються на землю. Після припинення існування Радянського Союзу серед новоутворених незалежних держав саме Україна однією з перших прийняла новий

Земельний кодекс. Новації, які внесені в земельні відносини в новому Земельному кодексі:

1) земля поступово перестає бути об'єктом права власності держави, а стає об'єктом права власності фізичних і, в перспективі, юридичних осіб;

2) державою не вирішено головне питання про засоби «охорони» землі, законодавцем все зроблено для того, щоб перетворити землю у звичайний товар.

Основним завданням законопроекту щодо ринку землі є визначення правових основ ринкового обігу земельних ділянок, яке базується на основі співвідношення пропозиції та попиту на земельні ділянки [3]. Проект визначав перелік суб'єктів ринку земель, які повністю співпадали з нормами ЗК України:

1) земельні ділянки, які перебувають у державній та комунальній власності, крім земель, які не можуть передаватись у приватну власність відповідно до Земельного кодексу України;

2) земельні ділянки або частки у праві спільної власності на земельні ділянки, які перебувають у власності громадян і юридичних осіб, крім випадків, визначених Законом;

3) земельні ділянки, конфісковані за рішенням суду.

Нині правовстановлююча документація про те, як спроектувати і побудувати ринок землі, відпрацьована не в повному обсязі. Тому різні фахівці системи управління земельними ресурсами трактують всі постанови і закони кожен по-своєму. Прикладом є те, що до початку реалізації земельної реформи вся земля у країні в тій чи іншій формі належала державі. Після старту реформи – землі почали розподілятися між користувачами. Частину земель було передано в користування, частину – приватизовано або продано. Водночас існувала і до цього дня існує практика землевідведень. Наприклад, місцева рада приймає рішення про надання земельної ділянки який-небудь будівельній компанії для зведення того чи іншого об'єкта. Потім ця компанія приватизує ділянку та отримує можливість виставити її на продаж на вторинному ринку разом із побудованим на ньому об'єктом.

Висновки. Нині в Україні реалізується неоголошений продаж землі, впровадження ринку землі є необхідним, оскільки останнім часом істотно зросли масштаби земельних угод із відчуження та купівлі землі в обхід існуючого мораторію на такі операції. Можливим напрямом удосконалення земельних відносин є узаконення земельного ринку, для чого потрібно прийняти відповідне законодавство, створити земельно-ринкову інфраструктуру, регулятивні інститути, розробити адекватну методичку і провести реальну оцінку землі. Вирішальна роль у встановленні цін на землю має належати спеціально створеним експертним комісіям, що складаються із фахівців-землевпорядників. При входженні в ринок доцільна інвентаризація земельних ділянок землевласників і землекористувачів, необхідна система постійного моніторингу. Для визнання ринку землі та його вдосконалення слід розробити нові методики ціноутворення на земельні ділянки в різних регіонах України, при цьому обов'язково варто використовувати новітні наукові досягнення та провідний міжнародний досвід інших країн.

Література:

1. Як працює земельний кадастр України. URL: <https://aggeek.net/ru-blog/kak-rabotaet-zemelnyj-kadastr-ukrainy>.
2. Дяків О.В. Відкриття ринку землі. Офіційні позиції українських політсил і як вони голосують // Easy Business. URL: <http://0s.mjuxu.nz3c45lb.nblz.ru/economics/otkrytie-rynkazemli-ofitsialnye-pozitsii-ukrainskikh-politsil-i-kak-oni-holosujut-2513976.html>.
3. Данкевич В., Лукомська І. Ринок землі вже запустили. Портрет української моделі. URL: <https://www.epravda.com.ua/rus/publications/2018/11/29/643118/>.

СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Алієв Раміль Айдин

*аспірант кафедри підприємництва економічного факультету
Київського національного університету імені Тараса Шевченка
м. Київ, Україна*

АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКОГО СЕКТОРУ ТУРИЗМУ І ОЦІНКА ЙОГО РОЛІ У СВІТОВІЙ ТА НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМАХ

Туризм, будучи одним з найбільших світових економічних секторів, забезпечує створення робочих місць, сприяє експорту та імпорту товарів та послуг у всьому світі, забезпечує формування іміджу країни. Туризм, який розвивається завдяки розвитку суміжних галузей (транспорт, інфраструктура, страхування, медицина, розваги, підприємництво) забезпечує обслуговування туристів, тим самим вносячи певну частку у ріст ВВП.

За даними Державної служби статистики України кількість туристів, обслугованих туроператорами та турагентами, з 2008 року по 2018 рік зросла на 1,5 млн осіб, а щорічний темп росту складає в середньому 4,13%. При цьому, якщо у 2008 році кількість іноземних туристів становила 372,7 тис. осіб, то у 2018 році – 75,9 тис. осіб, щорічний темп скорочення склав за десять років 14,71%. Кількість виїздів з України зростає щороку в середньому на 12,12%, у 2018 році кількість виїзних туристів склала 2,7 млн осіб [1].

За даними Світового банку [5], витрати виїзних туристів України від загального обсягу імпорту України склали у 2018 році 12,08%, тоді як у 2008 році – 4,73%, зростаючи в середньому щороку на 9,82%. Якщо у 2008 році українці витратили за межами України 4,585 млн дол., то у 2018 році – 9,02 млн дол з щорічним темпом росту 7,0%.

Частка туристичних послуг (товари та послуги, придбані в'їзними туристами в Україні, що перебувають на території менше 1 року) в експорті послуг постійно скорочується: з 20,8% у 2008 році до 9,3% у 2018 році (табл. 1) [5]. При цьому Частка туристичних послуг у імпорті послуг зростає: з 25,4% у 2008 році до 57,4% у 2018 році [5].

Таблиця 1

**Динаміка обсягів туристичних послуг в Україні
у 2008-2018 роках, %**

Показник	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Туристичні послуги (% експорту комерційних послуг)	30,8	24,8	21,4	20,8	22,7	23,3	11,1	8,9	8,9	9,1	9,3
Туристичні послуги (% від імпорту комерційних послуг)	25,4	29,9	30,7	35,0	36,5	37,1	43,2	49,1	54,7	58,2	57,4

Джерело: [5]

Витрати в'їзних відвідувачів на території України скорочуються. У 2008 році частка витрат становила 8,15% загального експорту, у 2018 році – 3,68%, скорочуючись в середньому щороку на 7,65%. У грошовому вираженні іноземці витратили 6,72 млн дол., у 2018 році – 1,999 млн дол. [5].

За даними Всесвітньої туристичної організації [6], частка іноземних туристів у 2017 році була розподілена таким чином: країни Африки 0,37%, країни Америки – 1,38%, країни Азії та Тихо Океанії – 0,44%, країни Європи – 97,19%, країни Близького Сходу – 0,32% та країни Південної Азії – 0,25%. 99% іноземців приїжджають в особистих цілях.

Частка туризму в структурі ВВП України становить 7,8% [4]. Україна, маючи значний туристичний потенціал для формування

туристичних потоків, посідає 85 місце серед 139 країн світу за туристичною привабливістю [4]. Згідно з висновками Всесвітньої організації туризму, концентрація природних та рекреаційних ресурсів, об'єктів світової культурно-історичної спадщини може забезпечити щорічне збільшення туристичних потоків в Україну на 4-6% [6].

У світі в цілому прямий та загальний внесок туризму у ВВП склав у 2018 році 2,75 млрд дол. та 8,81 млрд дол. Відповідно [2]. В Україні у 2018 році нараховувалося 1833 суб'єкти туризму (юридичні особи), які в середньому забезпечили 8934 робочих місць. Дохід від надання туристичних послуг юридичних осіб склав 21069,3 млн грн. Кількість фізичних осіб, зайнятих у сфері туризму України склала 2460 одиниць, які забезпечили 2943 робочих місць та дохід від туристичних послуг у розмірі 556652,4 тис. грн [1]. Витрати суб'єктів туристичної діяльності юридичних осіб на послуги сторонніх організацій, у 2018 році були розподілені таким чином: на розміщення та проживання 74,73% (у готелях – 56,34%, у приватному секторі – 0,02%), на харчування – 1,05%, на медичне обслуговування – 5,61%, на екскурсійне обслуговування – 0,18%, на візове обслуговування – 0,08%, на транспорт – 17,41%. Отже, туризм в Україні найбільш забезпечує розвиток транспорту та інфраструктури, зокрема в сфері гостинності.

Отже, кількість туристів в Україні зростає щорічно, при цьому потік вхідного туризму скорочується щороку, туризм розвивається завдяки виїздам українського населення. В Україні низький рівень розвитку інфраструктури не забезпечує приросту туристичних потоків. В цілому туристична галузь має потенціал до зростання. Вихідні туристичні потоки з України, збільшуючись щороку, здійснюють позитивний вплив на розвиток суміжних туризму галузей за кордоном.

Література:

1. Держстат України, 1998-2019. Туристична діяльність в Україні у 2018 році. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2019/tyr/tyr_dil/arch_tyr_dil.htm (accessed 27.01.2020).

2. Direct and total contribution of travel and tourism to the global economy from 2006 to 2018 (intrillion U.S. dollars). URL: <https://www.statista.com/statistics/233223/travel-and-tourism--total-economic-contribution-worldwide/> (accessed 27.01.2020).
3. Kolosinska, M., Petrashchak, O., Kolosinskyi, I., & Katana, A., (2018). Tourism sector in transition economy on example of Ukraine: determinants of competitiveness. *GeoJournal of Tourism and Geosites*, 21(1), 239–252.
4. Mazaraki, A., Boyko, M., Bosovska, M., Vedmid, N., Okhrimenko, A. Formation of the national tourism system of Ukraine. *Problem sand Perspectives in Management*, 16, 2018, Issue 1, p. 68-84.
5. TheWorldBank. Ukraine. URL: <https://data.worldbank.org/country/ukraine> (accessed 27.01.2020).
6. Ukraine: Country-specific: Outboundtourism 1995 – 2018 (10.2019). *TourismStatistics*, (2).
7. Yermachenko, V., Korzhylov, L. The Definition Of The Concept Of The Tourism Industry AndIts Role In The Economy Of Ukraine, *Economics of Development, Kharkiv Nationa lUniversity of Economics*, vol. 75(3), 2015, p. 6-12.

Барна С. С.

здобувач

Тернопільського національного економічного університету

Брич Б. В.

аспірант

Тернопільського національного економічного університету

Шпак Я. О.

аспірант

Тернопільського національного економічного університету

м. Тернопіль, Україна

НОРМАТИВНО-ПРАВОВА БАЗА ЕНЕРГОСЕРВІСУ

Питанням енергоефективності в нашій країні, не дивлячись на певні напрацювання нормативно – правової бази, не надається належна увага. Погляди науковців спрямовані на пошук альтернатив забезпечення економічної, екологічної безпеки держави. Паралельно з цим доцільно вести мову про декаплінг – здатність економіки зростати без посилення впливу на навколишнє

середовище. Одним із перших законів у сфері енергоринку став Закон України № 327-VIII від 09.04.2015 «Про запровадження нових інвестиційних можливостей, гарантування прав та законних інтересів суб'єктів підприємницької діяльності для проведення масштабної енергомодернізації». Через даний закон були закладені основи надання енергетичних послуг в ході реалізації Директиви 2012/27/EU Європейського парламенту та Ради від 25 жовтня 2012 р. про енергоефективність [5] який спрямований на наступне:

- показує етапи підготовки, оцінки та реалізації договорів;
- формує новий критерій оцінки переможці за тендером – показник ефективності;
- визначає умови розірвання договору.

Можна виділити ряд інших основних нормативно-правових актів, які регулюють діяльність ЕСКО.

Закон №328-VIII від 09.04.2015 «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо запровадження нових інвестиційних можливостей, гарантування прав та законних інтересів суб'єктів підприємницької діяльності для проведення масштабної енергомодернізації» передбачає наступні позиції:

- надається право керівником бюджетних установ укладати енергосервісні договори до 15 років;
- витрати на енергосервіс є захищеними у видатках бюджету.

Закон №1980-VIII від 23.03.2017 «Про внесення змін до Закону України «Про запровадження нових інвестиційних можливостей, гарантування прав та законних інтересів суб'єктів підприємницької діяльності для проведення масштабної енергомодернізації» передбачає:

- застосування електронних аукціонів через систему «ProZorro»;
- максимальний термін договору збільшено з 10 до 15 років;
- нівелювання ризиків неповернення інвестицій при зміні кліматичних умов;
- розширено строки затвердження істотних умов (з 10 до 60 днів);
- передбачає можливість проведення ЕСКО тендеру на «пул» об'єктів.

Закон України від 22 червня 2017 року № 2119–VIII «Про комерційний облік теплової енергії та водопостачання». Цей Закон визначає засади забезпечення комерційного, у тому числі розподільного, обліку послуг з постачання теплової енергії, постачання гарячої води, централізованого водопостачання та забезпечення відповідною обліковою інформацією споживачів таких послуг.

Постанова №845 від 25.10.15 «Про затвердження Примірного енергосервісного договору» характеризує енергосервіс як комплекс технічних та організаційних енергозберігаючих (енергоефективних) та інших заходів, подає предмет договору, яким є здійснення виконавцем енергосервісу, оплата якого проводиться за рахунок досягнутого в результаті здійснення енергосервісу скорочення замовником споживання та/або витрат на оплату паливно-енергетичних ресурсів та/або житлово-комунальних послуг порівняно із споживанням (витратами) за відсутності енергосервісу, визначає характеристику об'єкта, строки оплати, термін дії договору, права та обов'язки сторін, ціну договору.

Наказ Мінфіну № 996 від 06.11.15 «Про внесення зміни до економічної класифікації видатків бюджету». В економічній класифікації видатків бюджету було внесено нову позицію: 2276 «Оплата енергосервісу». Вона передбачає, що виконавець енергосервісу проводить відповідні роботи, оплата яких проводиться за рахунок досягнутого внаслідок здійснення енергосервісу скорочення споживання та/або витрат на оплату паливно-енергетичних ресурсів і/або житлово-комунальних послуг порівняно зі споживанням (витратами) за відсутності таких заходів.

Наказ Мінфіну № 1118 від 04.12.15 «Про внесення змін до наказу Міністерства фінансів України від 28 січня 2002 року № 57» щодо можливості формувати кошторис з врахуванням видатків на оплату енергосервісу через запровадження програмно-цільового методу складання та виконання місцевих бюджетів.

Література:

1. Брич В., Федірко М., Брич Б. Теоретичні основи побудови стратегії енергосервісу // Соціально-економічний розвиток регіонів у контексті міжнародної інтеграції, 2017. – № 27 (16). – С.49-54.
2. Брич В. Я., Федірко М. М. Концепція енергоефективності в контексті сталого розвитку комунальної теплоенергетики України // Український журнал прикладної економіки. – 2018. – Том 3. – № 1. – С. 26-35.
3. Закон № 328-VIII від 09.04.2015 «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо запровадження нових інвестиційних можливостей, гарантування прав та законних інтересів суб'єктів підприємницької діяльності для проведення масштабної енергомодернізації».
4. Закон № 327-VIII від 09.04.2015 «Про запровадження нових інвестиційних можливостей, гарантування прав та законних інтересів суб'єктів підприємницької діяльності для проведення масштабної енергомодернізації».
5. Директива 2012/27/EU Європейського Парламенту та Ради від 25.10.2012 про енергоефективність. URL: http://saee.gov.ua/sites/default/files/UKR_Directive_27_2012_2.doc (дата звернення 25.05.2017).

Брояка А. А.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки*

*Вінницького національного аграрного університету
м. Вінниця, Україна*

СТРАТЕГІЇ ФОРМУВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Запорукою ефективної діяльності будь-якого підприємства й отримання ним ефективного фінансового результату є забезпечення необхідним обсягом капіталу та раціональне його використання. В нестабільному ринковому середовищі ефективне управління капіталом підприємства є передумовою його фінансової стійкості в поточному періоді і стабільності розвитку на перспективу.

Важливим стратегічним параметром та інструментом обґрунтування управлінських рішень, спрямованих на підвищення раціо-

нальності і результативності формування джерел фінансування діяльності підприємства є структура та узгодженість взаємодії складових його капіталу. З одного боку, надмірно низька частка позичкового капіталу фактично означає недовикористання потенційно дешевшого, ніж власний капітал, джерела фінансування. У підприємства складаються вищі витрати на капітал, що створює завищені вимоги до прибутковості майбутніх інвестицій. З іншого боку, структура капіталу, де домінують позичкові засоби, також пред'являє дуже високі вимоги до прибутковості капіталу внаслідок підвищення вірогідності неплатежу й зростання ризику для інвестора [4, с. 144].

Оптимальна структура капіталу – це співвідношення використання власних та позичкових коштів, при якому забезпечується найбільш ефективна пропорційність між коефіцієнтом фінансової рентабельності та коефіцієнтом фінансової стійкості підприємства, тобто максимізується його ринкова вартість в поточному періоді та в майбутньому [1, с. 277].

Процес формування капіталу підприємства – сукупність узгоджених та взаємопов'язаних способів і методів залучення у господарську діяльність виробничих ресурсів, що забезпечує виконання наступних функцій: вибір, планування і залучення ресурсів в оборот, розподіл та перерозподіл ресурсів відповідно до обраної стратегії підприємства, а також контроль за формування капіталу. Формування капіталу підприємства розпочинається із визначення послідовності етапів цього процесу на основі дослідження потреб ринку та відповідно до стратегії розвитку й прибуткової політики підприємства.

Стратегія формування структури капіталу має на меті забезпечити підприємству більш вигідне положення в зовнішньому середовищі і сприяти його розвитку завдяки вчасному виявленню майбутніх чинників успіху і загроз. Розробці стратегії має передувати аналіз системи показників, яка зробить можливим повно та вірогідно оцінити ефективність діяльності підприємства в цілому та використання його капіталу зокрема. Крім того, для успішної реалізації обраного стратегічного плану необхідно

проводити безперервний моніторинг ступеню досягнення означених цілей, постійно розвивати та адаптувати стратегію відповідно до вимог оточуючого середовища [3]. При вирішенні питання щодо схеми формування структури капіталу та джерел його фінансування можливі два основні шляхи: змішане фінансування (формування капіталу за рахунок власних і залучених коштів у різних пропорціях) та повне самофінансування виключно за рахунок власних ресурсів.

