

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ: регіональні особливості та світові тенденції

Матеріали Всеукраїнської науково-практичної
інтернет-конференції студентів та молодих вчених



МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДВНЗ «ПРИКАРПАТСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАСИЛЯ СТЕФАНІКА»
РАДА З НАУКОВО-ДОСЛІДНОЇ РОБОТИ СТУДЕНТІВ, АСПІРАНТІВ І
МОЛОДИХ ВЧЕНИХ
ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ

**АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ:
РЕГІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ ТА СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ**

Матеріали
всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції
студентів та молодих вчених

10 квітня 2014 р.
Україна
м. Івано-Франківськ

НБ ПНУС



791420

Івано-Франківськ
Видавець Віктор Дяків
2014

УДК 330.3+336+658

ББК 65.9 (4 УКР)

A43

Рекомендовано до друку Вченою радою ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника» (протокол №4 від 29.04.2014 р.).

Рецензенти:

- Ткач О.В.** – доктор економічних наук, професор;
Баланюк І.Ф. – доктор економічних наук, професор;
Пилипів Н.І. – доктор економічних наук, професор;
Ткачук І.Г. – доктор економічних наук, професор;
Якубіє В.М. – доктор економічних наук, професор;
Гречаник Н.Ю. – кандидат економічних наук, доцент;
Кондур О.С. – кандидат фізико-математичних наук, доцент;
Стефінін В.В. – кандидат економічних наук, доцент;
Плець І.І. – кандидат економічних наук, викладач.

Відповідальний за випуск:

Блазун І.С. – доктор економічних наук, професор.

A43 Актуальні проблеми соціально-економічного розвитку: регіональні особливості та світові тенденції: Матеріали всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції студентів та молодих вчених 10 квітня, 2014 р. – Івано-Франківськ : Видавець Віктор Дяків, 2014. – 163 с.

Збірник містить матеріали всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції студентів та молодих вчених «Актуальні проблеми соціально-економічного розвитку: регіональні особливості та світові тенденції» з питань моделювання соціально-економічних процесів у сучасних умовах розвитку України, регіональних аспектів інноваційної та інвестиційної діяльності та їх ролі у вирішенні соціально-економічних проблем країни, фінансово-економічних проблем сталого розвитку підприємств, управління інтелектуальним потенціалом у системі соціально-економічного розвитку, міжнародних стратегій соціально-економічного розвитку та підвищення конкурентоспроможності економіки країни, фінансової політики в контексті соціально-економічного розвитку регіону, маркетингу в системі соціально-економічного розвитку регіону.

Прикарпатський національний університет

імені Василя Стефаника

код 02125266

НАУКОВА БІБЛІОТЕКА

79 14 20

№

© ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника», 2014
© Видавець Віктор Дяків, 2014

УДК 330.3+336+658

ББК 65.9 (4 УКР)

ЗМІСТ

МОДЕЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ.....	6
<i>Віталій Горюк</i> . Вплив соціальних подій кінця 2013 – початку 2014 року в Україні на показники інфляції.....	6
<i>Зоряна Криховецька, Васирина Ананевич</i> . Стан та перспективи розвитку ринку іпотечного кредитування в Україні.....	8
<i>Зоряна Криховецька, Марія Андрійович</i> . Практика та перспективи розвитку систем масових електронних платежів в Україні.....	12
<i>Оксана Кондур, Олександр Кушнір</i> . Практика знаходження рішень в умовах невизначеності.....	16
<i>Назар Войтович</i> . Аналіз стану та проблем розвитку банківського кредитування в Україні.....	19
<i>Ольга Ємець, Олександра Фільварок</i> . Загрози пенсійній системі України.....	24
<i>Михайло Білий, Анна Григор'єва</i> . Соціально-економічне значення та особливості туризму.....	27
РЕГІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ ІННОВАЦІЙНОЇ ТА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ Й ЇХ РОЛЬ У ВИРІШЕННІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОБЛЕМ КРАЇНИ.....	31
<i>Алена Гриценко</i> . Значення інновацій для України.....	31
<i>Ігор Кулиняк, Юлія Бондаренко</i> . Створення сприятливих інноваційно-інвестиційних умов розвитку регіону в умовах децентралізації.....	34
<i>Олена Шергелашевілі</i> . Інституційні аспекти інноваційної моделі соціально-економічного розвитку.....	36
<i>Руслан Огринчук, Олександр Штефанюк</i> . Актуальність цільового фінансування в аграрний сектор.....	38
ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ.....	42
<i>Андрій Федишин</i> . Моделі та методи аналізу використання основних засобів підприємства.....	42
<i>Ірина Задна</i> . Економічна природа санаторно-курортних послуг.....	45
<i>Марія Мазур</i> . Аналіз сучасних підходів і методів ціноутворення на послуги підприємств житлово-комунальної сфери в ринкових умовах.....	48
<i>Олександр Рудковський</i> . Систематизація функцій управління системи корпоративної безпеки.....	52
<i>Ольга Гриців</i> . Фінансові ресурси суб'єктів малого підприємництва в економіці України.....	55

<i>Тетяна Мигович, Надія Лабатій. Амортизаційна політика в системі відтворення основного капіталу підприємств.....</i>	<i>58</i>
ФІНАНСОВА ПОЛІТИКА В КОНТЕКСТІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ.....	62
<i>Анжела Дубик. Теоретичні аспекти страхування майна в Україні.....</i>	<i>62</i>
<i>Іван Плець, Марія Мельничук, Дарія Перевозова. Теоретико-методичний підхід оцінки фінансового потенціалу території.....</i>	<i>64</i>
<i>Іванна Байда. Механізми фінансування будівництва (придбання) житла в Україні.....</i>	<i>67</i>
<i>Ілона Борушок, Юлія Луцька. Реалізація страхового інтересу у галузях страхування.....</i>	<i>70</i>
<i>Ірина Кохан. Структура та напрями оптимізації видатків місцевих бюджетів в Україні.....</i>	<i>74</i>
<i>Марія Дерев'янка, Олександра Марушка. Умови забезпечення фінансової стійкості страховика.....</i>	<i>76</i>
<i>Марія Ротерман. Регіональні цільові програми в системі управління соціально-економічним розвитком територій.....</i>	<i>78</i>
<i>Мар'ян Дмитришин, Богдан Попадюк. Аналіз методів оцінювання ефективності діяльності комерційних банків.....</i>	<i>81</i>
<i>Назар Косаревич. Міжбюджетне регулювання у практиці місцевих фінансів.....</i>	<i>84</i>
<i>Оксана Цюпа, Ганна Цібій. Особливості формування фінансових ресурсів вищих навчальних закладів освіти I-II рівнів акредитації.....</i>	<i>88</i>
<i>Оксана Цюпа, Дарія Пахомова. Місьцеве оподаткування як інструмент мобілізації доходів місцевих бюджетів.....</i>	<i>91</i>
<i>Оксана Цюпа, Людмила Нараївська. Зарубіжний досвід організації і здійснення державних закупівель.....</i>	<i>94</i>
<i>Оксана Цюпа, Наталія Трухан. Бюджет розвитку як інструмент забезпечення економічного зростання регіону.....</i>	<i>97</i>
<i>Оксана Цюпа, Ольга Собків. Сутність та значення бюджетного потенціалу органів місцевого самоврядування.....</i>	<i>101</i>
<i>Ольга Залуцька. Особливості бюджетного планування видатків місцевих бюджетів.....</i>	<i>104</i>
<i>Світлана Кропельницька, Надія Гринів, Наталія Борщева. Пенсійне забезпечення як важливий елемент особистого страхування в Україні.....</i>	<i>107</i>
<i>Тетяна Грушецька. Механізм формування депозитних ресурсів банку.....</i>	<i>110</i>
<i>Тетяна Мигович, Віра Матійчук. Депозитна політика банків та фактори, що впливають на її формування.....</i>	<i>114</i>

<i>Тетяна Солоджук, Галина Горчак.</i> Сутність та основні складові соціального розвитку території.....	118
<i>Юлія Галів.</i> Шляхи підвищення ефективності пенсійного забезпечення в Україні.....	121
<i>Ярослав Тимчук.</i> Формування та управління кредитним портфелем комерційного банку.....	123

МАРКЕТИНГ В СИСТЕМІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ.....	127
<i>Катерина Анісова.</i> Маркетингові комунікації в системі управління підприємством.....	127
<i>Наталія Гречаник, Лілія Бродін.</i> Формування конкурентних переваг закладу роздрібної торгівлі на основі маркетингових досліджень.....	130
<i>Наталія Гречаник, Мар'яна Парандій.</i> Маркетингове забезпечення конкурентоспроможності м'ясопереробних підприємств.....	132
<i>Наталія Гречаник, Ольга Гнатишин.</i> Формування регіонального бренду як інструменту стратегії маркетингу територій.....	135
<i>Наталія Гречаник, Тетяна Сарабин.</i> Маркетинг освітніх послуг.....	138
<i>Наталія Гречаник, Христина Грегулецька.</i> Маркетинговий потенціал стратегічного розвитку регіону.....	140
<i>Світлана Синиця, Вероніка Постоловська.</i> Ефективність використання аутсорсингу у діяльності підприємств України.....	143
<i>Світлана Шурпа, Олеся Горінчай.</i> Соціально-психологічні особливості впливу реклами на поведінку споживачів.....	146

УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ У СИСТЕМІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ.....	150
<i>Людмила Боярчук.</i> Активація мотиваційного механізму управління інтелектуальним капіталом.....	150
<i>Ольга Січкара.</i> Основні засади соціальної відповідальності у сфері праці в Україні.....	153

МІЖНАРОДНІ СТРАТЕГІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ТА ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ.....	157
<i>Олеся Дорош.</i> Гідна праця як результат соціальної відповідальності роботодавців та держави.....	157
<i>Роксоляна Рудзінська.</i> Застосування зарубіжного досвіду функціонування недержавних пенсійних фондів в системі соціального захисту населення України.....	160

МОДЕЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Віталій Горюк,
аспірант*

*Класичний приватний університет
м. Запоріжжя*

ВПЛИВ СОЦІАЛЬНИХ ПОДІЙ КІНЦЯ 2013 – ПОЧАТКУ 2014 РОКУ В УКРАЇНІ НА ПОКАЗНИКИ ІНФЛЯЦІЇ

Вплив політичних подій кінця 2013 – початку 2014 року на економічні показники в Україні на даний момент є актуальною темою для дослідження. Хоча в країні ще зберігається відносна невизначеність у державному управлінні, та певні питання ще не вирішені, що обмежує можливість довгострокового прогнозування. Проте на даний момент є можливість аналізувати економічну ситуацію з позиції короткострокової перспективи.

При цьому одним із найважливіших питань є інфляція, від показників якої залежить як діяльність великих корпорацій, так і добробут домогосподарств.

У зв'язку з соціальними подіями підвищився попит на іноземну валюту – долар та євро насамперед, спостерігається девальвація. Беручи до уваги те, що більшість нафтопродуктів надходять на вітчизняний ринок з-за кордону та розрахунок за них в іноземній валюті, очевидним буде факт підвищення цін на них. А це в свою чергу призводить до підвищення цін на транспортування, що охоплює широку сферу впливу.

Та проблема не тільки в цьому. По-перше, є загроза використання економічних та соціальних проблем підприємцями як привід для підвищення цін вище від рівня інфляції. По-друге, населення, передбачаючи високий рівень підняття цін, може створювати додатковий попит, що також спричинює ріст рівня інфляції.

На даний момент, попри неоднозначні погляди населення, економічну ситуацію в країні можна стабілізувати. Хоча національна валюта і знецінилась, що спричинить за вищезгаданими причинами ріст цін, та вплив девальвації не варто переоцінювати, бо доля відповідних витрат у собівартості не є настільки значною.

Для більш детального розгляду інфляційних процесів сьогодення, розглянемо показники індексу споживчих цін на товари та послуги (ІСЦ), а також індексу цін виробників промислової продукції (ІЦВ) за 2013 рік та порівняємо їх з відповідним показником січня 2014 р.

* Науковий керівник: д.е.н., доц. Салига К.С.

(табл. 1). Для наочності представлений рисунок 1, на якому зображена відповідна інформація. Очевидно що показники грудня 2013 року та січня 2014 року, на які припадає період соціальної нестабільності, не мають значних негативних тенденцій наЗ даний час.

Таблиця 1

Показники індексу споживчих цін на товари та послуги та індексу цін виробників промислової продукції за серпень 2013р. – січень 2014р. (до попереднього місяця), % [1, 2]

Рік	Місяць	ІСЦ (до попереднього місяця), %	ІЦВ (до попереднього місяця), %
2013	Січень	100,2	100,3
	Лютий	99,9	98,4
	Березень	100	102,2
	Квітень	100	102,5
	Травень	100,1	103,1
	Червень	100	97,3
	Липень	99,9	97,1
	Серпень	99,3	101,2
	Вересень	100	100,2
	Жовтень	100,4	100,2
	Листопад	100,2	98,7
	Грудень	100,5	100,7
2014	Січень	100,2	100,5

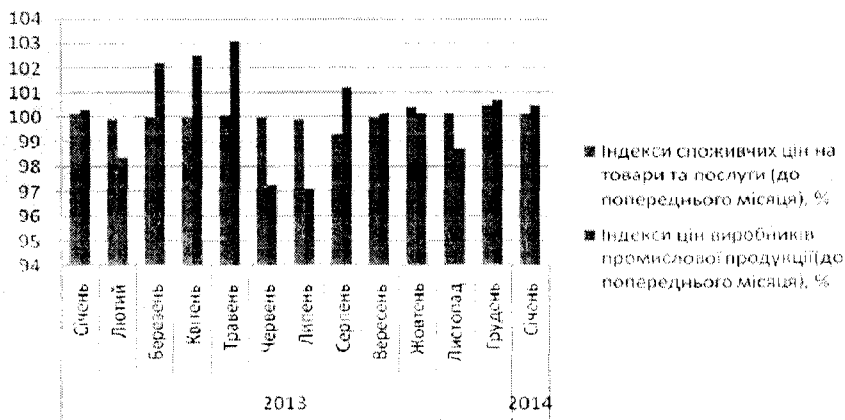


Рис. 1. Показники індексу споживчих цін на товари та послуги та індексу цін виробників промислової продукції за січень 2013 р. – січень 2014р. (до попереднього місяця), %[1, 2].

Отже, приймаючи до уваги відносно складне соціально-економічне становище, при застосуванні правильних управлінських рішень влада зможе мінімізувати відповідні наслідки. Доклавши зусиль в напрямку стримування соціального впливу на небажаний ріст цін та контроль підприємств, можливо досягти потрібного результату. Проте подальша економічна ситуація також залежить від ходу розвитку подій у суспільстві. І чим швидше вирішаться неврегульовані питання, тим конкретніше можна буде визначити міри по збалансуванню фінансової системи взагалі, і такої її складової як інфляція.

Література:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.ukrstat.gov.ua / operativ / operativ2010 / ct / is_c / arh_isc / arh_iscm10_u.html](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2010/ct/is_c/arh_isc/arh_iscm10_u.html)

2. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.ukrstat.gov.ua / operativ / operativ2007 / ct / icv / icv_u / arh_icv_m07.html](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/ct/icv/icv_u/arh_icv_m07.html).

*Зоряна Криховецька,
к.е.н., доцент кафедри фінансів
Василина Ананевич,
магістрант
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»
м. Івано-Франківськ*

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ

Розвиток іпотечного ринку в Україні є однією з найважливіших проблем, що потребують невідкладного розв'язання. Україна відстає від країн Східної і Центральної Європи у сфері іпотечного кредитування, що негативно позначається на темпах її розвитку, розв'язанні соціально-економічних проблем.

Визначенням проблем та перспектив розвитку іпотечного кредитування займались багато вітчизняних та зарубіжних дослідників, зокрема, Лагутін В.Д., Савич В.І., Ванін А.О., Любунь О.С. тощо.

Метою статті є визначення проблем та перспектив іпотечного кредитування в сучасних умовах розвитку економіки України.

Згідно з Законом України «Про іпотечне кредитування, операції з консолідованим іпотечним боргом та іпотечні сертифікати», іпотечне кредитування – це правовідносини, що виникають з приводу набуття права вимоги іпотечного боргу за правочинами та іншими

документами [1]. Житловий іпотечний кредит, забезпечений іпотекою нерухомого майна житлового призначення. Такий кредит можуть видати позичальникові, якщо він купує нерухоме майно житлового призначення на ринку нерухомості.

У 2013 році, вперше з часу фінансової кризи 2008 р., загальні обсяги кредитування фізичних осіб зросли на 4,5 мільярди гривень або на 2,4 % – до 192,7 мільярда гривень. Однак іпотеки зростання не торкнулося: обсяги таких кредитів, виданих українським позичальникам, знижуються вже четвертий рік поспіль. За результатами 11 місяців 2013 вони зменшилися до 52,4 мільярда гривень, втративши більше шести мільярдів, у порівнянні з 2012 роком. Більше того, обсяги іпотечного кредитування за станом на 01.12.2013 р. досягли мінімального значення за останні шість років: менший обсяг був тільки в 2007 році – 40,8 мільярдів гривень (рис. 1).

Єдине, що покращилось за 2013-й рік, порівняно з 2012 роком, – це поліпшення умов іпотечних кредитів, хоча вони не поживали іпотечного кредитування.

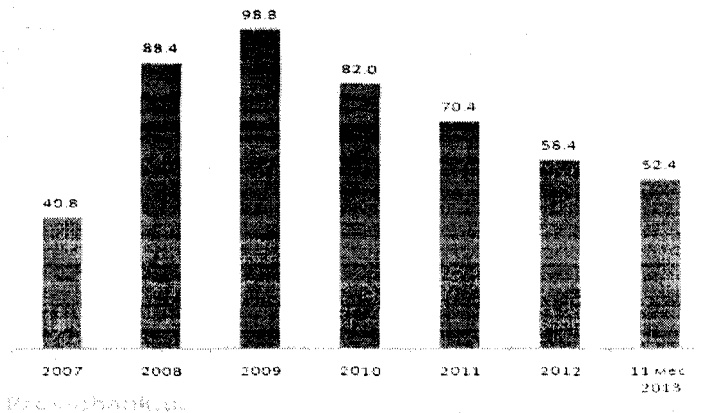


Рис. 1. Динаміка обсягів іпотечного кредитування фізичних осіб, млрд. грн.

Перше позитивна зміна – те, що вибір кредиторів збільшився на третину для вторинного житла і майже на 20 % для первинного. Так, за даними компанії Простобанк Консалтинг, за останній рік кількість установ з числа 50 -ти лідерів за активами, що видають позики на купівлю житла на вторинному ринку нерухомості строком на 10 і 15 років, збільшилася на шість – до 27 і 25 банків відповідно, а строком на 20 років – збільшилася на п'ять і склала 19 банків. Кількість банків, що надавали кредити на купівлю житла на первинному ринку, збільшилася на 4; станом на 27.12.2013 р. такі кредити

терміном 5 і 10 років пропонують 19 банків з 50-ти найбільших, строком 15 років – 17 банків, строком 20 років – 11 банків.

Другою позитивною зміною 2013 року стало зниження реальних ставок за іпотечними кредитами. У 2012 році середні реальні ставки за кредитами на купівлю житла на вторинному ринку росли, за підсумками року збільшившись на 2,5–3,2 процентних пункти. У 2013 році середні реальні ставки знижувалися, і за підсумками року реальні ставки по «вторинці» знизилися на 2–2,5 п.п. – до 20–20,6 реальних річних. Кредити на купівлю нерухомості на первинному ринку подешевшали набагато більше: на 2,3–5,2 п.п. до 18,3–19,4 реальних річних. Подібна динаміка пояснюється вартістю довгих грошей для іпотечного кредитування. У 2012 році вартість ресурсів була вищою, а в 2013 нижчою. Маючи доступ до грошових ресурсів з доступною вартістю, банк охоче знизить ставку надання кредиту з метою збільшити клієнтопотік. Загалом існує великий попит на іпотечні кредити, але через відсутність у банків довгострокових кредитних продуктів з прийнятною для середньостатистичного українця процентною ставкою, кількість наданих іпотечних кредитів поки не велика.

Проте найбільша зміна сталася з максимальними і мінімальними ставками від банків з числа 50 лідерів ринку: вони зменшилися на 5–7 п.п. Так, якщо рік тому реальна ставка за найдорожчим кредитом на купівлю житла на вторинному ринку нерухомості була більше 30 % реальних річних, то на початку 2013 року максимальна ставка за такими позиками знизилася до 24 % реальних річних. Максимальна ж ставка по первинці опустилася за рік з 33 до 25 % реальних річних, а мінімальна – з 18 до 11 % реальних річних. Втім, навіть такі ставки занадто великі для того, щоб бути привабливими для потенційних позичальників і поживити ринок.

Не зазнав жодних змін за останній рік розмір мінімального авансу. Як і минулого року, один банк з 50-ти найбільших за розміром активів пропонує позику з початковим внеском 10 % від вартості житла і два банки – з авансом в 20%. У більшості установ, що кредитують, пропозиція з авансом в 30 % [2].

Експерти вважають, що у 2014 не варто чекати ніяких істотних змін. Якщо ситуація з ресурсами не зміниться, ставки за іпотекою залишаться в межах 18–20 %. Ключовий вплив на затребуваність іпотечних кредитів має ставка, на яку впливає наявність у банків довгострокових недорогих гривневих ресурсів. Банківські депозити є основним джерелом фінансування іпотеки. Від ціни та строку розміщення вкладів залежать цінові і термінові умови кредитування іпотеки. На допомогу іпотечному кредитуванню населенню приходить Державна іпотечна установа (ДІУ), яка визначає правила фінансування кредитів за термінами, внесками та ставкою. Крім ДІУ сьогодні на ринку не існує джерела довгих грошей за більш-менш

прийнятною ціною. Якщо ДІУ опустить відсоток для банків до 12%, то можна буде говорити про активізацію ринку іпотечного кредитування в майбутньому. Кредитування за програмою ДІУ залишається для більшості банків єдиним інструментом фінансування іпотеки.

Уже сьогодні доцільно створити в Україні механізм, у якому суб'єктами іпотечного кредитування спочатку виступали б державні інститути. Державне регулювання іпотечного кредиту пов'язане з державними субсидіями, гарантіями і страхуванням. Мета цих заходів – зробити іпотечний кредит доступнішим для широкого загалу юридичних та фізичних осіб. До завдань державних інститутів необхідно віднести створення ефективного фінансово-кредитного механізму операцій з нерухомістю. Пріоритетними напрямками щодо створення та розвитку системи іпотечного кредиту в Україні потрібно вважати: покращення стану вітчизняної економіки, зниження вартості залучення довгострокових грошових ресурсів, формування нормативно-правової бази з питань іпотеки, створення системи державного регулювання іпотечного ринку, випуск та обіг іпотечних цінних паперів, створення спеціалізованих іпотечних банків та інших іпотечних установ [3].

Необхідні умови, які посприяють зростанню офіційної мінімальної заробітної плати в Україні, що дасть можливість прогнозувати можливість збільшення платоспроможності клієнтів для іпотечного кредитування.

Позитивні зміни на іпотечному ринку відбудуться тільки у випадку підтримки держави: виділення державних ресурсів на іпотечне кредитування за ціною 3–5% річних істотно пожвавить ринок. Для розвитку іпотечного кредитування на первинному ринку повинні працювати і розвиватися державні програми будівництва доступного житла, державні програми підтримки та працевлаштування молоді, державні програми кредитування і т. д. За умови пом'якшення вимог до позичальника, збільшення кількості об'єктів, що беруть участь в програмі (особливо в регіонах), довгострокового захисту статті бюджету на компенсацію ставки такі програми могли б стати набагато популярнішими. Тільки загальна залученість банків, забудовників і уряду зможе вивести іпотечне кредитування на новий рівень розвитку. Поки цього не буде, істотних змін на ринку іпотеки первинної нерухомості не відбудеться і тенденції до зростання будуть незначними.

Література:

1. Закон України «Про іпотечне кредитування, операції з консолідованим іпотечним боргом та іпотечні сертифікати» від 19.06.2003 № 979-IV. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/979-15>.

2. Лисицына А. Кризис продолжается: обзор рынка ипотечного кредитования за 2013 год. / А. Лисицына – Режим доступа : http://www.prostobank.ua/zhile_v_kredit/stati/krizis_prodolzhaetsya_obzor_rynka_ipotechnogo_kreditovaniya_za_2013_god

3. Ванін А.О. Тенденції розвитку іпотечного кредитування в Україні [Електронний ресурс] / А. О. Ванін // Бізнес Інформ. - 2012. - № 5. - С. 231-233. - Режим доступа : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/binf_2012_5_66.pdf

*Зоряна Криховецька,
к.е.н., доцент кафедри фінансів
Марія Андрійович,
магістрант*

*ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»
м. Івано-Франківськ*

ПРАКТИКА ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СИСТЕМ МАСОВИХ ЕЛЕКТРОННИХ ПЛАТЕЖІВ В УКРАЇНІ

Організаційно-правові засади та аналіз функціонування систем масових електронних платежів є предметом дослідження таких вчених, як В.І. Міщенко, О.Д. Вовчак, С.О. Пиріг, Л.А. Віднійчук-Вірван, А.Н. Савченко, С.В. Герасимова, О.А. Брегеда, І.Г. Пахомова, В.В. Тищенко, О.М. Колодізев, Н.І. Селівьорстова, К.О. Кіреєва, Я.І. Чайковський, С. Компанієць. Тому є потреба подальшого аналізу практики функціонування систем масових електронних платежів та розробка пропозицій щодо їх ефективного розвитку.

Відповідно до Закону України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні» система масових платежів призначена для переказу грошей за операціями, що здійснюються юридичними та фізичними особами із застосуванням спеціальних платіжних засобів.

Системи масових електронних платежів у ринковій економіці виконують таку роль [1] :

- активізують і вдосконалюють зовнішню та внутрішню торгівлю, забезпечують обслуговування роздрібного товарообігу в економіці;
- впливають на механізм дії грошово-кредитної політики: при ефективній роботі платіжної системи заходи кредитно-грошової політики можуть сприяти стабільному коригуванню процентних ставок, а отже, впливати на сферу матеріального виробництва;
- посилюють контроль за станом грошової маси в державі, підвищують можливості банків і Національного банку України контролювати здійснення платежів;
- зменшують витрати на підтримку готівкового грошового обігу;

- прискорюють здійснення розрахунків та обігу коштів, зменшують документообіг;
- забезпечують зручність для учасників угоди як при використанні готівкових грошей, так і при безготівкових розрахунках;
- забезпечують оплату товарів і послуг у безготівковій формі за допомогою карток, а також зберігання та накопичення заощаджень у банках на поточних і карткових рахунках;
- дозволяють клієнтам широко використовувати кредит у повсякденній практиці;
- збільшують обсяги залучених коштів населення на банківські рахунки та розширення обсягів кредитування національної економіки, оскільки дають змогу залучити й змусити працювати ті кошти, які знаходяться нині в населення, допомагають у боротьбі з тіньовою економікою шляхом повернення до банківського обігу коштів;
- дають змогу банкам-учасникам надавати клієнтам ширший спектр послуг, що приносять значні прибутки.

На території України застосовуються спеціальні платіжні засоби, емітовані членами внутрішньодержавних і міжнародних платіжних систем. Їх емісія в межах України проводиться виключно банками-резидентами, які мають ліцензію НБУ на здійснення таких операцій та уклали договір із внутрішньодержавною або міжнародною платіжною системою. Серед внутрішньодержавних систем масових електронних платежів в Україні існують Національна система масових електронних платежів (НСМЕП), Укркарт, одноемітентні (внутрішньобанківські) платіжні системи, впроваджені окремими вітчизняними банками. За даними Національного банку України на території України функціонувало 5 міжнародних карткових систем переказу коштів, створених нерезидентами (табл. 1).

Таблиця 1

Міжнародні карткові платіжні системи, створені нерезидентами, документи яких відповідають вимогам положення про діяльність в Україні внутрішньодержавних і міжнародних платіжних систем

№ п/п	Назва системи	Назва платіжної організації міжнародної платіжної системи
1	Visa International	Visa International Service Association
2	Золотая Корона	ЗАТ "Золотая Корона"
3	MasterCard International	MasterCard International Incorporated
4	Юнион Кард	ЗАТ "Процессинговая компания "Юнион Кард"
5	American Express	Фінансова компанія "American Express"

Джерело : Сайт НБУ – <http://www.bank.gov.ua/>

Станом на 1 січня 2014 року членами карткових платіжних систем були 143 банки. Загальна кількість платіжних карток, термін дії

яких не закінчився, з кожним роком зростала і на 01.01.2014 становила 69 726, кількість банкоматів зросла до понад 40 тис. (табл. 2).

Таблиця 2

Загальні дані про кількість клієнтів, платіжних карток та платіжних пристроїв

Дані за станом на:	Банки-члени карткових платіжних систем (шт.)	Держателі платіжних карток (тис. осіб)	Платіжні картки (в обігу)* (тис. шт.)	Платіжні картки (активні) (тис. шт.)**	Банкомати (шт.)	Термінали (шт.)
01.01.2009	139	37 232	45 346	38 576	27 965	116 748
01.01.2010	146	39 395	44 469	29 104	28 938	103 063
01.01.2011	141	39 942	46 375	29 405	30 163	108 140
01.01.2012	142	35 179	57 893	34 850	32 997	123 540
01.01.2013	142	44 339	69 826	33 106	36 152	162 724
01.01.2014	143	49 719	69 726	35 622	40 350	221 222

Джерело: Сайт НБУ – <http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?catid=79219>

У 2013 році загальна сума операцій з використанням платіжних карток, емітованих банками, становила 916,027 млрд грн, що на 174,547 млрд грн, або на 23,5% більше, ніж у 2012 році. (табл. 3).

Незважаючи на те, що в структурі операцій із платіжними картками все ще переважають операції з отримання готівки, питома вага безготівкових розрахунків поступово збільшується: за обсягом – до 17,4% у 2013 році проти 12,3% у 2012 році; за кількістю операцій – до 43,6% в 2013 році проти 32,4% в 2012 році.

Таблиця 3

Сума та кількість операцій з використанням платіжних карток, емітованих українськими банками

№ з/п	Дані за:	Сума операцій (млн. грн.)			Кількість операцій (млн. шт.)		
		Безготівкові платежі	Отримання готівки	Усього	Безготівкові платежі	Отримання готівки	Усього
1	2009 рік	18 375	334 791	353 166	77	513	590
2	2010 рік	29 463	421 189	450 652	121	571	692
3	2011 рік	46 346	529 633	575 979	214	661	875
4	2012 рік	91 561	649 859	741 480	348	725	1 073
5	2013 рік	159 138	756 889	916 027	584	755	1 339

Джерело: Сайт НБУ – <http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?catid=79219>

Фактори, що стримують використання платіжних карток для здійснення безготівкових платежів:

- 1) низький рівень купівельної спроможності населення;
- 2) незацікавленість населення у користуванні платіжними картками;
- 3) відсутність кредитних історій фізичних осіб, що стримує розвиток кредитування з використанням платіжних карток;
- 4) недостатньо розвинена інфраструктура обслуговування платіжних карток [1].

Частка безготівкових платежів і надалі буде значно збільшуватися, як вважають експерти. У 2014 році очікується збільшення частки безготівкових розрахунків до 25%. Цьому сприятимуть: 1) подальше інвестування банків у розвиток платіжної інфраструктури, зокрема, безперервне розширення мережі прийому карт торговельно-сервісними підприємствами, особливо в невеликих містах, поліпшення якості та стабільності роботи цієї мережі, ну і, звичайно ж, поступове зростання фінансової грамотності населення, яка передбачає більш традиційне використання карт, а саме – для оплати товарів і послуг скрізь, де це технічно можливо здійснити; 2) нормативно-правова база, спрямована на боротьбу з готівково-грошовим обігом. Минулий рік також запам'ятався українцям набранням чинності законодавчих ініціатив НБУ, спрямованих на популяризацію безготівкових розрахунків. Так, оформлення покупки нерухомості з 1 вересня 2013 року відбувається виключно за допомогою банку, як і інші платежі, понад суми у 150 тисяч гривень. Крім того, цьому сприяють ініціативи НБУ та КМУ про обов'язкове встановлення терміналів в торгових точках площею більше 20 квадратних метрів. Позитивна динаміка кількості терміналів оптимізує безготівкові розрахунки. Якщо на початок року на 1 мільйон жителів України припадало приблизно 3 тисячі терміналів, то на кінець року ця цифра зросла майже до 4 тисяч терміналів: річний приріст у 25–30% [2].

Для того, щоб частка безготівкових платежів зростала, банки повинні розвивати системи дистанційного обслуговування, електронної комерції, а також, крім традиційних розрахунків в торгових мережах, розвивати розрахунки за комунальні послуги, мобільний зв'язок, обслуговування кредитів та здійснення інших платежів через платіжні термінали.

Збільшення обсягу витрат по картках у торговельній мережі в подальшому можливе завдяки збільшенню мережі прийому, так і все більш широкому поширенню безконтактних платежів, що, ймовірно, позначиться на зниженні середнього чека покупки і помітно збільшить приріст кількості операцій. Банки зацікавлені в розширенні не тільки мережі прийому платіжних карт, але і інструментів оплати, що вплине на інвестиції в інфраструктуру обслуговування карт.

Література:

1. Криховецька З.М. Практика та шляхи удосконалення функціонування систем масових електронних платежів в Україні / Криховецька З.М. // Вісник ЖДТУ. Серія : Економічні науки. – 2012. – №2 (60). – С.300–306.

2. Элитный пластик подешевел, а стандартный подорожал: обзор рынка платежных карт за 2013 год. – Режим доступа : http://www.prostobank.ua/plastikovye_karty/stati/elitnyy_plastik_podeshevel_a_standartnyy_podorozhal_obzor_rynka_platezhnyh_kart_za_2013_god.