Здійснимо аналіз джерел формування, напрямів та ефективності використання капіталу підприємства на прикладі СТОВ «Липівка» Томашпільського району Вінницької області. За даними табл. 1 можемо зробити висновки, що чистий оборотний капітал має стійку тенденцію до зростання, за три роки його вартість збільшилась в 2,5 рази. Коефіцієнт покриття, який показує обсяг оборотних активів, що припадає на одиницю короткострокових зобов'язань, та вважається нормативним при значенні вище 1 [2, с. 79], мав особливо високе значення у 2017 р. і значно скоротився в 2018 р. до рівня 3,7 проти 13,6 у 2017 р. Станом на 2018 р. СТОВ «Липівка» майже повністю забезпечує свою діяльність власними коштами (на 90%), про що свідчить коефіцієнт автономії. Це також підтверджується коефіцієнтом співвідношення власних і залучених коштів, значення якого у 2018 р. на рівні 0,2 означає, що на кожну гривню власних коштів припадає лише 20 копійок позичених коштів. Коефіцієнт маневреності власних коштів відображає частку власного капіталу, що використовується для фінансування поточної діяльності, тобто вкладену в оборотні активи, та частку капіталізованих коштів. Значення цього показника на рівні 0,6 в 2018 р. вказує, що 60% власних коштів використовується для фінансування поточної діяльності.

Проаналізуємо показники ефективності використання капіталу СТОВ «Липівка», що відображені в табл. 2. Темпи приросту виручки від реалізації продукції зменшилися в 2018 р. проти попереднього року, а темпи приросту чистого прибутку мали тенденцію до скорочення з 87,7% в 2016 р. до 62,2% в 2018 р. Темпи приросту власного капіталу уповільнились на 33,3 в.п. у

2018 р. у порівнянні з 2016 р. Проте, рентабельність власного капіталу підвищилася за аналізований період майже в 1,7 рази, тоді як рентабельність активів має тенденцію до зменшення і становила в 2018 р. 13,5%, що в 2 рази менше відносно 2016 р. Причиною такого різкого зниження є неоптимальна структура оборотних активів та зниження суми чистого прибутку підприємства.

Таблиця 1

**Оцінка показників фінансового стану
СТОВ «Липівка» у 2016-2018 рр.**

Показники	2016	2017	2018	2018 р. +/- до 2016 р.
Чистий оборотний капітал, тис. грн	9155,1	16173,8	22147,2	12992,1
Коефіцієнт покриття	2,6	13,6	3,7	1,1
Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	0,84	0,97	0,90	0,06
Коефіцієнт маневреності власних коштів	0,5	0,4	0,6	0,1
Коефіцієнт співвідношення власних і залучених коштів	0,18	0,03	0,2	0,02

Джерело: Розраховано автором на основі фінансової звітності підприємства

Отже, можна зробити висновок, що фінансову основу даного підприємства складає власний капітал, проте, ефективна фінансова діяльність підприємства неможлива без постійного залучення позичкових коштів. Додаткові зовнішні фінансові впливання у СТОВ «Липівка» сприятимуть розширенню обсягу господарської діяльності підприємства, забезпеченню більш ефективного використання власного капіталу, прискоренню формування різних цільових фінансових фондів та підвищенню ринкової вартості підприємства. Як наслідок, застосування комбінованих джерел фінансування підвищить результативність та ефективність

діяльності підприємства. Найбільш раціональним щодо досягнення оптимального співвідношення структурних елементів капіталу СТОВ «Липівка» може бути метод, в основі якого відбувається одночасна максимізація зростання рентабельності власного капіталу і рівня фінансової стійкості. Мають бути конкретизовані послідовні кроки формування оптимальної структури капіталу згідно зазначених критеріїв, яку будуть представлені у стратегічному фінансовому плані підприємства. За стратегічну мету функціонування підприємства приймається максимізація вартості капіталу, що являє собою суму дисконтованих грошових потоків усіх власників капіталу.

Таблиця 2

Показники ефективності використання активів і власного капіталу СТОВ «Липівка», %

Показники	2016	2017	2018	2018 р. +/- 2016 р.
Темпи приросту чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), %	56,9	98,3	68,5	11,6
Темпи приросту чистого прибутку, %	87,7	85,2	62,2	-25,5
Темпи приросту власного капіталу, %	167,0	144,5	133,7	-33,3
Рентабельність власного капіталу, %	15,7	33,2	26,2	10,5
Темпи приросту активів, %	194,4	125,5	149,9	-44,5
Рентабельність активів, %	28,1	25,5	13,5	-14,6

Джерело: Розраховано автором на основі фінансової звітності підприємства

Управління капіталом – важливий та безперервний процес, який потребує постійної уваги зі сторони керівництва підприємства. Варто обрати одну із базових стратегій управління капіталом: 1) консервативна, яка спрямована на отримання дохідності вище, ніж

по банківських депозитах за значно менших ризиків, ніж на ринку акцій; 2) збалансована, де очікується отримання дохідності, що порівнюється з середньоринковою за найбільш ліквідними акціями, але з меншим ризиком; 3) ризикова, метою якої є отримання максимального приросту активів; 4) індексна, призначена для інвесторів, які мають за мету отримання інвестиційного доходу з портфеля цінних паперів, сформованого на основі індексу. Раніше СТОВ «Липівка» дотримувалося консервативної стратегії управління капіталом, проте, на майбутнє варто перейти на більш ризикову, що сприятиме отриманню вищої дохідності та розширенню активів.

Особливу роль в управлінні капіталом підприємства відіграє факторний аналіз, який, забезпечуючи кількісну оцінку впливу чинників на результуючий показник, уможливорює зміни та формування параметрів управління капіталом відповідним підбиранням та коригуванням чинників, які їх зумовлюють [5, с. 111]. Оцінка ефективності управління капіталом підприємства, як правило, ґрунтується на дослідженні різних фінансових показників, таких як чистий прибуток, рентабельність інвестицій, ринкова вартість підприємства. Своєчасна та правильна оцінка ефективності використання капіталу дозволяє виявити не тільки стан, але й причини, що перешкоджають успішному розвитку підприємства.

Література:

1. Вдовенко Л.О. Ефективне управління структурою капіталу – основа стабільності розвитку підприємства / Л.О. Вдовенко, А.І. Сидорчук // II Міжнародна науково-практична інтернет-конференція «Розвиток національних фінансово-економічних систем в умовах глобальних викликів» (м. Київ, 5 жовтня 2018 року). – С. 275-278.
2. Довгань Ю.В. Аналіз фінансового стану як ключовий етап оцінки рівня інвестиційної привабливості підприємства / Ю.В. Довгань // Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. – 2018. – № 3. – С. 76-89.
3. Латишева І.Л. Методичний підхід до управління структурою капіталу на основі стратегічних карт / І.Л. Латишева // Ефективна економіка 2015. – № 4. – URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3974>

4. Рибіцька А.В. Управління капіталом підприємства на основі оптимізації структури позикового капіталу / А.В. Рибіцька // Фінансовий простір. – 2014. – № 2 (14). – С. 144-148.

5. Харчук С.А. Сучасні проблеми управління капіталом підприємства та шляхи їх вирішення / С.А. Харчук // Економіка та держава. – 2015. – № 6. – С. 110-113.

Дем'яненко К. О.

студентка

Криворізького національного університету

Капітула С. В.

кандидат економічних наук, доцент,

доцент кафедри фінансів суб'єктів господарювання

та інноваційного розвитку

Криворізького національного університету

м. Кривий Ріг, Дніпропетровська область, Україна

МАРКЕТИНГОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ: ЗНАЧЕННЯ ТА МІСЦЕ У СТРАТЕГІЧНОМУ УПРАВЛІННІ

Ринкова орієнтація в управлінні підприємством здійснюється за допомогою маркетингового менеджменту. Наукова дискусія в сфері стратегічного маркетингу в значній мірі використовує ідеї та концепції стратегічного менеджменту (стратегічного управління). Оскільки обидві сфери досліджень цікавляться проблемами, що впливають на відносини між організацією і її середовищем, стратегічне управління є контекстною основою для процесу маркетингу. Крім того, в сфері стратегічного управління було розроблено декілька моделей і концептуальних інструментальних засобів, починаючи з методів галузевого аналізу, які популяризував Портер, до портфельних матриць, які були розроблені американськими консалтинговими фірмами. Але такий вплив не є одностороннім. Сфокусована на споживачеві філософія маркетингу і такі концепції, як сегментація, позиціонування і життєвий цикл товару, також вплинули на мислення в сфері стратегічного управління [1].

Поряд з «класичними» маркетинговими стратегіями на сучасному етапі почали все частіше з'являтися нові моделі і концепції маркетингових стратегій. Інтенсифікація досліджень стратегічного процесу є віддзеркаленням зростаючої потреби бізнесу у створенні дієвої стратегії поведінки фірми на ринку. На сьогодні спостерігається відхід від методики матричного обґрунтування стратегій та поділення маркетингового процесу на операції. Маркетингова стратегія фірми стає результатом інтелектуального, творчого процесу, а не сукупності послідовно-паралельних дій, хоча знання технологій та інструментарію стратегічного процесу вважається необхідність. В цьому контексті навіть доведені до рівня практичного використання моделі передбачають авторську (корпоративну) інтерпретацію стратегії.

Українські експерти в сфері маркетингу і маркетингових комунікацій відмічають існування проблеми формування маркетингових стратегій для українських підприємств, яка з часом тільки актуалізується. На сучасному етапі у деяких компаній маркетингової стратегії просто немає, або ж нею називають план дій на найближчий час, який не враховує ні конкретну ситуацію на ринку, ні тенденції розвитку в галузі (сегменті). Експерти стверджують, що часто стратегічне планування маркетингу не ведеться, а план маркетингу – це, в кращому випадку, план рекламної компанії на рік. При цьому ж чим більше буде посилюватися конкуренція і стабілізуватися ринок, тим більше уваги власникам і керівникам компаній слід буде приділяти саме маркетингу. Адже маркетингова стратегія в кінцевому рахунку, є нічим іншим, як конкурентною перевагою, яка необхідна для активного життя підприємства. З розвитком ринку і культури споживання успіх підприємства без наявності у нього продуманої маркетингової стратегії майже нереальний.

Зрозуміло, що досягнення довгострокового успіху підприємства забезпечується ефективною маркетинговою політикою. Тому роль маркетингу в управлінні підприємством та його відповідальність за успіх його діяльності постійно зростає. В економічній думці можна виділити дві точки зору науковців щодо взаємозв'язку стратегіч-

ного управління і маркетингу. Одна з них ототожнює маркетинг зі стратегією підприємства, тобто між концепціями маркетингу, і маркетингового менеджменту зокрема, та концепцією стратегічного управління відбувається конвергенція, тобто постійне перетворення маркетингу на стратегію. Інший підхід до взаємозв'язку стратегічного управління і маркетингу говорить про існування між ними функціональної інтеграції. Так, в умовах ринкової економіки маркетинг під впливом нестабільності зовнішнього середовища забезпечує динамічну рівновагу підприємства з навколишнім оточенням. Згідно даної точки зору, маркетинг і стратегічне управління розглядаються як інструментарій у процесі досягнення цілей підприємства [2]. Але при цьому кожен з них має специфіку у використанні та призначенні в діяльності підприємства. Тобто, не можна маркетинг як функціональну сферу стратегічного управління підприємством ототожнювати зі стратегією, яка є засобом досягнення цілей.

Визначимо відмінності між поняттями та такими науковими і практичними напрямками діяльності, як стратегічний маркетинг, маркетингове управління та стратегічне управління [3; 4].

Враховуючи здійснювані стратегічним маркетингом, маркетинговим управлінням та стратегічним управлінням функції, найширшим поняттям є стратегічне управління, яке, крім підсистеми маркетингового управління, охоплює також всі інші функціональні підсистеми управління на підприємстві (виробництво, фінанси, персонал, інновації, соціальна сфера і ін.). Тоді як стратегічний маркетинг є функціонально найменш вузькою сферою, а розробка маркетингової стратегії є однією з частин такої функції маркетингового менеджменту, як планування. Крім розробки стратегії маркетингу, вона також передбачає поточне та оперативне планування маркетингових заходів. Таким чином, стратегічний маркетинг, перш за все, є «відповідальним» за розробку маркетингової стратегії підприємства. Маркетингове управління (маркетинговий менеджмент) включає в себе також організацію маркетингу на маркетингових засобів, мотивацію маркетингової діяльності, її контроль та оцінку.

Стратегічне ж управління, окрім вказаного вище, охоплює й такі функціональні напрямки, як: стратегічне управління персоналом, стратегічне управління виробництвом, стратегічне управління фінансами, стратегічне управління інноваціями, соціальною та іншими функціональними сферами [5].

Література:

1. Діденко В.М. Менеджмент: підруч. Київ: Кондор, 2008. 584 с.
2. Основи менеджменту: / за наук. ред. проф. В.Г. Федоренка – Київ: Алерта, 2007. 420 с.
3. Балабанова Л.В., Сардак О.В. Управління персоналом: навч. посіб. Київ: ВД «Професіонал», 2006. 512 с.
4. Виноградський М.Д., Виноградська А.М., Шканова О.М. Управління персоналом : навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2009. 502 с.
5. Турило А.М., Капітула С.В., Патицька О.В. Оцінка фінансової безпеки підприємства на засадах маркетингового інструментарію. *Вісник КНУ*. 2012. № 33. С. 298-303.

Гамова О. В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку, аналізу,
оподаткування та аудиту
Інженерного інституту
Запорізького національного університету
м. Запоріжжя, Україна*

ПОКАЗНИКИ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ

Оцінюючи конкурентоспроможність підприємства можна вирішити низку завдань, а саме: знайти слабкі та сильні сторони суб'єкта господарювання і прийняти відповідні рішення для поліпшення ситуації; оцінити рівень конкурентоспроможності підприємства у конкретний момент часу та за різний період; простежити тенденції конкурентних переваг підприємства, порівняно з конкурентами. На сьогоднішній день існує безліч

показників оцінки конкурентоспроможності підприємства, що були розроблені різними науковцями.

Згідно з теорією ефективної конкуренції, найбільш конкурентоспроможним є те підприємство, де найкращим чином організована робота всіх служб і підрозділів. На ефективність діяльності кожної із служб впливає велика кількість факторів, ресурсів підприємства. Оцінка ефективності роботи кожного із підрозділів передбачає оцінку ефективності використання ним цих ресурсів. В основі методу лежить оцінка 4-х групових показників або критеріїв конкурентоспроможності [2].

Перша група – показники, що характеризують ефективність управління виробничим процесом, економічність виробничих затрат, раціональність експлуатації основних фондів, досконалість технології виготовлення товару, організацію праці на підприємстві [2].

Друга група – ефективність управління оборотними коштами, незалежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування, здатність підприємства розплачуватися за свої борги і можливість стабільного розвитку підприємства в майбутньому [2].

Третя група – показники, які дають уяву про ефективність управління збутом і просуванням товару на ринку засобами реклами і стимулювання [2].

Четверта група – показники конкурентоспроможності товару (якість товару і ціна) [2].

Необхідні для розрахунків показники наведено в табл. 1.

Аналіз чинників конкурентоспроможності підприємства дає змогу виявити слабкі та сильні сторони як підприємства, так і конкурента. Як показує досвід багатьох компаній, розгляд чинників формування конкурентоспроможності сприяє розробці засобів, за рахунок яких підприємство підвищує свою конкурентоспроможність і тримає стійкі позиції. Для цього кожен керівник повинен мати уявлення про основні чинники формування конкурентоспроможності підприємства.

Критерії та показники конкурентоспроможності підприємства

Критерії й показники конкурентоспроможності	Роль показника в оцінці	Правило розрахунку
1	2	3
Показники ефективності виробничої діяльності (ЕВ)		
1. Відносний показник витрат на одиницю продукції (В)	Показує ефективність витрат під час випуску продукції	$V = \text{валові витрати} / \text{обсяг випуску}$ (зниження)
2. Показник фондівддачі (Ф)	Показує ефективність використання ОФ	$\Phi = \text{обсяг випуску} / \text{середньорічна вартість основних фондів}$ (збільшення)
3. Показник рентабельності товару (РТ)	Показує ступінь прибутковості товару	$RT = \text{прибуток від реалізації} \times 100\% / \text{повну собівартість продукції}$
4. Показник продуктивності праці (ПП)	Показує ступінь ефективності організації виробництва й використання робочої сили	$PP = \text{обсяг випуску} / \text{середньоспискова чисельність персоналу}$ (збільшення)
Фінансовий стан підприємства (ФП)		
1. Коефіцієнт автономії (КА)	Показує незалежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування	$KA = \text{власні активи} / \text{загальна сума джерел фінансування} > 0,5$

Продовження таблиці 1

1	2	3
2. Коефіцієнт покриття (поточної ліквідності) (КП)	Показує можливість підприємства здійснювати свої фінансові зобов'язання й визначає ймовірність банкрутства	КП = поточні активи / загальні зобов'язання > 2
3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності (КЛ)	Показує якісний склад засобів, які є джерелами покриття поточних зобов'язань. Характеризує негайну готовність підприємства погасити поточні зобов'язання	КЛ = грошові кошти / короткострокові зобов'язання $> 0,2$
4. Коефіцієнт оборотності обігових коштів (КО)	Характеризує ефективність використання обігових коштів	КО = виторг від реалізації / середньорічний залишок обігових коштів (збільшення)
Ефективність організації збуту та просування товару (ЕЗ)		
1. Рентабельність продажів (РП)	Характеризує ступінь прибутковості роботи підприємства на ринку	РП = прибуток від реалізації $\times 100 \% /$ обсяг продажів (збільшення)
2. Коефіцієнт затовареності продукцією (КЗ)	Показує ступінь затовареності готовою продукцією	КЗ = обсяг нерелізованої продукції / обсяг продажів (зменшення)

1	2	3
3. Коефіцієнт використання виробничих потужностей (КМ)	Показує ділову активність і ефективність роботи служби збуту	КМ = обсяг випуску / виробнича потужність (збільшення)
4. Коефіцієнт ефективності реклами й засобів стимулювання збуту (КР)	Показує економічну ефективність реклами й засобів стимулювання збуту	КР = витрати на рекламу й стимулювання збуту / приріст прибутку від реалізації товару (збільшення)
Конкурентоспроможність товару (КТ)		
1. Якість товару	Характеризує здатність товару задовольняти потреби відповідно до його призначення	Комплексний метод оцінки (збільшення)

Примітка: складено автором на основі [1; 2; 3]

Зовнішні чинники поділяються на чинники макросередовища та мікросередовища. До мікросередовища відносяться: конкурентне середовище; покупці; маркетингові посередники; постачальники: сировини, матеріалів, енергоносіїв, робочої сили, фінансових ресурсів, капіталу, інформації тощо; профспілки, партії і громадські організації, їх місцеві органи; місцеві органи влади.

Чинники макросередовища частково визначають конкурентоспроможність окремих підприємств. До внутрішнього середовища функціонування підприємства, що формує його конкурентоспроможність, належать: виробництво, фінанси, кадри та маркетинг.

Також чинники конкурентоспроможності підприємства розглядають як ті, на які має вплив підприємство, і ті, що не підвладні.

До чинників, що підлягають впливу підприємства відносять:

- споживачів (наявність споживачів, їх лояльність до підприємства і його продукції, купівельні уподобання тощо);

- поведінку конкурентів (форми конкурентної боротьби, які обирають конкуренти – цінову, комунікаційну, удосконалення товару тощо);

- ставлення до підприємства і продукції громадськості (шкідливість впливу продукції чи її відходів на споживачів, співпраця підприємства із місцевими громадами та їх підтримка у вигляді корпоративної соціальної відповідальності);

- контактні аудиторії і наявність маркетингових каналів для поширення інформації контактним аудиторіям.

Серед неконтрольованих чинників впливу на конкурентоспроможність підприємства слід виділити:

- фінансові – доступ до фінансових ресурсів та уміння ними управляти;

- управлінські – наявність ефективного менеджменту підприємства;

- технологічні – наявність новітніх технологій, інновацій та достатніх виробничих потужностей;

- кадрові – наявність на підприємстві достатньої кількості персоналу належної кваліфікації та можливість залучення найму необхідних працівників;

- рівень попиту на товар;

- доступ до сировини і матеріалів;

- об'єктивні характеристики товару – якість, склад, його властивості;

- конкурентоспроможність системи збуту – ефективні канали розподілу продукції;

- правове і економічне середовище, у якому функціонує підприємство;

- маркетингова активність – використання ефективних маркетингових комунікацій, наявність відомої торгової марки тощо.

Таким чином, для оцінки конкурентоспроможності підприємств машинобудування слід використовувати показники та аналізувати

чинники впливу. Необхідно розуміти, що проведення аналізу конкурентоспроможності дозволить виявити проблеми в функціонуванні, напрямки розвитку, а також врахування чинників конкурентоздатності при правильному та раціональному управлінні може сприяти формуванню конкурентних переваг та підвищенню конкурентоспроможності підприємства. Тому необхідно обирати правильні стратегії управління та здійснювати оцінку показників конкурентоспроможності, дієво використовувати чинники для поліпшення ситуації.

Література:

1. Гут Л.В., Ляшенко А.Ф., Цепенюк М.Д. Окремі аспекти формування конкурентоспроможності промислового підприємства. *Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки*. 2013. Вип. 3. С. 146-152.
2. Кафлевська С.Г., Ганжа Т.І. Оцінка конкурентоспроможності підприємств за допомогою методики теорії ефективної конкуренції. *Збірник наукових праць ВНАУ. Серія: Економічні науки*. 2012. № 4(70). Т. 2. С. 80-85.
3. Стащук О. Інтегральне оцінювання рівня фінансової конкурентоспроможності підприємства: теоретичний та практичний аспекти. *Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*. 2016. № 3. С. 98-103.

Дюк А. А.

*кандидат економічних наук, доцент,
Вінницький національний аграрний університет
м. Вінниця, Україна*

СОЦІАЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО В СИСТЕМІ ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ НА СЕЛІ

Побудова соціально орієнтованої економіки неможлива без активізації соціальної функції підприємництва, а також без впровадження інноваційних його форм. Соціальне підприємництво – це саме така модель організації, яка забезпечує вирішення

соціальних проблем в різноманітних сферах життєдіяльності людини – включаючи сферу сільського розвитку.

Актуальність питання у тому, що поряд із удосконаленням підприємницького господарювання аграрних підприємств на часі вирішення соціальних проблем, що під силу соціальним підприємствам, адже місцеві громади, сільськогосподарські підприємці загалом значно усунулися від вирішення соціальних проблем сіл, на території яких орендують землі, мотивуючи це тим, що сплачують податки до бюджету.

Соціальне підприємництво є актуальним трендом сучасності і перспективою майбутнього. Воно стрімко поширюється у світі й набуває розвитку в Україні. Загалом: «Соціальна» підприємливість як критерій належності до соціальної сфери може стати визначальною для економічного успіху бізнесу, і навпаки – успіх у неприбутковій сфері потребує підприємливості – може виникати концептуальне нерозуміння з погляду практиків впровадження соціального підприємництва» [2]. Західна економічна наука визначає соціального підприємця як підприємця в громадському секторі суспільства, який діє через місію у створенні та підтримці соціальної цінності, визначення та постійний пошук нових можливостей для здійснення цієї місії, постійного процесу інновації, сприйняття та навчання, сміливої дії без сподівання на наявні ресурси, відповідальності перед тими, кому допомагають та за наслідки своєї діяльності [2]. З практичного погляду соціальне підприємство – це організація чи підприємство в організації, яка просуває соціальну місію через впровадження стратегії ринкових підходів [2]. Роль соціального підприємництва в системі соціальної економіки потрібно оцінювати через фактор соціального капіталу [1; 4; 5], а також мотиваційну складову управління [4], що з часом здатна сформулювати мотиви створення соціальних підприємств.

Вважається, що «мотивація створювати соціальне підприємство може бути залежною від інституційних схем та створює плутанину в розумінні ролі та значення у веденні соціально орієнтованої діяльності» [2]. Дослідження мотивацій соціального підприємництва носить міждисциплінарний характер, адже до їх здійснення

залучаються загальнонаукові методи, а також методи економічної науки, соціології. Ставка робиться на вивчення зв'язку економічних і соціальних мотивацій у механізмі побудови соціально-орієнтованого бізнесу, який ставить за мету не лише капіталізацію активів, а й провадження дій на вирішення соціальних проблем суспільства, території, населеного пункту тощо.

Соціальні мотивації підприємця через призму економіки розглядав один із видатних основоположників теорії підприємництва Й. Шумпетер [6]. Мотивації соціального підприємництва сформовані системою переконань – це мотиви, сформовані потребами вищого порядку, які виникають після задоволення матеріальних потреб, що поступово призводить до соціалізації результатів господарської діяльності. Загалом соціалізація підприємництва процес неминучий, логічний і постійний – відповідає принципам побудови соціальної економіки, засадам сталого розвитку сільських територій.

Категорію і практики соціального підприємництва вживаємо як форму організації соціально спрямованої діяльності та як спосіб реалізації соціальної відповідальності суб'єктів сільськогосподарського бізнесу, їх соціалізації зокрема. Соціально відповідальне сільськогосподарське підприємництво – важливий, один з вирішальних чинників сприяння сталому розвитку галузі, економіки. Безпосередньо соціальна відповідальність підприємств реалізується за двома напрямками оцінки соціального ефекту (результату): господарська діяльність – забезпечує витрати виробництва у складі оплати праці працівникам, соціальних витрат, орендної плати власникам зайнятим на підприємстві (соціальні вкладення, які накладаються на виробничу систему); соціальна діяльність – аспект соціалізації підприємництва через механізм фінансування проектів сільського розвитку за бажанням, з отриманого прибутку (меценатство). Вважаємо, що другий напрям за результатом є фактично функція соціального підприємництва, яке вважається інноваційною сферою, заснованою на принципах безприбутковості і підприємницького альтруїзму.

Формування соціальної економіки на селі через розвиток соціального підприємництва, посилення соціальної відповідальності, передбачає становлення ефективного соціального капіталу [5], а також реалізацію засад і Цілей сталого розвитку [3]. Відповідно вважаємо, що: соціальна орієнтація сільськогосподарського підприємництва консолідує мотиви сільськогосподарського підприємця підвищувати добробут сільського населення, а також сприятиме сталому розвитку економіки, сільських територій; забезпечення соціалізації сільськогосподарського підприємництва як складової сталого розвитку економіки носить характер різносторонніх дій із стимулювання ефективності, енергоощадності, формування відновлюваних систем господарювання, забезпечення соціально-економічного добробуту людини; соціальне підприємництво як новітня форма, спосіб реалізації підприємницької ініціативи, здатне забезпечити формування соціальної економіки на селі на засадах вмотивованої консолідації економічних і соціальних ресурсів (капіталу) для врегулювання проблем сільського розвитку; соціальне підприємництво – це механізм реального сприяння вирішенню соціальних проблем на селі за рахунок активізації мотивів загальної причетності сільських жителів до формування соціально-економічного середовища життя і господарювання.

Література:

1. Sakovska O., Shpykuliak O. State regulation of the functioning and development of agricultural cooperatives in the grain market. Proceedings of the 33rd International Business Information Management Association Conference, IBIMA 2019: Education Excellence and Innovation Management through Vision 2020. 33rd IBIMA Conference: 10-11 April 2019 Granada, Spain. Editor Khalid S. Soliman. 2019. P. 8316-8321. URL: <http://www.scopus.com/inward/record.url?eid=2-s2.0-85074096591&partnerID=MN8TOARS>
2. Куц М. Р. Соціальне підприємництво: основні ідеї та перспективи дослідження в соціології. *Наукові записки НаУКМА. Соціологічні науки*. 2015. Т. 174. С. 51–55. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/NaUKMA_s_2015_174_10.
3. Україна 2030: Доктрина збалансованого розвитку. Львів: Кальварія. 2017. 168 с.

4. Шпикуляк О.Г. Мотивація формування людського та соціального капіталу в аграрній сфері. *Економіка АПК*. 2006. № 10. С. 135–141.

5. Шпикуляк О.Г. Становлення соціального капіталу в аграрній сфері трансформаційної економіки. *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*, Volume 8. Page 28–34. Published 2007. URL : <http://mts.asu.lt/mtsrbid/article/view/678/704>

6. Шумпетер Й.А. Теорія економічного розвитку: дослідж. прибутків, капіталу, кредиту, відсотка та економічного циклу/ Йозеф А. Шумпетер ; пер. [з англ.] Василя Старка. К. : Києво-Могилянська академія. 2011. 242 с.

Железняк К. Л.
доцент кафедри менеджменту
Національного транспортного університету
Єнь Є. В.
студентка
Національного транспортного університету
м. Київ, Україна

ВДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ В СВІТЛІ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Процес управління являє собою свідому і цілеспрямовану діяльність, яка пов'язана з реалізацією повноважень суб'єктами діяльності і регламентовану юридичними нормами, тобто – це діяльність суб'єктів управління, спрямована на досягнення поставленої мети шляхом реалізації певних функцій, методів і принципів управління [1, с. 279]. Тобто процес управління виконує певну сукупність дій, які призводять до позитивних управлінських результатів.

З позиції викладеного можна констатувати, що визначальним елементом побудови системи управління є момент побудови дерева цілей відповідно до зовнішніх або внутрішніх збудників. Мету можна визначити як очікуваний стан об'єкта управління. Вона має відповідати наступним критеріям: реалістичності, зрозумілості, узгодженості з іншими цілями. Інакше кажучи, якщо проблема відсутня, то об'єкт управління знаходиться в стані спокою.

Класифікаційний поділ цілей дозволяє виділити наступні їх види: за змістом (науково-технічні, економічні, соціальні); за рівнем управління (народногосподарські, на рівні галузі, підприємства); за часом (стратегічні, поточні, тактичні, довгострокові). У процесі розвитку підприємства цілі мають тенденцію змінюватись.

Слід зауважити, що структуру організаційного об'єкта неможливо охарактеризувати за допомогою одного об'ємного терміну, насамперед тому, що з погляду системного аналізу структура виступає і як частина організації (її системи управління), і як відособлений елемент системи з властивими тільки їй характеристиками.

Тому, на нашу думку, логіка викладення, повинна починатися з аналізу термінів «організація» та «структура», що надалі дасть змогу обґрунтувати системність категорії «організаційна структура управління».

Що стосується терміну «організація», то, на думку М. Х. Мескона [2, с. 31], Е.Е. Вершигори [3, с. 91], – це група людей, діяльність яких свідомо координується для досягнення загальної мети або цілей.

З огляду на зазначене, можемо констатувати, що, з одного боку, організація – це діяльність щодо впорядкування певних об'єктів і процесів, перетворення їх у єдине ціле, в рамках якого вони знаходяться у наперед заданому співвідношенні, з іншого боку, – це досягнутий стан впорядкованості [4, с. 64].

Удосконалення організаційної структури підприємства нерозривно пов'язане з його реформуванням. Тому поряд з реструктуризацією підприємства вдосконалення його діяльності має йти і за такими напрямками, як:

- створення ефективного, комплексного механізму управління, який в першу чергу повинен включати механізм мотивації і стимулювання праці, технологію управління за кінцевими результатами, людино-машинні технології прийняття раціональних рішень, підвищення професійного рівня керівників у галузі управління і т. п.;

- пошук адекватно наявних ресурсів ринкової ніші і розробка стратегії функціонування в ній, що може дати швидкий приріст ефективності з виходом на межу, визначається вичерпанням існуючих виробничо-технологічних можливостей підприємства. Такий приріст ефективності може досягти в середньому 25-30% (від 10 до 60%);

- створення нових видів послуг і технологій, що вимагає особливої уваги до інноваційного потенціалу організації;

- впровадження управлінського обліку та створення системи всеосяжного контролю за раціональним придбанням, розміщенням і використанням ресурсів, що передбачає не тільки ефективне управління виробничими витратами, а й забезпечення ефективного функціонування служб і відділів системи управління відповідно до їх цільовими установками при мінімальних, але необхідних витрати на їх зміст.

Удосконалення структури управління може йти за трьома основними напрямками:

- Удосконалення механічних структур за рахунок внутрішніх спрощень або змін, які здійснюються шляхом об'єднання, поділу, перепідпорядкування, ліквідації ланок, скорочення числа рівнів управління.

- Створення комплексної структури через включення органічних структур в існуючу механічну.

Для підприємства ТОВ «Рабен Україна», для якого проведена розробка проекту удосконалення структури управління, найбільше підходить як варіант, заміна існуючої структури механічного типу на адаптивну структуру.

Удосконалення структури підприємства за рахунок внутрішніх спрощень або змін не призведе до значного поліпшення структури управління в даній організації, так як її недоліки мають комплексний, системний характер. Внесення спрощень в організаційну структуру додасть до списку проблем ряд інших, а зміни – усунуть одні недоліки, але стануть джерелом інших.

Створення комплексної структури через включення органічної структури в існуючу механічну не видається можливим. Крім того,

всі напрямки діяльності компанії тісно взаємопов'язані і взаємозумовлені, тому також немає можливості виділити яку-небудь найбільш перспективну область і створити на її основі органічну структуру всередині діючого підприємства у якості експерименту.

Тому в даному підприємстві найбільше підходить повна заміна механічної структури управління на органічну, тобто адаптивну структуру. До цього можна додати хороші лідерські якості першого керівника, стабільну команду однодумців з керівників середньої ланки і що склалася за роки діяльності у певну організаційну культуру компанії.

Існують різні види адаптивних структур. Наприклад, матрична (або крос-функціональна) і проектна (бригадна) структура. Основою цих структур управління є організація робіт з робочим групам.

Основними принципами такої організації управління є:

- автономна робота робочих груп (бригад);
- самостійне прийняття рішень робочими групами та координація діяльності по горизонталі;
- заміна жорстких управлінських зв'язків бюрократичного типу гнучкими зв'язками;
- залучення для розробки та вирішення завдань співробітників різних підрозділів.

Ці принципи руйнують властиве ієрархічним структурам жорсткий розподіл співробітників по виробничим, інженерно-технічним, економічним і управлінським службам, які утворюють ізольовані системи зі своїми цільовими установками та інтересами.

При впровадженні цих структур необхідно одночасно змінювати і взаємини між підрозділами підприємства.

У нашому випадку для підприємства найбільш придатна змішана форма з крос-функціональної і проектною структури. Це обумовлено тим, що підприємство не може найняти додатково найбільш високооплачуваних працівників – керівників проектів, тому що витрати на управління значно високі і їх потрібно знижувати, а запрошення таких працівників може значно

підвищити і без того високі витрати. Тому з працюючих в компанії керівників необхідно відібрати найбільш професійних для заміщення посад керівників проектів (напрямків). Керівники проектів (напрямків) і створені групи працівників основних напрямів діяльності підприємства утворюють проектну організаційну структуру. Решта – адміністративні керівники разом з групами працівників другорядних напрямів діяльності будуть утворювати крос-функціональну структуру, тому що ці групи працівників будуть перебувати в підпорядкуванні і керівників проектів.

Таким чином, основними напрямками діяльності, запропоновані в процесі проектування нової організаційної структури підприємства будуть наступні:

- напрям (проект) з реклами;
- напрям (проект) логістичних пропозицій.

Розроблений проект адаптивної організаційної структури для ТОВ «Рабен Україна», відповідає наступним напрямам реформування підприємства:

- створення органічної структури управління;
- створення департаменту стратегії;
- ліквідація низькорентабельних структурних підрозділів і видів послуг;
- посилення комерційного блоку, створення маркетингової служби;
- посилення блоку управління персоналом.

Впровадження проектних пропозицій надасть можливість значно покращити ефективність управління підприємством.

Література:

1. Бескен Тесса, Фрезе Эрих, Тойфсен Людвиг. Реструктуризация предприятий: направления, цели, средства // Проблемы теории и практики управления. – 1996. – № 4. – С. 116-121.
2. Мескон М.Х. и др. Основы менеджмента: Учебник / Мескон М.Х. Альберт М., Хедоури Ф. Общ. ред. и вступ. ст. Л.И. Евенко, Пер. с англ. М.А. Майорова и др. – М: Дело, 1998. – 704 с.
3. Вершигора Е.Е. Менеджмент: Учеб. пособие. 2-е изд. – М.: ИНФРА-М, – 2000. – 283 с.