*Оксана Кондур,
к. ф-м. н., доцент кафедри економічної кібернетики
Олександр Кушнір,
магістрант
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»
м. Івано-Франківськ*

ПРАКТИКА ЗНАХОДЖЕННЯ РІШЕНЬ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

Як відомо, будь-який суб'єкт господарювання функціонує в умовах інформаційної асиметрії, тобто він не може на 100 % володіти повним обсягом інформації щодо майбутнього економічного розвитку, інтенсивності впливу тих чи інших ринкових сил або дій інших учасників ринку. Саме тому завжди існує ймовірність певного ризику – непевність щодо результатів, які очікується отримати в перспективі. І хоча такого ризику не можна повністю уникнути, проте його можна виміряти та врахувати при прийнятті низки управлінських рішень, що значною мірою дозволить мінімізувати можливі втрати. Безперечно, ризику властиві й банківському бізнесу.

Якщо менеджмент банківської установи володіє інформацією, яка дозволяє адекватно вимірювати різного роду ризику, то існує можливість сформувати ефективну систему протидії несприятливим ситуаціям. В той же час за умови неоднозначної ідентифікації дестабілізуючих факторів особа, що приймає рішення, повинна негайно реагувати на зміни внутрішнього та зовнішнього середовища, оскільки ігнорування невизначених ризиків може призвести до значних за обсягами та рівнем впливу витрат.

В сучасній економічній літературі категорії «ризик» та «непевність» часто ототожнюються. Тому було б значним упущенням не надати тлумачення останнього визначення. Існують такі підходи до інтерпретації даної категорії:

– неповнота та неточність інформації про умови реалізації прийнятого рішення;

– неясність (відсутність точного знання) відносно майбутніх станів усіх прогностичних параметрів фінансової моделі;

– нечіткість класифікації окремих сторін поточного фінансового стану господарюючого суб'єкта чи стану ринку цінних паперів.

На основі аналізу наведених вище визначень категорії «невизначеність» можна стверджувати, що невизначеність в діяльності комерційного банку може бути зумовлена такими причинами:

– кон'юктурою зовнішнього середовища;

– поведінкою контрагентів та конкурентів;

– змінністю соціально-економічних та науково-технічних процесів;

– браком часу для прийняття управлінських рішень;

– неповнотою та асиметрією інформації;

– неоднозначністю інформації, виникнення якої пов'язано з тим, що деяка інформація може інтерпретуватися різними способами;

– неадекватністю інформації, обумовленої застосуванням даних, що не відповідають реальній ситуації;

– похибками розрахунків, що виникають внаслідок недотримання вимог правильності та точності критеріїв кількісного представлення даних;

– помилками, проявом яких є випадкові коливання даних щодо їх середнього значення.

Для більш глибокого аналізу категорії «невизначеність» доцільно розглянути підхід, згідно з яким вона інтерпретується як складна динамічна система, елементи якої є взаємообумовленими, виконують визначені функції та забезпечують формування нових властивостей, не характерних кожній зі складових. Так, системоутворюючими елементами категорії «невизначеність» виступають:

– невизначеність елементів проблеми;

– цільова невизначеність;

– невизначеність середовища.

Розглядаючи кожен зі складових категорії «невизначеність» більш детально, потрібно сказати, що невизначеність елементів проблеми характеризується неповнотою та недостатністю інформації відносно досліджуваної проблеми, вирішення якої вимагає прийняття управлінського рішення. В свою чергу, цільова невизначеність - нечітке усвідомлення і відповідно неточне подальше формування особою, що приймає рішення, цілей дослідження, обумовлених в більшості випадків суперечливим характером критеріїв ефективності розглянутих альтернатив. Невизначеність середовища - це неможливість чіткої ідентифікації можливих наслідків реалізації альтернатив управлінського рішення. Причинною вимовленої ситуації вважається невідомість майбутнього середовища.

НАУКОВА БІБЛІОТЕКА

79 14 20

Отже, «невизначеність» може розглядатися як недостатність адекватної інформації для прийняття рішення, що, в свою чергу, стає проблемою, оскільки може зашкодити прийняттю найкращого рішення. Безперечно, позбутися непевності неможливо, але можна розрахувати її ступінь і скоригувати рішення, зменшивши якнайбільше або уникнувши втрат. Хоча тут також є низка складностей.

Зокрема, ефективне рішення, знайдене в реальному часі, часто вважається більш прийнятним, ніж найкраще рішення, для обчислення якого потрібна велика кількість часу. Так, затримка при прийнятті рішення внаслідок збору додаткових даних та їх аналізу може також призвести до суттєвих фінансових втрат. Тому дослідження категорії «невизначеність» потребує аналізу категорії «рішення».

Вченими категорія «рішення» розглядається як можливість найефективнішого розв'язання комплексу фінансових, науково-технічних, проектно-конструкторських, технологічних і організаційно-управлінських завдань для забезпечення створення продукції чи надання послуг необхідного науково-технічного рівня, об'єму і в задані строки в умовах діючих ресурсних обмежень та їх прогнозу. Існує узагальнений алгоритм прийняття рішення, який можна розглядати як процес, що складається з наступної послідовності етапів:

- постановка задачі і діагностика проблеми;
- формування мети вирішення проблеми;
- розробка альтернатив досягнення мети;
- опис можливих станів зовнішнього середовища;
- оцінка ймовірностей настання визначених станів зовнішнього середовища;
- виявлення можливих результатів реалізації кожної з альтернатив;
- оцінка результатів реалізації альтернатив у кожному стані зовнішнього середовища;
- вибір критеріїв для оцінки альтернатив у кожному стані зовнішнього середовища;
- розрахунок значень критеріїв ефективності прийняття рішення у кожному стані зовнішнього середовища;
- оцінка очікуваного ефекту реалізації кожної альтернативи;
- порівняння альтернатив за величиною очікуваного ефекту та вибір найкращої альтернативи;
- прийняття рішення, тобто затвердження плану виходу з проблемної ситуації.

Проаналізувавши теоретичні аспекти та найпоширеніші науково-методологічні підходи до прийняття ефективних управлінських рішень, зокрема у банківській діяльності, можна виокремити такі основні принципи даного процесу:

- значно підвищити ефективність прийняття рішень в умовах невизначеності і ризику дозволяє застосування апостеріорних ймовір-

ностей як оптимального критерію, що обумовлено можливістю врахування як накопиченого досвіду менеджменту банку, так і оперативної інформації щодо характеристики можливих альтернатив вибору;

– врахувати нечіткість як вхідної інформації, так і результативних характеристик, а також формалізувати опосередкованість впливу визначальних факторів прийнятого управлінського рішення, дозволяє застосування теорії нечіткої логіки, що обумовлене можливістю кількісної характеристики неявно або неточно заданих величин.

Таким чином, ризик прийняття неефективних рішень виникає в ситуації, коли існує можливість вибору декількох варіантів і немає впевненості, що прийняте рішення – найбільш ефективне, тобто виникає інформаційна невизначеність.

Назар Войтович,
магістрант*

*ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»
м. Івано-Франківськ*

АНАЛІЗ СТАНУ ТА ПРОБЛЕМ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ

Зростання та урізноманітнення потреб суб'єктів господарювання і населення в банківському обслуговуванні обумовлюють необхідність поглибленого аналізу сучасного розвитку банківського кредитування, виявлення його відповідності якісним змінам, що відбуваються в процесах соціально-економічного розвитку країни. Актуальність вивчення питань організації ринку кредитних послуг банків посилюється під впливом глобалізації фінансових ринків, загострення конкуренції як у вітчизняному, так і світовому фінансовому просторі.

Питанням організації банківського кредитування та виявлення перспективних напрямів його розвитку приділяється значна увага науковців. В їхніх роботах наведені різні підходи до розвитку банківського кредитування, що відповідає потребам розвитку країни, здатної забезпечувати необхідними фінансовими ресурсами розвиток і структурну перебудову економіки.

До найбільш важливих показників вітчизняної статистики банківського кредиту належать:

– загальний розмір кредитування банками не фінансових корпорацій за видами економічної діяльності та домашніх господарств за цільовим спрямуванням, строками погашення та видами валют;

* Науковий керівник: к.е.н., доц. Криховецька З.М.

- частка короткострокових і довгострокових кредитів у загальній сумі наданих кредитів;
- прострочена заборгованість не фінансових корпорацій за кредитами банків за видами економічної діяльності, строками погашення та видами валют;
- процентні ставки за кредитами.

Спробуємо проаналізувати загальну суму кредитів, наданих банками протягом 2009–2012 рр. (табл. 1). Як бачимо, протягом останніх років сума наданих кредитів банками України збільшувалася. Так, протягом 2010 року ця сума зросла на 9 528 млн. грн., порівняно з 2009 роком, і на кінець періоду становила 732 823 млн. грн. У 2011 році даний показник зріс на 101,3% і на кінець періоду становила 801 809 млн. грн. Дане зростання відбувалося і в 2012 році: сума наданих кредитів досягла на кінець листопада 824 212 млн. грн, що на 100 917 млн. грн більше ніж у 2009 році і на 102,8% більше ніж у попередньому році.

Таблиця 1

Аналіз кредитів, наданих банками України на кінець року*

Роки	Кредити, млн грн	Абсолютний приріст, млн грн		Темп зростання, %		Темп приросту, %	
		ланц.	баз.	ланц.	баз.	ланц.	баз.
2009	723 295				100		
2010	732 823	9 528	9 529	101,3	101,3	1,3	1,3
2011	801 809	68 986	78 514	109,4	110,9	9,4	10,9
2012	824 212	22 403	100 917	102,8	113,9	2,8	13,9

*Складено згідно даних джерела www.bank.gov.ua – сайт Національного банку України.

За інформацією Нацбанку, зниження в 2012 році обсягів наданих банками кредитів відбулося, в основному, за рахунок зменшення кредитування фізичних осіб на 7,4%, або 12 900 млн. грн – до 161 775 млн. грн.

Також у 2012 році банки зменшили обсяги довгострокових кредитів на 7,6%, або 32 300 млн. грн – до 394 246 млн. грн проти зростання даного показника на 1,5%, або 6 400 млн. грн у 2011 році.

Аналіз структури кредитів за їх цільовим використанням суб'єктами господарювання свідчить, що за останні роки банківська система України надавала перевагу короткостроковому кредитуванню поточної діяльності. Частка цих кредитів у загальному обсязі залишків за кредитами, наданими підприємствам, на кінець 2009 року становила 87,81%, у 2010 році дана частка 86,29%, а на кінець 2012 року частка даних кредитів у загальному обсязі наданих кредитів знову зросла і уже становила 88,38% або ж 535 099 млн. грн. (табл. 2).

У такому аспекті структура кредитного портфеля відображає орієнтацію банків на сфері економічної діяльності зі швидким оборотом капіталів і відповідно більшим доходом, що є адекватною реакцією на існуюче на ринку становище.

Таблиця 2

Кредити, надані суб'єктам господарювання, за цільовим спрямуванням і строками погашення (залишки коштів на кінець періоду, млн. грн.)*

Період	Усього	Кредити в поточну діяльність				Кредити в інвестиційну діяльність				Частка кредитів у інвестиційну діяльність у загальному обсязі наданих кредитів
		усього	у тому числі за строками			усього	у тому числі за строками			
			до 1 року	від 1 року до 5 років	більше 5 років		до 1 року	від 1 року до 5 років	більше 5 років	
2009	462215	373759	191185	158248	24325	88456	8138	48287	32031	19,1
2010	500961	415706	198700	184960	32046	85255	9501	39153	36601	17,0
2011	575545	484243	242876	181671	59696	91303	8422	42405	40474	15,9
2012	605424	518751	287729	192839	38183	91777	8947	45584	37246	15,16

*Складено згідно даних джерела www.bank.gov.ua – сайт Національного банку України.

Також частка кредитів спрямованих у інвестиційну діяльність у загальному обсязі наданих кредитів протягом аналізованого періоду знижувалася. Так, на кінець 2009 року вона становила 19,1%, а на кінець 2012 року вона уже знизилася на 3,94% протягом базового року, і становила 15,16%.

На особливу увагу заслуговує аналіз наданих банками кредитів суб'єктам господарювання за секторами економіки (табл. 3).

Таблиця 3

Кредити, надані резидентам у розрізі секторів економіки*

Період	Усього	у тому числі		
		Інші фінансові корпорації	Сектор загального державного управління	Нефінансові корпорації
2009	723 295	14 041	5 755	462 215
2010	732 823	13 430	8 817	500 961
2011	801 809	16 441	6 790	575 545
2012	815 142	16 229	4 618	605 425

*Складено згідно даних джерела www.bank.gov.ua – сайт Національного банку України.

З таблиці видно, що протягом аналізованих років загальна сума кредитів, наданих резидентам, збільшувалася. Так, протягом 2010 року загальна сума кредитів збільшилася на 9 528 млн. грн., порівняно 2009 роком, і на кінець періоду становила 732 823 млн. грн., при цьому найбільшу частку становили кредити нефінансовим корпораціям – 68,36%, тобто, 500 961 млн. грн., а найменшу – кредити надані сектору загального державного управління – 8 817 млн. грн.

Протягом 2011 року загальна сума кредитів знову зросла і на кінець року становила 801 809 млн. грн. У свою чергу зросли на 3 011 млн. грн. кредити, надані іншим фінансовим корпораціям, і на 74 584 млн. грн. кредити, надані не фінансовим корпораціям, однак кредити сектора загального державного управління скоротилися на 2 027 млн. грн. і на кінець року становили 6 790 млн. грн. За 2012 рік загальна сума кредитів зросла на 13 333 млн. грн. і на кінець періоду становила 815 142 млн. грн.

Аналіз наданих банками кредитів суб'єктам господарювання за секторами економіки показав, що найбільшу частку кредитів займають кредити, надані в оптову та роздрібну торгівлі, а саме 35,99%, або ж 220 524 млн. грн., тобто на сучасному етапі саме ці галузі вважаються найбільш розвиненими. Друге місце за величиною наданих кредитів належить переробній промисловості – 21,31%, тобто 140 548 млн. грн. Сума наданих кредитів на операції з нерухомим майном і професійну, наукову та професійну діяльність займають майже однакову частку у загальній сумі наданих кредитів, відповідно 7,38% і 7,78%, тобто це 45 216 млн. грн. та 43 970 млн. грн. Досить мала сума кредитів направляється на охорону здоров'я та надання соціальної допомоги – 1 486 млн. грн. Варто зауважити і той факт, що найменша частка кредитів спрямована у сферу освіти, тільки 0,02% (153 млн. грн.).

На початку 2010 року питома вага кредитів у загальній структурі активів банківської системи становила 83,15%, і це означало, що банківська система була перевантажена кредитами і спрямована не на стабільність, а на заробіток. Із усіх виданих кредитів 56,01% становили кредити юридичних осіб, а 25,63% кредити фізичних осіб. Досить високий рівень частки кредитів зумовлений здебільшого після кризовим періодом, адже саме після кризи 2008 року банки досить багато втратили власних активів, що і спричинило зростання частки кредитних вкладень. На початок 2011 року ліквідність банківської системи частково зросла за рахунок зменшення частки кредитних вкладень до рівня 79,67%. Із наданих кредитів, знову ж таки, більшу частку становили кредити надані юридичним особам – 57,38%, а кредити фізичним особам – 21,85%. Протягом 2011 року частка кредитів у загальній структурі активів знижувалась і на початок року 2012 року становила 77,2%. А уже на початок даного

року частка кредитів знизилась до 61,6%, з яких 11,86% становили кредити, надані фізичним особам, а 49,75% – кредити юридичним особам. Цьому сприяло покращення економічної ситуації в країні та зростання довіри до банківської системи.

У процесі дослідження нами виявлено проблеми, з якими стикається вітчизняна банківська система в процесі кредитування. Зокрема, причиною низьких обсягів кредитування є великі процентні ставки. На вартість кредитних ресурсів значною мірою впливали високі кредитні ризики для банківської системи, а також висока ціна залучених банками ресурсів. Тобто різниця між процентними ставками за депозитними вкладами та кредитними ресурсами створює для банку додатковий дохід і вільні кошти, які в подальшому можна використовувати для надання нових кредитів населенню. Ще одним стримуючим чинником є те, що є високі вимоги до застави.

Таблиця 4

Аналіз кредитних вкладень банківської системи України у 2010–2013 рр.*

Кредитний портфель	Період							
	01.01.2010		01.01.2011		01.01.2012		01.01.2013	
	ман. грн.	Питома вага, %	ман. грн.	Питома вага, %	ман. грн.	Питома вага, %	ман. грн.	Питома вага, %
Активи:	873449	100	942084	100	1054272	100	1127179	100
Усього кредитів БС	726296	83,15	750536	79,67	813864	77,20	694381	61,6
- кредити фізичних осіб	233886	25,63	205829	21,85	197793	18,76	133615	11,86
- кредити юридичних осіб	489214	56,01	540541	57,38	610413	57,9	560765	49,75

*Складено згідно даних джерела www.bank.gov.ua – сайт Національного банку України.

Тому з метою розвитку банківського кредитування банкам необхідно в подальшому приділяти більшу увагу управлінню кредитними ризиками, ретельнішому відбору позичальників, що дозволить зменшити ціну кредиту та вимоги до забезпечення. Крім того, розвитку національної економіки, виробництву конкурентоспроможної продукції сприятиме кредитування інноваційно-інвестиційних проектів.

Ольга Ємець,
кандидат економічних наук, доцент
Олександра Фільварок,
студентка,

ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»
м. Івано-Франківськ

ЗАГРОЗИ ПЕНСІЙНІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ

Пенсійна система країни – це особлива система захисту працюючих громадян і членів сімей, що знаходяться на їх утриманні, від втрати трудового доходу при настанні непрацездатності внаслідок старості, інвалідності, втрати годувальника. Пенсійне забезпечення, поміж різновидів соціального забезпечення, залишається найуразливішим та найбільш залежним від зовнішніх чинників. Це насамперед пов'язане з тим, що кожна людина при досягненні відповідного пенсійного віку здобуває своє право на забезпечення з боку держави. Саме тоді, коли людина самостійно неспроможна через стан здоров'я або вік забезпечити нормальну життєдіяльність, держава зобов'язана підтримати кожного. Однак перед цією інституцією з кожним роком постає все більше і більше проблем, які економісти намагаються вирішити.

Нагальним завданням, яке стоїти перед державою, є реформування пенсійної системи, яке, на жаль, через багаторічні дискусії конкретно не вирішило поставлених часом і суспільством задач [1].

Метою забезпечення функціонування пенсійної системи насамперед є досягнення головних цілей, з погляду окремої людини, таких як вирівнювання споживання протягом всього життєвого циклу та страхування від ризику невизначеної тривалості життя. З погляду держави – це скорочення бідності серед літнього населення та перерозподіл доходів «від багатих до бідних». В сучасних ринкових умовах досягнення зазначених цілей унеможливується (або принаймні значно утруднюється) через економічну й соціальну неготовність суспільних інститутів до реформаторських заходів, та через ризики та загрози пенсійній системі що цим супроводжується. Складником фінансової системи держави є пенсійна система, яка не тільки знаходиться під впливом певних, зовнішніх ризиків і загроз, а нажаль сама може бути їх джерелом, зокрема для соціального, економічного та політичного чинників безпеки держави, що саме й відбувається в Україні [2].

Можна виокремити традиційні та новітні загрози пенсійній системі. До традиційних загроз віднесемо наступні:

– демографічна ситуація (низький рівень народжуваності, тенденції тривалості життя);

– економічні чинники (циклічність в економіці, безробіття, традиційно низький рівень заробітної плати та тіньові доходи населення так звані зарплати «в конвертах»).

Демографічна ситуація у контексті пенсійної проблематики: для її оцінки найчастіше використовують співвідношення кількості пенсіонерів до кількості платників пенсійних внесків. Такий показник в основному залежить від різних джерел інформації, однак згідно оцінок Аналітично-дорадчого центру «Блакитна стрічка» в 2011 р. він склав 88 %. Протягом 2012–2013 рр., спостерігається незначне зниження показника до 87 %, після чого він починає стало зростати та за прогнозами аналітиків складатиме у 2050 р. аж 117 %. Уже можна стверджувати, що за умови збереження демографічних тенденцій, які зараз спостерігаються, четверо працівників повинні будуть утримувати майже п'ятьох пенсіонерів. Що стосується показника низького рівня народжуваності, то відповідно до прогнозів демографів тенденція до вимирання населення в Україні зберігається щонайменше до 2050 р. За офіційно оприлюдненими статистичними даними відбувається поступове зниження тривалості життя. Так, середня тривалість життя в Україні становить 70,4 роки (для чоловіків 65,2 року, для жінок – 75,5 року) та постійно цей показник зростає.

Резервом наповнення коштів Пенсійного фонду є зростання зайнятості, створення робочих місць і офіційна зарплата. Щоб з'явилися гроші, має оживати економіка, повинні працювати установи, заводи, підприємства, надаватися послуги. Воєнна служба відволікає людей від економічної діяльності. У нас велика кількість людей продовжує працювати на базарах, але ніхто ними не переймається і не дбає про те, щоб повернути їх у реальний сектор економіки.

Іншою загрозою може стати заборона пенсіонерам працювати. Мова йде про загрозу звільнення трьох мільйонів працюючих пенсіонерів, чії робочі місця, як правило, непокоять молодь (осіб, віком до тридцяти п'яти років). Фінансово, економія була б відчутною оскільки:

– по-перше, зарплата одного працюючого пенсіонера дорівнює заробітній платі двох молодих спеціалістів;

– по-друге, рівень зайнятості в країні підвищився б і відповідно, скоротився б рівень безробіття серед молоді.

В умовах сучасної фінансово-економічної нестабільності головну загрозу для пенсійної системи України становить ризик скорочення надходжень пенсійних внесків внаслідок несприятливої ситуації в економіці та на ринку праці, зокрема можливе зменшення або стагнація середнього розміру заробітної плати (доходу), з якої сплачуються пенсійний збір, накопичення заборгованості з виплати заробітної плати, зменшення кількості платників внесків через вивільнення працівників та зростання безробіття.

До новітніх (сучасних) загроз доцільно віднести: виклики пострадянського розвитку, трансформація соціально-економічної моделі, глобалізаційні процеси та політичний чинник [3].

До викликів пострадянського розвитку відносять:

- підвищення віку первинного виходу на ринок праці;
- поширення нестандартних форм зайнятості (неповна зайнятість, тимчасова зайнятість на певний термін, випадкова зайнятість, вторинна зайнятість та неформальна зайнятість);
- зміна вікового профілю зарплати.

Трансформація соціально-економічної моделі розвитку відбивається на пенсійній системі через такі чинники: високий рівень диференціації заробітної плати; традиційно високий рівень інфляції; девальваційні процеси в економіці.

У даний момент вагому роль необхідно приділити й політичному чиннику, адже він базується на негативному впливі політичних змін, які відбувається в Україні, на фінансовий стан учасників різноманітних впливових процесів. Наприклад, це можуть бути: військові дії; виникнення локальних конфліктів; проведення революцій, переворотів; загострення внутрішньополітичної ситуації в країні внаслідок проведення глобальних політичних заходів, таких як референдуми, вибори; зміни в політичному курсі держави такі як, наприклад, націоналізація, конфіскація майна, що належить іноземним фірмам, відмова нового уряду виконувати зобов'язання, що були прийняті на себе попередниками та інше; зміни геополітичної ситуації, що може мати своє відображення в найрізноманітніших формах (наприклад, введення ембарго на відносини з певними країнами, аналогічно як і світового співтовариства по відношенню до фірм даної країни).

Яскравим наглядним прикладом дії політичного чинника є події у АР Крим. Міністр соціальної політики України Людмила Денисова заявила, що очолюване нею відомство уже зараз просто технічно не може перерахувати кошти на виплату пенсій українцям в Криму, бо казначейські рахунки на півострові заблоковані самопроголошеним урядом автономії (березень 2014 р.).

Підсумовуючи вищенаведене можна відмітити, що на сьогодні масштаби впливу новітніх загроз, які діють на пенсійну систему, поступаються традиційним, але це жодним чином не припускає їх недооцінювання, а навпаки, потребує прискіпливого вивчення та оцінки для розроблення механізмів поступової нейтралізації різного роду негативів. Затяжний пострадянський характер економіки на сучасному етапі існування України разом із трансформаційними процесами, які діють у всіх сферах суспільного життя не тільки не послабили свою дію, а й доповнили перелік вже традиційних загроз пенсійної системи, та розширився за рахунок сучасних загроз, механізми дії багатьох ще досі повністю не досліджено. Пенсійна

система залишається не тільки об'єктом впливу зовнішніх загроз, а й джерелом для соціальної та економічної безпеки держави. А тому вирішення її проблем повинно бути основою для діяльності економіко-правничих інституцій.

Література:

1. Андрусенко Н. Реформування пенсійної системи: ризики і загрози / Н. Андрусенко // Праця і зарплата. – 2012. – № 20. – С. 3.
2. Онишко С.В. Потенціал розбудови пенсійної системи в Україні у контексті зниження ризиків державних фінансів / С.В. Онишко // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 3. – С. 248-257.
3. Коваль О.П. Традиційні та новітні загрози пенсійній системі / О.П. Коваль // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 3. – С. 198-203.

Михайло Білий,
к. е. н., доцент кафедри фінансів
Анна Григор'єва,
магістрант
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»
м. Івано-Франківськ

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНЕ ЗНАЧЕННЯ ТА ОСОБЛИВОСТІ ТУРИЗМУ

Однією із найбільш перспективних та рентабельних галузей сучасної світової економіки є туризм. З економічної точки зору привабливість туризму як галузі, полягає в більш швидкій окупності капіталовкладень і отриманні доходу у вільно конвертованій валюті. В сучасних умовах туризм як унікальне явище доступний широким верствам населення, він є засобом оздоровлення, забезпечення душевного комфорту людей, їх екологічної безпеки. Тому нині в Україні актуальним є питання дослідження особливостей туризму як в соціальному, так і економічному аспекті. Вивченням цієї проблеми займаються ряд науковців, зокрема Смолій В.А. [1], Гуткевич С.О. [2], Роглев Х.Й. [3], Крачило Н.П. [4], Герасименко В.Г. [5].

Туризм виступає у вигляді послуг, які не можуть накопичуватися і транспортуватися, створює нові робочі місця, виступає як ефективний засіб охорони природи і культурної спадщини, оскільки саме ці елементи становлять основу його ресурсної бази; сполучний практично з усіма галузями господарства і видами діяльності людини, бо саме їх диференціація і дискретність створюють ту різницю

потенціалів рекреаційного середовища, яка викликає потребу людей до зміни місць і пізнання світу в подорожах.

В Україні, державі, яка наділена надзвичайно потужним туристичним потенціалом, туризм ще не зайняв адекватного місця в структурі господарського комплексу, незначною є його економічна віддача. Причини такого стану треба шукати не лише в площині практичних дій, а й у недостатньому теоретичному осмисленні соціально-економічної сутності туризму, неврахуванні його специфічних ознак та особливостей. Тому ми вважаємо за доцільне розглянути різні теоретичні підходи до визначення поняття «туризм».

У енциклопедичному словнику-довіднику з туризму наведено понад 10 визначень поняття туризму, зокрема його охарактеризовано як тимчасовий виїзд людей з постійного місця проживання з метою вакаційною, оздоровчою, пізнавальною або професійно-діловою без занять оплачуваною діяльністю в місці тимчасового перебування.

Також це діяльність осіб, які подорожують і перебувають в місцях, що знаходяться за межами їх постійного середовища, впродовж періоду, який не перевищує одного повного року, з метою відпочинку, діловою метою та ін.

Крім цього, туризм є економічним явищем, що охоплює попит, пропозицію і туристський продукт, на який спрямовано зацікавленість туриста; особливою формою пересування людей по маршруту з метою відвідування конкретних об'єктів чи задоволення спеціалізованого попиту; видом подорожі, що здійснюється для відпочинку, освітніх, ділових, аматорських чи спеціалізованих цілей та популярна форма організації відпочинку, проведення дозвілля.

Як форма розумового і фізичного виховання туризм реалізується через соціально-гуманітарні функції туризму: виховну – формування почуття колективізму, моральних і естетичних якостей; освітню – закріплення і поповнення знань з краєзнавства, природознавства, топографії, історії, знайомство з культурою і традиціями країн і народів світу; оздоровчу – дотримання оптимального режиму навантажень, використання благотворного впливу природних чинників на стан організму, дотримання правил особистої і суспільної гігієни, розвиток адаптаційних можливостей, підтримка організму на досить високому рівні фізичної підготовленості.

Туризм розглядається як галузь господарства з обслуговування людей, що перебувають тимчасово поза місцем постійного проживання та сегмент ринку, на якому сходяться підприємства традиційних галузей господарства (транспорт, громадське харчування, готельне господарство, культура, торгівля тощо) з метою запропонувати свою продукцію і послуги тур операторам [1, с. 184]

За твердженням С.О. Гуткевич туризм можна описати як діяльність, безпосередньо пов'язану з відпочинком, дозвіллям, спортом

та спілкуванням з природним та культурним середовищем, що є незамінним фактором розвитку та самовдосконалення особистості, взаєморозуміння між людьми і народами [2, с. 233].

Рогов Х.Й. характеризує сутність туризму як особливий вид рекреації, один із видів активного відпочинку, який відображає характерну тенденцію сучасності, коли перевага віддається динамічному відпочинку, в процесі якого відновлення працездатності поєднується з пізнавальною діяльністю. Тому туризм характеризується як процес і результат пересування людей різними туристичними маршрутами, а також подорож до місця відпочинку і перебування там. [3, с. 45].

Подібне визначення туризму дає і Крачило Н.П., зазначаючи, що під час туризму так зване розширене відтворення організму здійснюється паралельно із оздоровчими, пізнавальними, спортивними та культурно-розважальними цілями [4, с. 198].

Герасименко В.Г. розглядає туризм, як суспільно-організовану економічну діяльність, спрямовану на виробництво товарів і послуг для задоволення потреб людей, які знаходяться за межами постійного місця проживання [5, с. 283].

Внесок туризму в економічний добробут залежить від якості та різноманітності туристичних ресурсів країни, рівня розвитку туристичної інфраструктури, наявності горизонтальних і вертикальних економічних зв'язків, ефективності приватно – публічного партнерства, підтримки туристичної галузі на всіх щаблях державної влади.

З соціальної сторони туризм є галуззю, метою якої є не отримання прибутку, а задоволення постійних людських потреб і потягу до пізнання навколишнього світу, а також для відновлення працездатності. Розвиток туризму набуває вагомій ролі у зниженні рівня соціальної напруги та вирішенні проблем в державі, в тому числі створення нових робочих місць, підтримання високого рівня життя населення.

З економічної сторони – це галузь, яка полягає в організації процесу виробництва та реалізації товарів і послуг туристичного призначення з метою отримання прибутку і соціального ефекту. Здійснення видів економічної діяльності в галузі туризму сприяє формуванню ефективності національної економіки, розвитку її структури, збільшенню обсягів податкових надходжень, зростання обсягів валового внутрішнього продукту, зниження рівня безробіття і забезпечення зайнятості населення, зниження розмірів соціальних аспектів.

Туризм сприяє підвищенню рівня освіти, вдосконаленню системи медичного обслуговування населення, впровадженню нових засобів поширення інформації, створюються передумови для поліпшення платіжного балансу країни, розвитку територій та інших галузей економіки України. Туристична діяльність безпосередньо

впливає на соціальне, культурне й економічне життя держави [1, с. 9].

Узагальнюючи все вищесказане та враховуючи сучасні реалії, на нашу думку, туризм є собою особливу сферу суспільного життя, що характеризує процеси організації і здійснення науково-практичної діяльності щодо зміцнення фізичного та морального здоров'я на основі використання природних ресурсів та історичних надбань.

Література:

1. Смолій В. А. Енциклопедичний словник-довідник з туризму [Текст] / В.А. Смолій, В.К. Федорченко, В.І. Цибух; – К. : Видавничий дім «Слово», 2006. – 372 с.
2. Модель розвитку галузей економіки України [Текст] : Моногр. / за ред. С.О. Гуткевич. – К. : НУТУ «КП», 2011. – 472 с.
3. Роглев Х.Й. Сільський туризм – перспективний напрямок розвитку туристської індустрії України [Текст] / Х.Й. Роглев // Туризм : теорія та практика. – 2005. – №1 – С. 43–48.
4. Крачило Н.П. Основи туризмознавства / Н.П. Крачило – К. : Вища школа, 2000. – 542 с.
5. Герасименко В.Г. Основи туристичного бізнесу / В.Г. Герасименко. – Одеса: Причорномор'я, 2007. – 347 с.

РЕГІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ ІННОВАЦІЙНОЇ ТА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ Й ЇХ РОЛЬ У ВИРІШЕННІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОБЛЕМ КРАЇНИ

Алена Гриценко*,
студентка

Донецкий государственный университет управления
г. Донецк

ЗНАЧЕНИЕ ИННОВАЦИЙ ДЛЯ УКРАИНЫ

В последние годы понятие «инновации» стало повсеместно используемым термином. Инновационная деятельность привела мировое сообщество к новой, более высокой ступени развития. В принципе, термин «инновации» можно трактовать по-разному, он имеет бесконечное количество формулировок и определений. Проанализировав множество определений можно сделать вывод, что под «инновацией» понимается или конечный результат или процесс. Это, по сути, абсолютно противоположные точки зрения. Первой придерживаются Балабанов И.Т., Винокуров В.И., Дорофеев В.Д., Коровина А.Н., Сурин А.В., Фатхутдинов Р.А. и др. Второй – Аньшин В. М., Гринев В.Ф., Друкер П., Цветков А.Н., Шумпетер Й. и др. Мы определяем инновации как нововведения, которые приносят положительный экономический и социальный эффект, и которые могут быть как технологическими (продукт или технологический процесс), так и управленческими (бизнес-модель, метод управления) [1].