Кривоберець М. М.
*доцент кафедри міжнародних відносин
та організації туристичної діяльності
Міжрегіональної Академії управління персоналом
м. Київ, Україна*

ФОРМУВАННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Конкуренція регулює темпи та обсяги виробництва, спонукає запроваджувати науково-технічні, інноваційно-технологічні, організаційні досягнення тощо. Як економічна категорія конкурентоспроможність уявляє собою деяку відносну інтегральну характеристику, що відбиває відмінності туристичного продукту (послуги) – конкурента і, відповідно, визначає його привабливість в очах споживача [2]. Але, слід зазначити, що саме тут і криється проблема правильного визначення змісту цієї характеристики. Як свідчить практика, більшість туристичних підприємств зосереджують свою увагу на параметрах туристичного продукту (послуги) і потім для оцінки конкурентоспроможності зіставляють між собою деякі інтегральні характеристики такої оцінки для різних конкуруючих туристичних продуктів (послуг) [4]. Нерідко ця оцінка охоплює лише показники якості, і тоді оцінка конкурентоспроможності підмінюється порівняльною характеристикою якості конкуруючих аналогів.

Практика світового ринку щодо оцінки конкурентоспроможності продукції (послуг) наочно доводить невірність такого підходу. Науковці давно зрозуміли, що намагатися схематично відобразити конкурентоспроможність товару – це все одно, що намагатися схемою показати всю складність і гнучкість ринкових процесів.

Конкурентоспроможність – не показник, рівень якого можна обчислити для себе і конкурента, а потім перемогти [1].

В ринковій економіці політика держави в області конкуренції спрямована на виконання нею відповідних функцій, а саме: збалансованості попиту і пропозиції; кооперації інтересів виробників; стимулювання покращення якості продукту (послуг); розробки заходів щодо зниження витрат; модифікації одного й того ж продукту; формування ринкової ціни та збалансоване співвідношення між суспільними потребами і суспільним виробництвом.

Розглядаючи суть поняття конкуренції у туристичній сфері, необхідно враховувати специфіку цієї діяльності. На відміну від товарних ринків, основним предметом обмін у на туристичному ринку є послуги, що досягають 80-85% усього обсягу продажів на цих ринках у країнах з розвинутою економікою [5].

Суттєвими специфічними ознаками послуг в туризмі є:

- нематеріальний характер;
- залежність від підприємств туристичної індустрії;
- нездатність до зберігання;
- висока вартість;
- залежність від наявності рентних переваг;
- висока замінність їх складу та асортименту.

Крім того, на практиці існують труднощі у проведенні безпосередньої оцінки інтенсивності конкуренції в туризмі тому, реально можливим є її визначення на основі оцінки контрольованих наслідків відносин, що виявляються через розподіл часток ринку між конкурентами, темпами росту туристичного ринку та його рентабельністю [4].

Деякі туристичні напрямки добре розвинені, і інтенсивність конкуренції на ринку таких послуг досить значна, а деякі перебувають у стадії зародження. Це означає, що новим підприємствам важко буде заволодіти великою часткою ринку та здобути вигідну конкурентну позицію, але це за умови, що діючі туристичні підприємства за допомогою вірної конкурентної стратегії будуть утримуватися на існуючих позиціях тривалий час. Одним із методичних підходів дослідження конкурентоспромож-

ності є використання теорії якості товару на основі визначення споживчої вартості туристичного продукту (послуги) чи методу еталонного товару. При застосуванні цього методу у сфері туризму конкурентоспроможність підприємства ідентифікується з конкурентоспроможністю туристичного продукту (послуги). Його недоліком є те, що даний метод не враховує ефективність господарсько-фінансової діяльності і застосовується тільки для підприємств, що спеціалізуються на виробництві та реалізації однорідних товарів і послуг, оскільки при диверсифікації діяльності втрачається зіставлення об'єктів порівняння.

Дослідження теоретичних та практичних основ визначення і оцінки конкурентоспроможності в туризм і становить необхідну передумову формування та реалізації конкурентних стратегій у контексті адаптивного стратегічного планування [3].

Результативність даного процесу у першу чергу залежить від якості розроблених альтернативних стратегій, а вони, в свою чергу, є основним елементом процесу стратегічного планування розвитку діяльності туристичного підприємства в умовах непередбачуваних змін зовнішнього та внутрішнього середовища [1].

Слід зазначити, що основними заходами щодо розвитку діяльності туристичних підприємств в умовах конкуренції можуть бути: поліпшення іміджу за рахунок покращення якості туристичного продукту (послуг) та додаткової реклами; підвищення обсягів виробництва (продажів) за рахунок стимулювання праці власних працівників відділів продажів та маркетингу; розширення збутової мережі за рахунок пошуку нових партнерів і запровадження технологічних інновацій; розробка інноваційних програм (турів); модифікація цінової політики за рахунок встановлення знижок.

Підсумовуючи вище сказане, можна зробити висновок, що розвиток туристичної сфери України впродовж останніх років характеризується позитивною та сталою динамікою [4].

Неухильне зростання чисельності туристів та обсягів наданих їм послуг, комплексний підхід до розвитку туризму, готельного господарства та курортів на місцевому рівні, підтримка розвитку малого та середнього бізнесу у туристичній сфері створили новий

імідж українського продукту, конкурентоспроможного в нашій державі та за кордоном.

Література:

1. Агафонова Л.Г. Визначення конкурентоспроможності туристичного продукту // Стратегія розвитку туристичної індустрії та громадського харчування: Матеріали міжнародної науково-практичної конференції (25-26 жовтня 2006 р., м. Київ) / Відп. ред. А.А. Мазаракі. – К.: КТЕУ, 2000. – С. 430-434.
2. Агафонова Л.Г., Агафонова О.Є. Туризм, готельний та ресторанний бізнес: Ціноутворення, конкуренція, державне регулювання. – К.: Знання України, 2002. – 358 с.
3. Глудкин О.П., Гуров А.И., Зорин Ю.В. и др. Всеобщее управление качеством: Учебн. Для вузов. – М.: Горячая линия-телеком, 2001. – 610 с.
4. <http://www.me.gov.ua> – Офіційний сайт Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України.
5. <http://www.tourism.gov.ua> – Офіційний сайт Державної служби туризму та відпочинку.

Примаченко А. А.

студентка

Національного університету харчових технологій

м. Київ, Україна

ФОРМУВАННЯ ПОЗИТИВНОГО ІМІДЖУ ЯК ФАКТОР ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У сучасному ринковому середовищі, яке зорієнтоване насамперед на задоволення потреб кінцевого споживача, серед безлічі економічних, техніко-технологічних, соціальних та інших чинників, що визначають успіх підприємства на ринку, особливе місце належить іміджу. В умовах збільшення значущості інформаційних ресурсів та інтелектуального капіталу підприємства відкривають для себе силу іміджу, який стає однією з головних причин поразки або перемоги в бізнесі. З розвитком туризму зросла кількість доступних для туристів DESTINATION країн, регіонів, міст та інших

територій, які їх приваблюють. Водночас посилилася й конкуренція між туристичними підприємствами. Тому щоб позиціонувати і вирізнити себе серед конкурентів, вони повинні активно рекламувати себе, створювати унікальний туристичний продукт, а також формувати позитивний імідж. Незважаючи на характерну пластичність та динамічність, імідж підприємства адресується певним групам суб'єктів взаємодії та конкретним групам споживачів, тож особливу увагу при його формуванні доцільно приділяти саме тим групам, від яких залежать важливі показники діяльності підприємства. Для туристичного підприємства такими суб'єктами є перш за все споживачі послуг, які не тільки прямо впливають на прибутковість, а й виконують функції носіїв іміджу. Дані проведеного нами дослідження, в якому взяло участь 50 осіб, показують, що споживачі обирають туристичне підприємство значною мірою за рекомендацією інших осіб – 61%, завдяки рекламній інформації, яка включає радіо, друковану та рекламу в соціальних мережах – 33%, 5% роблять вибір випадково і 1% – з інших міркувань. Зважаючи на це, проблеми формування іміджу туристичного підприємства межують окремих груп суб'єктів взаємодії носять актуальний характер.

Проблемою формування позитивного іміджу цікавилися ще мудреці Стародавньої Греції, розробляючи ідеал розумного володаря. Однак сучасне розуміння поняття іміджу зародилося у XX столітті. Першим, хто вжив термін «імідж», був психолог Зігмунд Фройд у 1930 році. Сьогодні існує велика кількість визначень поняття «імідж», що розглядають його з різних позицій. Імідж підприємства можуть розкривати такі поняття, як репутація, гудвіл, бренд тощо. На думку Е. В. Ромата, імідж – це образ фірми, що є поєднанням уяви та емоційного сприйняття цільової аудиторії, пов'язаних з підприємством [2, с. 161], що, на нашу думку, також повністю не розкриває сутність поняття «імідж».

Узагальнюючи різні погляди, ми пропонуємо визначити імідж підприємства як сформоване представлення цільовій аудиторії інформації про діяльність та підприємства з групами суб'єктів взаємодії, на його конкурентоспроможність, фінансові результати

та контакти з іншими державними або приватними підприємствами, установами та організаціями. Імідж підприємства складається із певного набору елементів, які пов'язані між собою.

Щоб проаналізувати імідж ТОВ «МайВей», ми скористались методом сумарних оцінок (шкала Лайкерта). Для цього було проведено опитування кожної із зацікавлених сторін, а саме: підприємства-конкуренти (10 осіб), споживачів (20 осіб) та працівників (4 особи). На основі експертних оцінок було встановлено критерії оцінки іміджу підприємства та вагу кожного критерію в загальній сукупності для кожної зацікавленої сторони. Усього в опитуванні взяло участь 34 особи. Отримавши оцінку кожного критерію за 5-ти бальною шкалою, ми розрахували середнє значення оцінки критерію. Основні етапи оцінки іміджу досліджуваного підприємства: I етап. Визначення зацікавлених сторін у створенні іміджу підприємства. До зацікавлених сторін формування іміджу ПП «Крайс» відносяться підприємства-конкуренти, споживачі та працівники підприємства. II етап і III етап. На основі експертних оцінок було встановлено критерії оцінки іміджу ПП «Крайс» для кожної зацікавленої сторони. Визначення вагомості кожного з критеріїв для кожної із зацікавлених сторін. Визначено вагу кожного критерію в загальній сукупності для кожної зацікавленої сторони. Сума всіх вагомих коефіцієнтів для кожної з груп зацікавлених сторін дорівнює 1 (одиниці). Для підприємств-конкурентів ці критерії включали: ділова репутація та рекомендації інших гравців бізнесу (0,2); конкурентний статус (0,1); репутація топ-менеджменту (0,2); кваліфікованість персоналу (0,2); фінансова автономія (0,15); прозорість бізнесу (0,15). Для споживачів: загальна популярність та репутація (0,1); якість послуг (0,15); компетентність персоналу (0,15); функціонування програми лояльності до персоналу (0,1); зовнішній вигляд колективу (наявністьдрес-коду, акуратність та ін.) (0,15); фінансова стійкість (0,1); рівень цін (0,15); рекламна діяльність (0,1). Для працівників: соціально-психологічний клімат у колективі (0,15); мотивація персоналу, ставлення до службових обов'язків (0,2); умови праці (0,15); рівень заробітної плати (0,2);

політика підприємства в області розвитку і навчання персоналу (0,25); елемент фірмового стилю (0,05). IV етап. Безпосереднє опитування зацікавлених сторін формування іміджу ПП «Крайс». Респондент за 5-ти бальною шкалою оцінює кожен критерій, де «5» – найвища оцінка, «1» – найменша. V етап. Обчислення середнього значення оцінки іміджу для кожної із зацікавлених сторін та оцінка іміджу підприємства кожною зацікавленою стороною. Середнє значення оцінки іміджу для кожної із зацікавлених сторін визначалося шляхом сумування значень оцінки критеріїв кожною зацікавленою стороною та діленням значення на кількість опитаних. VI етап. Сумарна оцінка іміджу підприємства. Оцінка іміджу підприємства визначається як сума іміджів для кожної із зацікавлених сторін. VII етап. Висновок про сформований імідж – позитивний чи негативний – відповідає очікуванням керівництва підприємства чи потребує корекції. Оскільки для кожної групи зацікавлених (підприємств-конкурентів, споживачів і працівників) максимальне значення – «5», то, відповідно, ідеальний сукупний імідж підприємства становить (5×3) 15 балів. За результатами досліджень ми отримали наступні значення складових іміджу: імідж для підприємств-конкурентів – 3,95; імідж для споживачів – 4,135; імідж для працівників – 4,39. Таким чином, імідж ПП «Крайс» дорівнює 12,475 бали з 15-ти можливих балів.

На думку керівництва ТО «Майвей», для підприємства, насамперед, важливим є імідж в очах споживачів, які є головними в отриманні прибутку та в очах працівників підприємства, адже від їхніх взаємовідносин залежить весь процес надання послуг. Результати досліджень виявили, що імідж ТО «Майвей», формується досить стихійно, хоча й присвіданнях, на плазмових панелях торгових центрів, маршрутних таксі, сітілайтах та білбордах, на платіжних терміналах та інших джерелах; – участь у виставках – встановлення стенду з інформацією про своє підприємство, розміщення інфо-реклами в каталозі виставки, на сайті організаторів виставки і т. д.; – пряма адресна розсилка рекламних буклетів та комерційних пропозицій (на фактичну адресу та e-mail) та розсилка прес-релізів про діяльність

підприємства по всіх доступних каналах комунікацій: сайти, корпоративні газети для клієнтів, преса, розсилка новин, дошка оголошень в торгових залах або інших публічних закладах; – внутрішні для цільової аудиторії (міні-семінари, тренінги) та зовнішні (організація професійних зборів, неформальні вечірки) заходи; – роздача подарункових сертифікатів, проведення програм лояльності; – формування системи відгуків клієнтів через Інтернет тощо.

Висновки. Аналіз літературних джерел дозволив зробити висновки про те, що у суспільній свідомості все більше закріплюється уявлення про імідж як про певну цінність, від якої залежить успішність діяльності будьякої організації. Формування, підтримання та розвиток іміджу потребує виваженої, ґрунтовної, контрольованої діяльності щодо створення, закріплення та посилення позитивної громадської думки про організацію. Однією з методик оцінки іміджу туристичного підприємства, що запропонована в даному дослідженні, є комплекс експертних оцінок та опитувань контактних аудиторій (конкурентів, споживачів, персоналу). Запропонована методика має ряд переваг: вона дозволяє врахувати думки кожної окремої групи суб'єктів взаємодії; оцінка іміджу підприємства здійснюється за допомогою оцінки його елементів, які ранжуються за своєю значущістю, що значно підвищує об'єктивність оцінки; вартість проведення оцінки невисока і може бути здійснена власними силами; одержані дані дозволяють зробити висновок про те, які конкретно сфери діяльності, що впливають на імідж підприємства, вимагають удосконалення.

Література:

1. Статистична інформація. Головне управління статистики у Чернівецькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cv.ukrstat.gov.ua/>
2. Баличова В. О. Методичні аспекти оцінювання іміджу туристичних підприємств / В. О. Баличова, О. О. Тютхенко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2014. – № 5. – Т. 2. – С. 160-162.
3. Борисова О. В. Формування іміджу підприємств готельного господарства / О. В. Борисова, А. О. Каліберда // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2013. – Вип. 2 (1). – С. 186-

193. ECONOMICS AND MANAGEMENT OF ENTERPRISES Issue IV (68), 2017 107

4. Гринько Т. Імідж підприємств сфери послуг : сутність поняття та особливості формування / Т. Гринько, І. Тімар // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія : Економічні науки. – 2014. – Вип. 38 (1). – С. 127-132.

Румянцева В. В.

*студентка факультету фінансів та банківської справи
Київського національного торговельно-економічного університету
м. Київ, Україна*

МЕТОДИ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У сучасній фінансово-економічній літературі фінансова стійкість розглядається на засадах багатофакторності, що поєднує сталість і стабільність функціонування сучасного суб'єкта господарювання. Фінансова стійкість – найважливіша характеристика фінансово-економічної діяльності підприємства в умовах ринкової економіки. Фінансово стійке підприємство має перевагу перед іншими підприємствами тієї ж сфери щодо залучень інвестицій, отримання кредитів, вибору постачальників та підбору кваліфікованих кадрів.

Хочу виділити 2 основні методи оцінки фінансової стійкості підприємства: експрес-оцінка та фундаментальна діагностика.

Експрес-оцінка належить до групи методів аналізу фінансових коефіцієнтів, що здійснюється на основі фінансової звітності підприємства [1, с. 196]. До переваг даного методу відноситься оперативність, швидкість, простота (не потребує зайвих затрат часу та складних розрахунків), дешевизна, можливість виявлення ознак кризового стану суб'єкта господарювання на ранніх стадіях. Недоліком експрес-оцінки є поверхневність.

Експрес-оцінка проводиться у декілька етапів:

– підготовчий – на даному етапі визначається доцільність здійснення діагностики фінансової звітності;

- попередній огляд – здійснюється ознайомлення з пояснювальною запискою до балансу з метою оцінки умов роботи у звітному періоді, визначення основних тенденцій показників діяльності та якісних змін в майновому та фінансовому стані;

- економічне читання і аналіз звітності – узагальнюється оцінка результатів діяльності підприємства [2, с. 182].

Отже, методика проведення експрес-аналізу фінансової стійкості підприємства включає аналіз наступної системи показників:

- частка основних засобів у загальній сумі активів, показник зносу останніх, фондівдача – ці показники вказують на ефективність поточної політики управління основними засобами;

- оборотність активів, запасів, дебіторської заборгованості – характеризують ефективність управління запасами, розрахунками з дебіторами тощо;

- рентабельність активів, період окупності власного капіталу – вказують на здатність підприємства генерувати прибуток;

- коефіцієнт покриття, коефіцієнт абсолютної ліквідності, співвідношення усієї поточної дебіторської і кредиторської заборгованості – характеризують здатність підприємства розраховуватися за короткостроковими зобов'язаннями.

Експрес-оцінка як метод аналізу рівня фінансової стійкості підприємства є досить поверхневим та не дає повної картини фінансової стійкості суб'єкта господарювання. Але даний вид аналізу може використовуватись як метод попереднього етапу фінансового аналізу, адже дозволяє з'ясувати основні тенденції фінансово-господарської діяльності та визначити пріоритетні напрями її подальшої поглибленої оцінки.

Фундаментальна діагностика фінансової стійкості підприємства – етап діагностичного циклу, що дозволяє встановити причини порушення пропорцій у фазах циклу кругообігу капіталу на підприємстві.

Діагностику фінансового стану й стійкості функціонування підприємства необхідно проводити використовуючи наступні принципи.

Принцип 1. Від загального до часткового.

Даний принцип припускає при діагностиці фінансової стійкості функціонування підприємства послідовний перехід від загального до часткового, коли в основі розгляду лежить кінцева мета, заради якої здійснюється діагноз. При цьому в процесі діагностики на початку дається загальний діагноз фінансового здоров'я підприємства, а при виявленні хвороби визначається її вид, причини та швидкість перебігу.

Принцип 2. Від попередньої до остаточної оцінки.

Суть цього принципу полягає в поєднанні методу експрес-аналізу з остаточною фундаментальною діагностикою фінансової стійкості підприємства. У першому випадку здійснюється моментальний, терміновий діагноз фінансового здоров'я підприємства, у другому – обґрунтоване, глибоке, фундаментальне дослідження виду фінансової хвороби та причин її виникнення.

Принцип 3. Охоплення повного циклу кругообігу капіталу.

Зміст цього принципу полягає в діагностуванні фінансової стійкості функціонування підприємства на всіх стадіях циклу кругообігу капіталу, тому що фінансова хвороба може виникнути на будь-якій з них, наприклад, надмірне запозичення коштів на стадії «залучення» або неефективне їх використання на стадії «використання».

Принцип 4. Поєднання статичних та динамічних оцінок.

Даний принцип передбачає необхідність діагностичної оцінки фінансової підприємства як на даний момент часу, так і характеристики динаміки його в часі. Це обумовлено тим, що фінансова хвороба підприємства може прогресувати, а може, навпаки, йти процес одуження.

Принцип 5. Поєднання кількісних і якісних оцінок.

Суть принципу полягає в необхідності при діагностуванні фінансової стійкості функціонування підприємства поєднувати кількісні та якісні методи оцінки. Кількісні методи діагностування фінансової стійкості функціонування підприємства здійснюються за допомогою застосування розрахунково-обчислювальних процедур і встановлення критерію фінансового здоров'я або

хвороби в кількісній формі. Якісні методи є завершальною стадією діагностики фінансової стійкості функціонування підприємства, коли, використовуючи кількісні методи за допомогою шкал або матриць, одержують словесну характеристику діагнозу фінансової хвороби підприємства та причини її виникнення.

Принцип 6. Формалізації оцінок.

Він передбачає алгоритмізацію процесу діагностики фінансової стійкості функціонування підприємства, чітку визначеність оцінок, послідовність їх проведення. Даний принцип знаходить свою реалізацію в індикаторах оцінки, шкалах, матрицях і класифікаціях.

Необхідно зазначити, що правильне формулювання діагнозу фінансової стійкості функціонування підприємства є складним процесом оперування висновками, судженнями та поняттями. Кожна з цих форм осмислення фінансової діагностики потребує неухильного дотримання законів логіки [3, с. 62-66].

Отже, за результатами оцінки фінансової стійкості підприємства ми можемо зробити висновки про:

- досягнення стану рівноваги у короткостроковому періоді
- можливість трансформації чинників стабілізації у чинники розвитку підприємства в довгостроковому періоді
- ступінь залежності підприємства від зобов'язань
- інтенсивність використання позикових коштів
- можливість збільшення частки позикового капіталу.

Література:

1. Тищенко В.В., Тищенко О.І. Оцінка фінансового стану підприємств в контексті економічної безпеки / Тищенко В.В., Тищенко О.І. // Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. – 2016. – Т. 21. Вип. 6 (48). – С. 196-201.
2. Рожелюк В.М. Жук Н.Т. Експрес-діагностика фінансової стійкості в системі управління безпекою підприємства. Облік, оподаткування і контроль: теорія та методологія: / Рожелюк В.М. Жук Н.Т. // Матеріали міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (м. Тернопіль, 20 листопада 2017 р.). Том 1. Тернопіль: ТНЕУ, – 2017. – С. 181-184.
3. Шкарабан С.І. Корецький Б.М. Ярошук О.В. Діагностика і прогнозування фінансово-господарського розвитку акціонерного товариства / Шкарабан С.І., Корецький Б.М., Ярошук О.В. // Монографія . – 2010. – С. 300.

СЕКЦІЯ 4. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Арістов Ю. Ю.

аспірант кафедри фінансів

Київського національного торговельно-економічного університету

м. Київ, Україна

БЮДЖЕТНА ПОЛІТИКА В КРАЇНАХ ІЗ РОЗВИНУТОЮ ЕКОНОМІКОЮ

Формування та реалізація бюджетної політики має здійснюватися з урахуванням тенденцій соціально-економічного розвитку держави та досвіду країн з розвинутою економікою. На даному етапі розвитку фінансових відносин доцільним є визначення пріоритетів бюджетної політики виходячи з основних засад соціально-економічного розвитку країни на середньо- та довгострокову перспективу. Підхід розвинутих країн до формування бюджетної політики є важливим з позиції необхідності оцінки впливу рівня та структури оподаткування, державних видатків на економічне зростання країни. Доцільним є врахування відповідного зарубіжного досвіду в частині напрямів використання бюджетних ресурсів з урахуванням особливостей функціонування національної економіки. Перерозподіл валового внутрішнього продукту через дохідну частину бюджетної системи відіграє вагомий роль у соціально-економічному розвитку суспільства. На ефективність державного фінансового регулювання певним чином впливає рівень показника частки доходів бюджету у валовому внутрішньому продукті. Важливим завданням державних фінансових інституцій є розробка та реалізація виваженої бюджетно-податкової політики, яка б забезпечувала достатній обсяг фінансових ресурсів та сприяла економічному зростанню.

Досвід зарубіжних країн свідчить, що спрямованість бюджетної політики значною мірою формує напрями розвитку соціально-економічних відносин у державі. Пріоритетними завданнями

бюджетної політики Франції є стимулювання економічного зростання шляхом використання відповідних фінансових інструментів, посилення впливу бюджетного регулювання у системі соціально-економічного розвитку суспільства, надання трансфертів найменш незахищеним верствам населення, відновлення кредитування малого та середнього підприємництва, стимулювання зайнятості та збільшення обсягів державного інвестування, підтримка банківської системи країни. Водночас, в умовах циклічного зниження обсягу бюджетних доходів реалізація зазначених заходів спричинила збільшення питомої ваги дефіциту бюджету у валовому внутрішньому продукті. Тому, важливим пріоритетом бюджетної політики на середньострокову перспективу є оптимізація рівня бюджетного дефіциту, подальше стимулювання економічного зростання дієвими інструментами фінансово-економічного регулювання [1].

Необхідно відзначити, що одним із вагомих пріоритетів бюджетної політики більшості розвинених країн світу на середньострокову перспективу на сучасному етапі розвитку соціально-економічних процесів є зниження рівня державного боргу та боргового навантаження на бюджет. У роки економічної рецесії та подальшого відновлення економіки рівень державного боргу суттєво підвищився, що викликано необхідністю додаткових видатків бюджету з метою стимулювання економічного розвитку. Питома вага державного боргу у валовому внутрішньому продукті у країнах з розвинутою та трансформаційною економікою суттєво зросла за останні роки, зокрема з 65,8 відсотка у 2009 році до 98,2 відсотка у 2018 році. Достатньо критичною є борговий стан у таких країнах як Греція, Португалія, Італія. Важливим є подальше проведення консолідації бюджетно-податкової політики з метою відновлення достатнього рівня стійкості фінансової системи країн Європейського Союзу.

Світова фінансово-економічна рецесія внесла відповідні корективи до бюджетної політики Німеччини, зокрема було прийнято рішення збільшити видатки на підтримку фінансово-банківських інститутів та на стимулювання реального сектору

економіки. Бюджетний дефіцит став антициклічним регулятором економіки, направленим на вихід країни з економічного спаду. Водночас, із поступовим відновленням економічного зростання країна розробила систему заходів бюджетної консолідації, яка заклала обмеження бюджетних видатків шляхом підвищення якісного рівня бюджетного планування із встановленням граничних меж бюджетних видатків на середньострокову перспективу, посилення контролю за цілеспрямованим використанням бюджетних коштів. Крім того, пріоритетними заходами є оптимізація податкових пільг, що направлено на зростання обсягу доходів бюджету. Економічна політика країни передбачала виділення додаткових фінансових ресурсів на оздоровлення фінансової системи, надання державних гарантій та проведення націоналізації фінансових установ. Стан бюджетної стійкості Норвегії в сучасних умовах економічних трансформацій на достатньо високому рівні. Загальний профіцит держаного бюджету становить за останні роки 5,2 відсотка валового внутрішнього продукту, стабілізаційний фонд уряду – 165 відсотків валового внутрішнього продукту. Одним із вагомих заходів вдосконалення податкової політики визначено скорочення обсягу податкових пільг у сфері іпотечного кредитування. Сприятливі податкові умови зумовили збільшення обсягу іпотеки, а в умовах економічної рецесії – іпотечного боргу. Ставка оподаткування нерухомості є однією із найнижчих у розвинутих країнах, важливим є удосконалення шкали прогресивності майнових податків та зміцнення фінансової стабільності [2].

Розглядаючи особливості бюджетної політики Португалії доцільно зауважити, що на даному етапі економічного розвитку одним із її ключових пріоритетів є продовження дії заходів бюджетно-фінансової консолідації. Так, у бюджеті країни на поточний рік передбачено зростання доходної частини бюджету та оптимізацію бюджетних видатків. Податкова політика країни значною мірою направлена на розширення податкової бази, що дозволить підвищити фіскальну ефективність податкової системи та спростити податкове адміністрування. Значна частина

бюджетних програм розвинутих країн спрямована на забезпечення належного надання якісного суспільних благ і послуг у сфері базової освіти, охорони здоров'я, соціального захисту вразливих верств населення, що спрямовано на розвиток людського капіталу в умовах посилення його ролі в забезпеченні економічного зростання. Одним з пріоритетних напрямів використання бюджетних коштів є розвиток інфраструктури, що належить до продуктивних видатків бюджету.

У країнах з достатньо високим рівнем розвитку фінансових інститутів та державного фінансового регулювання спостерігається позитивний вплив збільшення видатків бюджету на економічне зростання. Рівень податкового навантаження відображає суспільний вибір розміру показника частки валового внутрішнього продукту, що перерозподіляється через державні фінанси, структура податкової бази та ставки податків є інструментами впровадження даного вибору. Органи державного управління за допомогою використання наведених важелів можуть забезпечити відповідний рівень надання суспільних послуг за рахунок коштів бюджету [3].

Дослідження досвіду формування бюджету в країнах із розвинутою та трансформаційно економікою, дозволило виявити основні тенденції у проведенні перетворень системи бюджетного планування протягом останніх років. Достатнього впровадження набули програмно-цільовий метод планування бюджету, у тому числі у середньостроковій перспективі, система оцінювання бюджетних програм, що включають відповідні результативні показники. Планування та виконання бюджету базується на підвищенні результативності бюджетних видатків та оцінюється такими показниками, як якість державних послуг та їх вплив на соціально-економічний розвиток країни. Значні зміни відбулися у системі державного фінансового контролю шляхом удосконалення та оновлення його принципів, форм та методів, розвитку відомчого фінансового контролю та аудиту. Більшість країн світу протягом останніх років дотримуються політики жорсткої економії бюджетних коштів, бюджетної дисципліни, прозорості бюджету,

що сприяє зменшенню боргових зобов'язань, дефіциту бюджету. Низка країн використовують дієві механізми інтеграції коротко-, середньо- і довгострокового бюджетного планування. Основні параметри податкової, бюджетної і боргової політики необхідно базувати на орієнтирах, розроблених у системі довгострокового планування, які повинні актуалізуватися з урахуванням фактичних умов розвитку економіки, можливого уточнення пріоритетних економічних завдань з врахуванням змін зовнішнього середовища. Сучасний досвід зарубіжних країн щодо застосування бюджетної стратегії ґрунтується на необхідності здійснення середньострокового бюджетного прогнозування і планування під час підготовки щорічного бюджету.

Досвід країн з розвинутою економікою показує, що спрямованість бюджетної політики визначає характер соціально-економічних відносин. Основними завданнями бюджетної політики є забезпечення макроекономічної стабільності, яка передбачає збалансований бюджет, послідовне зниження бюджетного дефіциту та передбачувані параметри інфляції; координація стратегічного та поточного бюджетного планування; забезпечення спрямованості бюджетної системи на досягнення відповідних економічних результатів; розробка та впровадження фінансових інструментів підтримки інновацій та підвищення якості людського капіталу. Бюджетна політика як складова фінансової політики спрямовується на проведення модернізації економіки, створення умов для підвищення її ефективності та конкурентоспроможності, поліпшення інвестиційного клімату та довгострокового економічного розвитку.

Література:

1. Budget policy of social development. Chugunov I., Kaneva T., Pasichnyi M. and other. General editorship Chugunov I. Scientific Route. Tallinn, Estonia. 2018. 348 p.
2. Чугунов І.Я., Макогон В.Д. Бюджетна стратегія в умовах економічних перетворень // Вісник КНТЕУ. 2018. № 5. С. 5–18.
3. Chugunov I., Kachula S. State financial policy as a component of socioeconomic development of society. The potential of modern science. Volume 2. Sciemcee Publishing. London, United Kingdom. 2019. Pp. 29–44.

Коровій В. В.
докторант кафедри фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету
м. Київ, Україна

РОЗВИТОК ІНСТИТУЦІЙНИХ ЗАСАД ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ КРАЇНИ

Економічну сутність фінансової системи можна представити як складову соціально-економічного розвитку країни, що полягає у використанні сукупності економічних відносин у сфері формування, дієвого розподілу та перерозподілу валового внутрішнього продукту і національного доходу між її окремими ланками, які визначаються відповідною структурою системи фінансових інституцій та їх взаємозв'язків з метою створення належних умов для збалансованого економічного зростання.

Важливим інститутом суспільного розвитку сучасності є фінансова система, яка повинна адаптуватися до загальних макроекономічних коливань, залишаючись водночас інструментом регулювання економічних циклів. На даний час необхідним є розвиток інституційних засад функціонування фінансової системи, поглиблення розкриття її економічної сутності як вагової складової економічного зростання, посилення взаємозв'язку фінансового регулювання із динамікою суспільного розвитку. З метою посилення результативності фінансової політики доцільним є подальший розвиток положень щодо механізму бюджетно-податкового регулювання. Потребують поглибленого дослідження питання впливу фінансової системи на соціально-економічний розвиток суспільства. Формування моделі стійкої фінансової системи стає одним із важливих завдань, зважаючи на особливості кожної з її складових. Державні фінанси як складова фінансової системи здійснюють вагомий вплив на макроекономічну стабільність та темпи економічного розвитку.

Фінансова система змінюється з урахуванням впливу інтеграційних процесів, посилення конкуренції на ринках фінансового капіталу. Необхідним є удосконалення системи оцінки макроекономічних умов, тенденцій у бюджетно-податковій та

грошово-кредитній сферах за допомогою якісних і кількісних індикаторів. Основні засади формування фінансово-бюджетної політики на середньострокову перспективу мають враховувати волатильність економічних процесів, обумовлених, в тому числі кон'юнктурою на світових ринках та глобалізаційними тенденціями. З огляду на зазначене, важливим є підвищення дієвості та адаптивності фінансового регулювання з використанням міжнародних стандартів і принципів його здійснення. Посилення інституційної спроможності фінансових органів управління, підвищення рівня прозорості їх діяльності сприятиме зростанню функціональної ефективності державної політики. Тренди розвитку економіки засвідчили потребу тісної взаємодії і координації фіскальної та монетарної політики в процесах протидії рецесії та з метою стимулювання сукупного попиту [1].

Під інституційним середовищем слід розуміти сукупність найбільш вагомих економічних, правових, суспільних та соціальних правил, які визначають межі діяльності та впливу інструментів фінансового регулювання на економічний розвиток країни. Складовими інституційного середовища також є ступінь розвитку взаємовідносин суб'єктів фінансової системи, зниження рівня трансакційних витрат, довгостроковий характер економічних взаємовідносин. Важливу роль у забезпеченні економічного зростання відіграють ступінь розвиненості фінансової системи. Таким чином, сукупність правил, норм, процедур, державних органів управління, установ визначають комплексний інституційний механізм фінансової системи, який є дієвим інструментом впливу на соціально-економічний розвиток суспільства та включає нормативно-правове забезпечення, фінансово-економічну систему та систему інститутів державного регулювання. Якість функціонування системи інститутів регулювання визначає здатність органів державного управління формувати і реалізовувати положення економічної політики, спрямованої на стимулювання соціально-економічного розвитку країни.

Фінансова система є одним з найбільш вагомих інститутів забезпечення соціально-економічного розвитку країни. В період

економічних трансформаційних процесів потребують посилення дієвості інституційні механізми регулювання макроекономічної динаміки, забезпечення стійкості економічного зростання, збільшення частки високотехнологічної та наукоємної економіки в загальній структурі, формування відповідного балансу між забезпеченням пріоритетних заходів фінансово-бюджетної політики та збалансованістю бюджетної системи. Формування сучасної структури фінансової системи значною мірою опинилися під впливом змін світової економіки, яка здійснює вплив на удосконалення механізму її реалізації, результативність економічної політики. З метою стабілізації фінансового сектору та підтримки рівня економічної активності підприємств доцільним є розробка та реалізація сукупності заходів фіскального регулювання, які включають бюджетне стимулювання внутрішнього попиту, використання дієвих інструментів грошово-кредитного регулювання, додаткову капіталізацію фінансових установ. Достатньо високий якісний рівень фінансових інститутів, своєчасність та обґрунтованість рішень щодо планування належного обсягу державних видатків на відповідні цілі сприяють створенню передумов для економічного зростання.