Инновации являются важной составляющей конкурентоспособности страны: они делают ее экономику эффективнее, повышают качество жизни ее граждан, поднимают престиж государства на международной арене [2].

Отсюда вытекают функции, которые выполняют инновации в рамках развития экономики и общества. И так инновации способствуют:

Экономическому росту страны в долгосрочной перспективе. Инновации вышли на первый план еще в рамках индустриального общества. К началу эры постиндустриального и информационного общества они прочно заняли место основного генератора экономического роста любой страны. Они воздействуют на все стороны жизнедеятельности общества, в том числе и на экономическую ее составляющую.

Созданию новых отраслей экономики. По глубине вносимых изменений инновации могут быть радикальными и улучшающими.

* Научный руководитель: к. полит. н., доц. Зелинская М.И.

Развитию новых отраслей экономики способствуют радикальные инновации. Они же в долгосрочной перспективе приводят к тому, что новые отрасли не только появляются, но постепенно становятся доминирующими;

Созданию единого рыночного пространства. В современном обществе, которое идет по пути глобализации, даже одна инновация может способствовать созданию единого рынка. Наиболее характерным примером здесь может являться создание сети Интернет, в частности – появление Интернет-магазинов, покупки в которых можно совершать, находясь практически в любой стране мира. Таким образом, создается единый рынок, границы которого не поддаются измерению;

Стимулированию конкуренции и повышению конкурентоспособности отдельного физического лица, организации, страны. Джоном Гобсоном было высказано мнение, что действительное конкурентное преимущество заключается в способности находить новые рынки, производить новые товары и изобретать новые способы изготовления товаров. Если фирма обладает инновацией, которая пользуется спросом на рынке, то это будет являться ее конкурентным преимуществом, как минимум до момента, пока организации-конкуренты не создадут аналог инновации, или пока не иссякнет спрос на эту инновацию.

Взаимопроникновению культур и экономик разных стран. Инновационная политика с каждым годом приобретает массовый характер. Менее развитые страны перенимают опыт у постиндустриальных государств.

Укреплению обороноспособности страны, ее экономической, продовольственной безопасности и т.д. Обеспечение целостности государства и безопасности граждан являются одними из приоритетных задач функционирования органов власти всех уровней. Их реализация невозможна без создания должного уровня обороноспособности, информационной, экономической, продовольственной безопасности. Несмотря на большое количество международных программ по разоружению, опрос, проводимый «Institute for Economics and Peace», показывает, что в последние годы Global Peace Index снижается, что косвенно может свидетельствовать о необходимости поддержания обороноспособности страны на достаточно высоком уровне;

Получению коммерческой выгоды. Фактически, инновации являются генератором прибыли. На данный момент это одна из наиболее выгодных отраслей для инвестирования.

Увеличению доли рынка, расширению круга потенциальных покупателей, завоеванию новых сегментов рынка, стабилизации и закреплению положения на рынке;

Снижению издержек производства за счет использования более экономичных технологий, позволяющих сокращать объемы потребления воды, энергии и т. д.

Повышению качества производимой продукции. Технические или продуктовые инновации способствуют производству продуктов с улучшенными свойствами, предоставлению более качественных услуг, которые будут максимально соответствовать потребностям человека;

Решению глобальных проблем человечества. Прежде всего, это проблемы нехватки ресурсов (особенно в странах третьего мира), а также устранение последствий загрязнения окружающей среды вызванных техногенными катастрофами.

Развитию человека как личности. Создание какой-либо инновации приводит индивида к осознанию своей полезности для общества, способствует повышению его самооценки [1].

Для развития инноваций, прежде всего, необходимо создать конкурентный рынок и благоприятный деловой климат для притока прямых иностранных инвестиций. Конкуренция будет стимулировать предприятия постоянно совершенствоваться, внедряя новые эффективные технологии и операционные модели, иностранные компании принесут в страну передовые навыки, а также инновационную корпоративную культуру. В краткосрочном периоде это не приведет к массовым инвестициям в узкий ряд высокотехнологичных проектов, но позволит высвободить инновационный потенциал традиционных отраслей, таких как сельское хозяйство или строительство, способных дать гораздо более значительный экономический эффект [3].

Итак, для реализации инновационных проектов требуются значительные долгосрочные инвестиции в научные исследования и разработки. Необходимо, чтобы государство обеспечило первоначальную поддержку инновационным отраслям в условиях неразвитости рыночных механизмов долгосрочного финансирования и низкого внутреннего спроса на инновационную продукцию. Достигнув необходимого уровня развития, предприятия смогут на рыночных условиях конкурировать на международных рынках.

Литература:

1. Жданова О.А. Роль инноваций в современной экономике [Текст] / О.А. Жданова // Экономика, управление, финансы: материалы междунар. науч. конф. (г. Пермь, июнь 2011 г.). – Пермь: Меркурий, 2011. – С. 38–40.

2. Инновации в Украине. Снова без механизма развития? [Электронный ресурс] / О. Шишкин // День. – 2010. – Режим доступа: <http://www.day.kiev.ua/ru/article/ekonomika/innovacii-v-ukraine>

3. Развитие инноваций требует государственного финансирования [Электронный ресурс] // Фонд «Эффективное управление». – 2010. – №17. – Режим доступа: <http://www.feg.org.ua/ru/cms/projects/debaty/innovations.html>.

*Ігор Кулиняк,
к.е.н., доцент
Юлія Бондаренко,
асистент*

*Національний університет «Львівська політехніка»
м. Львів*

СТВОРЕННЯ СПРИЯТЛИВИХ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИХ УМОВ РОЗВИТКУ РЕГІОНУ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

Україна як самостійна держава переживає найболючішу стадію трансформації за часи своєї незалежності. Важливість даного етапу, на нашу думку, полягає в тому, що кожна доросла, свідома людина повинна зробити оцінку своїм переконанням, діям. Особливо це відноситься до державних службовців, які повинні взяти відповідальність не тільки за себе, чи свою сім'ю – вони повинні взяти відповідальність за кожного, хто проживає на теренах нашої держави, за кожного громадянина України. Однією з таких гучних заяв стала заява про децентралізацію органів влади. Фактична більшість населення нашої держави з ентузіазмом сприйняли дану заяву. Отож, ми спробуємо визначити чи це черговий піар, чи справді важливий і необхідний крок для стабільного розвитку всіх регіонів та держави в цілому.

Стабільний розвиток будь-якого регіону, як і держави, залежить від наявного економічного, трудового, природно-ресурсного потенціалу, розміщеного в тому чи іншому регіоні, тобто території. Надзвичайно важливим і першочерговим завданням є визначення сильних та слабких сторін регіону. Місцеве самоврядування, в повноваженнях якого закладено здійснювати регулювання й управління визначеною територією, в межах закону повинне знайти пріоритетні, стратегічні напрямки розвитку. Таких стратегічних напрямків не повинно бути багато – максимум чотири. Наприклад, всім відомо, що туризм є одним з перспективних і прибуткових напрямків (векторів) розвитку, але мало хто звертає увагу, що основний дохід регіону від туризму приносять не туристичні підприємства, а ті підприємства, які обслуговують даних туристів. Це готелі, заклади харчування, розважальні заклади, транспорт тощо. Отож, кожен хто приїде в регіон, підтримає допоміжний вид бізнесу до основного, який попередньо був визначений як пріоритетний напрям.

Іншим кроком є оцінка фінансового стану регіону. У переважній більшості регіони мають вагомі матеріальні, трудові, фінансові ресурси, про які не здогадуються або неефективно їх використовують. Для цього необхідно провести аудит і оцінку усіх наявних ресурсів, що дасть додаткову інформацію про стан розвитку економіки регіону. Однак, це не тільки реабілітує внутрішні резерви, але й буде сприяти залученню інвестицій. Оскільки, всім відома істина, що гроші охочіше дають тим, які розраховують більше на свої сили. Отож, залучення інвестицій сприятиме розвитку малого та середнього бізнесу, виготовленню конкурентоспроможної продукції, а це в свою чергу, призведе в рух генератор, який буде сприяти наповненню бюджету, збільшенню робочих місць, зменшенню безробіття тощо. Також зауважимо – це все власними можливостями регіону. Залучення інвестицій на визначену територію однозначно призведе до припливу коштів в економіку регіону. Як результат, створення привабливого інвестиційного клімату. Відтак є підстави стверджувати, що привабливий інвестиційний клімат регіону буде сприяти розвитку інноваційної діяльності.

Вочевидь мало уваги місцеве самоврядування приділяло темі інновації, оскільки більше переймалися повсякденними проблемами, які у переважній більшості потребували інвестицій, а не інновацій. Таким чином, інноваційна діяльність у регіонах, а особливо у маленьких містечках, мабуть, не розглядалася взагалі як такою. Більшість населення інновації сприймає як іноземне слово і не розуміє всю його сутність. Протягом існування землі і розвитку людей, які проживали на ній, людство постійно провадило інноваційну діяльність навіть про неї не задумуючись – починаючи зі створення колеса, закінчуючи гаджетами, таких популярних на сьогодні. Впровадження інновацій забезпечує підвищення обсягів виробництва, знижує затрати на виготовлення продукції чи надання послуг, скорочує час та інші фактори, які позитивно впливають на організацію роботи. Як наслідок підвищення продуктивності праці, ріст обсягів та ефективності, точність і легкість в обслуговуванні тощо.

Успіх в довгостроковій перспективі можливий при плануванні стратегічних кроків інноваційної діяльності. На сьогодні тенденції світового ринку вимагають і більше оцінюють інтелектуальну працю порівняно з іншими видами продукції. Це свідчить про те, що інвестиції та інновації взаємозалежать і взаємодоповнюють одна одну, і для їх залучення та впровадження необхідний ефективний менеджмент з боку місцевих органів влади. Втім, на жаль, на сьогодні повноваження місцевих органів влади обмежені, бюрократизовані, особливо в сфері фінансів. Таким чином, децентралізація насправді виглядає панацеєю. Децентралізація – це передання частини функцій управління центральних органів влади місцевим органам, розширення повноважень нижчестоящих органів управління за рахунок вищестоящих

[1, с. 343]. Однак, без чітких прийнятих законів і нормативних актів про децентралізацію органів влади кожен знову буде трактувати її за своїми уявленнями і вподобаннями. Тому, на нашу думку, необхідно звернутися до Європейської Хартії Місцевого Самоврядування від 15.10.1985 р., в якій зміст місцевого самоврядування полягає у гарантованому державою праві та реальній здатності самих територіальних спільнот громадян та сформованих ними органів самостійно та під своєю відповідальністю вирішувати окрему частину публічних справ, діючи в межах конституції та законів відповідної держави [2].

Отже, місцеве самоврядування, отримавши необхідні повноваження, зможе створити сприятливі ринкові умови, забезпечити ріст інвестицій та інновацій в регіон, які в процесі реалізації максимальну увагу звертають на ефективність використання фінансових ресурсів. Дані процеси регулюються ринковими механізмами, які винагороджують найуспішніші проекти.

Література:

1. Економічна енциклопедія. – К.: Видавничий центр “Академія”, 2002. – 1, 2, 3 том. – 863 с.
2. Децентралізація [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/wiki/Децентралізація>.

Олена Шергелашвілі,
аспірант
Донецький національний технічний університет
м. Донецьк*

ІНСТИТУЦІЙНІ АСПЕКТИ ІННОВАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Інноваційний процес як соціальний феномен властивий суспільству у всі часи, але сучасний етап визначає інновації як визначального чинника економічного зростання та соціально-економічного розвитку в цілому. Інновації створюються людиною. Тому інституційна структура ринкової економіки повинна забезпечувати передумови генеруючи інноваційну діяльність людини, зростання інноваційного потенціалу людини, а отже, і соціальну спрямованість ринкової економіки, сприйнятливість господарюючих суб'єктів до інновацій. Нагромаджені проблеми, що стримують інноваційний характер розвитку України свідчать про відсутність системного підходу у формуванні інституційної структури ринкової економіки.

* Науковий керівник: к.е.н., доц. Кравченко М.І.

Відсутність належної системності у формуванні інституційної структури ринкової економіки ми пов'язуємо з відсутністю належної теоретичної розробки проблеми присвоєння, яка, як правило, зводиться до проблематики інституту власності. Визнаючи важливість розробки проблематики інституту власності, захисту і охорони прав власності ми не зводимо проблематику присвоєння тільки до інституту власності в його певній структурі. Правова система, що конструює систему економічних відносин, не зводиться тільки до структури інституту власності, але містить і інститути розподілу, які водночас є й інститутами виробництва. Не випадково Маркс високо цінував вислів Д. Рікардо про виняткову важливість відносин розподілу, оскільки на основі останніх і формується частка того, що присвоюється суб'єктами суспільного виробництва і закріплюється інститутом власності. Саме через вдосконалення і розвиток інститутів розподілу в рамках належного функціонування інституту власності створюються передумови соціальної спрямованості ринкової економіки, сприйнятливості господарюючих суб'єктів до інновацій, до розвитку інноваційного потенціалу людини і суспільства. Це в свою чергу передбачає відповідну структуру інституту під назвою держава. Тільки при певній структурі держави, державної влади, можливо відповідне інституційне виробництво адекватне вимогам інноваційної моделі соціально-орієнтованої ринкової економіки.

При відповідній структурі інституту держави, крім інституційного виробництва спрямованого на інституційне забезпечення інноваційної моделі соціально-орієнтованої ринкової економіки, державні органи через свої правові можливості і функції є прямими учасниками інвестиційно-інноваційного процесу, його організації, формуючи інфраструктуру інноваційного поля, забезпечують координацію інноваційної діяльності, акумулювання коштів на розвиток НДР, формують екологічну та соціальну спрямованість інновацій. У цьому зв'язку наводимо висловлювання С. Колесникова про те, що державне регулювання інноваційної діяльності включає :

- створення концепції НІС, яка визначає напрямки та етапи розвитку інноваційної діяльності,
- підтримка регіональних програм розвитку інноваційної діяльності на всіх рівнях виконавчої влади,
- діалог влади та бізнесу з метою стимулювання інноваційної діяльності,
- створення механізму лобювання інтересів вітчизняних виробників інноваційної продукції [1].

З більш широких системних позицій ми солідарні з І.А. Шовкун, що «визначальною компонентою економічного розвитку є інноваційний процес, який являє собою системне явище, результат різновекторної взаємодії інститутів та економічних агентів, в якому

лінійний зв'язок в ланцюжку «наука - виробництво - споживання» – це одна з численних складових» [2].

У рамках більш широкого системного підходу також слід розглянути інші більш приватні проблеми інноваційного розвитку, наприклад інститут власності. У питанні розгляду інституту власності ми згодні з твердженням, що «інститут власності, що має міжгалузевий, комплексний характер, ще не став предметом загальнотеоретичних досліджень, хоча незмінно привертав і продовжує привертати увагу вчених. Це обумовлено тим, що у відносинах власності втілюються головні соціальні зв'язки і процеси» [3].

На закінчення також погодимося з Д. К. Чистіліним, який підкреслюючи важливість інституціонального фактора, стверджує, що його результатом є ефективне використання суспільством обмежених ресурсів, стійке економічне зростання, формування та реалізація оптимальної макроекономічної політики [4].

Література:

1. Колесников С. Переход к устойчивому развитию экономики требует активизации инновационной деятельности / С. Колесников // Интеллектуальная собственность. – 2007. – № 6. – С.4–7.

2. Шовкун І.А. Інституційні передумови формування інноваційної спрямованості економічного розвитку України. / І.А. Шовкун // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія «Економічна». – 2004. – Вип. 69. – С. 191–198.

3. Морозова Л.А. Современная российская государственность : дис. ... д-ра юрид. наук : 12.00.01 / Морозова Людмила Александровна. – М., 1998 – 313 с.

4. Чистилин Д. К вопросу стратегии экономического роста Украины / Д. Чистилин // Экономика Украины. – 2003. – №1. – С. 52–59.

Руслан Огринчук*,
магістрант

Олександр Штефанюк,
магістрант

ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»,
м. Івано-Франківськ

АКТУАЛЬНІСТЬ ЦІЛОВОГО ФІНАНСУВАННЯ В АГРАРНИЙ СЕКТОР

В Україні обсяг інвестицій і рівень ефективності їх використання в аграрному секторі економіки залишаються вкрай недостатніми.

* Науковий керівник: к.е.н., доц. Перевозова І.В.

Це зумовлено наявністю цілої низки чинників, а саме: нестабільністю економічного розвитку, специфікою правової діяльності, низькою інвестиційною привабливістю українського агропромислового комплексу для іноземних інвесторів, недостатнім рівнем розвитку ринкової інфраструктури села та ін. Саме тому дослідження можливостей подальшого використання, а також розроблення відповідного механізму реалізації є невідкладним завданням.

Розширення цільового інвестування для розвитку аграрного сектора має вирішуватися не лише за рахунок обмеженого самофінансування, а й більш широкого залучення приватного капіталу підприємств, які переробляють і реалізують сільськогосподарську продукцію. Більш вагома частка інвестицій має здійснюватись і за рахунок бюджетного фінансування та іноземного капіталу. Такий підхід дає можливість для повноцінного розвитку сільських територій, будівництва на інноваційній основі сучасних підприємств з виробництва дешевих харчових продуктів.

Проте аналіз світового досвіду показує, що й країни, які одержують іноземну допомогу, можуть мати вагомі ефективні результати від неї за наявності відповідного механізму використання. Саме тому дослідження можливостей подальшого залучення іноземних інвестицій в агропромисловий комплекс України та їх ефективного використання, а також розробка відповідного механізму реалізації цих можливостей є невідкладними завданнями, які вимагають негайного вирішення. З цією метою опрацьовано роботи вчених-економістів, які займаються досліджуваною проблемою: Т. Арбузової, В. Андрійчука, П. Березівського, В. Беренса, Г. Бірмана, С. Шмідта, І. Бланка, Д. Богині, Р. Брейлі, Є. Брігхема, В. Войцеховського, Н.Внукової, О.Гаврилюка, П.Гайдуцького, Б.Губського, С.Дусановського, А. Єпіфанова, І. Сала, В. Касянюка, М. Кісіля, О. Колосова, С. Майерса, А. Мар'єнка, А. Мокія, А. Омельченка, А. Пересади, П. Саблука, Р. Слав'юка, Ю. Стадницького, В. Топіхи, П. Хавранека, Г. Черевка та ін. Ними досліджено значний фактичний матеріал, на основі чого зроблено відповідні висновки та обґрунтовано низку рекомендацій щодо розвитку іноземного інвестування АПК та підвищення його ефективності. Однак кризовий стан сільськогосподарських підприємств та незначні обсяги інвестиційних надходжень в аграрний сектор вказують на те, що все ж недостатньо уваги приділено розв'язанню цих питань.

Вагомим чинником у розвитку аграрної галузі є подальша державна підтримка сільськогосподарських товаровиробників, а також підвищення ефективності виробництва продукції, зниження її собівартості за рахунок зростання врожайності сільськогосподарських культур та продуктивності худоби і птиці, оновлення основних засобів; вдосконалення політики ціноутворення на сільськогосподарську продукцію тощо.

На сучасному етапі розвитку підприємств галузі відзначається гостра нестача власних коштів для повноцінного розвитку виробничої діяльності. Очевидно, що низький рівень матеріально-технічного забезпечення аграрних підприємств є основним чинником, який унеможливає ведення розширеного виробництва за рахунок використання лише власних ресурсів. Крім того, орієнтація тільки на внутрішні резерви може призвести до надто великого збільшення періоду відродження сталого розвитку аграрного ринку. На фоні спаду сільськогосподарського виробництва в середині країни участь іноземного капіталу сприяє підвищенню експортного потенціалу, підйому загального технологічного рівня аграрних підприємств, використанню передового управлінського досвіду.

Тому в принципово нових умовах господарювання, які сформувалися в результаті зміни майнових і виробничих відносин на аграрному ринку, виникає питання про пошук альтернативних джерел інвестиційної діяльності в аграрному секторі за рахунок зовнішніх джерел, а саме розробки ефективного механізму залучення капіталу в аграрний сектор України.

Стратегія інвестиційного розвитку сільського господарства повинна базуватись на основі забезпечення інвестора об'єктивною інформацією про стан та перспективи розвитку певного об'єкта інвестування. Для цього відповідними інституціями повинен проводитись регулярний моніторинг інвестиційної привабливості, результати якого мають доводитись до уваги потенційних інвесторів як у вигляді окремих інформаційних збірників, так і на офіційних сайтах регіональних та центральних органів управління. Серед причин непривабливості українського інвестиційного клімату називають повільні темпи реформування й економіки, й законодавчої бази, а також нераціональний розподіл внутрішніх інвестицій – приватних і державних, високі податки, надмірне регулювання та за політизованість економіки [3].

З метою формування сприятливого інвестиційного клімату в АПК необхідно забезпечити досягнення стабільної макроекономічної і політичної ситуації; удосконалити відповідну законодавчу базу; визначити пріоритети розвитку сільського господарства та агропромислового виробництва; подолати інфляційні процеси та корупційність і тонізацію економічної сфери; встановити чіткі механізми регулювання міжнародного інвестиційного співробітництва; проводити активну регіональну політику у сфері АПК.

Література:

1. Боднар І.Р. Проблеми залучення іноземних інвестицій в Україну на сучасному етапі / І.Р. Боднар // Регіональна економіка. – 2009. – С. 62–70.

2. Вітков М.С. Розвиток інвестиційної політики в сільському господарстві України / М.С. Вітков // Економіка АПК. – 2010. – № 3. – С. 54–57.

3. Детюк Т.Г. Інвестиційний клімат в Україні / Т.Г. Детюк // Економіка та держава №1, 2011. – С. 32.

4. Зміцнення та ефективне використання ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств: монографія / В.С. Шебанін, І.І. Червен, О.В. Шебаніна, М.І. Кареба / за ред. чл.-кор. НААН України, проф. В.С. Шебаніна та д.е.н., проф. І.І. Червена. – Миколаїв: МДАУ, 2010. – 189 с.

5. Іваницька Г.Б. Ефективність іноземних інвестицій в АПК / Г.Б. Іваницька // Науковий вісник ВДУ №3. Луцьк: ВДУ, 2010.

6. Музиченко А.С. Інвестиційна діяльність в Україні: Навч. Посібник / А.С. Музиченко. – К.: Кондор, 2005. – 406 с.

7. Сеніна Г.В. Державне регулювання інвестиційної діяльності в аграрній сфері / Г.В. Сеніна; за ред. В.В. Кузьміна. – К.: Інститут аграрної економіки УААН, 2003. – 126 с.

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

Андрій Федішин*,
магістрант
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя
Стефаніка»
м. Івано-Франківськ

МОДЕЛІ ТА МЕТОДИ АНАЛІЗУ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВА

До основних засобів відносяться ті засоби праці, що, знаходячись у сфері матеріального виробництва, безпосередньо беруть участь у виготовленні матеріальних благ, створюють умови для здійснення виробничого процесу, служать для збереження і переміщення предметів праці.

Технічний стан основних засобів доцільно трактувати як характеристику їх виробничих можливостей та експлуатаційних параметрів щодо певного базового рівня цих можливостей та параметрів. Як правило, за такий рівень приймається розмір виробничих можливостей та експлуатаційних параметрів аналогічних основних засобів на момент початку їх експлуатації. Можна запропонувати таку класифікацію показників оцінювання технічного стану основних засобів підприємства, яка містить такі основні групи цих показників:

- 1) часові показники;
- 2) натуральні;
- 3) вартісні показники, які поділяються на:
 - питомі, тобто розраховані на одиницю продукції;
 - потокові, які розраховуються на підставі даних про грошові потоки;
 - моментні, що розраховуються на підставі даних про вартість основних засобів на певну дату.

Забезпеченість підприємства основними засобами у необхідній кількості та асортименті, ступінь їх використання є одним із вирішальних чинників підвищення ефективності виробництва.

З метою аналізу основні засоби можуть групуватися за різними ознаками:

- 1) за призначенням та галузевою належністю;
- 2) за характером участі у виробничому процесі;
- 3) за матеріальним складом;
- 4) за нормами амортизації.

* Науковий керівник: к. ф-м. н., доц. Кондур О.С.

У ході аналізу розраховують питому вагу окремих груп основних засобів у їх загальному обсязі та відстежують її динаміку. Оскільки вирішальний вплив на потужність підприємства справляють робочі машини і виробниче обладнання, то саме цю частину рекомендується виділяти при аналізі змін у складі основних засобів.

Розраховуються показники фондоозброєності та технічної озброєності праці. Аналізуються темпи зростання цих показників.

Проаналізувавши наявність основних засобів та забезпеченість ними підприємства, треба звернути особливу увагу на їх технічний стан, показником якого перш за все є ступінь їхнього зносу. Він визначається як відношення розміру зносу до первинної вартості основних засобів. Цей показник розраховують як у цілому за всіма засобами, так і за їх складовими частинами на початок і кінець аналізованого періоду. Аналізується також обернений показник – коефіцієнт придатності основних засобів. Його розраховують як відношення залишкової вартості до первинної вартості засобів.

Обчислюються також коефіцієнти оновлення та вибуття основних засобів. Вони одночасно характеризують зміну технічного стану та рух засобів.

Основним узагальнюючим показником використання основних засобів є фондovіддача. Це відношення обсягу товарної продукції за аналізований період до основних засобів. Використовується також обернений показник – фондovісткість. Його розраховують як відношення основних засобів до обсягу товарної продукції. Перевагою показника фондovісткості є те, що його чисельник може бути розкладений на складові за окремими цехами і групами обладнання. Це дозволяє виявити вплив використання техніки на кожній виробничій ділянці на узагальнюючий показник використання засобів.

З метою поглиблення аналізу ефективності використання основних засобів показник фондovіддачі визначається за всіма основними засобами, основними засобами виробничого призначення, активною частиною основних засобів.

Розраховуючи фондovіддачу на основі вартісних показників, необхідно привести всі вихідні дані до порівнюваного вигляду. Обсяг необхідно скоригувати на зміну оптових цін та структурні зрушення, а вартість основних засобів – на їх переоцінку.

На зміну рівня вартісного показника фондovіддачі впливає ряд чинників різного рівня:

- чинники 1-го рівня – зміна частки активної частини засобів у їх загальній сумі та зміна фондovіддачі активної частини засобів;
- чинники 2-го рівня – зміна структури, часу роботи та середньогодинного виробітку технологічного обладнання;
- чинники 3-го рівня – заміна обладнання та його модернізація.

Розрахунок впливу чинників 1-го рівня на фондовіддачу можна провести за допомогою способу абсолютних різниць.

Фондовіддача активної частини засобів (якщо цією частиною вважати лише технологічне обладнання) залежить від структури технологічного обладнання, часу його роботи, середньогодинного виробітку (чинники 2-го рівня). Тобто її можна подати аналітично.

Чинники 3-го рівня починають діяти у випадку впровадження заходів НТП, що призводять до заміни обладнання або його модернізації. У ході аналізу спочатку необхідно з'ясувати їх вплив на фондовіддачу активної частини основних засобів.

Вплив чинників 3-го рівня на загальну фондовіддачу всіх засобів визначається шляхом множення отриманого результату на фактичну питому вагу активної частини основних засобів у загальній сумі ОВФ.

Показник використання виробничої потужності є найбільш узагальнюючим показником ефективності використання основних виробничих засобів.

Ступінь використання виробничих потужностей аналізується на основі таких показників:

- 1) загального коефіцієнта використання виробничих потужностей;
- 2) інтенсивного коефіцієнта використання виробничих потужностей;
- 3) екстенсивного коефіцієнта використання виробничих потужностей.

Ступінь залучення обладнання до виробничого процесу аналізується на основі таких показників:

- 1) коефіцієнта використання парку наявного обладнання;
 - 2) коефіцієнта використання парку встановленого обладнання.
- Розрізняють екстенсивне (за часом) та інтенсивне (за потужністю) використання обладнання.

При проведенні аналізу екстенсивного використання обладнання застосовують баланс часу його роботи, який включає такі показники:

- 1) календарний фонд часу;
- 2) режимний фонд часу;
- 3) плановий фонд часу.

Інтенсивне використання обладнання аналізується на основі зіставлення фактичних показників випуску продукції за одну станко-годину з плановими і з показниками попередніх періодів. Тобто, іншими словами, досліджується зміна випуску продукції за одиницю часу в середньому на одну машину. Обсяг продукції при цьому виражається не тільки у вартісних, а й у натуральних або умовних вимірниках.

Аналіз екстенсивного та інтенсивного використання обладнання рекомендується проводити окремо за новою і старою технікою. Це

дає можливість визначити ефективність впровадження нової техніки і розробити заходи щодо поліпшення її використання.

Заключним етапом аналізу використання основних засобів є розрахунок резервів збільшення випуску продукції. Серед таких резервів виділяють: введення в дію невстановленого обладнання, заміну і модернізацію обладнання, скорочення цілоденних та внутрішньозмінних простоїв, підвищення коефіцієнта змінності та інтенсивності використання обладнання.

Очевидно, що підприємство, яке прагне розвиватися або, щонайменше, не скорочувати обсяг свого виробничого потенціалу, зацікавлене в тому, щоб за будь-яких умов не досягнути критичного рівня зношування своїх основних засобів. Із цією метою воно має здійснювати обґрунтовану амортизаційну політику й урахувувати необхідність періодичного оновлення основних засобів при проведенні розподілу прибутку на нагромадження та споживання.

Ірина Задна,
аспірант, викладач кафедри фінансів
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»
м. Івано-Франківськ*

ЕКОНОМІЧНА ПРИРОДА САНАТОРНО-КУРОРТНИХ ПОСЛУГ

Економічний зміст санаторно-курортної галузі зводиться до виконання робіт та надання послуг шляхом використання природних лікувальних ресурсів.

Послуги являють собою види діяльності, робіт, у процесі виконання яких створюється не новий і не матеріально-речовий продукт, а змінюється якість уже створеного продукту. Отже, послугами є блага, які надаються не у вигляді речей, а у формі корисної діяльності – виконаних робіт, послуг, інформації, тобто послуга – це цілеспрямована діяльність, виявом результату якої є корисний ефект.

Сучасний ринок оздоровчо-лікувального відпочинку включає підприємства відпочинку, що виробляють лікувальні послуги (курорти), і туристичні фірми – підприємства-посередники, що продають ці послуги.

Специфіка туристичних послуг визначається як процес та результат діяльності одночасно, тобто послуга є продуктом інтегрованої діяльності. О. Любіцева зводить специфічні ознаки до чотирьох «не»:

- невідчутність (недоїмковість, невидимість);
- нерозривність виробництва та споживання;

* Науковий керівник: д.е.н., проф. Ткачук І.Г.

- неможливість накопичення та зберігання;
- неоднорідність та мінливість якості.

Безпосередньо процес творення послуги визначає суть бажаного результату, споживчої якості. На відміну від матеріальних товарів, послуги мають властиві їм певні ознаки:

- невідчутність послуги доти, поки споживач її не спробує, не відчує, не торкнеться чи не випробує. Процес визначення споживчих якостей послуги, таким чином, не може бути встановлений за запахом, кольором чи іншими ознаками, властивими для матеріальних товарів;

- нероздільність виробництва та споживання послуги. Зазначена характеристика послуги вказує на присутність суб'єкта продуцента рекреаційної послуги, тобто визначає пріоритет, місце розташування і цим обмежує можливість вибору споживання;

- непостійність якості. Дію та ефект рекреаційної, а особливо санаторно-курортної, послуги важко передбачити та контролювати, оскільки ефект лікування чи оздоровлення рано чи пізно зникає;

- незбережність послуги в часі, що не дозволяє фірмі - рекреатору зберігати її для того, щоб передати споживачеві раніше чи пізніше певного часу. Відтак зростає ймовірність аритмічності попиту, що може відбитися на зростанні виробничих та фінансових ризиків ведення бізнесу;

- відносна легкість відтворення послуги, що робить її такою ж легкою для копіювання конкурентами і не вимагає придбання зразка, наприклад, у матеріальному виробництві фізичного товару. Відносний характер послуги визначається тим, що, приміром, при лікуванні певних захворювань можуть використовуватись запатентовані пристрої чи медичні прийоми, без наявності чи знання яких копіювання послуги не дасть очікуваної вигоди від споживання послуги [2, 3].

Притаманні послугам риси збільшують ризик для покупця при обранні послуги. В. Маркова виділяє дві причини, що цілком відрізняють ринок послуг від інших ринків:

- послуга не існує до її надання, що унеможливує порівняння й оцінку послуг до їхнього одержання;

- послугам притаманний високий ступінь невизначеності, що ставить клієнта в не вигідне становище, а продавцям ускладнює просування послуг на ринок.

Найчастіше під послугою розуміється результат безпосередньої взаємодії виконавця та споживача, а також виробничої діяльності, спрямованої на задоволення потреб споживача. Як показують дослідження, сутність послуги не може бути пізнаною в якомусь одному вимірі, в певній системі класифікаційних понять, оскільки це буде обмежувати розуміння суті послуги взагалі та курортно-рекре-

аційної послуги зокрема. За функціональним призначенням послуги можна класифікувати згідно з тими потребами, що їх вони задовольняють. Класичною є піраміда потреб А. Маслоу, за якою можна визначити такі потреби:

- фізіологічні (харчування, проживання тощо);
- послуги, спрямовані на досягнення безпеки майна чи особистості;
- послуги спілкування, що мають за мету отримання комунікативного задоволення (послуги різного типу розважальних закладів, клубів тощо);
- послуги, за допомогою яких реалізуються потреби визнання, ідентифікації особи в колективі, суспільстві, які реалізуються шляхом придбання іміджевих послуг;
- послуги, із допомогою яких людина реалізує функцію самовираження, самовдосконалення (наприклад, екстремальні види туризму) [1, с. 198].

За фізичним утіленням послуги для населення поділяються на матеріальні та відчутні, тобто такі, що не мають уречевленої форми.