Розвиток інституційної архітектури фінансової системи потребує посилення відповідальності державного управління, територіальних громад з урахуванням необхідності застосовування дієвих підходів та механізмів фінансування суспільного розвитку, забезпечення підвищення ефективності використання державних фінансових ресурсів, скорочення державного та гарантованого боргу, диверсифікації фінансових інструментів. Для забезпечення зростання національної економіки доцільним є посилення дії фінансового мультиплікатора на пріоритетні напрями соціально-економічної політики країни, динаміку суспільного розвитку [3].

Співвідношення між складовими архітектури фінансової системи формуються з урахуванням державних та ринкових методів впливу на соціально-економічні процеси. Розробка заходів у сфері фіскальної та монетарної політики, регулювання фінансового ринку має враховувати стадії економічного циклу,

сприяти активізації основних факторів економічного зростання, до яких належить технологічність економіки, рівень розвитку людського потенціалу, інтегрованості вітчизняної економіки у світовій простір. Важливим є покращення інституційного середовища, яке характеризує якість взаємодії економічних суб'єктів, ступінь впливу державного фінансового регулювання, що створює умови для розвитку економіки та соціальної сфери.

Інституційні перетворення соціально-економічної моделі розвитку суспільства обумовлюють необхідність посилення дієвості фінансової системи. Структурні перетворення фінансової системи країни повинні здійснюватись з урахуванням функціонуючої моделі соціально-економічного розвитку та досвіду країн з розвинутою і трансформаційною економікою. Підхід розвинутих країн до формування механізму фінансового регулювання є важливим з позиції необхідності встановлення оптимальних пропорцій між складовими фінансової системи завдяки їх багаторічному досвіду функціонування даних систем з урахуванням впливу циклічності на економічні процеси та належного рівня розвитку інституційного середовища [2].

На сучасному етапі розвитку постає необхідність подальшого вдосконалення фінансової системи, яка б забезпечувала сприятливі умови для відновлення динаміки стійкого економічного зростання, розвитку внутрішнього ринку товарів та послуг, оптимізації механізму формування та розподілу національного доходу та валового внутрішнього продукту між галузями економіки та населенням. У процесі реалізації виваженої бюджетно-податкової, грошово-кредитної, соціальної і інвестиційної політики, органи фінансового регулювання мають більш поглиблено враховувати інституційний підхід щодо формування архітекtonіки фінансової системи, з огляду на структурні особливості економіки та пріоритети суспільного розвитку. Фінансова політика уточнюється та коригується відповідно до державних та суспільних потреб, що дозволяє забезпечити динамічне збалансування та узгодженість фінансових потоків, адаптацію економічної системи до внутрішніх та зовнішніх викликів.

Необхідним є розвиток інституційної архітекτονіки фінансової системи в контексті розмежування відповідальності, завдань та функцій учасників фінансово-бюджетних відносин. Формування засад інноваційного розвитку потребує активізації регуляторної та фінансової діяльності держави. Забезпечення результативності державних видатків, диверсифікація державних фінансових інструментів сприятиме покращенню фінансування інвестиційно-інноваційних проектів, важливим є врахування впливу джерел фінансування на процеси перерозподілу валового внутрішнього продукту між учасниками розширеного відтворення, забезпечення результативності механізмів фінансування сталого економічного розвитку країни. Зазначене має забезпечити нарощування фінансового потенціалу держави, територіальних громад, суб'єктів підприємництва та населення, сприяти узгодженості їх інтересів та потреб, врахування взаємозалежностей між ними дозволить підвищити результативність та ефективність використання фінансових ресурсів державного сектора економіки.

Література:

1. Інституційна трансформація фінансово-економічної системи України в умовах глобалізації / В.Р. Сіденко, М.І. Скрипниченко, В.С. Пономаренко, І.Я. Чугунов та ін.; за ред. В.Р. Сіденка. К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2017. 648 с.
2. Чугунов І.Я., Пасічний М.Д. Бюджетно-податкова політика економічного розвитку // Науковий вісник Полісся. 2018. № 1(13). Ч. 1. С. 54–61.
3. Чугунов І.Я., Кучер Г.В. Фінансові ресурси державного сектора економіки // Вісник КНТЕУ. 2019. № 3. С. 40–52.

Макаренко У. Б.

*аспірант кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту
Львівського національного університету імені Івана Франка
м. Львів, Україна*

ДІАГНОСТИКА ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ МЕДІЙНОГО РИНКУ УКРАЇНИ

В умовах реформування економіки України з метою забезпечення стабільного розвитку медійного ринку, який стане запорукою формування інформаційної безпеки в країні, необхідно сформулювати його фінансову стратегію розвитку. Важливим етапом її розроблення є діагностування стану та динаміки фінансової стабільності медійних підприємств й вироблення прогнозних сценаріїв розвитку цього показника. З цією метою доцільно побудувати певний рейтинговий показник, який дасть змогу проаналізувати динаміку фінансового стану медіаринку на основі діяльності його окремих суб'єктів господарювання та окреслити комплекс заходів у сфері державного регулювання як реакцію на його прогнозні показники. З огляду на зазначене вище, актуальним завданням сьогодення є розроблення інтегрального коефіцієнта для проведення аналізу фінансової стабільності медійного ринку в динаміці та на перспективу.

Проблемам розроблення рейтингового показника оцінки фінансового стану підприємства присвятили свої праці такі вітчизняні науковці: О. Я. Базилінська [1], М. Д. Білик [2], І. М. Боярко [6], О. В. Дейнека [6], С. М. Жукевич [5], Т. Д. Косова [3], М. Р. Лучко [5], Н. Ю. Невмержицька [2], О. В. Павловська [2], Н. М. Притуляк [2], І. В. Сіменко [4], А. І. Фаріон [5], І. О. Школьник [6].

На основі результатів дослідження фінансової діяльності конкретних медійних підприємств, нами взято до уваги головні параметри їхнього фінансового стану, а саме: рентабельність реалізованої продукції (наданих послуг) за прибутком від реалізації, коефіцієнт автономії джерел фінансування, частка кредиторської заборгованості у зобов'язаннях медіаорганізації,

коефіцієнт загальної ліквідності, показник фінансової стійкості, коефіцієнт покриття запасів і затрат головними джерелами фінансування, оборотність поточних активів. Першочерговим етапом проведення державних заходів щодо регулювання медійного ринку є аналіз та прогнозування його фінансового стану в динаміці.

Для оцінки фінансового стану медійного ринку відносні показники, що входять у запропонований рейтинговий коефіцієнт, розраховано на основі абсолютних показників. При цьому усі абсолютні значення, які взяті з Балансу (Звіту про фінансовий стан) форма 1 обчислені у середньому за рік з метою досягнення порівняльності з показниками, які містяться у Звіті про фінансові результати (про сукупний дохід) форма 2.

Початкова стадія аналізу збір фінансової звітності досліджуваних підприємств за аналізований період з метою формування бази даних абсолютних величин, які необхідні для визначення параметрів фінансового стану. На основі зібраних даних розраховують показники фінансового стану для кожного досліджуваного підприємства зокрема.

На другому етапі в таблицю у середовищі MS Excel вводимо коефіцієнти, а саме: рентабельність реалізації за прибутком від реалізації, показник автономії джерел фінансування, частки кредиторської заборгованості у зобов'язаннях загальної ліквідності, фінансової стійкості, покриття запасів головними джерелами фінансування. Для цих показників шукаємо середні значення за кожний рік. Окремо вводимо по кожному медійному підприємству виторг від реалізації та середню величину поточних активів для розрахунку коефіцієнта оборотності. У кінцевому підсумку розраховуємо середню оборотність поточних активів для вибірки медіапідприємств.

У подальшому необхідно встановити нормативні та оптимальні значення закладених у рейтинговий коефіцієнт параметрів з урахуванням особливостей діяльності медійних організацій. Максимальні значення відносних показників MS Excel буде рахувати автоматично.

На наступному етапі розрахуємо коефіцієнти, які відображають різницю між нормативними (максимальними, оптимальними) та фактичними значеннями закладених у рейтинговий коефіцієнт параметрів.

$$K_i = \sum_{i=1}^n \frac{1}{(H_i - \Phi_i)^2}, \quad (1)$$

де K_i – коефіцієнт, який показує співвідношення між нормативним та фактичним значенням i -того параметра рейтингового коефіцієнта оцінки фінансової стабільності медійного ринку. Максимальне значення кожного коефіцієнта становить 1000, що пов'язано із заокругленням до трьох знаків після коми, а мінімальне буде наближатися до нуля. За оптимальний рівень кожного із взятих до уваги при розрахунках коефіцієнтів визначено його максимальне або нормативне (оптимальне) значення за всі аналізовані періоди; H_i – нормативне (оптимальне, максимальне) значення i -того закладеного параметра фінансового стану; Φ_i – фактичне значення i -того закладеного параметра фінансового стану за аналізований період.

Подальші розрахунки передбачають визначення рейтингового коефіцієнта оцінки динаміки фінансової стабільності медійного ринку за кожен аналізований період за такою формулою:

$$РКФСМР_i = \sqrt{\sum_{i=1}^n K_i}, \quad (2)$$

де $РКФСМР_i$ – рейтинговий коефіцієнт оцінки фінансової стабільності функціонування медійного ринку в i -му періоді.

Розширена формула для розрахунку рейтингового коефіцієнта для нашого випадку матиме вигляд:

$$РКФСМР_i = \sqrt{\frac{1}{(M_{rp} - \Phi_{rp})^2} + \frac{1}{(N_{avt} - \Phi_{avt})^2} + \frac{1}{(O_{kz} - \Phi_{kz})^2} + \frac{1}{(N_{zl} - \Phi_{zl})^2} + \frac{1}{(H_{fc} - \Phi_{fc})^2} + \frac{1}{(M_z - \Phi_z)^2} + \frac{1}{(M_{ob} - \Phi_{ob})^2}} \quad (3)$$

де M_{rp} – максимальне значення рентабельності реалізованої продукції за прибутком від реалізації; N_{avt} – нормативне значення

коефіцієнта автономії джерел фінансування; Окз – оптимальне значення частки кредиторської заборгованості у зобов’язаннях; Нзл – нормативний рівень загальної ліквідності; Нфс – нормативне значення показника фінансової стійкості; Мз – максимальне значення забезпечення запасів і затрат плановими джерелами формування; Моб – максимальне значення оборотності поточних активів за аналізований період; Фрп – фактичне значення рентабельності реалізованої продукції за прибутком від реалізації; Фавт – фактичний рівень коефіцієнта автономії джерел фінансування; Фкз – досягнуте значення частки кредиторської заборгованості у зобов’язаннях у поточному періоді; Фзл – фактичний рівень загальної ліквідності; Ффс – реальний рівень показника фінансової стійкості у поточному періоді; Фз – фактичне значення коефіцієнта забезпечення запасів і затрат плановими джерелами формування; Фоб – досягнуте значення оборотності поточних активів в аналізованому періоді.

Зростання запропонованого рейтингового коефіцієнта оцінки динаміки фінансової стабільності медійного ринку необхідно тлумачити як позитивну тенденцію.

Отже, максимально стабільним фінансовий стан вітчизняного медійного ринку доцільно вважати у тому періоді, якому відповідає максимальне значення рейтингового коефіцієнта.

На основі обчислення середньорічних темпів росту, можна спрогнозувати параметри, що закладені й рейтинговий коефіцієнт оцінки фінансової стабільності медійного ринку на наступні три роки. Варто зазначити, що головною проблемою такого прогнозування є отримання поточних звітних даних суб’єктів господарювання, які публікуються зі значною затримкою, тому порушують принцип своєчасності таких прогнозів.

Нижня межа рейтингового коефіцієнта показує умови, за яких його параметри будуть значно відхилятися від нормативних (максимальних, оптимальних), тому знаменник теоретично буде прямувати до нескінченності (тим більше, що деякі з коефіцієнтів можуть досягати від’ємних значень), а сам показник відповідно

буде прямувати до нуля, проте досягати його не буде. У таких умовах запропонованих показник наблизатиметься до нуля.

Отже, розроблений підхід щодо аналізу фінансової стабільності медійного ринку України у динаміці може застосовуватися як складова частина системи прогнозування і планування у рамках національних, галузевих програм чи конкретних фінансових концепцій розвитку медіакомпаній. Вони, своєю чергою, є головними інструментами реалізації фінансової політики держави у сфері медійного ринку, конкретних медійних організацій, пріоритетних напрямів економічного, соціально-культурного, екологічного, науково-технічного розвитку та забезпечення інформаційної безпеки України.

Література:

1. Базилінська О. Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика. Навчальний посібник. Київ: ЦНЛ, 2009. 328 с.
2. Білик М. Д., Павловська О. В., Притуляк Н. М., Невмержицька Н. Ю. Фінансовий аналіз: Навчальний посібник. Київ: КНЕУ, 2005. 592 с.
3. Косова Т. Д. Фінансовий аналіз. Навчальний посібник. Київ: ЦУЛ, 2017. 440 с.
4. Фінансовий аналіз. Навчальний посібник / за ред. Т. Д. Косової, І. В. Сіменко. Київ: ЦНЛ, 2013. 440 с.
5. Фінансовий аналіз. Навчальний посібник / М. Р. Лучко, С. М. Жукевич, А. І. Фаріон. Тернопіль: ТНЕУ, 2016. 304 с.
6. Школьник І. О., Боярко І. М., Дейнека О. В. Фінансовий аналіз. Навчальний посібник / за заг. ред. Школьник І. О. Київ: «Центр учбової літератури», 2016. 368 с.

Малиновська Ю. Б.

*аспірант кафедри корпоративних фінансів та контролінгу
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана
м. Київ, Україна*

ПЕРСПЕКТИВИ ВДОСКОНАЛЕННЯ НОРМАТИВНИХ ПІДХОДІВ ДО ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ

Поточний стан суб'єктів господарювання державного сектору економіки України [1] вкотре змушує актуалізувати дослідження щодо принципів управління ними. Разом з тим, жалюгідні фінансові показники більшості суб'єктів господарювання державного сектору економіки додають аргументів прихильникам масштабної та всеохоплюючої приватизації в нашій державі, які твердять, що держава апріорі не може бути ефективним власником. Проте зарубіжний досвід свідчить, що сучасна ринкова економіка базується на рівноправному функціонуванні усіх форм власності, і на підприємства державного сектору економіки покладені особливі функції, які часто не можуть бути забезпечені приватним бізнесом.

Отже, подальша економічна політика держави має враховувати специфічну роль державного сектору економіки та необхідність збереження статусу держави як власника в стратегічних та соціально значимих галузях. В цьому зв'язку постає питання про вдосконалення господарської діяльності суб'єктів господарювання державного сектору економіки загалом та їх фінансової стратегії – зокрема. Розвиток фінансової діяльності таких бізнес-одиниць вимагає комплексного підходу в якому насамперед слід звернути увагу на питання фінансового планування. Аналіз чинної нормативно-правової бази з питань складання фінансових планів суб'єктів господарювання суб'єктів господарювання державного сектору економіки [2] дає можливість виділити існування багатьох проблем. З нашої точки зору насамперед слід спрямувати зусилля на наступні з них:

- ігнорування положень економічної науки щодо цілей управління підприємством. Зокрема, в документі вказується: «Фінансовий план має забезпечувати збільшення показників рентабельності діяльності підприємства, активів та власного капіталу порівняно з плановими та прогнозними показниками на поточний рік». По-перше, фінансовий план як такий не може нічого «забезпечувати», тут мова має йти лише про підприємство. По-друге, спірним є вибір множини показників, з акцентом на зростання рентабельності, активів та власного капіталу. Загально-визнано, що проблема цілеутворення є однією із найскладніших в прагматичній концепції корпоративного менеджменту, проте для підприємств державного сектору економіки запропонований на сьогодні підхід аж ніяк не може бути оптимальним;

- проект фінансового плану та пояснювальна записка до нього подається до 1 червня року, що передує плановому, а затверджується до 1 вересня. Загалом, така позиція державо-власника робить процес фінансового планування на підприємствах державного сектору економіки у значній мірі формальним. Глобальна економіка, а з нею і економіка України, характеризуються значною волатильністю тенденцій, що суттєво ускладнює прогнозування та фінансове планування. Пропонуючи такий сценарій розробки та затвердження фінансових планів суб'єктів господарювання державного сектору економіки держава відразу ставить під сумнів релевантність показників у цих документах;

- горизонт планування у 1 рік є зайвим підтвердженням відсутності у держави в Україні стратегічного бачення щодо розвитку підприємств, що знаходяться у її власності. Непослідовність держави щодо приватизації та функціонування державного сектору економіки – надзвичайно потужний чинник, що призводить до нівелювання її ролі як власника на користь приватних інтересів (в цьому зв'язку в першу чергу слід говорити про інтереси провідних фінансово-промислових груп);

- вкрай обмежений перелік документів, що додаються до фінансового плану – фінансова звітність, стратегія розвитку підприємства, інвестиційний план на 3-5 років, документ щодо

наявності у судах справ майнового характеру. Варто зазначити, що цей перелік не тільки не дає змоги подолати інформаційну асиметрію, а скоріше поглиблює її. Зокрема, жодним чином не деталізовано склад таких важливих документів як «стратегія підприємства» та «інвестиційний план підприємства», що створює досить широке поле для діяльності керівників суб'єктів господарювання державного сектору економіки;

- держава дала можливість відреагувати на зміну умов діяльності підприємств державного сектору економіки через зміну фінансового плану не більше 2 разів на рік. Про фіскальні пріоритети свідчить наступна норма: «Обов'язковому перегляду підлягають фінансові плани підприємств, які запланували чистого прибутку менше ніж 50 мільйонів гривень, але за результатами останнього звітного періоду (рік, квартал) фактично отримали та/або за прогностичними розрахунками мають отримати чистого прибутку 50 мільйонів гривень і більше».

В підсумку можна зробити висновок, що чинні нормативні підходи до фінансового планування на підприємствах державного сектору підлягають перегляду та суттєвій модернізації. На сьогодні вони фактично позбавляють державу як власника широкого інструментарію для реалізації ефективних фінансових стратегій суб'єктів бізнесу, що належать державі.

Література:

1. Звіт про роботу Фонду державного майна України та хід приватизації у 2018 році. URL: http://www.spfu.gov.ua/userfiles/pdf/zvit-2018-final_13714.pdf (дата звернення: 30.01.2020).

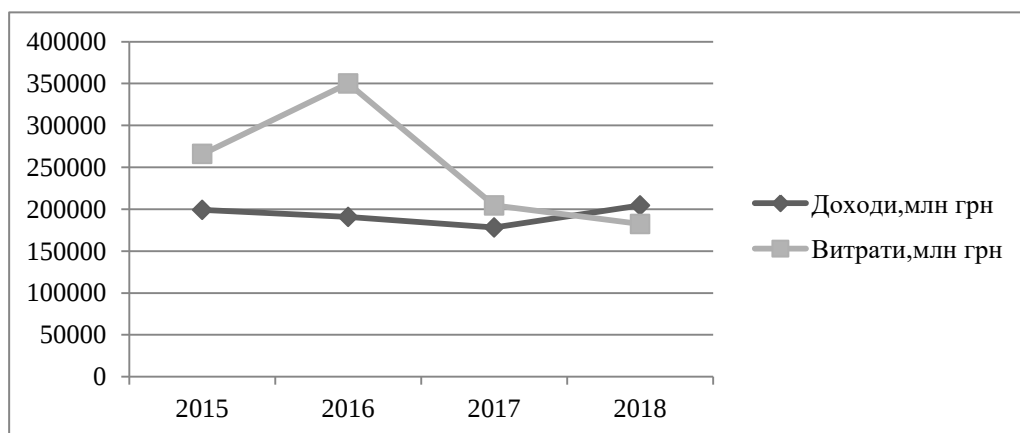
2. Порядок складання, затвердження та контролю виконання фінансового плану суб'єкта господарювання державного сектору економіки. Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України № 205 від 02.03.2015 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0300-15>.

Пасєка Ю. А.
*студентка факультету фінансів
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана*
Науковий керівник: Суторміна К. М.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри банківської справи
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана
м. Київ, Україна*

УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ БАНКІВ УКРАЇНИ

Банки є найбільш активними інституціями на фінансовому ринку України. Стан їх ліквідності та фінансова стабільність у значній мірі визначає довіру клієнтів. Це все пояснюється тим, що від ліквідності банку залежить повнота та якість надання послуг банками. Дана тема є актуальною, адже ефективно та дієве управління ліквідністю має бути одним із головних пріоритетів в діяльності банку, оскільки управління ліквідністю є складовою забезпечення та підтримки фінансової стійкості банків.

Щоб оцінити стан ліквідності банків України буде доцільно розглянути динаміку доходів і витрат банків України за 2014–2018 рр., адже ліквідність банку знаходиться в обернено пропорційному зв'язку із його доходністю (рис. 1).



**Рис. 1. Динаміка доходів і витрат банків України
за 2014–2018 рр.**

Джерело: побудовано автором на підставі джерела [3]

Проаналізувавши дану динаміку доходів і витрат банків України, ми бачимо, що найбільш збитковим за аналізований період банківський сектор був на початку 2017 року, розмір збитків складав майже 160 млрд грн. Дана ситуація спричинена резервуванням кредитного портфеля ПАТ КБ ПриватБанку в кінці 2016 року [2, с. 107].

Слід відзначити, що спостерігається позитивна тенденція зменшення збиткової діяльності банків – вже на початку 2018 р. збитки складала 24,4 млрд грн. За даними Національного банку України [3], у першому кварталі 2018 року банки України відновили прибуткову діяльність після збиткової роботи у четвертому кварталі 2017 року. При цьому вони продовжили активно кредитувати населення та залучати депозити фізичних осіб. За січень-квітень банки отримали чистий прибуток 10,7 млрд грн [3]. Прояв вищезазначених факторів позначився на стані ліквідності банків.

На управління ліквідністю банку найбільший вплив мають видача кредитів та залучення депозитів, в тому числі і в іноземній валюті. За наявних валютних кредитів чи депозитів у кредитному або депозитному портфелі банків відповідно поряд з кредитним ризиком позичальники і банки мають ймовірність виникнення валютних ризиків. Отже розглянемо спочатку динаміку і структуру кредитів банків України у розрізі валют (таблиця 1).

Таблиця 1

Динаміка обсягу кредитів банків України у розрізі валют

Види кредитів	01.03.2018 млрд грн	01.05.2018		01.04.2019		01.05.2019		
		млрд грн	порівн. з поперед. періодом, %	млрд грн	порівн. з поперед. періодом, %	млрд грн	порівн. з поперед. періодом, %	порівн. з поч. 2018 року, %
1	2	3	4	5	6	7	8	9
<i>Кредити всього</i>	1021,5	1024,1	0,25	1034,8	1,04	1016,5	-1,77	-0,49
<i>у тому числі у розрізі валют</i>								

Закінчення таблиці 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9
у гривнях	573,3	585,7	2,16	606,3	3,52	590,7	-2,57	3,03
у доларах США	384,5	375,8	-2,26	354,3	5,72	349,3	-1,41	-9,15
в євро	60,4	59,6	-1,29	72,4	2,15	73,9	2,18	22,35

Джерело: побудовано автором на підставі джерела [4]

Таким чином, питома вага виданих кредитів у гривні у загальному складі кредитів від початку 2018 року до початку травня 2019 року коливалась від 56,13% до 58,11%; питома вага кредитів в доларах – від 37,64% до 34,36%; питома вага кредитів в євро – від 5,92% до 7,27%. Отже, спостерігається тенденція до зменшення суми виданих кредитів в доларах та збільшення суми виданих кредитів в національній валюті та в євро.

Далі розглянемо динаміку і структуру депозитів банків України у розрізі валют за 01.03.2018 – 01.05.2019 роки (таблиця 2).

Таблиця 2

Динаміка обсягу депозитів банків України у розрізі валют

Види депозитів	01.03. 2018 млрд грн	01.05.2018		01.04.2019		01.05.2019		
		млрд грн	порівн. з поперед. періодом, %	млрд грн	порівн. з поперед. періодом, %	млрд грн	порівн. з поперед. періодом, %	порівн. з поч 2018 року, %
<i>Депозити всього</i>	811,4	826,9	1,91	872,3	5,49	870,0	-0,26	7,22
<i>у тому числі у розрізі валют</i>								
у гривнях	455,3	480,1	5,45	517,8	7,85	513,0	-0,92	12,67
у доларах США	287,1	281,6	-1,92	281,2	-0,14	279,5	-0,60	-2,65
в євро	65,9	62,37	-5,35	70,8	13,52	74,5	5,22	13,05

Джерело: побудовано автором на підставі джерела [4]

Питома вага залучених депозитів у гривні у загальному складі депозитів від початку 2018 року до початку травня 2019 року коливалась від 56,12% до 58,97%; питома вага депозитів в доларах – від 35,39% до 32,13%; питома вага депозитів в євро – від 8,13% до

8,56%. Як ми бачимо, спостерігається тенденція до зменшення суми залучених депозитів в доларах та збільшення суми залучених депозитів в національній валюті та в євро.



Рис. 2. Динаміка дотримання нормативу миттєвої ліквідності банків України за 01.12.2014 – 01.09.2019 рр.

Джерело: побудовано автором на підставі джерела [3]

Для оцінювання та контролю стану ліквідності банку використовують встановлені Національним банком України нормативи. Розглянемо динаміку нормативів ліквідності вітчизняних з 01.12.2014 року по 01.09.2019 року.

Протягом аналізованого періоду норматив Н4 (рис. 2) значно перевищує нормативне значення показника (20%) в середньому майже в 3 рази. Незначне збільшення фактичного значення нормативу миттєвої ліквідності Н4 за січень-вересень 2019 року засвідчує зростання розмірів надлишкових резервів банків.

Як видно з рис. 3. протягом аналізованого періоду фактичне значення нормативу поточної ліквідності (норматив Н5) перевищує мінімально допустимий рівень в середньому майже в 2,5 рази. Це означає, що банки накопичили значні обсяги високоліквідних активів [2, с. 107].

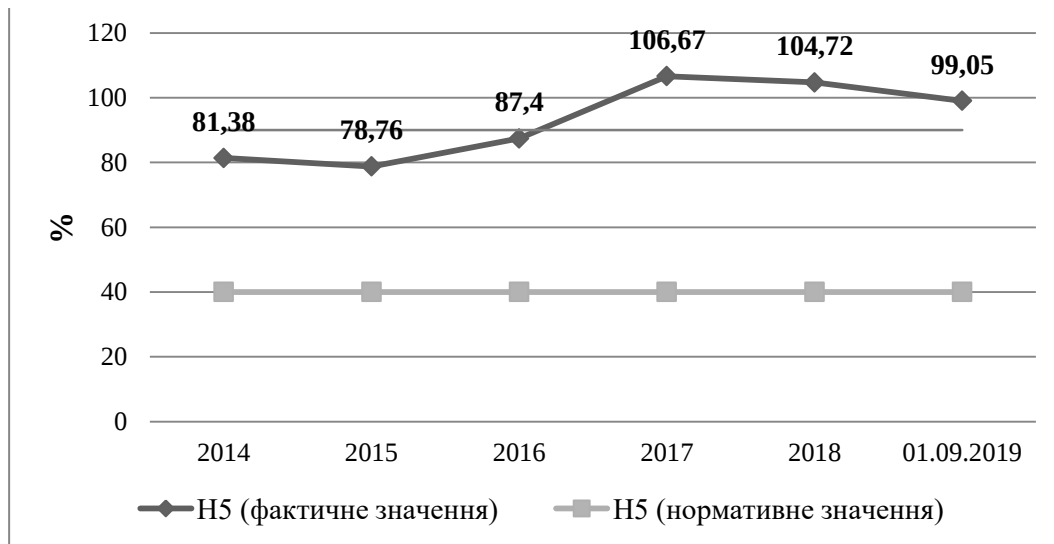


Рис. 3. Динаміка дотримання нормативу поточної ліквідності банків України за 01.12.2014 – 01.09.2019 рр.

Джерело: побудовано автором на підставі джерела [3]

Високе перевищення фактичних значень нормативів ліквідності над їх нормативним значенням означає те, що банки не в повній мірі використовують кошти, які осідають на поточних рахунках і депозитах до запитання для їх розміщення в доходні активи. Як наслідок може виникнути стан неплатоспроможності банку, не зважаючи на його здатність виконувати поточні зобов'язання [2, с. 108].

У цілях підтримки фінансової стабільності та підвищення стійкості банківської системи до можливих шоків ліквідності Правлінням НБУ було затверджено новий норматив для українських банків – коефіцієнт покриття ліквідністю або LCR (Liquidity coverage ratio), який обов'язковий до виконання з 1 грудня 2018 року. Запровадження коефіцієнту LCR ставить за мету сприяння стійкості банківського сектору шляхом забезпечення у банків достатнього запасу невитрачених ліквідних активів високої якості, які можуть бути легко і швидко конвертовані в гроші [2, с. 109]. У зв'язку із переходом банків до розрахунку коефіцієнта покриття ліквідністю (LCR) НБУ скасував економічні нормативи миттєвої ліквідності (Н4) та поточної ліквідності (Н5) з 2 вересня 2019 року [1].

Підсумовуючи результати проведеного дослідження, можна зазначити, що актуальною проблемою функціонування банків України є їх ліквідність. Ліквідність виступає однією з найважливіших якісних характеристик діяльності банку, що свідчить про надійність його фінансового стану. За результатами аналізу чинників впливу на ліквідність та діючих нормативів ліквідності було встановлено, що управління ліквідністю банків потребує вдосконалення.

Література:

1. Постанова НБУ «Про затвердження Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні» URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/z0841-01/para671>
2. Руденко О. О., Волкова В. В. Особливості управління ліквідністю банків України в умовах запровадження нормативу LCR / О. Руденко, В. Волкова // Економіка і організація управління. – 2018. – № 2 (30). – С. 103-110.
3. Показники банківської системи. Офіційний сайт Національного банку України. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593
4. Грошово-кредитна та фінансова статистика. Офіційний сайт Національного банку України URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=58127

Пінчук С. А.

аспірант

Науково-дослідного фінансового інституту

ДННУ «Академія фінансового управління»

м. Київ, Україна

ІННОВАЦІЇ В СИСТЕМІ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ У ЗАРУБІЖНИХ КРАЇНАХ

Вивчення й аналіз кращих закордонних практик з метою можливої їх адаптації до вітчизняних умов у сфері державного управління фінансами, безперечно, є важливим й актуальним

процесом. У цьому плані гідним є розгляд досвіду розвитку державного управління фінансами в Республіці Корея.

В останні роки в Республіці Корея серйозний розвиток одержав напрям інформатизації основних функціональних процесів у сфері державного управління, який включає такі елементи переходу від індустріальної до цифрової економіки:

1. Масштабна комп'ютеризація споживачів, виходячи із принципу «один комп'ютер/одна людина»; формування національної бази даних; довгострокова стратегія й план заходів щодо впровадження ІКТ у сфері державного управління.

2. Перехід до якісного цифрового забезпечення державного управління, що включає онлайн-сервіси, порталні рішення з різними можливостями пошуку, «розумні» мобільні додатки для надання державних послуг й ін. [3, с. 251].

Усі державні реформи, проведені в Республіці Корея, не тільки визначали істотні структурні зміни в реальному секторі економіки, але й включали в себе кардинальні перетворення у сфері бюджетного процесу. Остання реформа – так звана Government 4.0 (Уряд 4.0) – припускає в тому числі вирішення завдання з модернізації інноваційної інформаційної системи комплексного управління фінансами, що інкорпорує цілий ряд найважливіших підсистем: ведення єдиного казначейського рахунку, касове планування, систему державних закупівель, управління відкритими даними, система обліку й звітності й т. п.

Електронний уряд для Республіки Корея – це ефективний інститут, що надає високоякісні послуги за допомогою інформаційних технологій з найменшими витратами. Для створення концепції Government 4.0 як нової парадигми державного управління році існували певні передумови [1, с. 12].

У першу чергу необхідно було втягнути громадян, які до цього виступали тільки в ролі одержувачів державних послуг, в активну участь у державному управлінні. Крім того, виникла потреба тісної взаємодії приватного й державного секторів економіки для організації ефективного процесу надання державних послуг.

По-друге, було потрібно сформулювати механізми розкриття державних даних, які до цього моменту надавалися за запитом й за рішенням органів державної влади. Необхідно було додати процесу проактивний характер, щоб підвищити поінформованість населення у питаннях державного управління, створити дієву комунікаційну систему для виявлення нових точок росту економіки.

По-третє, необхідно було змінити не тільки підходи до виконання державними службовцями посадових обов'язків, але й у цілому корпоративну культуру в державному секторі економіки за рахунок відмови від уніфікації у сфері державного управління на користь індивідуального підходу для кожного конкретного рішення.

По-четверте, всі ці зміни повинні були зробити уряд в остаточному підсумку більш надійним і адаптивним, здатним переборювати складні економічні й соціальні виклики [1, с. 13].

Для досягнення заявлених цілей були визначені три стратегічних напрямки й десять ключових завдань, які уряд Південної Кореї вирішує на даний момент:

1) прозорий уряд, що включає три ключові завдання:

- реалізація прав громадян на доступ до інформації державного сектору економіки шляхом її розкриття;
- стимулювання приватного сектору до використання про суспільних даних;
- посилення приватно-державного партнерства й співробітництва [1, с. 13].

2) конкурентний уряд, у сфері якого основними заходами є:

- максимальне зняття бар'єрів у сфері приватно-державного партнерства;
- підвищення якості комунікацій і розвиток ефективної кооперації між органами державної влади;
- оптимізація адміністративного суспільних за рахунок використання системи інтеграції баз даних державного сектору [1, с. 14].

3) популяризація державних послуг, у сфері надання яких вирішуються наступні ключові завдання:

- надання персоналізованих послуг населенню;
- використання технологій «одного вікна» для громадян і представників бізнес-співтовариства;
- надання доступу до державних послуг малопоінформованим верствам населення (наприклад, пенсіонерам);
- надання нових видів державних послуг із використанням персональних пристроїв, у тому числі смартфонів, персональних комп'ютерів й ін. [1, с. 14].

У рамках реалізації концепції Government 4.0 у країні також була успішно проведена реформа фіскальної системи. Нині діюча бюджетна система Республіки Корея стала результатом реалізації чотирьох ключових перетворень [2, с. 36]:

1. Перехід на середньострокове індикативне бюджетне планування, тобто розробка й складання п'ятирічного плану на основі макроекономічних показників і статистичних даних при однорічному бюджетному циклі.

2. Переведення державного сектору економіки на систему бюджетування за принципом «зверху вниз», що передбачає розподіл ресурсів бюджету за державними програмами і суб'єктами бюджетного планування.

3. Впровадження системи бюджетування, орієнтованого на результат.

4. Створення й використання інтегрованої системи управління державними фінансами (Integrated Fiscal Management Information System), до якої підключені усі міністерства й відомства.

Вищерозглянуті заходи дозволили уряду Республіки Корея зробити ривок у розвитку інформаційних технологій у сфері надання державних послуг, удосконалити бюджетний процес, а також підвищити ступінь задоволеності громадян якістю державного управління.

Література:

1. Баскакова М. Корейская экономическая модель / М. Баскакова // МЭиМО. – 2014. – №1. – С. 12-14.
2. Прокофьев С.Е. Бюджетное администрирование в Республике Корея / С.Е. Прокофьев // Финансы. – 2016 – № 9. – С. 34-38.

3. Фінансові системи зарубіжних країн: навчальний посібник / Ю. М. Руденко, В.В. Токар – К.: КНЕУ, 2015 – 378 с.

Рошко Т. І.

*студентка магістратури спеціальності
«Фіскальне адміністрування і митна справа»
Львівського національного університету імені Івана Франка
Науковий керівник: **Кміть В. М.**
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту
Львівського національного університету імені Івана Франка
м. Львів, Україна*

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД АДМІНІСТРУВАННЯ НЕПРЯМИХ ПОДАТКІВ І МОЖЛИВІ НАПРЯМИ ЙОГО ВПРОВАДЖЕННЯ У НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Податки є складною й надзвичайно впливовою на всі економічні явища та процеси фінансовою категорією. З одного боку, податки – фінансове підґрунтя існування держави, мірило її можливостей у світовому економічному просторі щодо розвитку науки, освіти, культури, гарантування економічної безпеки, зростання добробуту громадян. З іншого боку, податки – знаряддя перерозподілу доходів юридичних і фізичних осіб у державі, їх мобілізація й використання зачіпає інтереси не тільки кожного підприємця чи громадянина, а й цілих верств населення і соціальних груп [1].