Матеріальною є послуга, призначена для задоволення матеріально-побутових потреб (споживача послуг чи колективних споживачів) у вигляді суспільного блага, вигоди. Матеріальна послуга забезпечує відновлення чи збереження споживних властивостей продуктів на замовлення громадян, а також створення умов для споживання. Зокрема, до матеріальних послуг можуть бути віднесені побутові послуги, пов'язані з ремонтом та виготовленням виробів, послуги громадського харчування, транспортні послуги тощо.

Відчутні послуги забезпечують підтримування та відновлення здоров'я, духовний та фізичний розвиток особистості, сприяють підвищенню професійної майстерності. Отже, до відчутних послуг можуть бути віднесені медичні, санаторно-курортні, лікувально-оздоровчі послуги, послуги індустрії організованого довілля і розваг, освіти, туризму, особистої та колективної безпеки (життєдіяльності, здоров'я, майна, природного оточення).

Специфіка санаторно-курортної галузі полягає у тому, що:

- по-перше, процес створення продукту представлено у формі надання послуги чи виконання роботи (лікування, медична реабілітація, профілактика);
- по-друге, визначальними серед виробничих факторів виступає цінність, детермінована рідкістю та унікальними лікувальними властивостями природного ресурсу;
- по-третє, вона має чітко виражений сезонний характер, що особливо важливо для курортних місцевостей;
- по-четверте, існує певна спорідненість, а також відмінність між діяльністю курортною та рекреаційною;

– по-п'яте, вона має комплексний, інтегрований характер.

Специфічні особливості послуг полягають не лише у відносно більшій місткості праці порівняно з виробництвом матеріально-речових благ, а й у значно нижчій частці матеріальних затрат (вартості) кінцевого виробництва послуг.

У діяльності санаторно-курортних підприємств основною послугою є оздоровлення споживачів. Однак здебільшого ця послуга реалізується в комплексі зі супутніми послугами: побутовими послугами, послугами харчування, культурно-розважальними тощо.

Попит на послуги санаторно-курортного підприємства прямо пропорційно залежить від потоку інформації, що надходить до споживачів, і від якості цієї інформації. Інформація має бути вичерпною, всеосяжною, доступною, має викликати інтерес потенційного клієнта та стимулювати намір відвідати курорт.

Література:

1. Ведмідь Н.І. Санаторно-курортна послуга та її місце у класифікаційній структурі послуг / Н.І. Ведмідь // Вісн. Нац. ун-ту «Львів. Політехніка» – 2012. – № 727. – С. 195–204.

2. Цьохла С.Ю. Трансформація рекреаційної діяльності та розвиток ринку курортно-рекреаційних послуг (методологія, аналіз та шляхи вдосконалення) : монографія / С.Ю. Цьохла. – Сімферополь : Таврія, 2008. – 352 с.

3. Чорненька Н.В. Організація туристичної індустрії: навч. посібник / Н.В. Чорненька. – К. : Атіка, 2006. – 264 с.

Марія Мазур,
магістрант,
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»
м. Івано-Франківськ*

АНАЛІЗ СУЧАСНИХ ПІДХОДІВ І МЕТОДІВ ЦІНОУТВОРЕННЯ НА ПОСЛУГИ ПІДПРИЄМСТВ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОЇ СФЕРИ В РИНКОВИХ УМОВАХ

Методологія формування комунальних тарифів в Україні передбачає виконання вимог так званого «витратного механізму ціноутворення» [1]. Комунальний тариф включає повну собівартість, прибуток та ПДВ. Основою комунального тарифу є собівартість, тобто витрати, понесені комунальним підприємством на виробництво й реалізацію продукції (послуг). Склад витрат, що включаються в

* Науковий керівник: к.е.н., доц. Дмитришин А.І.

собівартість виробництва і реалізації робіт (послуг) у житлово-комунальному господарстві (ЖКГ) України, визначається відповідно до Методичних рекомендацій № 47 [4].

Розроблення комунальних тарифів базується на індивідуальній (а не середньогалузевій) нормативній собівартості, що відображає об'єктивні, природні, демографічні, містобудівні, економічні умови кожного населеного пункту.

Аналіз використання сучасних методів ціноутворення на комунальні послуги засвідчує, що найбільш поширеними є наступні:

Метод «витрати плюс». Зміст методу полягає в тому, що встановлюється необхідний рівень доходів у плановому періоді [2]:

$$RR = OE + D + T + (RB * ROR) \quad (1)$$

де OE – витрати операційної діяльності;

D – амортизація;

T – податки;

RB – база для застосування норми рентабельності;

ROR – норма рентабельності.

Переваги даного методу в тому, що підприємство може компенсувати в тарифах витрати операційної діяльності, капітальні витрати і забезпечити прибутковість капіталу. Недоліки в тому, що даний метод не мотивує підприємство до економії ресурсів і стимулює до збільшення обсягів інвестицій понад необхідний рівень.

Метод встановлення граничного рівня ціни. Зміст методу полягає в тому, що регулятивний орган встановлює тариф, з якого починається дія цього методу, тобто визначається перша цінова межа [2]:

$$RR = (OE + D + T + CC) * (1 + ROR) \quad (2)$$

де CC – капітальні витрати в розмірі чистого планового прибутку.

Переваги даного методу в тому, що мотивація здійснюється шляхом інвестування в підприємство отриманого понад встановлений рівень прибутку. Недоліки в тому, що низька рентабельність і збитковість вітчизняних підприємств ЖКГ обмежує сферу застосування.

Метод встановлення граничного рівня прибутку. Зміст методу полягає в тому, що регулюється рівень прибутків, які може отримати підприємство [3]:

$$R = (R + CGA + \Delta Cust) * (1 + RPI - X + (-) Z) \quad (3)$$

де R – встановлений регулюючим органом максимальний рівень прибутків;

CGA – коректуючий фактор, який відображає рівень прибутків у розрахунку на одного споживача;

$\Delta Cust$ – зміни кількості споживачів у порівнянні з попереднім роком;

RPI – індекс споживчих цін;

X – фактор ефективності;

Z – коректуючий фактор на форс-мажорні обставини.

Переваги в тому, що даний метод стимулює підприємство до максимізації прибутку за рахунок зниження затрат і дозволяє підприємству вільно розпоряджатися одержаною завдяки цьому економією. Недоліки в тому, що при встановленому граничному рівні прибутків зменшення рівня реалізації може використовуватися як метод зменшення затрат, що призводить до збільшення тарифів.

Метод плаваючої шкали. Зміст методу полягає в тому, що підприємство дозволяє отримувати прибуток у розмірі, який визначається встановленою межею норми прибутку [3]:

$$r = k - \lambda (k - r^*) \quad (4)$$

де r – встановлена норма прибутку на період регулювання;

k – фактична норма прибутку за попередній період;

r^* – орієнтир норми прибутку (верхня її межа);

λ – коефіцієнт розподілу прибутку.

Переваги в тому, що тариф не коректується, якщо фактична норма прибутку не виходить за встановлені межі. Недоліки в тому, що впровадження в практику підприємств ЖКГ України досить складне: вимагає від регулюючого органу жорсткого контролю за рівнем затрат і прибутку.

Метод умовної конкуренції. Зміст методу полягає в порівнянні тарифної політики підприємства, ціни якого регулюються, з групою подібних підприємств [3]:

$$P = v C + (1 - v) \Sigma (w C^*) \quad (5)$$

де P – граничний рівень ціни для компанії

v – частка, яку займає фірма в загальній масі відібраних підприємств;

C – витрати компанії в розрахунку на одиницю послуг;

w – «ваги» (за прибутком чи кількісними показниками) для групи компаній;

C^* – питомі витрати (або ціна) для групи подібних компаній.

Переваги в тому, що даний метод стимулює підприємство до мінімізації затрат. Недоліки полягають в складності отримання необхідної інформації для порівняння підприємств ЖКГ між собою, а також обмежені можливості коректування даних за кожним підприємством.

Метод часткового корегування затрат. Зміст методу полягає в тому, що встановлюється зв'язок між корегуванням ціни і змінами в затратах підприємства за даними базисного року [3]:

$$P = C' + \lambda (C - C') \quad (6)$$

де P – відкорегована ціна;

C' – витрати в розрахунку на одиницю продукції (питомі витрати) в базисному році;

C – фактичні питомі витрати;

λ – коефіцієнт розподілу економії понад витрати ресурсу.

Переваги в тому, що даний метод забезпечує стимул до мінімізації затрат за рахунок коригування тарифу на величину, що пропорційно менша, ніж фактичні зміни в затратах. Недоліки в тому, що даний метод можливий лише при встановленні залежності між затратами і тарифом.

Метод регулювання шляхом визначення ланцюга стимулів [3]. Зміст методу полягає в тому, регулятивний орган пропонує підприємству певний набір заохочень, які не впливають на рівень добробуту споживачів.

Переваги в тому, що наявна можливість вибору серед запропонованого набору стимулів. Недоліки в тому, що даний метод потребує великого обсягу інформації і великих затрат на її опрацювання.

Таким чином, аналіз вищезазначених методів дозволяє зробити висновок, що сучасні тенденції регулювання цін на послуги підприємств - природних монополій спрямовані, перш за все, на мінімізацію розміру перевищення ціни над граничними витратами. Причому функціонування вітчизняних підприємств ЖКГ, що демонструють тенденцію зростаючої збитковості, таке завдання не стоїть. Ціни надто диференційовані і досить політизовані, не відзначаються гнучкістю і не спроможні вчасно реагувати на особливості господарювання, що змінюються.

Література:

1. Богачов С. Економічні аспекти і специфіка тарифної політики комунальних підприємств Донецька як суб'єктів природних монополій / С. Богачов, Є. Жданко // Схід. – 2005. – №4 (70). – С. 6–11.
2. Горбунова О.О. Методи формування тарифів на послуги водопостачання та водовідведення / О.О. Горбунова // Вісник Хмельницького інституту регіонального управління та права. Економіка галузей господарства. – 2003. – №1–2 (13–14). – С. 386–393.
3. Полуянов В.П. Формування тарифів на послуги житлово-комунальних підприємств: монографія / В.П. Полуянов, А.Ю. Савенко, В.А. Воротнищев; – Донецьк : Юго-Восток, 2012. – 185 с.
4. Методические рекомендации по формированию себестоимости продукции (работ, услуг), утв. Приказом Государственного комитета промышленной политики Украины от 02.02.2001 г. № 47 // Приложение к газете «Налоги и бухгалтер». – 2001. – №7(61). – С. 3–199.

Олександр Рудковський,
к. е. н., доцент кафедри економіки
Національний транспортний університет
м. Київ

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ФУНКЦІЙ УПРАВЛІННЯ СИСТЕМИ КОРПОРАТИВНОЇ БЕЗПЕКИ

Процеси укрупнення бізнесу шляхом поєднання капіталу, ресурсів та ринкової влади є предметом особливої уваги науковців та органів регулювання економіки протягом багатьох століть. Ринкові реформи 90-х років XX століття – початку XXI століття слід віднести до основних факторів, що зумовили специфіку розвитку аграрного сектору економіки України. Такі зміни чи не найбільшою мірою відобразилися саме на сільськогосподарських підприємствах як основного ланцюга всього комплексу соціально-економічних відносин у галузі. Підприємства стали основними об'єктами реформування і через цей процес здійснювалися зміни всього АПК. Вітчизняний металургійний комплекс виявився одним із найбільш постраждалих від фінансово-економічної кризи в світі. Українські металургійні підприємства значно скоротили обсяги виробництва металопродукції, а також втратили значну частку зовнішніх ринків. Дестабілізація базової галузі стала ключовим фактором посилення низки внутрішніх ризиків, передусім пов'язаних з макроекономічною, фіскальною та бюджетною безпекою України.

Сучасний стан економіки України, який характеризується складністю та високим рівнем динамічності середовища функціонування промислових підприємств, зумовлює необхідність постійного вдосконалення підходів до управління ними для забезпечення стійкості та протистояння впливу дестабілізуючих чинників. Економічна стійкість для підприємств у сучасних умовах є однією з основних цілей їхньої діяльності та запорукою ефективного функціонування сьогодні та поступального розвитку в майбутньому.

Концептуальні засади наукового дослідження функцій управління системою корпоративної безпеки закладені в роботах вітчизняних та іноземних вчених таких як Амбросов В., Бандурко О., Бурик А., Белоусова І., Гайдуцький А., Геєц В., Зіновчук В., Калетнік Г., Кваша С., Кизимазур А., Козаченко Г., Месель-Веселяк В., Отенко І., Пасхавер Б., Пономаренко В., Саблук П., Федоров М., Ходаківський Є., Юрчишин В., Франчук В., Шемаєва А. та ін.

В сучасних умовах масштаби корпоратизації суб'єктів господарювання набули характеру загальносвітових процесів. Проаналізовані теоретичні матеріали свідчать про вагомість корпоратизації національної економіки. Наслідки процесів корпоративної консолі-

дації можуть становити як суттєві загрози, так і значні додаткові можливості розвитку. В світовій практиці процеси корпоратизації набули статусу одного з механізмів синергетичного укрупнення та розширення бізнесу. В економічній науці напрацьовано теоретичне забезпечення корпоратизації та практичних рекомендацій щодо її оптимізації. Однак, дослідники часто забувають про соціально-економічні та геопросторові їх наслідки, за важливістю та глибиною проблеми методичного забезпечення обґрунтування і оптимізації корпоратизації.

Можна виділити такі функції системи управління корпоративною безпекою: функції стабілізації, функції дестабілізації, інші функції.

Функції стабілізації виражаються в таких проявах: аналіз конкурентного середовища; покращення управлінських функцій щодо організаційного та виробничого напрямку; своєчасний збір та аналіз інформації про середовище функціонування корпорації; оптимізація кадрової складової; підвищення рівня розуміння місії корпорації; узгодження корпоративних конфліктів та суперечностей; підвищення інтенсивності зовнішніх ті внутрішніх зв'язків і відносин; покращення інвестиційного клімату; стимулювання соціальних процесів, підвищення рівня соціо-корпоративної культури; підвищення рівня організаційної структури; покращення збалансованості цілей всіх учасників корпоративної структури.

Функції дестабілізації: зменшення ступеня співробітництва у колективі; скорочення штату, погіршення соціально-психологічного організаційного клімату; зниження дисципліни; складне відновлення ділових відносин; формування великих додаткових витрат на подолання загроз, які не були своєчасно виявленні; несвоєчасний аналіз конкурентного середовища; проблематика прийняття управлінських рішень; погіршення психологічного стану персоналу.

Інші функції: комунікаційна – суб'єкти корпоративної системи отримують інформацію для формування цілей, місії та стратегії; індикативна – надає відомості для управлінців про необхідність прийняття відповідних рішень; інтеграційна – згуртування навколо певної загрози створює більш сприятливі умови для укріплення існуючих ділових зв'язків; діагностична – надає можливість своєчасно встановити причини виникнення загроз; інноваційна – покращення умов для інвестицій; навчальна – це аналіз допущених помилок, що були допущенні під час протидії корпоративним загрозам та аналіз методів, що були застосовані.

Не зважаючи на певне пожвавлення в останні роки в окремих підгалузях, продовжується вплив кризових факторів, що має місце в умовах загострення конкуренції на внутрішньому та зовнішньому ринках. Вітчизняний корпоративний комплекс виявився одним із найбільш постраждалих від фінансово-економічної кризи в світі.

Українські корпорації значно скоротили обсяги виробництва, а також втратили значну частку зовнішніх ринків. Дестабілізація базової галузі стала ключовим фактором посилення низки внутрішніх ризиків, передусім пов'язаних з макроекономічною, фіскальною та бюджетною безпекою України. Забезпечення безпечного функціонування і розвитку є складним завданням для будь-якої системи.

Специфіка сучасного перехідного періоду економіки країни, на жаль, характеризується тим, що середовище функціонування корпорацій носить важко передбачуваний характер, що не дає можливості керівництву підприємств ухвалювати достатньо обґрунтовані рішення з гарантованим результатом.

Виділення функцій корпорації, відмінних від функцій всіх інших суб'єктів господарської діяльності, в окрему категорію приводить до висновку про те, що корпоративну структуру необхідно розглядати як цілісну систему, функції якої знаходяться в узгодженні зв'язків і відносин, спрямованих на досягнення тактичних і стратегічних задач. Вданому контексті розвиток функцій повинен бути органічно пов'язаний із розвитком корпоративної структури. В разі порушення відповідності між розвитком корпорації і розвитком функцій відбувається дестабілізація інших функцій, і в результаті – до дестабілізації системи, що, вказує на слабкість управлінської функції.

Література:

1. Зубок М.І. Безпека підприємницької діяльності : нормативно-правові документи комерційного підприємства, банку / М.І. Зубок, Р.М. Зубок. – К. : Істина, 2004. – 144 с.
2. Камлик М.І. Економічна безпека підприємницької діяльності : економіко-правовий аспект : навч. посібник / М.І. Камлик. – К. : Атіка, 2005. – 432 с.
3. Козаченко А.В. Экономическая безопасность предприятия : сущность и механизмы обеспечения / А.В. Козаченко, В.П. Пономарев, А.Н. Ляшенко. – К. : Либра, 2003. – 280 с.
4. Коноплева И.А. Управление безопасностью и безопасность бизнеса : учеб. пособие для вузов / И.А. Коноплева, И.А. Богданов; под ред. И.А. Коноплевой. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 448 с.
5. Логинов Е.А. Актуальные проблемы экономико-правового обеспечения экономической безопасности / Е.А. Логинов, В.К. Лукин, Ю.С. Чечулина. – Краснодар : Краснодарский юридический институт МВД России, 2000. – 129 с.
6. Франчук В.І. Корпоративна безпека: теоретичні засади : монографія / В.І. Франчук. – Львів: ЛьвДУВС, 2009. – 179 с.
7. Андрощук Г.А. Міжнародна інформаційна безпека : Сучасні виклики та загрози / Г.А. Андрощук – К.: Центр вільної преси, 2006. – 916 с.

8. Гапоненко В.Ф. Экономическая безопасность предприятий. Подходы и принципы / В.Ф. Гапоненко, А.А. Беспалько, А.С. Власков. – М.: Издательство “Ось-89”, 2007. – 208 с.

Ольга Гриців*,
магістрант
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»
м. Івано-Франківськ

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

На сучасному етапі для української економіки все більшого значення набувають фінансові ресурси суб'єктів малого підприємництва. Малий бізнес є важливим сектором вітчизняної економіки, який збільшує насиченість ринку товарами та послугами, сприяє створенню нових робочих місць, зменшенню безробіття. На сьогодні з розвитком діяльності малих підприємств забезпечується проведення структурних змін та впровадження реформ в економіці України. Успішне функціонування малого бізнесу також впливає на формування та розвиток конкурентного середовища. Досить часто малі підприємства включають в економічний оборот фінансові та інші ресурси, які випадають з поля зору великих компаній. Продуктивна робота таких суб'єктів господарювання сприяє розвитку країни та є значним джерелом поповнення бюджетів всіх рівнів за рахунок податкового навантаження.

Вивченням теоретичних засад щодо фінансових ресурсів малих підприємств та їх ролі в економіці України займалися низка зарубіжних та вітчизняних вчених, зокрема: Варналій З., Вороніна Л., Ковальчук Т., Панченко Є., Соболев Н. та ін. [3].

Під фінансовими ресурсами малих підприємств слід розуміти фонди грошових коштів, що перебувають у розпорядженні господарюючого суб'єкта та утворюються у процесі розподілу та перерозподілу частини вартості валового продукту, головним чином чистого доходу у грошовій формі [3].

Основним джерелом формування фінансових ресурсів є власні кошти, до яких належать кошти партнерів та засновників, прибуток, отриманий в результаті господарської діяльності, амортизаційні відрахування, продаж активів. Вони є найпростішим та найнадійнішим джерелом, оскільки забезпечують можливість без затримки розпочати власну справу. Проте більшість малих підприємств в Ук-

* Науковий керівник: к.е.н., доц. Білий М.М.

раїні працюють з незначними прибутками, а то й збитками, що зумовлює залучення додаткових коштів для подальшого функціонування підприємства.

Важливість діяльності малого бізнесу для економіки України підтверджується їх кількістю. За даними Державної служби статистики України станом на 01.01.2013 р. в Україні налічувалося 1578879 суб'єктів малого підприємництва. У структурі вітчизняного підприємництва за розміром підприємств станом на 01.01.2013 р. частка малого бізнесу становила 94,3 %. На 10 тис. осіб населення приходилося 76 одиниць підприємств. На кінець 2012 року у секторі малого підприємництва було зайнято 7,5 млн. осіб, що становить 40 % населення працездатного віку. Малими підприємствами було реалізовано 15,1 % продукції в загальній вазі реалізації продукції господарюючими суб'єктами [1].

У розподілі за видами економічної діяльності пріоритетними сферами діяльності для суб'єктів малого бізнесу є оптова та роздрібна торгівля (48,2 %), а також промисловість (20,3 %). У 2012 році малими підприємствами було залучено 36135,5 млн. грн капітальних інвестицій [2].

Станом на 01.01.2013 р. фінансовий результат до оподаткування малих підприємств, які одержали прибуток, склав 39794,1 млн. грн, що у відсотках до загальної кількості підприємств становить 64,4 %.

Розвиток малого підприємництва, як один з важливих економічних чинників, потребує ефективної державної підтримки. Так, на виконання програми «Мікрокредитування суб'єктів малого підприємництва» в Держбюджеті України на 2013 рік було виділено 10,3 млн грн. В рамках цієї програми малі підприємства мали змогу отримати кредит (середня вартість кредиту 250 тис. грн.) на відкриття власної справи або для виробництва, переробки і збуту виробленої продукції, придбання техніки, обладнання, новітніх технологій. Мікрокредити надавались через Український фонд підтримки підприємництва шляхом проведення конкурсу бізнес-планів [4].

Водночас, із проведенням політики державної підтримки, малий бізнес зустрічається із низкою проблем, серед яких можна виділити відсутність фінансових резервів та можливість швидкого банкрутства, недостатній розвиток інфраструктури збуту продукції, низька конкурентоспроможність продукції. Високу вагу також займає особистісний чинник в управлінні, що створює сприятливі умови для «тінізації» та криміналізації підприємств.

Внаслідок діяльності малих підприємств виникає ряд загроз для національної безпеки, а саме неконтрольоване вивезення за кордон фінансових ресурсів, збільшення готівкового обігу всередині країни, недотримання стандартів та інших вимог щодо споживчих характеристик продукції.

Можливі також загрози екологічній безпеці, пов'язані з виготовленням, зберіганням та використанням продукції.

Основними чинниками, що заважають розвитку малого підприємництва в Україні, є відсутність чітко сформульованих нормативно-правових актів щодо підтримки малого бізнесу, відсутність дієвої фінансово-кредитної підтримки, невпевненість підприємців у стабільності умов ведення бізнесу, надмірне втручання органів державної влади в діяльність суб'єктів господарювання.

Можна назвати ряд обмежень щодо розвитку малого бізнесу, зокрема це недобросовісна конкуренція, платіжна криза, недостатність професійної кваліфікації керівників підприємств та фахівців з фінансового забезпечення. Відсутній економічний механізм сполучення інтересів держави і підприємців.

Вищевказані недоліки та обмеження розвитку малого підприємництва зумовляють пошук альтернативних способів вирішення ситуації, а саме: забезпечення стабільності законодавства, вдосконалення законодавчої бази щодо малого підприємництва, впорядкування процедури проведення перевірок.

Враховуючи необхідність розвитку малого бізнесу, його місце і роль в економіці України, державна політика розвитку малого підприємництва повинна спрямовуватись на удосконалення структури малих підприємств, заохочення розвитку малих підприємства у пріоритетних сферах та напрямках, підвищення технологічного рівня виробництва малого підприємництва, залучення суб'єктів малого підприємництва до розв'язання економічних проблем на загальнодержавному та регіональному рівнях, сприяння максимальній самореалізації громадян у підприємницькій діяльності.

Література:

1. Офіційний сайт Державного комітету з питань регуляторної політики та підприємництва. Узагальнені звіти про стан виконання регіональних програм розвитку малого підприємництва в Україні за 2006–2012 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dktr.gov.ua>.

2. Офіційний сайт Державної служби статистики України. Основні показники діяльності малих підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

3. Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні: Національна доповідь / К.О. Ващенко, З.С. Варналій, В.Є. Воротін, В.М. Геєць, Е.М. Лібанова та ін. – К. : Держкомпідприємництва, 2010. – 219 с.

4. Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» від 22.03.2012. // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2013. – № 3, – С. 23.

Тетяна Мигович,
викладач кафедри фінансів
Надія Лабатій,
студентка
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»
м. Івано-Франківськ

АМОРТИЗАЦІЙНА ПОЛІТИКА В СИСТЕМІ ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВ

Амортизаційна політика є важливою складовою господарсько-фінансової діяльності підприємства. Вона дозволяє альтернативно підійти до управління витратами і фінансовими результатами, накопичувати необхідні фінансові ресурси і раціонально використовувати їх на потреби відтворення необоротних активів тощо. Тому в сучасних умовах господарювання актуальним є питання формування амортизаційної політики в системі відтворення основного капіталу підприємств. Його вивченням займаються ряд вітчизняних та зарубіжних вчених, серед них А.В. Городянська [1], П.Й. Атамас [2]. Проте, не зважаючи на велику кількість досліджень, дана проблема залишається дискусійною.

На нашу думку, формування амортизаційної політики ґрунтується на розумінні суті самої амортизації та її ролі у відтворювальному процесі.

Амортизація – систематичний розподіл або поступове перенесення вартості необоротних активів протягом їх використання на вартість виготовленої з її допомогою продукції з метою накопичення фонду коштів на повне відновлення цих активів.

Амортизацію розглядають як загальну економічну категорію, яка включає п'ять концепцій, в яких найбільш повно відображені всі визначення амортизації:

1. Вартісна концепція характеризує амортизацію як зменшення вартості та корисності об'єкта основних засобів у результаті дії зовнішніх факторів (фізичного і морального зносу), а також з перебігом часу.

2. Економічна концепція амортизації характеризується вітчизняними науковцями як механізм перетворення коштів з необоротних активів в оборотні.

3. В основу бухгалтерської (облікової) концепції амортизації покладено бухгалтерські операції щодо систематичного списання вартості основних засобів протягом терміну їх корисного використання на готову продукцію з метою відображення на бухгалтерських рахунках процесу нарахування і обліку амортизації.

4. Інвестиційна (фінансова) концепція розглядає амортизацію як внутрішнє джерело фінансування відтворення основного капіталу і стимулювання інвестицій.

5. Основною сутністю податкової (фіскальної) концепції є те, що амортизація є часткою прибутку, яка не підпадає під оподаткування і залишається в розпорядженні підприємства як компенсація витрат, здійснених у минулому [1, с. 143].

Амортизаційна політика виступає, як найпотужніший важіль регулювання економіки країни і стимулювання її розвитку. Амортизаційна політика – це цілеспрямована діяльність підприємства з вибору та застосування одного з можливих методів амортизації з метою максимізації обсягу власних фінансових ресурсів протягом амортизаційного періоду.

В Україні через високу конфліктність інтересів держави та підприємств амортизаційну політику можна розглядати окремо на макро- і мікрорівні.

На макрорівні взагалі відсутні механізми впливу на ефективність інвестиційної політики через амортизаційну політику, яка приводить в дію певні важелі, що впливають на ступінь оновлення основного капіталу, та прискорення НТП, створює сприятливий інвестиційний клімат в країні, вдосконалює податкову систему.

При здійсненні амортизаційної політики на мікрорівні йде процес оновлення активної частини основного капіталу і підвищується технічний рівень виробництва. Все це, у свою чергу, створює достатні передумови для зниження собівартості продукції і максимізації прибутку, які є основними напрямками стійкій діяльності підприємств [2].

Відповідно до Податкового кодексу методи нарахування амортизації повністю відповідають бухгалтерським методам, що перелічені в п. 26 П(С)БО 7 «Основні засоби». Податковим кодексом встановлено, що амортизація основних засобів нараховується із застосуванням таких методів:

- 1) прямолінійного;
- 2) зменшення залишкової вартості;
- 3) прискореного зменшення залишкової вартості;
- 4) кумулятивного;
- 5) виробничого.

При використанні прямолінійного метода вартість об'єкта основних засобів, що амортизується, списується однаковими частинами впродовж всього періоду його використання (експлуатації). Суть методу рівномірного списання полягає в тому, що до витрат поточного періоду зараховується завжди одна і та сама частина вартості активу (купівельна вартість) (за мінусом встановленої ліквідаційної вартості) впродовж всього зазначеного періоду корисного використання цього

основного засобу. Річна сума амортизації за прямолінійним методом визначається діленням вартості, яка амортизується, на строк корисного використання об'єкта основних засобів. Розмір амортизації залежить тільки від строку використання об'єкта основних засобів.

Метод зменшення залишкової вартості, за яким річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітного року або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації та річної норми амортизації. Річна норма амортизації (у відсотках) обчислюється як різниця між одиницею та результатом кореня ступеня кількості років корисного використання об'єкта з результату від ділення ліквідаційної вартості об'єкта на його первісну вартість. А норма амортизації виступає розміром амортизаційних відрахувань за певний період часу, виражений у відсотках до амортизаційної вартості об'єкта необоротних активів.

Ще одним методом є метод прискореного зменшення залишкової вартості, за яким річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітного року або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації та річної норми амортизації, яка обчислюється відповідно до строку корисного використання об'єкта і подвоюється.

За кумулятивним методом річна сума амортизації визначається як добуток вартості, яка амортизується, та кумулятивного коефіцієнта. Кумулятивний коефіцієнт розраховується діленням кількості років, що залишаються до кінця строку корисного використання об'єкта основних засобів, на суму числа років його корисного використання.

Виробничий метод дозволяє нараховувати амортизацію пропорційно до об'ємів виконаних робіт та виготовлення продукції (одиниць товарів), порівнює закупівельну вартість активу (за мінусом ліквідаційна сума) з зазначеним обсягом продукції, що виробляється.

Сума амортизації визначається як добуток фактичного обсягу продукції (робіт, послуг) за звітний період та виробничої ставки амортизації. Виробнича ставка амортизації обчислюється діленням вартості, яка амортизується, на загальний обсяг продукції (робіт, послуг), який підприємство очікує виробити (виконати) з використанням об'єкта основних засобів [3].

Отже, амортизаційна політика як чинний інструмент державного регулювання процесу відтворення основного капіталу і як складова частина інвестиційної і загальної фінансово – економічної політики повинна створювати сприятливі умови для стимулювання процесу оновлення основного капіталу, сприяти зміцненню фінансової бази підприємств, їх інноваційній орієнтації і слугувати інструментом поєднання підприємницьких і загальнодержавних інтересів у сфері науково-технічного прогресу.

Література:

1. Городянська Л.В. Відтворення основних засобів на підприємствах України: теорія і практика обліку та аналізу / Л.В. Городянська. – К. : КНЕУ, 2008. – 224 с.
2. Атамас П.Й. Облік і оподаткування підприємств малого бізнесу [Електронний ресурс] / П.Й. Атамас. – Режим доступу : http://pidruchniki.ws/12450105/buhgalterskiy_oblik_ta_audit/metodi_narahuvannya_amortizatsiyi.
3. Методи нарахування амортизації основних засобів // Податки та бухгалтерський облік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nibu.factor.ua/ukr/info/pribil/metod-amort/>.

ФІНАНСОВА ПОЛІТИКА В КОНТЕКСТІ СОЦІАЛЬНО - ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

Анжела Дубик*,
магістрант
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»
м. Івано-Франківськ

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СТРАХУВАННЯ МАЙНА В УКРАЇНІ

Майнове страхування є важливим та обов'язковим елементом кожної економічної та соціальної системи суспільства. Значення страхування зумовлене тим, що майно служить обов'язковим елементом господарської діяльності юридичних осіб і життєдіяльності людей, тому забезпечення страхового захисту майна є пріоритетним в системі страхових відносин.

На сьогодні перед вітчизняними страховиками постає складне завдання стосовно нарощення обсягу та якості наданих послуг, збільшення страхових виплат населенню та юридичним особам, підвищення фінансової надійності та ліквідності своїх активів. Проблеми, що склалися перед страховими компаніями майнового страхування, пов'язані головним чином з тарифною політикою, управлінням резервами та інвестуванням, потребують першочергового вирішення. Частка страхових виплат вітчизняних страховиків залишається значно нижчою, ніж у розвинених країнах.

Майнове страхування – це галузь страхування, предметом якого є майнові інтереси, що не суперечать законодавству України, пов'язані з володінням, користуванням і розпорядженням майном.

Майнове страхування зокрема і страхування в цілому, є важливим джерелом довгострокових інвестицій та зменшує навантаження на бюджет держави у разі настання страхових випадків [1].

Характерним для страхування майна є виділення ризиків, що не пов'язані між собою ієрархічно, тобто страхування майна від вогню, страхування сільськогосподарських культур від засухи та стихійних лих; страхування тварин від вимушеного забою; страхування транспортних засобів від аварій, викрадення та інших небезпек [3].

Ушкодження чи знищення майна людини спричиняє серйозні ускладнення в її особистому житті. Негативний вплив таких подій, як пожежі, повені, аварії призводять до погіршення рівня життя населення, зниження продуктивності праці людей на виробництві та порушенню встановленого домашнього побуту.

Усі види майнового страхування населення належать до ризикового страхування. Науковці визначають страхування майна громадян

* Науковий керівник: к.е.н., доц. Крпельницька С.О.

як складний механізм, організація і розвиток якого визначаються умовами певних видів страхування, які різняться між собою проведенням певних організаційних та інших заходів, а також зацікавленістю потенційних страхувальників у страховому захисті, їх економічними можливостями для укладення договору страхування, розмірами страхового забезпечення, тарифних ставок [2;3]. Суть видів страхування населення проявляється у наданні економічної допомоги громадянам у випадку знищення чи ушкодження їх майна у результаті непередбачуваних подій: пожеж, аварій, стихійних лих [5].

Фізичні особи найчастіше страхують транспортні засоби, домашнє майно, будівлі, квартири, тварин та ін. На думку багатьох вітчизняних дослідників, головною проблемою, що перешкоджає збільшенню валових страхових премій, є саме недовіра населення до страхових компаній. Головними причинами цього є: низький рівень якості страхових послуг, незначний обсяг страхових виплат, недосконалість нормативно-правової бази, неврахування інтересів населення при здійсненні страхування, непорядність деяких страхувальників. Не менш важливою проблемою є низький рівень доходів населення.

Успіх діяльності кожного підприємства залежить від стану його майна. Страхування майна юридичних осіб покликане забезпечити бізнес від відчутних фінансових, економічних збитків внаслідок впливу негативних подій. Невідворотні фінансові втрати можуть порушити добре збалансований бюджет підприємства. Без здійснення страхування відновлення підприємства є доволі проблематичним.

Юридичні особи страхують головним чином державне, власне, орендне, лізингове та заставне майно. При здійсненні страхування майна підприємствами виділяють такі види договорів: основні, додаткові та спеціальні. Основний договір передбачає страхування будівель, машин та обладнання, передавальних пристроїв, сировини, готову продукцію та об'єкти незавершеного виробництва [4].

Найбільш ризиковими видами страхування в Україні вважається страхування автомобільного, водного транспорту та фінансових ризиків.

Таким чином, у страхуванні майна юридичних осіб виділяють страхування фінансових ризиків, основних засобів та оборотних активів. Майнове страхування населення охоплює страхування майна першої та другої категорії. Перша категорія включає найбільш пріоритетне майно, тобто передбачає страхування житла, тварин тощо. Друга – майно, втрата якого стосується особистих інтересів громадянина.

Стимулами для розвитку майнового страхування в Україні повинні стати такі чинники, як піднесення промислового виробництва, збільшення обсягу кредитування банками юридичних осіб та поява у підприємств-страхувальників достатньої кількості коштів для придбання страхового захисту.

Література:

1. Бойко О.С. Зміст майнового страхування в Україні [Електронний ресурс] / О.С. Бойко. – Режим доступу: [http:// www.kntu.kr.ua / doc / zb_10_2 / stat_10_2/11.doc](http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_10_2/stat_10_2/11.doc).
2. Ворошило В.В. Страхование домохозяйств: виды и уровень развития [Электронный ресурс] / В.В. Ворошило. – Режим доступа: [http:// pk. napks.edu.ua / library/compilations_vak/ eiu/2008 / 1 / p_68_72. pdf](http://pk.napks.edu.ua/library/compilations_vak/eiu/2008/1/p_68_72.pdf).
3. Медвідь Я.Ф. Страхування в Україні: поняття і види класифікації [Електронний ресурс] / Я.Ф. Медвідь. – Режим доступу: [http:// www.nbuv.gov.ua/portal / Soc_Gum_/ Npmaup/2010_4/pdf_files/77-82.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum_/Npmaup/2010_4/pdf_files/77-82.pdf).
4. Рубан С.О. Тенденції розвитку майнового страхування в Україні [Електронний ресурс] / С.О. Рубан. – Режим доступу : [http:// lib. uabs.edu.ua / library /Visnik/Numbers/ 2_31_2011/31_04_06. pdf](http://lib.uabs.edu.ua/library/Visnik/Numbers/2_31_2011/31_04_06.pdf).
5. Страхування [Текст] : підручник / ред. В.Д. Базилевич. – К. : “Знання”, 2008. – 1019 с. - (Класичний університетський підручник). - ISBN 978-966-346-449-7.

*Іван Плєць,
к.е.н., викладач кафедри фінансів
Марія Мельничук,
магістрант
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»
Дарія Перезовова
студентка
Івано-Франківського державного коледжу
технологій та бізнесу
м. Івано-Франківськ*

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТЕРИТОРІЇ

На сьогоднішній день не сформовані як підходи до економічного змісту поняття «фінансовий потенціал регіону», так і система оціночних показників ефективності фінансового управління регіону. Тому механізм регіонального фінансового порівняння та поєднання базується лише на показниках, спрямованих на оцінку збалансованості видаткових статей бюджету та отриманих податкових платежів. У зв'язку з цим виникає необхідність розроблення концептуального підходу до оцінки фінансових можливостей регіону, що враховує всі її елементи.

Аналіз сутності фінансового потенціалу, факторів, що на нього впливають, показав, що дане поняття є досить складним і комплексним, що, як правило, відбивається на методичних підходах до оцінки рівня фінансового потенціалу території.

Аналіз наукових праць з питань методології оцінки фінансового потенціалу дозволив виділити декілька принципово різних підходів до визначення фінансового потенціалу території. До найбільш поширених методичних підходів можна віднести такі: статистичний підхід або метод оцінки фінансових ресурсів; порівняльний підхід; оцінка з використанням макроекономічних показників; аналіз за допомогою спеціальних показників; регресійний аналіз; змішаний підхід [1; 2; 3].

Аналіз вищенаведених методик оцінки рівня фінансового забезпечення регіону показав, що найбільш адекватно відображають рівень потенційних фінансових можливостей регіону ті методики, які виконані на основі розрахунку інтегрального показника фінансового потенціалу. Така методика дозволяє оцінити не лише величину потенціалу на основі показників рівня забезпеченості інвестиційними, бюджетними, податковими, інноваційними ресурсами окремих регіонів та в кінцевому підсумку інтегрального індексу фінансового потенціалу, що є важливим для визначення перспектив регіонального розвитку, але й оцінити рівень ефективності та адекватності його використання, що, на нашу думку, може слугувати основою для розроблення необхідних коригувальних управлінських рішень.

Розрахунок будь-яких інтегральних показників складається з трьох етапів [4]. Перший етап передбачає вибір приватних індикаторів, з яких буде будуватися інтегральний показник. Так, аналізуючи рівень фінансової забезпеченості регіону, основними приватними індикаторами є: індикатори бюджетної стійкості регіону (коефіцієнт бюджетної самостійності, частка трансфертів від органів державного управління у загальній величині доходів місцевого бюджету, включаючи трансферти, коефіцієнт стійкості бюджету, коефіцієнт податкової самостійності; коефіцієнт податкової спроможності); індикатори стійкості суб'єктів господарювання регіону (коефіцієнт фінансової незалежності (автономії) або концентрації власного капіталу суб'єктами господарювання, коефіцієнт фінансової залежності суб'єктів господарювання, коефіцієнт фінансової стабільності, коефіцієнт структури покриття довгострокових вкладень); індикатори фінансової стійкості населення регіону (рівень власних доходів населення за вирахуванням суми соціальної допомоги та інших одержаних поточних трансфертів у загальних доходах, рівень бюджетного забезпечення соціальної сфери, у % до ВРП); індикатори інвестиційної стійкості регіону (коефіцієнт концентрації внутрішніх джерел фінансування інвестицій в основний капітал, коефіцієнт покриття

імпорту експортом); індикатори інноваційної стійкості регіону (кадрові показники, матеріально-технічні показники).

На другому етапі відбувається трансформація приватних індикаторів для їх порівнянності один з одним; цей етап необхідний через те, що при розрахунку інтегральних індикаторів підсумовуються абсолютно різні приватні індикатори, в тому числі вимірювані в різних одиницях (гривнях на душу населення, відсотках і т.п.), які не підлягають порівнянню та містять значні внутрішньорегіональні коливання, необхідним є процес стандартизації цих показників. З метою приведення показників в однорідний стан необхідно розрахувати стандартизоване відхилення (дисперсію).

Третій етап аналізу полягає в розрахунку інтегрального показника забезпеченості фінансовими, трудовими, природними та виробничими ресурсами регіонів. Інтегральний показник визначається як відношення суми значень інтегральних показників забезпеченості окремими видами ресурсів *i*-го регіону до кількості даних інтегральних показників. Тому він зводиться до вибору способу агрегування трансформованих приватних індикаторів.

Четвертим етапом є визначення інтегрального індексу забезпеченості регіону інвестиційними ресурсами та надання регіонам певної рейтингової позиції.

Найвищий інвестиційний рейтинг матиме той регіон, значення показника якого є найвищим. Інтегральний індекс інвестиційного потенціалу визначається як середнє арифметичне інтегральних показників забезпеченості регіону фінансовими, трудовими, виробничими та природними ресурсами.

Останнім етапом є розрахунок рейтингових оцінок рівня фінансової забезпеченості регіону за окремими групами індикаторів. Для визначення коефіцієнтів відносної важливості критеріїв та їх елементів можна використовувати: метод попарного порівняння одночасно досліджуваних критеріїв або метод визначення коефіцієнтів важливості на основі бальної системи експертної оцінки [5].

Отже, оцінку регіонального фінансового потенціалу, розроблення на її основі шляхів подальшого стимулювання його росту як основи економічного розвитку регіону, підвищення ефективності його використання, забезпечення системного управління та використання муніципальними органами влади можливо здійснити, лише враховуючи всі фінансові потоки території.

Література:

1. Офіційний сайт «PricewaterhouseCoopers» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pwc.com>.
2. Офіційний сайт «The Fund for Peace» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fundforpeace.org/global/>.

3. Офіційний сайт «Transparency International» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://transparency.org/>.

4. Best Countries for Business. Ukraine [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.forbes.com/lists/2011/6/best-countries-11_Ukraine_CHI107.html.

5. Боронос В.Г. Методологічні засади управління фінансовим потенціалом території: монографія / В.Г. Боронос. – Суми: Сумський державний університет, 2011. – 310 с.

Іванна Байда*,
магістрант

ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»
м. Івано-Франківськ

МЕХАНІЗМИ ФІНАНСУВАННЯ БУДІВНИЦТВА (ПРИДБАННЯ) ЖИТЛА В УКРАЇНІ

Не зважаючи на намагання держави створити нормативно-правове, організаційне та фінансове підґрунтя для функціонування ринку житла в Україні, придбання і будівництво житла з використанням ринкових механізмів на практиці поки доступні лише обмеженій кількості громадян з високим рівнем доходу. Житлова проблема практично у всіх регіонах України як і раніше залишається гострою, а вирішення її – актуальним.

В Україні дослідженням фінансового забезпечення будівництва (придбання) житла займалися С.А. Ушацький, А.В. Сердюк, Є.О. Бублик, О.П. Ковалевська та ін. На думку вітчизняних авторів, залежно від джерел фінансування можна виокремити 3 основні схеми фінансування будівництва та придбання житла: дотаційну, корпоративну і банківську [1]. Також у науковій літературі розглядають наступні: дольове будівництво, продаж житла з розстрочкою платежу, державні цільові програми [2].

Тому в нашому дослідженні ставимо собі за мету розглянути детальніше механізми фінансування придбання і будівництва житла, визначити найбільш поширені та прийнятні в сучасних умовах.

Скорочення кількості домогосподарств, які могли б інвестувати свої заощадження в житлове будівництво одноразовою оплатою всієї вартості житла, а також обмежена кількість банківських кредитних програм, спрямованих на довгострокове кредитування стали основними передумовами виникнення механізму дольового фінансування будівництва і придбання житла.

* Науковий керівник: к.е.н. Білий М.М.

В основі такого механізму лежить перерозподіл ризиків, пов'язаних із зяттяванням будівництва, подорожчанням будівельних робіт, між покупцем житла і забудовником. Покупець об'єкта нерухомості може придбати його за ціною нижчою від тієї, яка встановлюється при здачі об'єкта в експлуатацію. При цьому виграють і забудовники, оскільки вони одержують можливість ритмічного завантаження виробництва.

Розглянута схема далека від принципів іпотечного кредитування, проте елементи іпотеки можуть застосовуватися після здачі об'єкта нерухомості в експлуатацію погашення фізичною особою непогашеної частини вартості житла за рахунок іпотечного кредиту. Відповідно до Закону «Про іпотеку», іпотечний договір, предметом іпотеки за яким є майнові права на об'єкт незавершеного будівництва, посвідчується нотаріусом на підставі документів, що підтверджують майнові права на цей об'єкт [3]. Тобто одержати кредит під заставу нерухомості покупець може лише після реєстрації права власності на житло.

Механізм продажу житла з розстрочкою платежу за своїм економічним змістом близький до дольового фінансування будівництва (придбання) житла, але дозволяє, по-перше, розтягувати платежі у часі покупцеві. По-друге, 50–70% від вартості житла необхідно внести одноразовим платежем, а на решту суми надається розтермінування. Для фінансування непогашеної частини платежу може бути використано іпотечний кредит.

Як правило, можливість розділити в часі платежі надається на 30–50% вартості житла строком 3–5 років після закінчення будівництва.

Привабливість даних схем можна пояснити тим, що вартість житла при їх використанні є нижчою порівняно з ринковою ціною, сформованою після здачі об'єкта в експлуатацію і передачі його компаніям, що займаються реалізацією житла. Чим більша різниця у вартості житла на ринку і його вартості під час будівництва, тим більша привабливість окреслених механізмів фінансування покупки житлової нерухомості порівняно з іншими.

Серед недоліків розглянутих схем можна відзначити ймовірність несвоєчасного, неякісного або незавершеного будівництва. Можливий ризик невиправданих затримок строків будівництва, нецільового використання засобів забудовником, відсутність яких-небудь гарантій одержання житла з боку держави або третіх осіб. Іншим недоліком даних схем є їхня соціальна неефективність: через свою короткостроковість вони не дозволяють масово вирішувати житлову проблему населення.

Будівельними компаніями також використовується механізм реалізації житла для своїх працівників на рівні собівартості або з оплатою 20–40% від його ринкової вартості. Це мотивує працівників до ефективної трудової діяльності, а також дозволяє залучити кваліфікованих фахівців.

На сьогодні найбільш комплексною та перспективною у реалізації державної житлової політики є Державна цільова соціально-економічна програма будівництва (придбання) доступного житла на 2010–2017 роки.

Зазначена програма передбачає спільну участь держави і громадян, що потребують поліпшення житлових умов, у фінансуванні будівництва житла. При цьому держава сплачує 30% вартості будівництва (придбання) доступного житла та/або надання цільового іпотечного житлового кредиту, громадяни – 70%. Відповідно до Положення про порядок дольової участі у співфінансуванні будівництва (придбання) доступного житла в м. Івано-Франківську, фінансування будівництва (придбання) доступного житла в умовах дольової участі здійснюється за рахунок коштів державного (30%), місцевого (20%) бюджетів та за власні кошти Кандидата (50%).

На сьогоднішній день в Україні активно проводиться фінансування будівництва (придбання) житла за рахунок приватного капіталу, що можна віднести до корпоративної схеми будівництва, яка передбачає створення фондів фінансування будівництва (ФФБ), фонди операцій з нерухомістю (ФОН), випуск і розміщення цільових житлових облигацій.

Основною метою створення ФФБ є залучення коштів вкладників, які в обмін на свої інвестиції одержують закріплене за ними житло. Ці кошти передаються ФФБ у довірче управління фінансовій установі, яка у міру спорудження об'єкта нерухомості, перераховує забудовникам кошти довіритель і контролює цільове їх використання. У разі порушення забудовником встановлених термінів будівництва житла чи погіршення його якості, фінансова установа може призупинити йому переказ коштів.

ФОН теж здійснюють інвестування коштів у будівництво об'єктів нерухомості, але їх основною метою є одержати дохід від продажу побудованого за гроші інвесторів будинків.

Найдешевшим з погляду забудовника механізмом фінансування житла є механізм цільових облигацій, який полягає у наступному: при одержанні дозволів на будівництво об'єкта нерухомості, забудовник проводить емісію облигацій на суму кошторисної вартості такого об'єкта, яку зобов'язується погасити житловою площею, і за допомогою посередника (банку або спеціалізованої компанії) розміщує їх на ринку. Купуючи облигації на суму не менше 30% вартості квартири, покупець стає інвестором будівництва визначеного об'єкта нерухомості і власником певної кількості квадратних метрів в квартирі з визначеним номером, у визначеному будинку. Якщо ж сума є меншою 30% інвестор стає власником лише визначеної кількості квадратних метрів.

Проте облигації є найбільш ризикованим механізмом залучення і фінансування будівництва як з позиції забудовника, так і з позиції

покупця квартири, оскільки є одним із способів створення будівельних афер і легалізації тіньових доходів.

Отже, не зважаючи на розглянуті механізми, основним джерелом фінансування будівництва житла в нашій країні залишаються кошти населення. В середньому щороку населення фінансує близько 60% новозбудованого житла. Ця частка є значно нижчою, ніж в розвинутих країнах.

Основними причинами низького платоспроможного попиту на житло є низький рівень життя населення, нерозвиненість механізмів довгострокового іпотечного житлового кредитування, інфраструктури ринку житла, високий рівень ризику на ринку житла і іпотечних кредитів. А негативна дія кризових явищ, що спостерігаються у фінансово-кредитній системі відкинули ці показники на найнижчий рівень.

Крім того, діючи в Україні механізми залучення коштів населення у житлове будівництво не у повній мірі забезпечують захист прав інвесторів.

Література:

1. Ушацький С.А. Організаційно-економічні основи формування та розвитку ринку доступного житла : монографія / С.А. Ушацький, А.В. Сердюк. – Вінниця : ВНТУ, 2011. – 176 с.

2. Закон України «Про іпотеку» № 898-IV від 05.06.2003 в пот. редакції від 04.08.2013 : [Електронний ресурс] : сайт Верховної ради України. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua>.

3. Ковалевська О.П. Формування ринку житла в системі реалізації соціально-економічної політики / О. П. Ковалевська // Державне управління : удосконалення та розвиток [Електронне наукове фахове видання]. – Режим доступу : <http://www.dy.nauka.com.ua>.

Ілона Борушок,
студентка*

*ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»*

*Юлія Луцька,
студентка*

*Івано-Франківський державний коледж технологій та бізнесу
м. Івано-Франківськ*

РЕАЛІЗАЦІЯ СТРАХОВОГО ІНТЕРЕСУ У ГАЛУЗЯХ СТРАХУВАННЯ

Сутність страхування як соціально-економічного явища полягає в задоволенні потреб суб'єктів економічної системи у страховому

* Науковий керівник: к.е.н., доц. Кропельницька С.О.

захисті. Поняття страхового захисту визначають як систему заходів щодо попередження, подолання, зменшення і відшкодування наслідків страхових випадків, яка забезпечується суб'єктами страхової (перестрахової) діяльності шляхом надання страхових (перестрахових) послуг на підставі договору або закону відповідно до вимог чинного законодавства України [3, с. 32].

Це призводить до формування у суспільстві як економічного, так і страхового інтересу, зокрема. На думку М.Александрової, економічний інтерес як усвідомлена потреба, яка характеризує відношення людей до предметів, явищ, що мають для них важливе значення, є суттєвим чинником розвитку економічних відносин. Сучасні зміни змісту економічних інтересів викликають зміни у характері взаємодії суб'єктів економічних відносин у процесі їх реалізації [2, с. 54–55].

В основі страхових відносин лежить економічний інтерес, який у різних суб'єктів страхової системи та в різних галузях страхування має свою форму прояву. Страховий інтерес є предметом уваги всіх, хто будь-яким чином приймає участь у страхових відносинах або їх вивчає та досліджує. Таке велике значення щодо страхового інтересу пояснюється тим, що він є фундаментом страхування, без нього немає страхування [1].

Метою даного дослідження є визначення теоретико-практичних аспектів реалізації суб'єктами страхових відносин власних економічних (страхових) інтересів.

Страховий інтерес пов'язаний із задоволенням майнового інтересу в процесі страхування [2, с. 55]. Це матеріальна зацікавленість власника (орендатора, перевізника і т. ін.) у страхуванні об'єктів, до яких страхувальник має певне відношення. Включає майно і все те, що може бути предметом заподіяння матеріального збитку (шкоди) страхувальникові або в зв'язку з чим може виникнути відповідальність страховика перед третіми особами.

З точки зору правового закріплення досліджуваного терміну у законодавстві України, на думку Н. Пацурії, страховий інтерес – це потреба страхувальника (застрахованої особи, вигодонабувача, іншої третьої особи) у захисті своїх правомірних страхових інтересів, які є підставою для виникнення страхового правовідношення [3, с. 33].

Страховий інтерес здійснюється за таким принципом: страхувальник повинен мати законний майновий (фінансовий) інтерес до конкретного об'єкта, що підлягає страхуванню, на підставі якого він може одержати користь у вигляді матеріальної захищеності від втрати життя, здоров'я, працездатності або зберігання обсягу своїх матеріальних коштів, чи звільнення його від виниклого боргу або від матеріальної відповідальності за шкоду іншим особам у вигляді наслідків його діяльності (бездіяльності). Цей принцип визначає, що договір страхування передбачає відшкодування конкретних

збитків, які заподіяні конкретній особі. Якщо з'ясується, що страхувальник не мав майнового інтересу – не був власником, орендарем, користувачем знищеного (втраченого) майна – відповідно, він не може зазнати збитку і, отже, не може виступати страхувальником. Тоді договір страхування визнається недійсним.

Страховий інтерес має свої особливості та конструктивно складається з декількох ознак:

- суб'єктивність;
- об'єктивність;
- правомірність;
- економічна категорія;
- наявність грошового еквіваленту;
- відображення прагнення покриття втрат.

Погляди більшості вчених та практиків збігаються у тому, що саме страховий інтерес є об'єктом майнового, особового страхування і страхування відповідальності. Так, науковці наголошують, що об'єктом страхування можуть бути страхові інтереси:

– у страхуванні майна: майнові інтереси, пов'язані з володінням, розпорядженням і користуванням майном;

– у особистому страхуванні: майнові інтереси, пов'язані з життям, здоров'ям, працездатністю і пенсійним забезпеченням страхувальника (застрахованої особи);

– у страхуванні відповідальності: майнові інтереси, пов'язані з виникненням обов'язку страхувальника компенсувати збиток, заподіяний його діями майновим інтересам третіх осіб [1].

В майновому страхуванні страховий (майновий) інтерес набуває форми страхової вартості, в особовому страхуванні – страхової суми, а у страхуванні відповідальності – відповідної межі, яка також встановлюється в грошовому виразі.

Дослідивши реальний стан страхового ринку України в розрізі структури чистих страхових виплат за видами страхування (рис. 1), можна зробити деякі узагальнення щодо фактично реалізованого страхового інтересу на його окремих сегментах.

Найбільшу частку займає страховий інтерес, реалізований на ринку страхування відповідальності, зокрема обов'язкової «автоцивілки» – 52%. Сегмент особового страхування займає в цілому 26%, з них найбільшу частку становить медичне страхування – 21%. На жаль, незначні частки належать майновому страхуванню (5%) та страхуванню фінансово-кредитних ризиків (10%).

Головними причинами такого «перекосу» у реалізації страхового інтересу на різних сегментах страхового ринку, на нашу думку, є низька платоспроможність громадян України та відповідно низька рентабельність більшості суб'єктів господарювання, що не дозволяє їм користуватися такими необхідними послугами вторинного попиту як страхові.

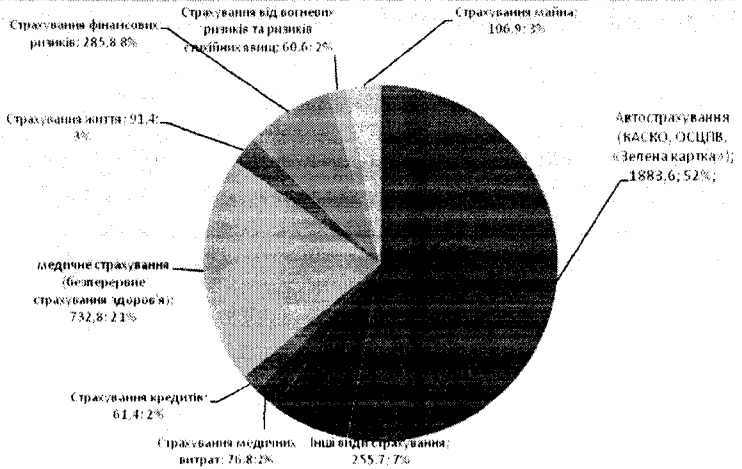


Рис. 1. Структура чистих страхових виплат за видами страхування станом на 30.09.2013 (млн. грн.)

Таким чином, страховий інтерес, як об'єкт страхування, в майновому, особистому та страхуванні відповідальності має свої властивості, свою форму прояву та обсяги реалізації. Це є важливим при побудові страхових правовідносин в суспільстві, при формуванні тарифної політики кожного страховика, при врахуванні інтересів та можливостей кожного страхувальника, а також при створенні збалансованої системи страхування в цілому.

Література:

1. Орлов І.В. Прояв страхового інтересу в галузях страхування. [Електрон. ресурс] /І.В. Орлов, М.М. Александрова. – Режим доступу: <http://eztuir.ztu.edu.ua/2675/1/8.pdf>
2. Александрова М.М. Економічний та страховий інтерес, їх вплив на страхові відносини. / М.М. Александрова // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аудиту. Міжнародний збірник наукових праць. / Серія: Бухгалтерський облік, контроль і аналіз. Випуск 3 (21). / Відповідальний редактор д.е.н., проф. Ф.Ф. Бутинець. – Житомир: ЖДТУ, 2011. – С. 53–59.
3. Пацурія Н. Страховий інтерес: теоретичне обґрунтування та проблеми правового закріплення. / Н. Пацурія // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка / Серія:Юридичні науки. – 2011. – № 88. – С. 31–36.

Ірина Кохан*,
аспірант, викладач кафедри фінансів
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»
м. Івано-Франківськ

СТРУКТУРА ТА НАПРЯМИ ОПТИМІЗАЦІЇ ВИДАТКІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В УКРАЇНІ

Реалізація ефективної політики у сфері державних видатків займає вагомe місце у процесі регулювання економічного розвитку держави. Державні видатки безпосередньо впливають на розвиток економічних процесів, тому із зростанням витратної частини бюджету збільшуються можливості регулюючого впливу держави на розвиток галузей економіки, науку, освіту та інші сфери. Через систему державних видатків відбувається перерозподіл значної частини ВВП, реалізуються соціальні ініціативи держави.

Роль бюджетних видатків не обмежується тільки фінансовим забезпечення функцій держави, вони є могутнім важелем регулювання та стимулювання різних сфер державного механізму в територіальному, галузевому аспектах та у розрізі різних соціальних груп населення.

Відповідно, актуальним є питання формування видаткової частини бюджету відповідно до визначених пріоритетів розвитку економіки, необхідності підвищення ефективності управління такими ресурсами, досягнення результативності від здійснення бюджетних видатків на всіх стадіях бюджетного процесу.

Видатки бюджету визначають відносні розміри приватного та державного секторів економіки і поділяються на чотири категорії: споживання в державному секторі, трансфертні платежі приватному сектору, проценти з державного боргу, державні інвестиції. Зміна різних складових структури державних видатків має різні наслідки для економіки, тому державні видатки є важливим інструментом макроекономічної політики, впливаючи на рівень цін, розміщення ресурсів, розподіл доходів, зайнятість, виробництво [1].

Бюджетні видатки позитивно впливають на темпи зростання економіки, при цьому має значення не тільки їх обсяг, а й оптимальна структура, яка визначає їх напрями використання.

Місцеві бюджети виступають головним інструментом реалізації державної регіональної політики та вирішення таких важливих завдань, як структурна перебудова економіки, вирівнювання соціально-економічного розвитку регіонів, розвиток місцевого господарства, здійснення житлового будівництва, благоустрою тощо. Отже,

* Науковий керівник: д.е.н., проф. Ткачук І.Г.

соціально-економічний розвиток органів місцевого самоврядування та держави в цілому значною мірою залежить від бюджетної політики у сфері державних видатків, особливо на етапі економічних перетворень, коли фінансові ресурси держави обмежені.

Рівень перерозподілу ВВП через місцеві бюджети України за даними 9 місяців 2013 року становить 15,1 %, що на 0,5 в. п. більше за відповідний показник попереднього року. Зменшення цього показника спостерігається за видатками на житлово-комунальне господарство на 0,3 в. п. на видатки по економічній діяльності – на 0,1 в. п. Найбільше зростання частки відбулося за видатками на соціальний захист та соціальне забезпечення (+0,5 в. п.).

Більшість видатків місцевих бюджетів традиційно спрямовується на соціально-культурну сферу (освіта, охорона здоров'я, соціальний захист і соціальне забезпечення, культура та мистецтво, фізична культура і спорт). У звітному періоді сукупна частка цих видатків у структурі видатків місцевих бюджетів складає 86 %, що на 2,8 в. п. більше рівня попереднього року.

Загальний обсяг видатків на соціально-культурну сферу збільшився на 8,3 % і склав 135,4 млрд. грн. Серед них найбільшими є видатки на освіту – 53,7 млрд. грн (або 34,1 % від усіх видатків місцевих бюджетів), на соціальний захист і соціальне забезпечення – 41,3 млрд. грн (або 26,2%), на охорону здоров'я – 34,7 млрд. грн (або 22,1 %) [2].

Проаналізувавши напрями витрачання бюджетних коштів, можна стверджувати, що пріоритетним напрямом у сфері видатків місцевих бюджетів є соціальний. Саме видатки на освіту, соціальний захист та соціальне забезпечення, охорону здоров'я становлять найбільшу частку особливо в бюджетах найвищих рівнів, де відбувається безпосереднє надання послуг громадянам.

Враховуючи економічні і політичні обставини нашої країни на даний час, політика у сфері державних видатків покликана відігравати ключову роль в умовах економічної кризи. Трансформація економіки держави потребує ретельнішого аналізу стану соціального захисту населення й розроблення заходів, що сприятимуть установленню раціонального балансу інтересів держави, виробників і споживачів соціальних послуг.

Вагомою основою здійснення ефективної бюджетної політики є визначення її основних напрямів, спираючись на пріоритети стратегії економічного і соціального розвитку держави, засади грошово-кредитної політики та зовнішньоекономічної діяльності. Для ефективного використання державних видатків необхідно, посилити увагу на фінансування наукових розробок, ресурсозбереження й енергоефективності економіки. Спрямувати кошти держави на розв'язання пріоритетних для держави завдань, таких як: розвиток

людського капіталу, сприяння розробці й використанню інноваційних технологій. За таких обставин будуть створені умови для виконання державою своїх функцій, підтримки фінансової стабільності в країні та досягнення економічного і соціального розвитку.

Література:

1. Чугунов І.Я. Фінанси України: інституційні перетворення та напрями розвитку / І.Я. Чугунов. – К. : ДНУ АФУ, 2009. – 848 с.

2. Щербина І.Ф. Бюджетний моніторинг. Аналіз виконання бюджету за 2013 рік / І.Ф. Щербина, А.Ю. Рудик, В.В. Зубенко, І.В. Самчинська ; ІБСЕД, Проект “Зміцнення місцевої фінансової ініціативи”, USAID. – К. : 2013. – 96 с.

3. Дем'янишин В.Г. Теоретична концептуалізація і практична реалізація бюджетної доктрини України : монографія / В.Г. Дем'янишин. – Тернопіль : ТНЕУ, 2008. – 496 с.

Марія Дерев'янок,
магістрант*

*Олександра Марушка,
магістрант*

*ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»
м. Івано-Франківськ*

УМОВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ СТРАХОВИКА

З огляду на велику значущість фінансової стійкості страхових компаній для економіки будь-якої країни, існує необхідність дослідження питань, пов'язаних з її забезпеченням, насамперед, щодо визначення конкретних умов та виділення складових забезпечення фінансової стійкості страхових компаній в умовах глобалізації.

Сучасна економічна наука виявляє помітну зацікавленість до питань фінансової стійкості страховиків. Страхування як інститут фінансового захисту спрямоване на зниження втрат, пов'язаних із реалізацією економічного ризику. Через велику соціальну значимість страхування вимоги до фінансової стійкості страхових компаній високі.

Водночас, незважаючи на велике значення фінансової стійкості страхових компаній, в основному правовому акті в галузі страхування – Законі України «Про страхування» відсутнє будь-яке визначення сутності фінансової стійкості страховиків та умов її забезпечення, тоді як розділ III Закону України «Про страхування» присвячений забезпеченню платоспроможності, зокрема, в ст. 30

* Науковий керівник: к.е.н., доц. Крпельницька С.О.

сформульовані основні умови забезпечення платоспроможності страхових компаній, а саме:

– наявність сплаченого статутного фонду та гарантійного фонду страховика;

– створення страхових резервів, достатніх для майбутніх виплат страхових сум і страхових відшкодувань;

– перевищення фактичного запасу платоспроможності страховика над розрахунковим нормативним запасом платоспроможності [5].

Зокрема, В.А. Сухов [4, с. 12] виділяє такі умови забезпечення фінансової стійкості страхових компаній: достатній власний капітал; зобов'язання (включаючи технічні резерви); розміщення активів; обмеження одиничного ризику (перестраховування ретроцесія); тарифна політика.

Аналогічної точки зору дотримується і вітчизняний дослідник М.В. Мних [3, с. 49]. Деяко розширений перелік визначення умов забезпечення фінансової стійкості страховиків пропонують М.М. Александрова [1, с. 171] та Н.В. Хохлов [6, с. 127], а саме: наявність достатнього обсягу страхових операцій; наявність розвиненої практики перестраховування; забезпечення збалансованого страхового портфеля; обмеження відповідальності за ризиками; оптимальне розміщення страхових резервів; раціональна тарифна політика; диверсифікація діяльності.

Наведені критерії забезпечення фінансової стійкості страхової компанії потребують уточнення.

Додатково до вищенаведених умов забезпечення фінансової стійкості страхової компанії В.Д. Вігдаш [2, с. 358] виділяє ще й таку умову, як здійснення фінансового моніторингу, вважаючи, що воно полягає в проведенні заходів для запобігання протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом. Моніторинг, таким чином, сприяє зменшенню ризику формування страхового фонду за допомогою коштів, що мають незаконне походження. При цьому, перелік заходів із моніторингу регламентується чинним законодавством, але передбачається активна участь у моніторингу і страховика.