Фінансова наука, з огляду на певні ознаки, поділила податки на прямі та непрямі. Непряме оподаткування відрізняється від прямого тим, що встановлюється як надбавка до ціни реалізованих товарів і внаслідок цього безпосередньо не пов'язується з прибутком або майном фактичного платника.

У сучасному світі характерною рисою більшості розвинених держав є поєднання прямих та непрямих податків. Однак є певна відмінність у їх співвідношенні. За останні 5 років загальна картина прямого та непрямих оподаткування в країнах ЄС змінилася:

– прямі податки переважають у Данії, Великобританії, Бельгії, Люксембурзі, Ірландії, Фінляндії, Німеччині, зростання їх ролі відбулося в Австрії, Мальті та Словаччині;

– непрямі податки переважають у Чехії, Греції, Франції, Словаччині, Естонії, Кіпрі, Латвії, Литві, Угорщині, Австрії, Польщі, Португалії, Словенії, Болгарії, Румунії та Швеції.

Основним чинником, який визначає співвідношення між прямими та непрямими податками, є життєвий рівень основної маси населення. Низький рівень об'єктивно обмежує масштаби прямих податкових надходжень. Саме тому, як правило, переважання непрямих податків у структурі оподаткування спостерігається у постсоціалістичних країнах ЄС з молодою ринковою економікою [5, с. 100-101].

Очевидним є зв'язок між співвідношенням прямих та непрямих податків і рівнем податкової культури. Адже саме податкова культура, що впливає на ефективність збирання податків, масштаби ухилення від сплати, разом з іншими чинниками створює сприятливі умови для підвищення ролі прямих податків. Що ж до використання непрямих податків у сучасних розвинутих країнах, то вони зумовлені іншими причинами, зокрема, традиціями використання цих податків. Наприклад, у Німеччині, Франції непрямі податки традиційно відіграють значну роль.

Однією з важливих причин розвитку непрямих податків у країнах ЄС стала, поряд з історичними традиціями, наполегливо впроваджувана політика уніфікації податкових систем країн співтовариства. Політика уніфікації була проголошена з самого початку інтеграційних процесів у Західній Європі. В наш час результатом цієї політики стало наближення методів вилучення непрямих податків, тоді як у сфері прямого оподаткування окремим країнам надається більша самостійність. До непрямих податків належать:

- податок на додану вартість (D.211);
- акцизи та податки на споживання: акцизи (D.214a) + акцизи, що сплачуються при імпорті підакцизних то) варів (D.2122с);

– інші податки на продукти (включаючи ввізне мито): податки і збори на імпорт (за винятком ПДВ) (D.212), без урахування акцизів (D.214a), податки на продукти (за винятком ПДВ та податків на імпорт) (D.214) за винятком акцизів (D.214a).

Цікавою для порівняння є система адміністрування непрямих податків в таких країнах як Велика Британія, Німеччина та Франція.

У системі непрямого оподаткування Великої Британії провідну роль відіграє податок на додану вартість, завдяки якому формується до 17% доходів зведеного бюджету. Діє три ставки податку: 0%, 5% і 20%, деякі об'єкти звільнено від оподаткування. Система контролю та моніторингу за діяльністю платників ПДВ ґрунтується на механізмі добровільної реєстрації. Реєстрації підлягають усі платники, які здійснили хоча б одну господарську операцію на суму понад 85 000 фунтів. Податковий орган присвоює такому платнику реєстраційний номер [2].

Центральним органом податкового адміністрування є Казначейство, яке є конституційним і має статус головного міністерства. Практичне адміністрування здійснюють два структурних підрозділи Казначейства: Управління внутрішніх доходів та Управління мита і акцизів. Витрати на адміністрування податкового законодавства у Великій Британії складають приблизно 2% від обсягу зібраних податків, що дещо вище, ніж аналогічні показники, наприклад, у США та Канаді. У Великій Британії органи податкового адміністрування ретельно відслідковують операції лише 15% платників, які забезпечують до 70% податкових надходжень. Вказане дозволяє знизити витрати на контроль та моніторинг за їх діяльністю, більшу увагу звернути на тих, які забезпечують найбільші надходження. Водночас контроль за діяльністю інших платників базується на ризик-орієнтованій системі, яка передбачає проведення регулярних планових перевірок за стандартною процедурою [3].

У Німеччині діє стандартна ставка ПДВ (19%) та пільгова ставка (7%), за якою оподатковуються операції з продовольчими товарами (окрім напоїв), друкованими виданнями, послуги готелів, закладів

громадського харчування та громадського транспорту. Законодавством Німеччини встановлені досить високі фінансові санкції за податкові правопорушення. Вказане спонукає переважну більшість платників до добровільної сплати податків у належні строки, що виступає важливим чинником ефективності податкового адміністрування. Німеччина накопичила значний досвід призначення податкових перевірок, що виступає важливим елементом раціоналізації та підтримки високої ефективності податкового адміністрування. Застосування науково обґрунтованих підходів до призначення податкової перевірки дозволяє раціонально використати ресурси податкових органів для попередження порушень податкового законодавства та спрямувати зусилля на акумуляцію значимих обсягів податкових платежів [4].

У податковій системі Франції перевага віддається непрямому оподаткуванню. Основну суму надходжень забезпечує податок на додану вартість. Діє дві ставки ПДВ: нормальна (20%), та низька (5,5%). За найнижчою ставкою оподатковується додана вартість у сфері операцій з медикаментами, будівництвом житла та транспортними послугами. Існує практика звільнення від ПДВ (в окремих випадках платник має право обирати, який податок платити – ПДВ або податок на дохід). Окрім податку на додану вартість, у Франції діють і інші непрямі податки – акциз, мито та туристичний збір.

Система податкового адміністрування базується на високій добровільності сплати податків (приблизно 90-95% податкових платежів у Франції сплачується добровільно). Переважна більшість платників самостійно і в належні строки подають до податкових органів податкові декларації та інші необхідні документи, а також вносять до бюджету податкові платежі.

У випадку виникнення податкового боргу податковий орган має право надати платнику-боржнику відстрочку або розстрочку, якщо такий платник відчуває тимчасові фінансові труднощі, але є висока ймовірність погашення податкового боргу. Якщо ж підприємство має податкові борги і є неплатоспроможним – податковий орган зазвичай приймає рішення про ліквідацію такого підприємства.

За результатами вивчення досвіду розвинених країн Європи в частині побуди податкового адміністрування непрямих податків можна виділити наступні елементи, які можуть бути впроваджені в національну податкову практику:

- підвищена увага податкових органів має бути сконцентрована на тих платниках, котрі забезпечують найбільші надходження до бюджету. Інші платники підлягають контролю (нагляду) лише у випадку наявності високого ризику вчинення ним податкового правопорушення;

- однією з причин високої ефективності системи податкового адміністрування Франції є орієнтація податкової політики на високий рівень добровільності сплати податків, що забезпечується взаємодією стимулювальних заходів та каральних елементів;

- у Великій Британії за формування податкової політики та основи організації податкового адміністрування відповідає орган, який входить до складу уряду та несе відповідальність за соціально-економічні наслідки державної політики;

- податковий орган Франції має право приймати рішення про ліквідацію платника, якщо протягом трьох місяців не вдається його розшукати або встановити фактичне місцезнаходження, а також якщо такий має значну суму податкового боргу і нема підстав сподіватися на його погашення.

Література:

1. Думчиков М.О. Зарубіжний досвід країн європейського союзу у сфері удосконалення системи оподаткування та доцільність його застосування в Україні» // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Юридичні науки. – Випуск 4. – Том 1. – 2017. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.lj.kherson.ua/2017/pravo04/part_1/33.pdf

2. Оподаткування юридичних осіб в Великобританії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://fbs-tax.com/uk/tax-planning/united-kingdom/taxation-in-united-kingdom/>

3. Попова Л.В. Налоговые системы зарубежных стран [Текст] : [учебно-методическое пособие] / Л.В. Попова, И.А. Дрожжина, Б.Г. Маслов. – М.: Дело и Сервис, 2011. – 432 с.

4. Ткаченко Н.М. Податкові системи країн світу і України. Облік і звітність [Текст] : [навчально-методичний посібник] / Н.М. Ткаченко. – К.: Алерта, 2004. – 554 с.

5. Тропіна В.Б. Фіскальне регулювання соціального розвитку суспільства / В.Б.Тропіна. – К.: НДФІ, 2008. – 368 с.

Тітарчук М. І.

аспірант кафедри фінансів

Київського національного торговельно-економічного університету

м. Київ, Україна

БЮДЖЕТНА СКЛАДОВА РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

Одним з основних завдань бюджетної політики є забезпечення виконання завдань соціально-економічного розвитку держави та адміністративно-територіальних одиниць, однак при цьому важливою є підтримка запасу стійкості бюджетної системи у необхідних межах. Слід зазначити, що бюджетна система є потужним інструментом впливу на економічне зростання, разом з цим вона з лагом у часі виступає як об'єкт впливу з огляду на макроекономічне становище країни, тому важливим є визначення ступеня взаємовпливу з лагами у часі бюджетної системи і соціально-економічного розвитку країни.

Інститут бюджетного регулювання має ґрунтуватися на сукупності форм, засобів, механізмів формування та реалізації завдань бюджетної політики, які визначають умови взаємовідносин учасників бюджетного процесу. Ступінь державного регулятивного впливу, вибір напрямів і методів визначаються у залежності від існуючого етапу соціально-економічного розвитку країни. Бюджетна система є одним з вагомих інструментів державного регулювання економіки. Від ефективності бюджетного процесу, формування бюджетної стратегії залежить успішність реалізації регулюючої функції держави, забезпечення економічного зростання. На даному етапі економічних перетворень для країн світу є характерним посилення регулюючої ролі бюджету, яка

полягає у перерозподілі валового внутрішнього продукту між сферами економічної діяльності, адміністративно-територіальними одиницями країни, різними соціальними групами населення для забезпечення ефективності соціально-економічного розвитку. Передбачуваність бюджетної політики є основним фактором загальної макроекономічної стійкості. З метою комплексного вирішення завдань, що стоять перед державою у бюджетній сфері важливим є розуміння сутності бюджетної політики та змісту її механізму реалізації.

Питання обсягу податкових надходжень як вагомого інструменту формування дохідної частини бюджету доцільно вирішувати з урахуванням принципів фіскальної достатності, соціальної справедливості, та економічної циклічності. З економічної точки зору, бюджетний механізм є сукупністю певних видів бюджетних відносин, методів формування та використання бюджетних коштів. З метою розробки і реалізації збалансованого бюджетного регулювання протягом певного часового інтервалу бюджетна політика має визначатися, виходячи, з одного боку, з циклічності економічного розвитку, з іншого, – зі стану державних фінансів і запасу стійкості бюджетної системи, суттєве зменшення якого може призвести до ускладнень у проведенні ефективного бюджетного регулювання для позитивного впливу на економічне зростання. На кожному етапі економічного розвитку є необхідність розробки такого бюджетного механізму, який забезпечив би втілення поставлених завдань перед державою [1].

Бюджетна політика суттєво впливає на темпи суспільного розвитку країни, створення оптимальних умов для структурної перебудови економіки, активізацію процесів інноваційного розвитку, сприяє розбудові соціальної інфраструктури, що є передумовами забезпечення дієвого суспільного розвитку. У сучасних умовах бюджетна стратегія визначається довгостроковими завданнями модернізації соціально-економічної системи країни. Бюджетна складова економічного зростання повинна бути спрямована на проведення модернізації вітчизняної економіки, створення відповідних умов для підвищення її ефективності та конкурентоспромож-

ності, довгострокового економічного розвитку, покращення інвестиційного середовища. Проте впродовж останніх років бюджетна політика не у достатній мірі забезпечувала інноваційний розвиток економіки та дієві структурні перетворення. Враховуючи зазначене актуальним питанням залишається визначення відповідних інституційних засад подальшого розвитку бюджетної політики із врахуванням основних напрямів суспільного розвитку країни.

Бюджетна складова відіграє вагомую роль у системі державного регулювання соціально-економічного розвитку країни. Ефективність формування та реалізації бюджетної стратегії визначається рівнем розвитку фінансово-бюджетних інститутів спрямованих на забезпечення економічного зростання країни та добробуту громадян. Циклічність та динамічність економічних процесів зумовлює необхідність адаптації складових бюджетної стратегії до змін фінансово-економічних умов. У зв'язку з цим важливо своєчасно і виважено оцінити вплив екзогенних та ендегенних факторів на інституційні засади бюджетного простору. Бюджетна політика має бути взаємоузгодженою із стратегічними цілями економічних перетворень, спрямовуватись на створення належних умов для поглиблення взаємодії держави і суспільства, підвищення рівня і якості життя населення [2].

В умовах інституційних перетворень економіки результативність та дієвість бюджетної політики є важливим інструментом впливу на ефективність макроекономічного регулювання, економічне зростання з врахуванням необхідності забезпечення динамічної збалансованості та стійкості системи управління державними фінансами. Інституційний підхід передбачає розгляд бюджетного регулювання як динамічної системи, що постійно вдосконалюється та адаптується до основних завдань соціально-економічного розвитку. Економічна сутність бюджетної політики в якості інструменту регулювання економічного розвитку полягає у використанні бюджетної архітекτονіки, яка визначається оптимальними співвідношеннями між елементами бюджетної системи для впливу на динаміку економічного зростання.

Бюджетна система як вагомий інструмент соціально-економічного розвитку країни впливає на економічні процеси, забезпечує фінансування структурної перебудови економіки, стимулювання розвитку її пріоритетних секторів, прискорює інтенсифікацію виробництва відповідно до рівня розвитку суспільства, забезпечує соціальну підтримку найменш захищених верств населення. В сучасному суспільстві бюджетна політика є складним, багатоаспектним інструментом державного регулювання економіки, що відображає компроміс у співвідношеннях соціально-економічних інтересів учасників фінансово-бюджетних відносин.

Досвід розвитку системи державних фінансів в Україні свідчить про підвищення ефективності бюджетних інститутів, але одночасно про необхідність забезпечення стабільності інституційного середовища формування і реалізації бюджетної політики. Пріоритетними завданнями бюджетної політики країни в умовах інституційних перетворень є створення умов для макроекономічної стабілізації економіки, сприяння її структурній перебудові та розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності, забезпечення узгодженості соціально-економічної, бюджетної та грошово-кредитної політики, удосконалення системи середньострокового бюджетного планування, раціонального формування системи податкових надходжень, що базується на підходах поєднання фіскальної і стимулюючої функції податків, посилення контролю за ефективністю використання бюджетних коштів, підвищення ефективності управління державним боргом, удосконалення системи міжбюджетних відносин, фінансового забезпечення комплексного і динамічного розвитку адміністративно-територіальних одиниць [3].

Важливими завданнями є створення умов для розвитку інституційної структури бюджетного простору, забезпечення макроекономічної стабільності та економічної збалансованості, сприяння структурній перебудові економіки та розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності. Оцінюючи ефективність інституційного середовища формування і реалізації бюджетної стратегії важливим є врахування дієвості бюджетного інституційного середовища;

адаптивності бюджетної політики до соціально-економічних процесів; прозорості бюджетної політики; результативності діяльності та відповідальності органів державного управління і місцевого самоврядування за досягнення поставлених цілей.

Розвиток інституційного середовища формування та реалізації бюджетної політики в Україні взаємопов'язаний з трансформаційними економічними процесами, значним рівнем впливу екзогенних факторів на вітчизняну економіку та передбачає здійснення інституційних перетворень у бюджетних відносинах з урахуванням суспільно-економічних умов та збалансованості бюджетної системи. В умовах економічних перетворень з метою забезпечення макроекономічної стабільності та стійкого економічного зростання важливим завданням є удосконалення інституційного забезпечення розробки бюджетної політики, обґрунтованого формування доходів та видатків бюджету, планування дефіциту бюджету та джерел його фінансування, управління державним боргом, визначення оптимального рівня бюджетної централізації, міжбюджетного регулювання.

Розробка і реалізація бюджетної політики мають спиратися на науково обґрунтовані положення та результати проведених досліджень з питань бюджетних відносин, що безперечно посилить збалансованість державних фінансів та створить необхідні умови для підвищення рівня керованості економічних процесів у країні. Інституційна модель бюджетної політики має поєднати, виходячи з положень економічної архітекτονіки, соціальні та інноваційні бюджетні складові, що забезпечить якісний рівень функціонування фінансово-економічної системи держави.

Література:

1. Бюджетно-податкова політика у системі регулювання економіки / І.Я. Чугунов, Т.В. Канєва, М.Д. Пасічний та ін.; за заг. ред. І.Я. Чугунова. К.: Глобус-Пресс, 2018. 354 с.
2. Budget policy of social development. Chugunov I., Kaneva T., Pasichnyi M. and other. General editorship Chugunov I. Scientific Route. Tallinn, Estonia. 2018. 348 p.
3. Чугунов І.Я., Собчук С.І. Формування бюджетної політики економічного розвитку країни // Вісник КНТЕУ. 2018. № 3. С. 103–116.

НОТАТКИ

НОТАТКИ

НОТАТКИ

Наукове видання

Євроінтеграційна перспектива та інвестиційний потенціал економіки: теорія та практика

ВСЕУКРАЇНСЬКА
НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ

14 березня 2020 року

*Відповідальність за достовірність фактів, цитат, власних імен та інших даних
несуть автори статей. Думки, положення і висновки, висловлені авторами,
не обов'язково відображають позицію редакції.*

Матеріали друкуються за авторською редакцією.

Адреса редакції:

Французький бульвар 24/26, к. 38А, м. Одеса, Україна, 65082.
Кафедра світового господарства і міжнародних економічних відносин,
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова.

Підписано до друку 19.03.2020 р. Формат 60х90/16.

Папір офсетний. Цифровий друк. Ум.-друк. ар. 6,05.

Наклад 100 прим. Замовлення № 0320-03.

Надруковано: ФОП Головка О.А.

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи

ДК № 4871 від 24.03.2015 р.