Узагальнивши вищенаведену інформацію, можна сформулювати такі умови забезпечення фінансової стійкості страхової компанії:

– достатній розмір власного капіталу;

– оптимальна організація (з точки зору доходів і витрат) тарифної, інвестиційної, фінансової та перестрахової політик;

– дотримання нормативу платоспроможності.

Порушення хоча б однієї з цих умов призводить до погіршення або повної втрати фінансової стійкості страховою компанією.

На нашу думку, основними умовами забезпечення фінансової стійкості страхової компанії можна назвати достатній розмір влас-

ного капіталу, розміщення активів, достатній обсяг страхових операцій та диверсифікацію діяльності. Дотримання даних умов забезпечить фінансову стійкість страхової компанії.

Література:

1. Александрова М.М. Страхування : навч.-метод. посіб. / М.М. Александрова. К. : ЦУЛ, 2002. – 208 с.
2. Бігдаш В.Д. Страхування : навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / В.Д. Бігдаш. – К. : МАУП, 2006. – 448 с.
3. Мних М.В. Страхування як механізм надання гарантій підприємницької діяльності та соціального захисту населення : навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] М.В. Мних. – К. : Знання України, 2004. – 428 с.
4. Сухов В.А. Государственное регулирование финансовой устойчивости страховщиков / В.А. Сухов. – М., 1995. – 112 с.
5. Ткаченко Н.В. Умови та складові забезпечення фінансової стійкості страхових компаній / Н.В. Ткаченко // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики : збірник наукових праць. Випуск 2(7). – Харківський інститут банківської справи. – 2009. – С. 59–63.
6. Хохлов Н.В. Управление риском : учеб. пособ. для вузов / Н.В. Хохлов. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 1999. – 239 с.

Марія Ротерман,
магістрант
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»
м. Івано-Франківськ*

РЕГІОНАЛЬНІ ЦІЛЬОВІ ПРОГРАМИ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ ТЕРИТОРІЙ

Бюджет як інструмент економічного регулювання є потужним засобом проведення соціально-економічної політики держави, важелем, з допомогою якого державні органи впливають на процес виробництва й розподілу фінансових і виробничих ресурсів як у країні, так і в регіонах. Вдосконалення бюджетної політики, внесення змін до методів планування, затвердження й виконання бюджету, а також застосування нових методів контролю за його виконанням слід розглядати як важливий інструментальний засіб підвищення результативності й ефективності управління соціально-економічним розвитком регіонів. Тому на сучасному етапі со-

* Науковий керівник: д.е.н., проф. Ткачук І.Г.

ціально-економічного актуальним є дослідження механізму реалізації регіональних цільових програм. Вивченням даного питання займаються ряд вчених, серед них Сукрушева А. [1], Гринів Л. [3].

Проте, не зважаючи на велику кількість досліджень, дане питання потребує глибшого вивчення. Однією з необхідних умов забезпечення стійкого розвитку країни є підвищення ефективності управління економікою за рахунок переходу від «планування ресурсів» до «планування результатів». Спрямованість управління на досягнення конкретних результатів безвідносно до конкретної структури органів влади й розподілу функцій визначає підвищення ролі програмно-цільових методів управління. Основним завданням регіонального розвитку є створення стимулів для впровадження інструментів стратегічного планування, програмно-цільового бюджетування й фінансування, орієнтованого на результат, а також нових механізмів адміністративного регулювання. Вирішенням поставленого завдання можуть служити регіональні цільові програми, які дозволяють забезпечити досягнення намічених цілей у конкретний термін на основі оптимізації витрати державних ресурсів [1].

Регіональна цільова програма (РЦП) – це документ, що містить комплекс взаємопов'язаних завдань і заходів, які спрямовані на розв'язання найважливіших проблем розвитку області, її окремих галузей економіки або адміністративно-територіальних одиниць, здійснюються з використанням коштів обласного бюджету (загального чи спеціального фонду) та узгоджені за строками виконання, складом відповідальних виконавців і ресурсним забезпеченням [2]. Районні (міські) програми, прийняті на виконання комплексної програми, вважають її складовими. Така програма розробляється з метою розв'язання проблем розвитку окремої галузі або адміністративно-територіальної одиниці, забезпечення концентрації фінансових, матеріально-технічних та інших ресурсів, а також координації діяльності місцевих органів виконавчої влади й органів місцевого самоврядування, територіальних органів міністерств і інших центральних органів виконавчої влади, підприємств, установ і організацій в разі, якщо зазначені проблеми вони не можуть розв'язати самостійно.

Розглядаючи проблему управління реалізацією окремих програм, відзначимо, що кожна з них містить відповідні механізми й інструменти управління, тобто вже при складанні програми забезпечується одночасне розв'язання кількох завдань планування цілей і бажаних результатів; розрахунок потрібних ресурсів для кожного заходу окремо, для комплексу заходів щодо етапів реалізації та в цілому за програмою на весь термін її реалізації; планування виконання заходів у форматі програмних завдань і складання балансу ресурсів у розрізі стратегічних цілей; планування ресурсів із різних джерел у форматі аналогічних програмних цілей.

Слід зазначити, що фінансове забезпечення реалізації РЦП перебуває у функціональній залежності від збільшення доходності місцевих бюджетів. Фінансове забезпечення реалізації регіональних програм можливе за таких умов:

- 1) удосконалення нормативно-законодавчої бази для здійснення адміністративно-територіальної реформи;
- 2) формування спеціальної бюджетної програми щодо розвитку всіх регіонів та включення її до Державного бюджету України;
- 3) створення ресурсного мінімуму (бази ресурсів) в органах місцевого самоврядування різних ієрархічних рівнів, на основі місцевих податків та зборів за комунальну власність місцевості;
- 4) визначення диференційованих нормативів відрахувань від загальнодержавних податків до місцевих бюджетів, які б враховували особливості просторово-економічного потенціалу розвитку національної економіки;
- 5) створення системи критеріїв щодо надання державної підтримки розвитку населення пунктів та регіонів на основі конкурсного відбору регіональних програм розвитку;
- 6) впровадження диференційованих механізмів підтримки місцевого розвитку через систему бюджетних трансферів;
- 7) визначення пріоритетних напрямів забезпечення економічної безпеки і екологічно збалансованого розвитку регіонів [3].

У кожному регіоні України у складі регіональних цільових програм розробляються регіональні стратегії, метою яких є визначення довгострокових цілей розвитку, параметрів прогнозних змін. Саме вибір стратегічних цілей та пріоритетів соціально-економічного та еколого-соціального розвитку регіонів дозволить зосередити зусилля регіональної влади на найбільш перспективних для конкретного регіону напрямках розвитку і одночасно, забезпечити вирішення низки проблем регіонів, серед яких: підвищення ефективності використання ресурсної бази територій, поглиблення спеціалізації, розширення взаємодії суб'єктів економічної діяльності, формування регіональних ринків, подолання територіальних диспропорцій та ін.

Література:

1. Сукрушева Г.О. Механізми формування та реалізації регіональних цільових програм соціально-економічного розвитку території : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.05 «розвиток продуктивних сил і регіональна економіка» / Г.О. Сукрушева. – Харків, 2012. – 20 с.

2. Концепція застосування програмно-цільового методу у бюджетному процесі. Схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 14.09.2010 № 538-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/538-2002-%D1%80>

3. Гринів Л. Регіональні цільові програми [Електронний ресурс] / Л. Гринів. – Режим доступу: http://econom.lnu.edu.ua/files/downloads/MetodMaterials/GrinivRegionalni_cilovi_programi.pdf.

*Мар'ян Дмитришин,
к. ф.-м. н., доцент кафедри економічної кібернетики
Богдан Попадюк,
магістрант
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»
м. Івано-Франківськ*

АНАЛІЗ МЕТОДІВ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ

Ефективність діяльності банку і банківської системи в цілому є дуже важливими показниками у контексті розробки перспективних програм їх розвитку.

На даний час розроблено значну кількість методів оцінювання ефективності діяльності комерційних банків. При цьому всі наявні такі методи можна умовно розділити на дві великі групи: методи, що базуються на аналізі окремих показників діяльності банку та методи граничного аналізу. Перші є порівняно простими і беруть до уваги лише окремі фінансові коефіцієнти, а саме: прибутковість активів (ROA) і прибутковість капіталу (ROE). Більш складні модифікації даних методів враховують відразу декілька показників та за допомогою вагових коефіцієнтів генерують єдиний показник, який характеризує ефективність діяльності банків відразу з позицій декількох критеріїв.

Методи, що базуються на аналізі окремих показників діяльності банку набули досить широкого поширення у вітчизняній літературі. Так, зокрема, сутність методу коефіцієнтів полягає у побудові системи взаємозв'язаних показників, які всебічно характеризують стан і динаміку об'єкта дослідження. До уваги пропонується брати такі показники: норма прибутку на капітал (рентабельність капіталу), рентабельність (прибутковість) активів, рентабельність витрат, чистий спред, чиста процентна маржа, рівень операційного доходу.

Ще одним методом, що базується на аналізі окремих показників діяльності банків, є декомпозиційний аналіз прибутковості власного капіталу або ще його називають аналізом за моделлю Дюпона.

Методика декомпозиційного аналізу досліджує залежність між показниками прибутковості і ризику банку та виявляє вплив окремих чинників на результати його діяльності. Важливо, що цей

аналіз можуть проводити не лише внутрішні, а й зовнішні користувачі, адже розрахунок показників здійснюється за даними фінансової звітності.

Варто відзначити, що два вищенаведених методи – це лише одні з небагатьох підходів, що існують в рамках методів, що базуються на аналізі окремих показників діяльності банків. Їх існує значна кількість, що обумовлено різними підходами до визначення узагальненої оцінки ефективності діяльності банку.

До переваг даної групи методів відноситься простота застосування та зрозумілість значення основних показників діяльності банку широкому колу спеціалістів.

Втім методи, що базуються на аналізі окремих показників діяльності банку активно критикуються багатьма авторами. Так, зокрема, зазначається, що використання лише окремих показників діяльності банку дозволяє оцінити ефективність банку лише в якомусь конкретному аспекті і не дає повної картини про ефективність діяльності всього банку. У випадку ж коли використовується одразу декілька показників діяльності банку з ваговими коефіцієнтами, то такі вагові коефіцієнти визначаються здебільшого тільки суб'єктивно і відтак не можуть дати об'єктивної картини про ефективність діяльності банку в цілому.

Серед інших недоліків цієї групи методів зазначають, що ці методи не дозволяють робити висновки про те, чим викликані ті чи інші показники ефективності банку в той час як методи граничного аналізу дозволяють ідентифікувати сфери діяльності банку, які позитивно та негативно впливають на оцінку його ефективності.

Серед переваг методів граничного аналізу у порівнянні з методами, що базуються на аналізі окремих показників діяльності банків можна назвати такі:

Дозволяють враховувати таку важливу характеристику ефективності банку як багатофакторність.

Дозволяють аналізувати, які саме фактори призвели до тих чи інших показників ефективності.

Розрахунок значень ефективності проводиться за допомогою чітких математичних моделей, що зумовлює об'єктивність отримуваних результатів і мінімізує вплив людського фактору на інтерпретацію результатів вимірювання ефективності.

Результати вимірювання ефективності можуть легко бути використані широкими верствами спеціалістів навіть без спеціальних знань у сфері банківської справи, адже генерується єдина оцінка ефективності, яка показує стан банку серед конкурентів.

Застосування методів граничного аналізу дає змогу порівнювати ефективність банків між собою та з банками інших країн. Методи на основі аналізу фінансових коефіцієнтів не дозволяють

цього робити, адже не враховують різницю в макроекономічному середовищі.

Варто відзначити, що в Україні розповсюджена лише перша група методів і спостерігається майже повна відсутність літератури, що присвячена оцінюванню ефективності за допомогою методів граничного аналізу.

Традиційно в літературі методи граничного аналізу ефективності поділяють на дві групи: параметричні і непараметричні. В основі параметричних методів лежить економетрична оцінка точної функціональної форми виробничої функції. Непараметричні ж методи використовують методи лінійного програмування для побудови границі ефективності і оцінювання відстані банків до неї.

До параметричних методів належать такі: метод стохастичної межі (Stochastic Frontier Approach (SFA)), метод без специфікації розподілу (Distribution Free Approach (DFA)) та метод широкої межі (Thick Frontier Approach (TFA)). До непараметричних можна віднести метод оболонкового аналізу (Data Envelopment Analysis (DEA)) та метод вільної оболонки (Free Disposal Hull (FDH)).

Принциповою різницею при застосуванні цих груп методів є те, що параметричні методи потребують специфікації границі ефективності, тобто вибору функціональної форми такої границі та оцінювання її параметрів. В той же час непараметричні методи можуть обходитися без такої специфікації.

Непараметричні методи мають дві переваги перед параметричними методами. По-перше, для оцінювання ефективності не потрібно знати функціональну форму границі ефективності. Границя представляється у вигляді довільної ламаної кривої. По-друге, непараметричні методи уникають припущень про розподіл показника неефективності. Методи засновані на розрахунку координат місця розташування банків, що володіють найбільшою ефективністю, які й визначають вершини ламаної кривої. Ці дві переваги роблять застосування непараметричних методів значно простішим порівняно з параметричними.

Параметричні методи володіють рядом переваг. По-перше, вони враховують таку характеристику як стохастичність – всі вони дають оцінку ефективності, а не її чітке обчислення. На відміну від непараметричних, параметричним методам не потрібне застосування додаткових методик для тестування гіпотез про значимість отриманих оцінок і вплив різних факторів. По-друге, у методах врахована можливість випадкових помилок, наприклад, через помилки побудови границі або неточної звітності. Неадекватна оцінка ефективності роботи одного банку не спричиняє зсув оцінок інших банків.

Література:

1. Аналіз банківської діяльності [Текст] : підручник / А.М. Герасимович, М.Д. Алексеєнко, І.М. Парасій-Вергуненко, А.М. Арістова, В.С. Білошанка та ін.; за ред. А.М. Герасимовича. – К. : КНЕУ, 2003. – 599 с.
2. Примостка Л.О. Аналіз банківської діяльності: сучасні концепції, методи та моделі / Л.О. Примостка. – К.: КНЕУ, 2002. - 316 с.

*Назар Косаревич,
к.е.н., викладач кафедри фінансів
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»
м. Івано-Франківськ*

МІЖБЮДЖЕТНЕ РЕГУЛЮВАННЯ У ПРАКТИЦІ МІСЦЕВИХ ФІНАНСІВ

На сучасному етапі розвитку бюджетних правовідносин в Україні важливим є визначення векторів реалізації процесу формування бюджету на відповідній території, а також взаємовідносин інституційних складових бюджетної системи України.

Актуальність вивчення та розвитку даного питання підкреслюється ще й гостротою проблеми пошуку форм і методів зміцнення фінансової незалежності органів місцевого самоврядування, необхідністю вдосконалення організації бюджетних відносин і зростання ефективності функціонування фінансів місцевих органів влади.

Питання міжбюджетного регулювання досить широко висвітлюються у вітчизняній та зарубіжній літературі. Теоретичні засади міжбюджетних відносин досліджували сучасні учені В. Федосов, С. Огородник, С. Юрій, Д. Полозенко, Й. Бєсکید, В. Опарін та інші. Система міжбюджетних відносин за період незалежності України та висвітлення її реформування вивчається у працях А. Буряченка, В. Кравченка, І. Лук'яненко, І. Луніної, Ц. Огня, І. Чугунова.

З економічної точки зору необхідність існування міжбюджетних відносин випливає з потреби перерозподілу фінансового ресурсу від більш економічно і соціально розвинутих адміністративно-територіальних одиниць на користь бюджетів тих регіонів, які менше забезпечені, або більше потребують на певний час коштів.

З позиції суспільної потреби перерозподіл бюджетних ресурсів між рівнями бюджетної системи для забезпечення фінансування гарантованого Конституцією України рівня задоволення суспільних потреб мешканців різних регіонів, зумовлений дією наступних факторів:

1) статичний та динамічний дисбаланс фіскальної системи, що пов'язаний невідповідністю бюджетних надходжень потенційно важливим та суспільно-значимим видаткам бюджету, а також прискореного темпу зростання видаткової частини в порівнянні з дохідною частиною бюджету;

2) здійснення видатків, делегованих державою, повинно бути підкріплене відповідним фінансуванням через регулюючі методи балансування;

3) необхідність фінансової допомоги при виникненні надзвичайних ситуацій в окремих регіонах країни;

4) реалізація інвестиційних проектів за рахунок бюджетних коштів.

Механізм міжбюджетного регулювання передбачає забезпечення стабільного та прозорого фінансування для перерозподілу бюджетних ресурсів в межах країни, таким чином, вирівнюючи заможніші і бідніші регіони. При цьому, має забезпечуватися принцип стимулювання для здійснення ефективної бюджетної політики. Цього можна досягнути, якщо результативність розрахунків даватиме відносно однакові показники забезпеченості бюджетів різних регіонів. Тобто бюджетне вирівнювання місцевих бюджетів має бути таким, щоб кожен орган місцевого самоврядування міг забезпечувати порівняльний рівень суспільних послуг у розрахунку на душу населення при порівнюваному рівні оподаткування.

Міжбюджетні відносини відіграють важливу роль у формуванні місцевих бюджетів. Адже за рахунок коштів, які передаються з державного бюджету місцевим бюджетам фінансується основна частина видатків бюджету. Дані про частку трансфертів у зведених бюджетах областей по Україні наведено в таблиці 1.

Таблиця 1
Частка трансфертів у видатках бюджету, %*

Області України з населенням	Питома вага у видатках бюджету		
	усіх трансфертів	субвенцій	дотації вирівнювання
до 1 млн. чоловік	57,9	18,7	55,8
від 1 до 1,5 млн. чоловік	52,5	19,2	46,6
від 1,5 до 2 млн. чоловік	44,1	18,0	33,5
понад 2 млн. чоловік	36,9	18,4	30,8

* Розраховано автором на підставі розрахункових показників міжбюджетних трансфертів місцевим бюджетам Міністерства фінансів України
Бюджетний кодекс України : Закон Верховної Ради України від 8 липня 2010 року № 2456 - VI // Урядовий кур'єр. – 2010. – № 151.

Як видно з наведених даних, частка трансфертів є найвищою у малонаселених областях та поступово зменшується і є найнижчою у густонаселених областях. А це в першу чергу Донецька, Луганська, Харківська Дніпропетровська області, які мають достатній промисловий потенціал для розвитку та можливості забезпечення фінансової достатності передусім міст, які знаходяться на їх території.

В практиці найбільш поширеним і розвиненим у сфері відносин між бюджетами є надання дотації вирівнювання з державного бюджету. Вона надається на вирівнювання дохідної спроможності бюджету, який його отримує і у 2014 році в середньому по Україні складає 43,0 відсотка у видатках бюджету. Цей показник коливається від 17,9 відсотка у Дніпропетровській області до 73,6 відсотка у Закарпатській області.

Разом з тим, говорити про позитив чи негатив високої дотаційності місцевих бюджетів однозначно не можна. Оскільки, виходячи з сутності поняття «дотація вирівнювання – це міжбюджетний трансферт на вирівнювання дохідної спроможності бюджету, який його отримує». Тобто це своєрідна допомога бюджету для фінансування основних делегованих повноважень, які йому передаються у встановленому порядку згідно з чинним законодавством. Тому, важливим у даній ситуації є дотримання збалансованості того чи іншого бюджету, здатність його виконувати видаткову частину за наявності у нього необхідного ресурсу доходів. А чи це буде більша частка дотації чи власних доходів, то для забезпечення фінансування видатків немає суттєвого значення.

Досить вагому роль у розвитку міжбюджетних відносин на рівні місцевих бюджетів відіграють субвенції, які передаються між місцевими бюджетами. Вони свідчать про розвиток взаємовідносин між різними рівнями влади та мобільність і оперативність у прийнятті управлінських рішень. З кожним роком поширюється практика надання таких трансфертів.

Проаналізувавши структуру трансфертів, які надаються між місцевими бюджетами на прикладі Івано-Франківської області можна сказати наступне.

У 2009 році обсяги субвенцій між місцевими бюджетами Івано-Франківської області склали 81,9 млн. грн, у 2013 році – 121,6 млн. грн, що в питомій вазі до усіх субвенцій складає 5,8 відсотків. Для порівняння – питома вага власних доходів місцевих бюджетів, які використовуються на забезпечення власних повноважень складає 3-4 відсотка у доходах загального фонду (без урахування трансфертів).

Зростання обсягів таких субвенцій свідчить про розвиток міжбюджетних відносин та практики управління фінансовими ресур-

сами територіальних громад і прояву свідомості у незалежності та самостійності здійснення місцевим громадами політики місцевих фінансів. Адже об'єднуючи ресурс для якоїсь спільної справи, територіальні громади стають в деякій мірі незалежними від державного та обласного бюджетів, які частково впливають на бюджети нижчого рівня.

Таким чином, інструмент міжбюджетного регулювання, як спосіб збалансування потреб у фінансових ресурсах органів влади різних рівнів і можливостей їх поповнення, потребує постійного вивчення. Систему міжбюджетних відносин слід визначати виходячи з політики соціально-економічного розвитку того чи іншого регіону, прив'язавши її до стратегії соціально-економічного розвитку територій та запровадивши відповідні механізми активізації регіональної економічної політики.

Водночас, для реалізації органами місцевого самоврядування повноважень, за які вони відповідають, зміна існуючих норм міжбюджетного регулювання мала б відбуватися за обов'язкової умови підвищення зацікавленості бюджетів усіх рівнів у нарощуванні їх доходної бази та, разом з тим, забезпечення фінансових гарантій органам місцевого самоврядування по фінансуванню делегованих державою бюджетних повноважень.

Література:

1. Конституція України // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1996. – № 30.
2. Про місцеве самоврядування в Україні : Закон Верховної Ради України від 21 травня 1997 року № 280/97-ВР // Офіційний вісник України. – 1997. – № 25.
3. Бюджетний кодекс України : Закон Верховної Ради України від 8 липня 2010 року № 2456-VI // Урядовий кур'єр. – 2010. – № 151.
4. Чугунов І.Я. Теоретичні засади розвитку бюджетних відносин / І.Я. Чугунов // Вісник КНТЕУ. – 2011. – № 4. – С. 13–22.
5. Волохова І.С. Міжбюджетні відносини в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку / І.С. Волохова, Одеський державний економічний університет (ОДЕУ). – Одеса : Атлант, 2010. – 234 с.

Оксана Цюпа,
к.е.н., викладач кафедри фінансів
Ганна Цібій,
магістрант
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»
м. Івано-Франківськ

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ ОСВІТИ І-ІІ РІВНІВ АКРЕДИТАЦІЇ

Освіта складає основу розвитку особистості, суспільства, нації та держави, вона є запорукою майбутнього України, визначальним чинником політичної соціально-економічної, культурної та наукової життєдіяльності суспільства.

На сьогодні аспект фінансування освіти став предметом особливої уваги як з боку держави, так і з боку суб'єктів господарювання – гострою проблемою залишається дефіцит фінансових ресурсів галузі, в тому числі і вищих навчальних закладів освіти.

Питання формування фінансових ресурсів закладів освіти стали предметом дискусій науковців, політичних і громадських діячів, зокрема: В. Андрієнко, Й. Бескид, Т. Боголіб, О. Василик, К. Павлюк, В. Федосов та ін.

Віддаючи належне науковим розробкам вітчизняних вчених, ми вважаємо, що проблемі оптимального формування і використання фінансових ресурсів закладами освіти не приділяється достатньо увагу. Також детально не досліджено напрямки та пошук нових шляхів формування фінансових ресурсів.

Метою дослідження є аналіз фінансових ресурсів системи вищої освіти, джерел формування та розробка пропозицій щодо їх оптимізації.

Формування фінансових ресурсів державних навчальних закладів здійснюється за рахунок коштів відповідних бюджетів, а також додаткових джерел фінансування.

Фінансові ресурси закладу освіти – це сукупність грошових надходжень, які перебувають у розпорядженні установи і призначені для виконання зобов'язань щодо надання освітніх послуг своїм замовникам та фінансування процесів, які забезпечують організацію і нормальне протікання навчально-методичного процесу.

Загальну сукупність фінансових потоків, що забезпечують діяльність державних ВНЗ, які передбачені Бюджетним кодексом України [1] можна поділити на такі:

- 1) асигнування з державного бюджету;
- 2) власні надходження за надання платних освітніх послуг громадянам України та іноземним громадянам;

- 3) власні надходження від господарської діяльності;
- 4) надходження від оренди майна закладами освіти;
- 5) надходження коштів від реалізації в установленому порядку майна (крім нерухомого майна);
- 6) отримані благодійні внески, гранти та дарунки;
- 7) надходження коштів від підприємств, організацій, фізичних осіб та від інших бюджетних установ для виконання цільових заходів;
- 8) кошти, що отримують вищі та професійно-технічних навчальні заклади від розміщення на депозитах тимчасово вільних бюджетних коштів, отриманих за надання платних послуг, якщо таким закладам законом надано відповідне право.

Фінансування професійно-технічних навчальних закладів у межах обсягів державного замовлення здійснюється за рахунок коштів Державного бюджету України та обласного бюджету на нормативній основі [2]. Підготовка робітничих кадрів понад державне замовлення, а також перепідготовка та підвищення кваліфікації здійснюються за рахунок коштів фізичних і юридичних осіб.

Пріоритетним джерелом фінансування освіти в Україні на сьогоднішній день залишається бюджетне фінансування, що здійснюється на основі кошторису. Джерелами формування кошторису є як бюджетні кошти, так і кошти, отримані з інших джерел (від надання закладом додаткових освітніх послуг, прибутки від реалізації навчально-виробничої продукції, від здачі приміщень в оренду, кредити банківських установ, добровільні внески тощо). При цьому співвідношення між коштами загального і спеціального фондів змінюється залежно від наявності бюджетних ресурсів (табл. 1) та адекватної державної політики у сфері освіти, темпів економічного розвитку, форми власності навчального закладу, співвідношення між державним та недержавним секторами економіки та ін.

Таблиця 1

Джерела формування фінансових ресурсів Отинійського професійного ліцею енергетичних технологій*

Показники	2011р.		2012р.		2013р.	
	тис грн.	%	тис грн.	%	тис грн.	%
Надходження коштів із загального фонду бюджету	4720,2	95,5	5902,3	95,2	6259,9	95,6
Надходження коштів із спеціального фонду бюджету у т.ч.	218,3	4,5	296,8	4,8	286,5	4,4

*Джерело: кошторис Отинійського професійного ліцею енергетичних технологій

Дані таблиці свідчать, що надходження коштів із загального фонду бюджету складають від 95,2 % до 95,6 % загальної суми доходів бюджетної установи. Частка коштів спеціального фонду зменшилась у 2013 році до 4,4 %.

Результати проведеного дослідження показали, що формування фінансових ресурсів Отинійського професійного ліцею енергетичних технологій здійснюють за рахунок коштів бюджету, а власні надходження займають невелику частку у доходах.

Нині фінансування діяльності вищих закладів освіти дедалі більше обмежується асигнуваннями коштів на оплату праці персоналу, забезпеченням обов'язкових відрахувань на господарські витрати – тепло-, водо-, електро- постачання. Триває постійне скорочення обсягів капітальних вкладень. Все це не дає змоги розширювати та поновлювати засоби навчання та матеріально-технічну базу закладів вищої освіти. Проблема ускладнюється й тим, що в умовах ринкової економіки сучасні завдання розвитку ВНЗ не мають відповідного відображення у системі пріоритетів бюджетного фінансування.

У межах інших джерел фінансового забезпечення підготовки кадрів основними напрямками подальшої роботи повинні стати: розробка механізму кредитування та страхування підготовки кадрів; створення на підприємствах і в організаціях джерел фінансування підготовки кваліфікованих спеціалістів; стимулювання розвитку меценатства, спонсорства; активізація роботи з підвищення ефективного комерційного використання об'єктів власності системи освіти.

Література:

1. Бюджетний кодекс України №2456-VI від 8 липня 2010 р. // Голос України. – №143. – 4 серпня 2010 р.
2. Про професійно-технічну освіту Верховна Рада України; Закон від 10.02.1998 № 103/98-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/103/98-%D0%B2%D1%80>
3. Савчук В.А. Джерела формування і напрями використання фінансових ресурсів закладів освіти / В.А. Савчук // Інвестиції : практика та досвід. – 2009. – № 5. – С. 37–41.
4. Харченко О.А. Системи фінансування вищої освіти в Україні / О.А. Харченко // Сучасні механізми фінансування вищої освіти в Україні : тези доповідей міжнародної науково – практичної конференції (Київ, 22 – 23 листопада 2012 р.). – К.: Київський національний торговель-економічний університет, 2012. – 150 с.

Оксана Цюпа,
к.е.н., викладач кафедри фінансів
Дарія Пахомова,
студентка

ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»
м. Івано-Франківськ

МІСЦЕВЕ ОПОДАТКУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ МОБІЛІЗАЦІЇ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

Проблема дефіциту фінансових ресурсів на рівні органів місцевого самоврядування та їх нестабільне акумулювання в останні роки набули загальнодержавної ваги. Вирішення існуючих проблем у цій сфері є справою невідворотною. Адже лише в умовах ефективного формування місцевих фінансів за допомогою власних доходів можна досягнути стабілізації та сталого розвитку в масштабах всієї країни. Ключову роль у становленні системи самостійних місцевих бюджетів відіграють власні доходи місцевих бюджетів, в тому числі місцеві податки і збори.

Питанням розвитку місцевого оподаткування присвятили свої дослідження М. Бадида, К. Павлюк, О. Кириленко, В. Кравченко, О. Шевченко, та ін. Деякі проблеми в цій сфері знайшли своє вирішення у нещодавно прийнятому Податковому кодексі та новій редакції Бюджетного кодексу. Втім, залишається на разі недослідженим, як вплинули останні законодавчі зміни на систему місцевого оподаткування і чи сприяють вони вирішенню фінансових проблем місцевого самоврядування.

Метою статті є аналіз змін, що відбулися у вітчизняній системі місцевого оподаткування у зв'язку із прийняттям Податкового кодексу, і їх впливу на посилення фінансової самодостатності місцевого самоврядування.

Місцеві податки та збори – це платежі, які мають місцевий характер і складають дохідну частину місцевих бюджетів. Самостійність місцевих бюджетів полягає у тому що в них є власні законодавчо закріплені джерела доходів, та право використовувати їх на власний розсуд. Забезпечення ефективного функціонування місцевих податків та зборів є досить важливим, оскільки вони виконують одну з найважливіших функцій – формування доходів місцевих бюджетів [2].

На сьогоднішній день місцеві податки та збори не займають провідного місця серед джерел наповнення місцевого бюджету, що є досить негативним. Основна частина доходів місцевих бюджетів складається не із місцевих податків та зборів, а з коштів держави та різних міжбюджетних трансфертів. В розвинених країнах міс-

цеві податки та збори займають від 30 до 70 відсотків у структурі надходжень. Натомість в Україні це лише декілька відсотків від суми всіх доходів місцевих бюджетів.

До впровадження податкової реформи в Україні та прийняття Податкового кодексу у грудні 2010 року місцеве оподаткування регламентувалося Законами України «Про систему оподаткування», Декретом КМУ «Про місцеві податки і збори» та ін. З прийняттям Податкового кодексу України [1] ці нормативно-правові акти втратили чинність, а кількість місцевих податків та зборів різко зменшилась – з чотирнадцяти місцевих податків та зборів залишилося лише п'ять. Тобто діє спрощена структура завдяки скасуванню ряду місцевих податків і зборів: ринкового збору; комунального податку; податку з реклами; дев'яти інших місцевих податків та зборів (табл. 1).

Таблиця 1

Порівняння переліків місцевих податків та зборів

Закон «Про систему оподаткування»	Податковий кодекс України
Комунальний податок, Податок з реклами, Збір за паркування автотранспорту, Ринковий збір, Збір за видачу ордера на квартиру, Збір з власників собак, Курортний збір, Збір за участь у бігах на іподромі, Збір за виграш на бігах, Збір з осіб, що беруть участь в грі на тоталізаторі на іподромі, Збір за право використання місцевої символіки, Збір за право проведення кіно і телезйомок, Збір за право проведення місцевих аукціонів, конкурсного розпродажу і лотерей, Збір за видачу дозволу на розміщення об'єктів торгівлі.	Єдиний податок, Податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, Збір за паркування транспорту, Збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності, Туристичний збір.

До 2011 р. відповідно до статистичних досліджень номінальна сума надходжень від місцевих податків і зборів зростала, але їхня частка у загальній структурі доходів місцевих бюджетів зменшувалася. У 2011 р. від місцевих податків і зборів до зведеного бюджету Івано-Франківської області отримано 13,8 млн. грн., що у 2 рази більше аналогічного показника попереднього року. Їх частка у структурі доходів місцевих бюджетів зросла і склала 2,9 %. Причиною таких змін стало переведення єдиного податку для суб'єктів малого підприємництва з категорії загальнодержавних до місцевих податків. А, у 2012 – 2013 рр. частка місцевих податків зборів у доходах місцевих бюджетів Івано-Франківської області зросла відповідно до 21,3 % та 28,2 %.

Таким чином, результати проведеного дослідження продемонстрували, що місцеві податки і збори в Україні хоча і збільшилися, але суттєво не впливають на формування доходної бази бюджетів,

причиною чого, на нашу думку, є недоліки механізмів їх справляння, основним з яких є низький розмір ставок, що не дозволяє за рахунок цих платежів сформувати надійне підґрунтя для фінансування потреб місцевих громад а також виконання інших завдань і функцій органів місцевої влади і управління.

Поряд з цим, місцеві податки і збори повинні бути важливими інструментами місцевого самоврядування, що не лише дозволяють мобілізувати певну частку фінансових ресурсів до місцевих бюджетів, але й мають регулювати рівень розвитку місцевих територій. В разі ж, якщо місцеве оподаткування не виконує ні фіскальних завдань, ні регулюючих функцій (стосовно регулювання розвитку місцевих територій), то, на нашу думку, його необхідно реформувати.

Щодо перспективи збільшення надходжень від таких місцевих податків та зборів як збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності, збір за місця для паркування транспортних засобів та туристичний збір, можна зазначити, що вони не здатні в повній мірі наповнювати місцевий бюджет.

Виходом з даної ситуації є приділення більшої уваги податку на нерухоме майно, оскільки цей податок, на сьогодні, залишається лише гіпотетичним джерелом поповнення доходів місцевих бюджетів. Податок на нерухоме майно можна встановити майже для всіх, як юридичних так і фізичних осіб, адже сьогодні це цілком добре функціонує в податковому законодавстві більшості розвинених країн світу. В той час як механізм сплати цього податку на території України потребує змін і суттєвого вдосконалення. Дослідження сутності цього податку та вивчення зарубіжного досвіду показали, що порядок його справляння – досить простий, а ефективність достатньо висока, але його впровадження на території України спричинить деякі труднощі, до яких, насамперед, можна віднести відсутність кадастру нерухомості [3].

Узагальнюючи результати дослідження, можна дійти висновку, що діюча на сьогодні в Україні система місцевих податків і зборів, як і податкова система країни в цілому, потребує постійного удосконалення, оскільки за правильного механізму функціонування місцевих податків та зборів, вони можуть стати досить значним джерелом наповнення місцевого бюджету, як це є в провідних країнах світу. Особливу увагу слід звернути на посилення ролі місцевих податків, зокрема податку як податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки. Підвищення фіскальної ефективності місцевих податків і зборів за рахунок удосконалення системи адміністрування, оптимізації податкових пільг та розширення місцевої податкової бази за рахунок зменшення масштабів ухилення від оподаткування. Ці заходи дадуть можливість місцеві податки і збори зробити реальним джерелом фінансової самодостатності територіальних громад.

Література:

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010р. №2755-VI // – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
2. Свердан М.М. Формування доходів місцевих бюджетів в Україні: сучасні тенденції та можливості удосконалення / М.М. Свердан // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Науковий журнал. – 2009. – № 1. – С. 245–266.
3. Буряченко А.Є. Самооподаткування як резерв зростання доходів бюджетів місцевого оподаткування / А.Є. Буряченко // Фінанси України. – 2009. – № 2. – С. 44–50.

*Оксана Цюпа,
к.е.н, викладач кафедри фінансів
Людмила Нараївська,
студентка
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»
м. Івано-Франківськ*

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ОРГАНІЗАЦІЇ І ЗДІЙСНЕННЯ ДЕРЖАВНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ

У багатьох країнах світу існують досить розвинені системи державних закупівель. Особливості і правила проведення торгів у різних країнах залежать від пріоритетів внутрішньої і зовнішньої політики цих держав. Суть проблеми полягає в ґрунтовнішому науковому осмисленню досвіду країн світового співтовариства з організації та здійснення державних закупівель, а також з урахуванням особливостей української економіки його практичному використанню.

Теоретичні і методологічні основи організації державних закупівель у вітчизняній і зарубіжній літературі розкрито в працях О. Міщенко, І. Чорної, І. Сидоренко, І. Бондар, О. Бучко, Т. Кайдаш та ін. Віддаючи належне їх науковим напрацюванням з цієї проблематики, слід зауважити, що існує потреба в її подальшому дослідженні.

Мета статті полягає в аналізі міжнародного, зокрема європейського, досвіду організації закупівель за бюджетні кошти і визначенні доцільності його впровадження в систему державних закупівель України.

Досвід зарубіжних країн, особливо з розвинутою ринковою інфраструктурою, показує, що система державних закупівель стала складовою частиною сфери внутрішнього товарообміну певними видами продукції та послуг і одним з механізмів підтримки конкуренції та ліберального способу господарювання.

Аналізуючи досвід різних країн у сфері державних закупівель, можна виявити як багато спільних рис, так і певні відмінності, що пов'язані, насамперед, з різним розумінням самого поняття "державні закупівлі". У країнах ЄС вони пов'язані з придбанням продукції та послуг для суспільних цілей, а в інших країнах до цього поняття зараховують закупівлі для державних потреб.

Світова практика доводить також, що форма державного устрою безпосередньо впливає на ступінь централізації системи державних закупівель та рівень її законності. Наприклад, у Польщі, Угорщині, Словаччині, Чехії [1, с. 34], Молдові [2, с. 38] і Латвії [3, с. 39] всі закупівлі для державних потреб регулюються однаково для всіх рівнів влади за одним законом, який базується на типовому законі UNCITRAL. Схожі законодавчі норми для різних секторів економіки є і в законодавстві Словаччини.

У Швейцарії [4, с. 42] державні закупівлі регулюються відповідно до конституційного розподілу повноважень: ті, що належать до компетенції федеральної влади, регламентує федеральне законодавство, а кантональні, міжкантональні та місцеві – законодавство на рівні кантонів і місцевих органів влади.

Канада хоч і має федеральний державний устрій, проте державні закупівлі країни не регулюються єдиним нормативно – правовим актом [5, с. 43]. Кожна провінція тут має право самостійно визначати політику у сфері держзакупівель за умови, що вона не суперечить міжнародним угодам і угодам між провінціями та урядом.

Законодавчу основу системи державних закупівель у США [6, с. 41] становлять Правила закупівлі для федеральних потреб і Правила для потреб державної оборони. Ці два нормативно-правові документи регламентують усю систему федеральних закупівель і відомі досить детальною розробкою принципів і процедур.

Майже у всіх країнах декларується, що система державних закупівель має ґрунтуватися на принципах економії, ефективності, справедливості, боротьби з корупцією та мінімізації витрат, існує також система контролю за дотриманням цих принципів, що й робить більш ефективним цей механізм.

У світовій практиці використовуються певні механізми організації закупівель за бюджетні кошти для державних потреб. Найбільш розвинений і найчастіше використовується метод закупівель, що передбачає участь усіх зацікавлених постачальників і підрядників, які відповідають кваліфікаційним вимогам, що опубліковуються в оголошенні про проведення закупівлі, і, як правило, контракт присуджується пропозиції з найменшою ціною.

Майже в усіх досліджених країнах він має назву відкритих або публічних закупівель (торгів), окрім Канади, де організація торгів у такий спосіб називається запрошенням до участі.

Також серед конкурсних закупівель виділяють закриті торги, тобто такі, коли в тендері можуть брати участь лише спеціально запрошені постачальники і підрядники.

Крім відкритого й закритого конкурсів, застосовуються такі спрощені способи закупівлі зі збереженням елементів конкуренції, як запит котирувань (запит цін, цінових ofert), що використовується при закупівлях стандартних товарів, робіт і послуг, як правило, на певсанку суму.

За загальним правилом, заборонено проведення переговорів з постачальником. Наприклад, у Латвії [3, с. 40] переговори виділені в окремий метод проведення закупівель, але до нього звертаються лише тоді, коли пропозиції відкритого або закритого конкурсу не відповідають кваліфікаційним умовам або коли бракує часу для їх проведення.

Існують випадки, коли без переговорів неможливо сформулювати вимоги до предмета закупівлі, наприклад у разі проектних робіт або дизайну в будівництві. Тоді практикою багатьох країн (Україна, Молдова, країни ЄС, США, Канада) передбачено проведення двоступеневого конкурсу. У США [6, с. 43] він має назву конкурсу з подачею пропозиції, в Канаді [5, с. 44] – запиту пропозиції. У цьому випадку на першому етапі збираються пропозиції без зазначення їхньої вартості, далі організатор конкурсу за результатами переговорів уточнює вимоги до поставки. На другому етапі подаються остаточні заявки із цінами й відбувається вибір переможця.

Інші країни при обмеженому колі постачальників застосовують селективні процедури (Швейцарія, Японія). Застосування такої процедури, як електронні торги для здійснення державних закупівель, наразі почали активно використовувати у США [6, с. 43].

Окрім конкурсних, у багатьох країнах широко використовується позаконкурсна процедура – закупівлі в одного учасника (Швейцарія, Японія, Польща, Молдова, Україна).

Як показав аналіз світового досвіду, спеціальне законодавство для регулювання сфери державних закупівель за бюджетні кошти товарів, робіт і послуг вкрай необхідне. Можна сказати, що основними негативними факторами, які гальмують розвиток держзакупівель в Україні, є розрізненість і відсутність єдиної методології в проведенні конкурсних торгів, суперечності в законодавстві стосовно питань регулювання даної сфери, відсутність кваліфікованих спеціалістів, які мають відповідати за належну організацію тендерів та їх результат, високий рівень корупції.

Для забезпечення більш ефективного контролю та нагляду за реалізацією принципів державних закупівель, у тому числі стосовно добросовісної конкуренції під час проведення конкурсних процедур, ефективності державних закупівель доцільно скоординувати

дії державних контрольних органів за даним напрямом перевіркою роботи.

Зрозуміло, що такі пропозиції мають рекомендаційний характер і можуть бути предметом наукової дискусії. До того ж, зважаючи на складність процедур закупівлі за державні кошти і значні проблеми з їх регулювання та контролю, наукові пошуки в даному напрямі потребують подальшого розвитку.

Література:

1. Міщенко О. Особливості проведення торгів у країнах Центральної та Східної Європи / О. Міщенко // Державні закупівлі в Україні. – 2008. – № 7. – С. 32–40.
2. Чорна І. Здійснення державних закупівель в Молдові / І. Чорна // Державні закупівлі в Україні. – 2007. – № 7. – С. 36–43.
3. Сидоренко І. Система державних закупівель в Латвії / І. Сидоренко // Державні закупівлі в Україні. – 2007. – № 10. – С. 37–44.
4. Бондар І. Державні закупівлі в Швейцарії / І. Бондар // Державні закупівлі в Україні. – 2007. – № 11. – С. 41–44.
5. Бучко О. Державні закупівлі: Канада / О. Бучко // Державні закупівлі в Україні. – 2009. – № 7. – С. 42–44.
6. Кайдаш Т. Державні закупівлі в Сполучених штатах Америки / Т. Кайдаш // Державні закупівлі в Україні. – 2007. – № 12. – С. 39–44.

*Оксана Цюпа,
к.е.н, викладач кафедри фінансів
Наталія Трухан,
студентка*

*ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»
м. Івано-Франківськ*

БЮДЖЕТ РОЗВИТКУ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ РЕГІОНУ

Роль місцевих бюджетів як важелю впливу на реальну економіку регіонів та фактору економічного зростання реалізується головним чином через бюджет розвитку, однак досі не створено відповідного механізму його формування та виконання як основного важелю впливу в руках місцевих та регіональних органів влади на соціально-економічні процеси на підвідомчих територіях. Існуюча бюджетна система не сприяє вирішенню завдань регіональної політики. Незважаючи на ряд докорінних змін вона багато в чому зберігає

застарілі підходи, які зумовляють невідповідність цієї системи ви-могам сьогодення.

Значний внесок у дослідження актуальних питань формування та удосконалення функціонування бюджетів розвитку в якості ключового інструмента підтримки соціально-економічного розвитку регіону зробили провідні українські вчені – І. Запатріна, О. Кириленко, І. Луніна, В. Мельник, К. Павлюк, Ю. Пасічник, В. Опарін, О. Сунцова, В. Федосов.

Метою статті є розкрити економічний зміст та виявити особливості у формуванні та використанні коштів місцевих бюджетів та розробити пропозиції щодо подальшого реформування бюджетного механізму, який дозволив би органам місцевого самоврядування використовувати бюджет розвитку як дієвий інструмент розвитку регіонів.

Потенційні можливості впливу місцевих бюджетів на процеси соціально-економічного розвитку відповідного регіону полягають в їх економічній природі. Економічний зміст місцевого бюджету впливає з поняття фінансів як економічної категорії і визначається в першу чергу функціями місцевої громади як особливої форми організації суспільного господарства в межах території [4, с. 108–109].

Органи місцевого самоврядування, спираючись на ресурси місцевих інституцій, скеровують потрібні засоби на соціально-економічний розвиток регіону головним чином через бюджет розвитку.

Процес становлення бюджету розвитку в Україні розпочався одночасно зі створенням бюджетної системи держави. Зокрема, його цільове призначення чітко визначено Законом України «Про місцеве самоврядування в Україні» від 21 травня 1997 року № 280/97-ВР [2], який визначає бюджет розвитку як сукупність доходів і видатків місцевого бюджету, які утворюються і використовуються для реалізації програм соціально-економічного розвитку та зміцнення матеріально-фінансової бази.

Ресурси бюджету розвитку за Бюджетним кодексом [1] спрямовуються на розбудову місцевої соціальної та виробничої інфраструктури (доріг, сфери обслуговування), тобто закладаються основи для формування майбутнього профілю ефективної діяльності міста чи району (туризм, транспортні перевезення), а отже, створюється такий необхідний ринок праці.

Прийняття рішення про створення бюджету розвитку в місцевому бюджеті перебуває виключно в компетенції місцевого самоврядування. Проте, у випадку відсутності потреби у виділенні такого компонента, Бюджетний кодекс змушує це зробити. Така ситуація пов'язана з наявністю делегованих органам місцевого самоврядування видаткових повноважень, а тому держава зобов'язана забезпечити фінансування не лише поточних, але й капітальних видатків місцевих бюджетів.

Водночас самостійне прийняття органом місцевого самоврядування рішення щодо виділення бюджету розвитку в складі місцевого бюджету з метою упорядкування поточних і капітальних витрат забезпечило б незалежність та об'єктивність підходів до реалізації політики розвитку територіальної громади. Тому необхідно розмежовувати право органів місцевої влади на самостійне виділення бюджету розвитку в межах власних дохідних джерел місцевого бюджету та обов'язок здійснювати всі заходи, у тому числі інвестиційні проекти, пов'язані з виконанням делегованих зазначеним органам повноважень [5, с. 3].

Законодавче закріплення в бюджеті розвитку власних джерел доходів місцевого бюджету вказує на обмеження державними органами влади права органів місцевого самоврядування самостійно розпоряджатися власними дохідними джерелами відповідних бюджетів. Бюджетне законодавство обмежує право ініціативи органів місцевої влади на самостійне розпорядження власними фінансовими ресурсами, а отже, не відповідає положенням Хартії місцевого самоврядування [3].

З метою аналізу ролі бюджетів розвитку та їх місця у бюджетній системі України визначимо, як співвідносяться видатки бюджетів розвитку з видатками місцевих бюджетів (табл. 1).

Таблиця 1
Частка бюджету розвитку у місцевих бюджетах України за 2006–2012 рр., %*

Роки	Обласні бюджети	Бюджети міст обласного, республіканського АРК значення	Зведені бюджети районів
2006	14,1	7,0	3,8
2007	16,0	7,7	3,8
2008	13,1	8,4	3,4
2009	5,4	4,7	1,6
2010	6,0	2,9	1,4
2011	5,5	3,1	1,4
2012	4,7	2,6	1,2

*Джерело: складено за даними Міністерства фінансів України.

Виходячи з даних табл. 1, можна визначити тенденцію до значного скорочення видатків бюджетів розвитку місцевих бюджетів різного рівня. Так, частка видатків бюджетів розвитку в обласних бюджетах становила від 16,0 % (2007 р.) до 4,7 % (2012 р.), по бюджетах міст обласного та республіканського АРК значення частка коливається від 2,6 % до 8,4 %, а по зведених бюджетах районів частка бюджетів розвитку найменша серед місцевих бюджетів України – від 1,2 % до 3,8 %. Зниження інвестиційної спрямованості

місцевих бюджетів за 2006–2012 роки призводить до скорочення фінансування регіональних цільових програм і стримує економічний розвиток регіону.

Динаміка показників витрат бюджету розвитку в розрізі груп місцевих бюджетів вказує на значний ступінь нерівномірності приросту та зменшення обсягу фінансових ресурсів капітального призначення для різних груп місцевих бюджетів. Найбільший обсяг використаних на капітальні видатки фінансових ресурсів бюджету розвитку припадає на бюджети міст. Така ситуація пов'язана більше зі сприятливим соціально-економічним середовищем міських громад, ніж зі значною потребою (у порівнянні з бюджетами районів) у зведенні чи реконструкції необхідних об'єктів інфраструктури.

Результати проведеного дослідження показали, що на практиці кошти бюджету розвитку місцевих бюджетів спрямовуються на видатки, які враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів.

Тому необхідно удосконалити механізм формування бюджетів розвитку, який, на відміну від існуючого, передбачав би впровадження принципів відповідності видаткових потреб органів місцевого самоврядування у капітальних вкладеннях в об'єкти інфраструктури, пов'язаних з виконанням делегованих повноважень, обсягам закріплених джерел надходжень бюджету розвитку, а також витрат бюджету розвитку, пов'язаних з реалізацією власних повноважень, обсягам власних надходжень.

Це дасть змогу органам місцевого самоврядування задовольняти інтереси територіальної громади та виконувати державні функції у процесі реалізації власних та делегованих державою повноважень збалансовано.

Література:

1. Бюджетний кодекс України: Закон Верховної Ради України від 08.07.2010 № 2456-VI // Урядовий кур'єр. – 2010. – № 151.
2. Про місцеве самоврядування в Україні: Закон України від 21.05.1997 №280/97ВР зі змінами і доповненнями. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
3. Про ратифікацію Європейської хартії місцевого самоврядування: Закон Верховної Ради України від 15.07.1997 № 452/97-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1997. – № 38. – ст. 249.
4. Сунцова О.О. Місцеві фінанси [навч. посіб.] / О.О. Сунцова. – К.: Центр учбової літератури. – 2010. – 488 с.
5. Гушта О.В. Порядок формування та використання коштів місцевих бюджетів / О.В. Гушта // Фінанси України. – 2011. – № 1. – С. 10–15.

Оксана Цюпа,
к. е. н., викладач кафедри фінансів
Ольга Собків,
магістрант

ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»
м. Івано-Франківськ

СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ БЮДЖЕТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

Децентралізація фінансових відносин, що є характерною рисою сучасного економічного розвитку України, обумовлює підвищення ролі місцевих органів влади в забезпеченні ефективного розвитку територій. Цей факт викликає необхідність вирішення низки проблем, що пов'язані з удосконаленням методів формування та використання фінансових ресурсів адміністративно-територіальних одиниць. Успішне вирішення проблем соціально-економічного розвитку територій, задоволення потреб територіальної громади безпосередньо залежить від результативності залучення та ефективності використання фінансових ресурсів регіону.

Питаннями дослідження сутності бюджетного потенціалу, формування фінансових ресурсів місцевих органів влади, покращення фінансової бази адміністративно-територіальних утворень, а також оптимізації механізму формування місцевих бюджетів присвячено наукові праці багатьох вчених-економістів, зокрема: Лютої О.В., Балацького Є.О., Вовної Н.І., Купрія В.О., Французової М.А. [1–5]. Незважаючи на вагомий внесок наявних наукових праць з питань функціонування місцевих бюджетів, недостатню увагу приділено проблемі формування бюджетного потенціалу органів місцевого самоврядування та дослідженню чинників, що на нього впливають.

Для забезпечення економічного зростання територіальних громад важливим є розв'язання питання щодо здатності органів місцевої влади мобілізувати фінансові ресурси та використати їх з найбільшим соціальним і економічним ефектом.

Саме рівень економічного розвитку в більшій мірі визначає можливості території акумулювати фінансові ресурси у відповідному бюджеті. Під фінансовим потенціалом розуміють здатність соціально-економічної формації досягнути у майбутньому поставлену перед суспільством мету при оптимальному використанні всіх видів ресурсів [6].

Фінансовий потенціал являє собою сукупність фінансових ресурсів усіх суб'єктів фінансової системи (рис. 1), і саме це є однією з визначальних відмінностей його від бюджетного потенціалу, який являє собою сукупність фінансових ресурсів виключно органів місцевої влади.

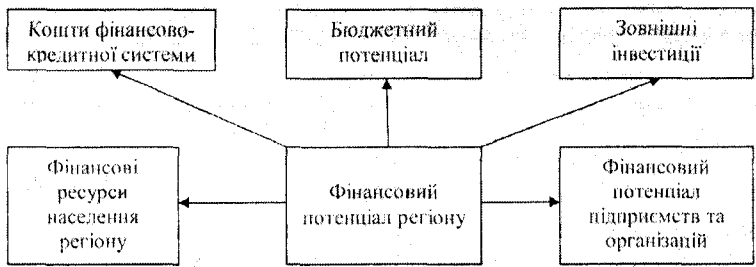


Рис. 1. Структура фінансового потенціалу органів місцевого самоврядування

Найбільш суттєвою складовою фінансового потенціалу слід вважати бюджетний потенціал.

Бюджетний потенціал органів місцевого самоврядування – це сукупність економічних і нормативно-правових умов, що дозволяють сформувати оптимальну величину доходів, які покривають нормативні витрати територіальної громади, а також забезпечити їх цільове і ефективне використання [5].

На нашу думку, при оцінці достатності бюджетного потенціалу може застосовуватися наступна система якісних критеріїв функціонування місцевих бюджетів:

- достатня кількість фінансових ресурсів, забезпеченість грошовими коштами для реалізації власних повноважень в повному обсязі;
- реалізація закріплених за місцевими органами влади повноважень;
- покриття зобов'язань перед державою, фізичними та юридичними особами, в тому числі щодо погашення боргових та інших зобов'язань та витрат з їх обслуговування;
- забезпечення інвестиційних потреб території в капітальних витратах на об'єкти соціально-культурної та житлово-комунальної сфери, охорони здоров'я, освіти, державного управління.

Задля підвищення бюджетного потенціалу в сучасних вітчизняних економічних умовах необхідно забезпечити:

- розширення податкової бази, яка формує доходну частину місцевих бюджетів;
- посилення податкової дисципліни (запобігання ухиленню економічних суб'єктів від оподаткування);
- перегляд умов відповідності та можливості застосування спрощених систем оподаткування для малого підприємництва,
- здійснення децентралізації фінансових ресурсів та проведення обґрунтованого перерозподілу грошових потоків, що формують

державний та місцеві бюджети (створення ширших фінансових можливостей щодо наповнення місцевих бюджетів, які «самі заробляють на себе»);

– зниження податкового тиску на господарюючі суб'єкти, що сприятиме зростанню їх економічної активності та кількості, і, як наслідок, в майбутньому дозволить збільшити надходження до бюджетів різного рівня;

– розробку державних програм та запровадження дієвих механізмів, спрямованих на зниження рівня тіньової економіки з урахуванням регіональної специфіки;

– залучення додаткових інвестиційно-кредитних ресурсів в економіку регіону під гарантії державних регіональних органів влади тощо[1].

Таким чином, розглянувши сутність бюджетного потенціалу органів місцевого самоврядування, можна стверджувати, що саме він повинен стати основою для планування доходів бюджету регіону. Адже наявність інформації щодо стану бюджетного потенціалу дозволяє під час розроблення фінансової політики концентрувати зусилля на найбільш важливих напрямках розвитку території, визначати додаткові резерви фінансування, а також забезпечувати ефективний контроль за мобілізацією та використанням фінансових ресурсів. Крім того, стимулювання зростання бюджетного потенціалу дозволяє розвивати бізнес та внутрішньо-регіональні зв'язки між виробниками, підвищувати добробут населення та збільшувати надходження до бюджету.

Література:

1. Балацький Є.О. Теоретичні підходи до визначення бюджетного потенціалу міста та основні засади його формування [Електронний ресурс] / Є.О. Балацький, А.О. Бойко. – Режим доступу : http://fkd.org.ua/pdf/2011_1/67.pdf.

2. Вовна Н.І. Удосконалення фінансового забезпечення місцевих органів влади [Електронний ресурс] / Н.І. Вовна. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/14_NPRT_2010/Economics/66626.doc.htm.

3. Возняк Г.В. Фінансовий потенціал регіону та проблеми його оцінки [Електронний ресурс] / Г.В. Возняк. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/15_APSN_2010/Economics.

4. Zenchenko S.V. Бюджетный потенциал региона и методические подходы к его оценке / С.В. Zenchenko // Региональные проблемы преобразования экономики. – 2008. – №1. – С. 186–198.

5. Купрій В.О. Процес творення державної політики як об'єкт наукових досліджень / В.О. Купрій // Державне управління: теорія та практика : електрон. фах. вид. – 2006. – № 2. – Режим доступу : <http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/dutp/2006-2/txts/POLITICHNI%5C06kvoond.pdf>.

6. Люта О.В. Бюджетний потенціал як визначальний чинник фінансового забезпечення розвитку регіону [Електронний ресурс] / О.В. Люта. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?Op=1&z=2584>.

Ольга Залуцька*,
магістрант
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»
м. Івано-Франківськ

ОСОБЛИВОСТІ БЮДЖЕТНОГО ПЛАНУВАННЯ ВИДАТКІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

Важливою передумовою виходу України із затяжної економічної кризи є забезпечення ефективного і прозорого процесу використання бюджетних коштів. Вагомим елементом цього процесу є бюджетне планування.

Бюджетне планування є складовою загальнодержавного економічного планування. Рівень його організації, наукова обґрунтованість планових показників бюджету, їх збалансованість значною мірою визначають економічний і соціальний розвиток як окремих регіонів, так і держави в цілому. І тому, ми можемо сказати, що питання бюджетного планування видатків місцевих бюджетів в Україні було і надалі залишається важливим та актуальним.

Економічний і соціальний розвиток територій забезпечують саме місцеві бюджети, адже вони фінансують заклади освіти, культури, охорони здоров'я населення, засоби масової інформації, житлово-комунальне господарство, різноманітні молодіжні програми. Саме з місцевих бюджетів здійснюють видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення населення.

Тому місцеві бюджети, які виконують фінансову функцію органів місцевого самоврядування, займають особливе місце в бюджеті нашої держави. Фінансові ресурси, що зосереджуються у місцевих бюджетах, перебувають у розпорядженні органів місцевого самоврядування. Формування бюджетних видатків розпочинається з стадії планування, що відбувається за допомогою таких методів: нормативного, розрахунково-аналітичного, балансового, оптимізації планових рішень, економіко-математичного моделювання, програмно-цільового [1].

Бюджетне планування – це комплекс організаційно-технічних, методичних та методологічних заходів з визначення доходів і видатків бюджетів на всіх стадіях бюджетного процесу. Бюджетне

* Науковий керівник: к.е.н. Плець І.І.

планування – це централізоване розподілення й перерозподілення в процесі складання і виконання бюджету сукупного суспільного продукту і національного доходу по всіх ланках бюджетної системи і за видами фінансових планів на основі державного плану соціально-економічного розвитку України [2].

Планування політики у сфері бюджетних видатків на макрорівні здійснює Міністерство фінансів України як центральний орган виконавчої влади, відповідальний за формування пропозицій проекту бюджету на наступний період. Організація процесу бюджетного планування здійснюється з урахуванням таких нормативних актів як Конституція України, Бюджетний кодекс, закони України, які регулюють окремі питання планування бюджетів, постанови та розпорядження Кабінету Міністрів, Міністерства освіти і науки, Міністерства охорони здоров'я, Міністерства праці та соціальної політики, Міністерства у справах сім'ї та молоді та інші акти державних та місцевих органів влади. Таким чином, наявність такого широкого спектру нормативно-правового і організаційного забезпечення при організації бюджетного планування видатків в соціальну сферу призводить до відсутності чіткої координації між прийняттям важливих державних рішень, формування запутаної, непослідовної нормативної бази, що унеможливує здійснення ефективного процесу стратегічного планування бюджетних видатків в соціальну сферу [2, 3].

Недоліки у плануванні та організації проведення видатків призводять до зменшення затверджених законом річних обсягів видаткової частини загального фонду державного бюджету, а також обумовлюють необхідність їх перерозподілу як за програмами, так і головними розпорядниками бюджетних коштів. [4]. Планування бюджетних видатків характеризуються відсутність чіткого бачення основних пріоритетів при формуванні державної соціальної політики, що призводить до неефективного використання бюджетних коштів направлених на вирішення відповідних соціальних проблем. При цьому значна кількість державних програм, носить лише декларативний характер, а виконання передбачених ними заходів не впливає на вирішення соціальних проблем.

У Бюджетному кодексі України зазначено заходи щодо удосконалення управління бюджетними ресурсами за кількома напрямками, що відповідно покращують якість бюджетного планування [1].

Зокрема це – підвищення ефективності використання бюджетних ресурсів, що визначає впровадження програмно-цільового методу, який використовується багатьма країнами. Його зміст полягає в тому, що розпорядники бюджетних коштів отримуватимуть кошти не просто для фінансування своєї діяльності, а на досягнення конкретних результатів, які зафіксовані у відповідній програмі, власне на реалізацію якої вони і отримали кошти.

Важливу роль відіграє також запровадження середньострокового бюджетного планування, що дасть змогу отримати якісний, детальний, обґрунтований фінансовий план на середньострокову перспективу. Метою середньострокового бюджетного планування є відповідність процесу формування та виконання бюджетів стратегічним планам розвитку держави і окремих адміністративно-територіальних одиниць; впровадження механізму аналізу й оцінки ефективності використання бюджетних ресурсів і забезпечення планування діяльності головними розпорядниками бюджетних коштів [5].

На нашу думку, розвиток програмно-цільового методу та середньострокового планування є основою удосконалення механізму бюджетного планування в Україні. Проте надзвичайно важливими моментами на шляху подальшого покращення бюджетного планування нашої держави є: удосконалення організаційно-правових засад бюджетного планування; конкретизація цілей, завдань, видів планування, перелік показників; удосконалення системи взаємодії усіх учасників процесу бюджетного планування; здійснення оцінки діяльності учасників бюджетного процесу щодо досягнення поставлених цілей та виконання завдань, а також проведення аналізу причин неефективного виконання бюджетних програм; поступове розширення повноважень виконавчих органів щодо бюджетного планування, але разом із суттєвим вдосконаленням процедури такого планування; розроблення ефективних методів визначення планових розрахункових показників доходів та видатків бюджету; підвищення значущості принципів гласності та прозорості в практиці складання проектів бюджету.

Таким чином, система бюджетного планування видатків місцевих бюджетів є складною та багаторівневою. Саме тому в сучасних умовах особливого значення набуває формування системи планування бюджетних видатків направлену на підвищення ефективності бюджетного процесу.

Література:

1. Дацюк А. Без фінансового фундаменту не буде місцевого самоврядування / А. Дацюк // Урядовий кур'єр. 2011. – №8. – С. 3.
2. Запатріна І.В. Бюджетний механізм економічного зростання / І.В. Запатріна. – К. : Ін-т соц.-екон. стратегій, 2007. – 528 с.
3. Лисяк А.В. Бюджетна політика у системі державного регулювання соціально-економічного розвитку України : монографія / А.В. Лисяк. – К.: ДНУ АФУ, 2009. – 600 с.
4. Висновки щодо виконання державного бюджету України за 2011 рік [Електронний ресурс] / Рахункова палата України. – Режим доступу : <http://www.ac-rada.gov.ua>

5. Фещенко А.В. Вдосконалення бюджетного планування і прогнозування / А.В. Фещенко // Вісник економіки транспорту і промисловості – 2011. – № 34. – С. 154–157.

*Світлана Кропельницька,
к.е.н., доцент кафедри фінансів*

*Надія Гринів,
магістрант*

*Наталія Борцова,
магістрант*

*ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»
м. Івано-Франківськ*

ПЕНСІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯК ВАЖЛИВИЙ ЕЛЕМЕНТ ОСОБИСТОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Обов'язковою умовою розвитку ринку особистого страхування в Україні в умовах інтеграції нашої держави у європейське співтовариство та посилення процесів глобалізації, є приведення його діяльності у відповідність до європейських стандартів.

На нашу думку, забезпечення належного рівня пенсій повинне стати першочерговим заходом у реформуванні усієї соціально-економічної та політичної системи та стати важливим домінуючим кроком на шляху до входження нашої держави у ЄС.

Саме удосконалення пенсійного забезпечення через механізм особистого страхування – необхідна умова створення ефективної системи соціального захисту непрацездатної частини населення. Пенсійне забезпечення має діяти як за принципами соціальної справедливості, так і за страховими принципами: всі громадяни мають право на пенсійне забезпечення, проте громадяни, які сплачують більші внески або працюють довше за інших, мають право й повинні отримувати більш високу пенсію. Необхідно констатувати, що українська пенсійна система на сьогодні практично не відповідає вказаним принципам, є фінансово нестабільною, не забезпечує розмір пенсій відповідно до трудового внеску більшості громадян і водночас створює умови для пільгового (здебільшого несправедливого) пенсійного забезпечення значної чисельності пенсіонерів [5, с. 12].

Проблема пенсійного забезпечення знаходить відображення у наукових працях багатьох економістів. Вагомий внесок у розробку проблем реформування пенсійного забезпечення зробили закордонні вчені: Еуген Юрзіца, Петер Голиша, Г. Мак Таггарт та ін. Переважна більшість теоретичних положень щодо пенсійного страхування

та перспектив його розвитку у пострадянських країнах розроблена ґрунтовно і представлена науковою спадщиною таких учених і практиків, як А.Н. Азриліян, О.Д. Василик, Б.Д. Гаврилишин, В.І. Грушко, Б.О. Зайчук, Г.С. Ковальська, В.Р. Колбун, Ю.С. Конопліна, Н.В. Кузьминчук, Е.М. Лібанова, О.Є. Мачульська, Б.О. Надточій, В.М. Опарін, М.В. Плаксій, Д.В. Полозенко, Ю.А. Сковронська-Лучинська, С.І. Юрій, В.Б. Яценко.

Проте теоретичних концепцій замало для створення пенсійної системи, яка б відповідала європейським стандартам. Необхідно в перспективі розробити стратегічний механізм практичного застосування для забезпечення втілення відповідного реформування усієї сфери соціально-економічного забезпечення.

Відповідно у контексті поставленого завдання, доцільно було б застосувати наступне підґрунтя:

– функціонування всіх рівнів трирівневої пенсійної системи, що розширить можливості для підвищення добробуту громадян і економічного зростання в Україні;

– акцентування саме на третьому рівні пенсійної системи – системі недержавного пенсійного забезпечення. Ця система ґрунтується на принципах добровільної участі громадян, роботодавців та їх об'єднань у формуванні пенсійних накопичень для отримання громадянами додаткових пенсійних виплат за рахунок відрахувань на недержавне пенсійне забезпечення та інвестиційного доходу, нарахованого на пенсійні активи. Недержавне пенсійне забезпечення здійснюється недержавними пенсійними фондами, страховими організаціями і банківськими установами. Розмір пенсійних виплат у цій системі залежить від розміру пенсійних внесків, терміну, впродовж якого ці внески накопичувалися, і розміру отриманого від їх розміщення інвестиційного доходу. Пенсійні виплати в системі недержавного пенсійного забезпечення здійснюються незалежно від отримання виплат за загальнообов'язковим державним пенсійним страхуванням.

Одночасне функціонування всіх трьох рівнів забезпечує стабільність пенсійної системи, оскільки вирівнює ймовірні на кожному рівні демографічні й фінансові ризики [2, с. 16].

Третя складова пенсійного забезпечення – система недержавного пенсійного забезпечення, повинна базуватись на створенні відповідного рівня умов співпраці сторін страхування. Зокрема з боку державних органів влади доречно було б здійснити наступні кроки до оптимізації механізму функціонування даної системи пенсійного страхування:

– уповноваженому центральному органу виконавчої влади у справах нагляду за страховою діяльністю: визначити базовий перелік всеукраїнських та місцевих ЗМІ, які б висвітлювали рейтинги та

показники діяльності провідних страхових компаній; зобов'язати страховиків систематично та своєчасно оновлювати звітну інформацію на власних інтернет-сайтах; здійснювати санацію страхового ринку з метою виведення з нього несумлінних страховиків;

– страхові компанії зобов'язати: активізувати діяльність з інформування потенційної клієнтури через ЗМІ та інтерактивне спілкування (страховий агент-клієнт); підвищувати кваліфікацію власного персоналу; проводити маркетингові дослідження та соціологічні опитування з метою соціодіагностики потреб населення у страховому захисті та визначенні попиту на нього;

– керівництву та профспілковим комітетам промислових підприємств рекомендувати: покращити рівень співпраці зі страховими організаціями, зокрема проводити спільні спеціалізовані семінари, конференції, збори, на яких обговорювати питання сучасного соціального захисту, зокрема пенсійного страхування, як одного з важливих чинників формування стану соціопсихоекономічного комфорту людини [1, с. 148–149].

Ми вважаємо, що найважливішим результатом вищезазначених заходів повинно стати підвищення рівня довіри населення до страхових компаній, що є важливим фактором впливу на розвиток усього страхового ринку.

Література:

1. Кичко І.І. Страхування як елемент фінансового механізму соціального захисту / І.І. Кичко // Фінанси України. – 2010. – №4. – С. 148–153.
2. Морозова О. Міжнародні стандарти побудови пенсійної системи / О. Морозова // Вісник Пенсійного фонду України. – 2011. – №1 (13). – С. 16–17.
3. Кір'ян Т. Прожитковий мінімум – соціальний стандарт рівня життя / Т. Кір'ян, М. Шаповал // Соціальний захист. – 2011. – № 1. – С. 57–60.
4. Погорелова С.В. Пенсійне забезпечення працівників спеціалізованих установ / С.В. Погорелова // Вісник пенсійного кур'єру. – 2010. – № 5. – С.33–34.
5. Вірич С. Подолання бідності: стратегія і тактика / С. Вірич // Соціальний захист. – 2012. – №10. – С. 12–13.
6. Карпук В.Г. На шляху до реалізації стратегії / В.Г. Карпук // Вісник Пенсійного фонду України. – 2009. – № 5. – С. 16–19.
7. Тиравська Г. Доступно про пенсійне страхування / Г. Тиравська // Податкове планування. – 2011. – №2. – С. 14–22.
8. Парнюк В. Про необхідність зміни методологічного підходу до нарахування зборів до пенсійного та соціальних фондів / В. Парнюк // Економіка України. – 2011. – №4. – С. 16–21.

Тетяна Грушецька*,
магістрант
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»
м. Івано-Франківськ

МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ ДЕПОЗИТНИХ РЕСУРСІВ БАНКУ

Досвід країн з розвинуеною ринковою системою підтверджує, що головною функцією банків є сприяння мобілізації заощаджень суб'єктів економіки, спрямування їх у напрямку найефективнішого використання, опосередковано збільшуючи потенціал економічного зростання. Виходячи з того, що найбільшу частину в банківських зобов'язаннях складають депозитні кошти, значної актуальності набуває питання формування банками стабільної ресурсної бази шляхом ефективного залучення тимчасово вільних коштів суб'єктів господарювання, фізичних осіб та інших банків на банківські депозитні рахунки. Сучасна банківська практика характеризується великим розмаїттям депозитів і депозитних рахунків. Це пояснюється прагненням банків в умовах висококонкурентного ринку найповніше задовольнити попит різних груп клієнтів на банківські послуги і залучити їх заощадження та вільні грошові капітали на банківські рахунки.

Проблеми формування депозитних ресурсів є актуальними. Сьогодні вони є предметом дослідження багатьох вітчизняних учених-економістів, а саме: В. Вітлінського, А. Гальчинського, В. Грушка, О. Заруби, О. Васюренка, І. Лютого, А. Мороза, А. Персади, А. Череп, М. Савлука та ін.

Механізм формування депозитних ресурсів банку включає необхідний набір інструментів та методів залучення коштів вкладників.

Згідно із Положенням про порядок здійснення банками України вкладних (депозитних) операцій з юридичними і фізичними особами вкладна (депозитна) операція – операція банку із залучення грошових коштів або банківських металів від вкладників на їх рахунки в банку на договірних засадах або депонування грошових коштів вкладниками з оформленням їх ощадними (депозитними) сертифікатами [1].

За терміном користування вкладу (депозити) поділяються на дві великі групи – вклади (депозити) до запитання та строкові.

Вклади на вимогу – це грошові кошти або банківські метали, що розміщені вкладниками в банках на умовах видачі вкладу (депозиту) на першу вимогу вкладника або здійснення платежів за розпорядженням власника рахунку [1]. Вклади на вимогу нестабільні, що обмежує сферу їх використання банками. З цієї причини власникам рахунків виплачується низький відсоток або він взагалі не

* Науковий керівник: к.е.н., доц. Криховецька З.М.

виплачується. За допомогою вкладів на вимогу вирішується завдання отримання прибутку банком, так як вони найдешевший ресурс, а витрати на обслуговування розрахункових і поточних рахунків клієнтів мінімальні.

На другому місці за значимістю для банків виступають строкові вклади. Це грошові кошти або банківські метали, розміщені вкладниками в банку на визначений договором строк з виплатою процента. Та обставина, що власник строкового вкладу може розпоряджатися ним тільки після закінчення обумовленого строку, не виключає можливості дострокового отримання ним в банку своїх грошових коштів. Однак у цьому випадку в клієнта знижується розмір відсотка по вкладу. Строкові вклади (депозити) є найбільш стабільними з точки зору прогнозування рівня залишків та визначення термінів повернення коштів. Ресурси, залучені у строкові депозити, залишаються у розпорядженні банку в межах чітко обумовленого часового інтервалу, а тому можуть використовуватися для фінансування більш тривалих за терміном, а отже і більш доходних активних операцій. Відповідно і плата за залишками на строкових вкладах є значно більшою порівняно з вкладами до запитання та безпосередньо залежить від терміну, розміру вкладу і виконання вкладником умов договору. Така детальна градація стимулює вкладників до раціональної організації власних коштів та їх поміщення у вклади, а також створює банкам умови для управління своєю ліквідністю.

У світовій банківській практиці проміжне положення між строковими депозитами і депозитами до запитання займають ощадні депозити, які мають вигоди та недоліки для банків. Позитив полягає в тому, що з їх допомогою мобілізуються невикористані доходи населення і перетворюються на продуктивний капітал. Недоліки ж для банків полягають у необхідності виплати підвищених процентів за вкладами та схильності цих вкладів до економічних, політичних, психологічних факторів, що підвищує загрозу швидкого відтоку коштів із цих рахунків і втрату ліквідності банку.

Формою залучення строкових вкладів є ощадний (депозитний) сертифікат. Це письмове свідоцтво банку про депонування грошових коштів, яке засвідчує право власника сертифіката або його правонаступника на одержання після закінчення встановленого строку суми вкладу (депозиту) та процентів, установлених сертифікатом, у банку, який його видав. Ощадні (депозитні) сертифікати можуть випускатися за ініціативою банку іменними або на пред'явника; на вимогу або на строк; процентними, купонними або безкупонними [1]. Сертифікати поєднують у собі позитивні властивості вкладу та цінного папера. Вони мають низку суттєвих переваг над строковими вкладами, оформленими депозитними договорами: можуть використовуватись вкладником як платіжний засіб; завдяки обігу на

вторинному ринку цінних паперів сертифікати можуть бути достроково продані власником іншій особі з одержанням деякого прибутку чи з можливістю уникнути втрат, яких неможливо уникнути при достроковому розірванні депозитного договору; реалізація власниками сертифікатів на вторинному ринку цінних паперів не призводить до втрати банком частини своїх ресурсів, тоді як дострокове розірвання депозитного договору означає для банку втрату частини його ресурсів; сертифікати можуть бути способом забезпечення виконання зобов'язань перед кредитором.

На процес формування депозитних ресурсів банку впливають різноманітні фактори, зокрема [2]:

- депозитна політика на рівні держави;
- динаміка основних економічних показників, рівня інфляції, процентних ставок, стан соціального середовища тощо;
- поінформованість та довіра населення щодо діяльності банків.

Досить вагомим у формуванні депозитної політики є вплив депозитної політики держави. Це сукупність заходів, які здійснюються центральним банком і спрямовані на регламентування правил формування депозитів (вкладів) у банках. Необхідність такої регламентації зумовлена тим, що, по-перше, вклади (депозити) самі є специфічним видом грошей (безготівкові або депозитні гроші); по-друге, на основі депозитів формуються кредитні гроші у кратному співвідношенні відповідно до величини грошового мультиплікатора. За відсутності такого державного регламентування правил формування й руху депозитних і кредитних грошей процес творення нових грошей у національній економічній системі був би безконтрольним і міг би непередбачено «розкручувати» маховик інфляції й знецінювати національну грошову одиницю. Існує два типи депозитної політики на макrorівні: консервативна політика, яка здійснюється за умов сильної інфляції, або стагфляції, коли зростання рівня сукупних цін супроводжується значним спадом обсягів сукупного виробництва з метою посилення депозитної дисципліни та обмеження грошово-кредитних установ, які мають право відкривати поточні безстрокові рахунки (чекові вклади); ліберальна депозитна політика, ефективна за незначного рівня інфляції, і передбачає послаблення депозитної дисципліни та значне збільшення грошово-кредитних установ, які мають право відкривати поточні безстрокові рахунки (чекові вклади), і здійснюється для того, щоб збільшити кількість депозитних кредитних грошей у національній економічній системі, таким чином стимулювати підвищення економічно активності.

Кожен банк, як суб'єкт депозитного ринку, намагається реалізувати свої інтереси за умови врахування впливу депозитної політики центрального банку та базуючись на конкретних умовах функціонування депозитного ринку. Депозитна політика банку спрямована

на оптимізацію витрат по залученню коштів на депозитному ринку за умови їх ефективного використання. Такий механізм реалізації інтересів всіх суб'єктів депозитного ринку формує ціну на депозитні кошти.

В умовах зниження довіри до банківської системи, що спостерігається останні роки, з метою її підвищення необхідно: стабілізувати та поліпшити політичну ситуацію в країні; відновити довіру населення до національної грошової одиниці України, стабілізувавши її курс; банкам зосередитися на своєму іміджі в суспільстві; знизити рівень проблемних активів банків.

Банки, залучаючи кошти та намагаючись їх розмістити, спираються на наступні принципи:

Максимізації прибутку. При розрахунку відносної ефективності залучення депозитних ресурсів необхідно приймати до уваги як пов'язані з ними витрати, у тому числі – резервні відрахування, а також невизначену ступінь їх ліквідності, так і явні вигоди. Система ставок за вкладами повинна бути орієнтована на ринкову кон'юнктуру і складати на основі порівнянних інструментів. Так, банк, що утримує ставки на нижчому рівні, ніж близькі йому за ступенем надійності конкуренти, ризикує втратити частину своєї клієнтури.

Забезпечення стійкості ресурсної бази (якою володіють строкові депозити фізичних осіб) та ліквідності (розміри і структура депозитів банку визначають структуру активних операцій банку).

Гнучкість асортиментної та цінової політики, пристосування параметрів збуту до вимог клієнтів, що має максимально задовольняти різноманітні цільові потреби клієнтів [3, с. 84].

Дотримання цих принципів дозволяє банку сформувати як стратегічні, так і тактичні напрями в організації депозитних операцій.

На сучасному етапі основними напрямками вдосконалення механізму формування депозитних ресурсів банку є:

– упровадження нової техніки і технології банківського обслуговування, зокрема, віддаленого (дистанційного) банківського обслуговування фізичних і юридичних осіб через банкомати, управління рахунком (банкінг) через телефон, Інтернет тощо. Основним напрямом розвитку банківського дистанційного обслуговування клієнтів у майбутньому стануть такі канали просування банківських послуг, як маркетинг через Інтернет, інтерактивні філії, всевітня телевізійна мережа (Web-TV).

– запровадження нових депозитних продуктів та умов вкладання коштів, щоб утримувати та розширювати існуючу клієнтську базу, зокрема: pow-рахунки; surepow-рахунки; вклади, на які дохід нараховується за складними процентами; депозитні рахунки грошового ринку;

- активне використання гнучкої процентної політики як методу стимулювання розміщення коштів на різні види депозитів;
- розширення практики залучення коштів фізичних осіб на ощадні вклади, тому що вони є найбільш стійкою частиною мобілізованих банком ресурсів;
- забезпечення довгостроковості залучення банком коштів, що дасть змогу їх використання на інвестиційну діяльність;
- швидке реагування на потреби клієнтів, орієнтуючись на міжнародні стандарти, практику діяльності провідних банків світу у сфері розширення банківської діяльності й за рахунок нетрадиційних банківських послуг тощо.

Проведення наукової обґрунтованої депозитної політики повинно спонукати підприємства, організації і населення зберігати свої поточні грошові доходи і нагромадження на тих чи інших депозитних рахунках та зацікавлювати банки у розвитку різних видів вкладів, впровадженні нових, більш прогресивних форм депозитних рахунків.

Література:

1. Положення про порядок здійснення банками України вкладних (депозитних) операцій з юридичними і фізичними особами від 03.12.2003 N 516, зі змінами.
2. Васюренко О.В. Банківські операції [Електронний ресурс] / О.В. Васюренко. – Режим доступу : http://pidruchniki.ws/15800119/bankivska_sprava/depozitni_operatsiyi_bankiv#583.
3. Череп А.В. Банківські операції : навч. посібник / А.В. Череп, О.Ф. Андросова. – К. : Кондор, 2008. – 410 с.

*Тетяна Мигович,
викладач кафедри фінансів
Віра Матійчук,
студентка
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»
м. Івано-Франківськ*

ДЕПОЗИТНА ПОЛІТИКА БАНКІВ ТА ФАКТОРИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ЇЇ ФОРМУВАННЯ

Сталий розвиток економіки як на макро-, так і на мікрорівні залежить від прогресу в банківській системі і, перш за все, від її здатності на основі депозитної політики генерувати необхідні обсяги ресурсів. В умовах низької капіталізації банків, обмеженої кіль-

кості грошової маси в обігу, високої доларизації економіки та значного обсягу тіньового сектора важливе значення набуває депозитна політика, за допомогою якої відбувається перерозподіл тимчасово вільних коштів суб'єктів ринкової економіки.

Саме тому ефективне проведення депозитної політики надає можливість не тільки залучати додаткові фінансові ресурси у банківську систему, а й стимулювати збільшення інвестиційних ресурсів у всі сектори економіки [1, с. 26]. Все це і обумовлює актуальність даного питання. Його вивченням займаються ряд вчених, серед них Васюренко О.В. [1], Волохата В.Є. [2], Мельниченко А.О. [3]. Проте, не зважаючи на велику кількість досліджень, дане питання потребує глибшого вивчення.

В наукових дослідженнях як вітчизняних, так і зарубіжних вчених наводиться велика кількість внутрішніх факторів, які необхідно враховувати банку при формуванні депозитних ресурсів, зокрема такі як:

- рентабельність;
- ліквідність і надійність банку;
- рівень відсоткових ставок за короткостроковими, середньостроковими та довгостроковими депозитами;
- універсальність банківських депозитних продуктів;
- маркетингова політика банку;
- розвиток банківських технологій;
- розгалуженість системи відділень і банкоматів самообслуговування, корпоративна та клієнтська політика банку;
- кваліфікація персоналу.

Не менший науково-практичний інтерес, на наш погляд, представляє і полеміка вчених щодо складу зовнішніх факторів формування депозитних ресурсів банку, впливом яких банк управляти не в змозі. Він лише може прогнозувати їхню поведінку та деякою мірою адаптуватися до їхньої дії в умовах мінливості та невизначеності ринкового середовища.

Автори більшості наукових робіт відзначають, що на формування депозитних ресурсів банку впливають такі зовнішні фактори як:

- державна політика, спрямована на забезпечення політичної стабільності і сталого розвитку національної економіки, запобігання кризових ситуацій; рівень інфляції, процентні ставки на депозитні послуги, безробіття, економічний розвиток та інфраструктура регіонів;
- розвиток банківської системи; рівень довіри населення до банків та ступень його поінформованості про банківську діяльність;
- демографічна ситуація в країні [2, с.94].

Узагальнюючи вищевикладене, необхідно зовнішні фактори, що впливають на формування депозитних ресурсів банку, згрупувати на чотири групи: економічні, політичні, технологічні та соціально-культурні. Тобто:

- розмір облікової ставки НБУ,
- норматив обов'язкового резервування комерційних банків,
- інфляційні очікування,
- динаміка доходів громадян,
- стан і тенденції розвитку грошово-кредитного ринку,
- обсяги спекулятивних операцій на фінансовому ринку,
- політична й економічна ситуації в країні,
- стабільність нормативно-правового законодавства.

Як уже зазначалося роль депозитної політики полягає в першу чергу в визначенні пріоритетних напрямків розвитку і удосконалення банківської діяльності в процесі акумуляції грошових ресурсів, удосконалення процесу формування ресурсної бази та підвищення його ефективності. Тому, головною функцією депозитної політики банку є оптимізація ресурсного процесу. Крім того, депозитна політика виконує наступні функції – комерційну, стимулюючу, прогнозування, програмування, планування та контрольну.

Кожна функція депозитної політики в процесі своєї реалізації вносить свій вклад у досягнення загальних цілей і ґрунтується на притаманних їй принципах:

- адекватності депозитної політики попиту на фінансові послуги;
- відповідності ресурсної політики діяльності по формуванню ресурсів;
- орієнтованості на клієнта і активного маркетингу;
- технологічності ресурсних операцій;
- гнучкості депозитної політики;
- комплексного управління ризиками пасивних операцій;
- документарності депозитних операцій;
- зворотного зв'язку.

Зазначена систематизація факторів дає підстави підтвердити, що термін «депозитна політика» потрібно розглядати на двох рівнях, на рівні держави та на рівні банку. Депозитна політика на рівні держави – це сукупність заходів, які здійснюються центральним банком і спрямовані на регламентування правил формування депозитних вкладів у комерційних і ощадних банках, а також у небанківських грошово-кредитних установах.

На рівні банку поняття «депозитна політика» може бути визначено у широкому та вузькому значенні. У широкому значенні депозитну політику банку характеризують як стратегію і тактику банку при його діяльності щодо залучення ресурсів із метою повернення, а також при організації та управлінні депозитним процесом. Під депозитною політикою у вузькому значенні розуміють стратегію і тактику банку в частині організації депозитного процесу з метою забезпечення його ліквідності.

З метою активізації процесів в роздрібному сегменті ринку банківських продуктів вітчизняні банки почали створювати антикризові програми обслуговування клієнтів за депозитними продуктами, в основі яких закладена політика утримання вкладників (підвищення відсоткових ставок за депозитами; можливості перекладення грошових коштів зі строкових вкладів на поточні рахунки з оперативним доступом до коштів і з підвищеним відсотком; розробка нових унікальних депозитних продуктів, які поєднують можливість у будь-який момент зняти кошти і високу прибутковість тощо).

Одним із методів покращення ефективності депозитної політики банків може стати також посилення системи страхування депозитів. Страховий захист депозитів в Україні здійснюється за рахунок Фонду гарантування вкладів фізичних осіб. Для підвищення довіри до банків доцільно створити окремий Фонд гарантування вкладів для юридичних осіб або ж реорганізувати існуючий Фонд гарантування вкладів фізичних осіб у Фонд гарантування вкладів юридичних та фізичних осіб.

Активізація банківських інститутів на депозитному ринку можлива і через:

- використання нових депозитних інструментів;
- підвищення привабливості вкладів шляхом раціонального поєднання цінових і нецінових методів;
- спрощення режиму функціонування депозитних рахунків [3, с. 53].

Таким чином, в умовах загострення конкурентної боротьби між комерційними банками за ресурси та ефективні напрями їх розміщення для підтримки своєї конкурентоспроможності та досягнення успіхів в сфері депозитної діяльності, залучення нових вкладників та заохочення існуючих до подальшої співпраці, комерційні банки повинні не просто запропонувати вкладникам оптимальну відсоткову ставку за депозитом та якісне обслуговування, а й мотивувати клієнтів до вкладення коштів, створивши максимально сприятливі умови за депозитними внесками, які будуть заохочувати вкладників до розміщення їх заощаджень.

Література:

1. Васюренко О.В. Банківські операції: навч. посіб. / О.В. Васюренко. – К.: Знання, 2008. – 26 с.
2. Волохата В.Є. Роль депозитної політики в управлінні ресурсами банку / В.Є. Волохата // Вісник НТУ «ХПІ». – 2012. – № 58. – С. 94–96.
3. Мельниченко А.О. Страхування депозитів як антикризовий метод банківської системи / А.О. Мельниченко // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – №11. – С. 53–55.

Тетяна Солоджук,
к. е. н., викладач кафедри фінансів
Галина Горчак,
магістрант
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»
м. Івано-Франківськ

СУТНІСТЬ ТА ОСНОВНІ СКЛАДОВІ СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЇ

Економічні реалії сьогодення закономірно ставлять проблему докорінної перебудови соціальної сфери. Вона повинна не лише забезпечити реальні зміни у задоволенні власних життєвих потреб населення, а й стати ефективним сектором економіки і стимулом прискорення економічного прогресу. Йдеться передусім про потребу розробки нової концепції соціальної політики, в основу якої закладено механізми соціального розвитку.

Тема соціального розвитку регіону неодноразово досліджувалася вітчизняними та зарубіжними науковцями Бобровською О.Ю., Воронковою А.Е., Лібановою Е.М., Макміланом Г., Мельник В.Г., Тюхою І.В. Проте сьогодні у науковій літературі не існує єдиної точки зору щодо визначення і застосування поняття «соціальний розвиток». Це пояснюється дуже широким предметним полем категорії «соціальний», до якої можна віднести як економічні, так і суспільні відносини і процеси, практично в усіх сферах взаємодії соціальних суб'єктів.

В енциклопедичних виданнях термін «соціальний» трактується як життєво необхідний, життєво важливий. Соціальним вважається все те, що породжене умовами суспільного життя, певного середовища, ладу і пов'язано з відносинами людей у суспільстві [1, с. 476]. З точки зору суспільствознавства, суспільство – це сукупність усіх способів взаємодії і форм об'єднання людей, в яких виражається їх всебічна залежність один від одного. Основною його ознакою є територія, на якій консолідується соціальні зв'язки між його членами, які повинні підтримуватись і відтворюватись самим суспільством.

Отже, термін «соціальний» передбачає насамперед наявність певної сукупності зв'язків і взаємовідносин між людьми, об'єднаних у певні групи, які пов'язані одна з одною, таку сукупність взаємозв'язків спостерігаємо у суспільстві. Принциповою умовою існування цивілізованої соціальної держави в сучасному світі є наявність розвинутих структур, що припускає діяльність соціальних інститутів та соціальних рухів, наявність безлічі самостійних суб'єктів господарювання та інститутів самоврядування, реалізацію прав і свобод особи, забезпечення її недоторканості та безпеки

Соціально-економічний розвиток є складним суперечливим процесом, у якому взаємодіють позитивні і негативні фактори, а періоди прогресу змінюються періодами регресу.

Воронкова А.Е. під соціальним розвитком вбачає характеристику динамічного стану суспільства, обумовленого цілями його функціонування і розвитку, який визначає «систему координат», в якій суспільство здійснює свою життєдіяльність.

Макмілан Г. наголошує на тому, що це здатність системи підтримувати певні темпи руху та утримувати рівновагу при зовнішніх збуреннях.

Мельник В.Г. соціально-економічний розвиток трактує як сукупність усіх наявних у його межах ресурсів – матеріальних і духовних, природних і трудових; як уже залучених в процеси суспільного виробництва і соціального розвитку, так і тих ресурсів, які можуть бути реалізовані та використані для зміцнення соціально-політичної стабільності, підвищення рівня якості життя населення, зростання ефективності галузей народного господарства [2].

Качмарик Я.Д. стверджує що соціально-економічний розвиток являє собою цілісну сукупність взаємопов'язаних і взаємодіючих соціальних і економічних інститутів (суб'єктів) і відносин з приводу розподілу і споживання матеріальних і нематеріальних ресурсів, виробництва, розподілу, обміну та споживання товарів і послуг.

Отже, соціально-економічний розвиток визначають як цілеспрямовану і закономірну зміну сукупності усіх наявних у межах регіону ресурсів, що можуть бути реалізовані та використані для зміцнення соціальної стабільності, підвищення рівня та якості життя населення, зростання ефективності галузей економіки, формування і відтворення людського капіталу.

Основною парадигмою будь-якого розвитку є розширення можливостей вибору. Відповідно поняття соціальний розвиток можна трактувати як розширення можливостей вибору для нинішніх та майбутніх поколінь.

З урахуванням наведеного змісту соціального розвитку основами такого розвитку повинні бути тип відтворення населення, тривалість життя, здоров'я, освіта, інтелектуальний та трудовий потенціал, соціальний та людський капітал, які забезпечують розширення можливостей вибору.

В узагальненому вигляді соціальний розвиток включає такі підсистеми, які можуть оцінюватися за допомогою сукупності окремих індикаторів, що комплексно представляють відповідну підсистему: зайнятість, ринок праці, ефективність праці, безпека праці, трудовий потенціал; якість праці, оплату праці у вартості ВВП; вартість життя, людський капітал та його індикатори: рівень матеріальної забезпеченості, освіту, здоров'я, тривалість життя, індекси тривалості

життя; інтелектуальний капітал; якість життя, індекс розвитку людського потенціалу; демографічний потенціал, життєвий потенціал, вікові структури; формування та розвиток соціального капіталу; інформаційний капітал суспільства; формування середнього класу; соціальна безпека (ризик), безпека життєдіяльності; інституційне забезпечення розвитку соціальної складової сталого розвитку.

Погоджуємося з науковцями, які вважають, що вимір рівня соціально-економічного розвитку має базуватися на оцінці рівня збереження та розвитку чотирьох компонентів національного багатства (капіталу), які тісно взаємопов'язані [3, с. 124]:

1) природного капіталу, яким є ресурси навколишнього середовища (земля, вода, деревина, повітря, корисні копалини тощо);

2) капіталу уречевленої праці, що включає в себе основні засоби (машини, устаткування, споруди, інфраструктура (транспорт, зв'язок);

3) людського капіталу: продуктивні здібності, засновані на навичках, освіті, здоров'ї тощо;

4) соціальний капітал: соціальні зв'язки, асоціації, установи, об'єднані соціальними нормами і відносинами довіри.

Кожен тип капіталу розглядається у двох аспектах: збереження та нагромадження капіталу для сучасного покоління; умови для збереження та підвищення рівня капіталу для майбутніх поколінь.

Саме збереження природного капіталу і нагромадження інших видів капіталу повинні стати цілями соціального розвитку кожного регіону. Перспективним же напрямом фінансової політики щодо соціального розвитку регіону повинно бути фінансове забезпечення формування і відтворення людського капіталу як найбільшого багатства такого регіону.

Існуючий бюджетний механізм фінансування соціального розвитку регіону, зорієнтований переважно на прямі методи фінансового впливу шляхом прямого бюджетного фінансування чи надання субсидій з бюджету конкретним суб'єктам господарювання. А результати використання інструментів фінансової політики та їх ефективність прямо залежать від економічного розвитку регіону.

Література:

1. Словник української мови. Академічний тлумачний словник. [гол. ред. Білодід І.К.]. – Т.9. – Київ: “Наукова думка”, 1978.
2. Тюха І.В. Соціально-економічний розвиток підприємства: сутність та видові прояви [Електронний ресурс] / І.В. Тюха // Ефективна економіка. – 2012. – № 6. – Режим доступу до журналу: <http://www.economy.nauka.com.ua>
3. Людський розвиток регіонів України: аналіз та прогноз (колективна монографія) / За ред. Е.М. Лібанової. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2007. – 367 с.

Юлія Галів*,
магістрант
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»
м. Івано-Франківськ

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УКРАЇНІ

В сучасних умовах пенсійне забезпечення громадян не в повній мірі відповідає власним цілям та меті – не достатньо забезпечує пенсіонерів матеріальними засобами (ми розглядаємо аспекти пенсійного забезпечення осіб, які досягли пенсійного віку). У зв'язку з цим система пенсійного забезпечення потребує реформування діючих механізмів фінансування пенсійного забезпечення і впровадження нових.

Однак на сучасному етапі розвитку нашого суспільства, в умовах реформування пенсійної системи, доцільною є оцінка її функціонування, а також пропозиції щодо впровадження моделі подальшого розвитку з урахуванням досвіду інших держав. В ринкових умовах солідарна пенсійна система, як базовий інститут фінансового забезпечення соціального захисту, втратила можливість об'єктивно реагувати на соціальні ризики та забезпечувати належний рівень пенсійного забезпечення населення України [7]. З урахуванням ризиків, які існують в сучасних умовах потрібно впроваджувати нові методи, механізми та інструменти, які б могли адекватно реагувати на зміну умов ринкового середовища та які б сприяли підвищенню рівня пенсійного забезпечення населення і покращенню їх соціального захисту.

Проаналізувавши ефективність механізмів пенсійного забезпечення ми дійшли до висновку, що за останні роки спостерігається поступове зменшення відсоткової частки середньої пенсії від середньої заробітної плати, так в 2009 р. цей показник становив 54 %, 2010 – 52 %, а в 2011 лише 45,6 %. Також спостерігається зменшення відсотка забезпечення виплати пенсій ПФУ власними надходженнями: в 2009 р. – 80 %, в 2010 – 83,8 % і в 2011 – 76,8 %.

Щорічне зростання обсягу фінансування пенсійних програм та динаміка до збільшення заборгованості Пенсійного фонду свідчать про зниження рівня його платоспроможності, що в майбутньому неминуче приведе до банкрутства пенсійної системи.

Впровадження накопичувальних як обов'язкових, так і добровільних фінансових механізмів пенсійного забезпечення, які відображають нові моделі економічних відносин у сфері соціального захисту населення, повинно стати основою реформування чинної пенсійної системи України. [6]

* Науковий керівник: д.е.н., проф. Ткачук І.Г.

Структуру пенсійних внесків складають: внески фізичних осіб – 4,4 %; внески юридичних осіб – 95,5 %; внески фізичних осіб-підприємців – 0,01 %, що може засвідчувати недостатню довіру та платоспроможність громадян брати участь у системі недержавного пенсійного забезпечення.

Негативний вплив на розвиток недержавного пенсійного забезпечення зумовляють різноманітні фактори. В ході дослідження було проведено кореляційний аналіз даних факторів і визначено відсоткову частку кожного з них. За рейтингом впливу сформувалися наступні групи факторів: фінансова привабливість недержавних пенсійних фондів – 24,7 %; розвиток фінансового та інвестиційного сектору – 22,8 %; ринок праці та доходи громадян – 20,9 %; розвиток тіньового сектору економіки – 18,2 %; соціально економічний розвиток території – 13,2 % [8].

Для вирішення проблеми недостатньо якісного пенсійного забезпечення, а також залучення додаткових коштів у пенсійну систему та зростання виплат громадянам пенсійного віку потрібно збудувати певну стратегію, яка б мала на меті досягнення ряду цілей. Пропонується наступний їх перелік:

1. Формування соціально-економічних передумов розвитку пенсійної системи України.
2. Удосконалення механізмів державного пенсійного забезпечення.
3. Стимулювання розвитку недержавного пенсійного забезпечення.
4. Впровадження накопичувальної системи пенсійного забезпечення.

Для досягнення заданих цілей необхідно виконати ряд завдань: збільшення розміру середньої заробітної плати; зменшення рівня безробіття; зменшення рівня інфляції; детінізація трудової діяльності; зменшення видатків ПФУ; стимулювання розвитку недержавного пенсійного забезпечення; введення накопичувальної системи пенсійного забезпечення.

Для формування ефективного механізму фінансування недержавного пенсійного забезпечення, роль держави на всіх етапах повинна бути зосереджена на: стимулюванні, організації та регламентуванні, а також – контролюванні механізму недержавного пенсійного забезпечення.

Аналізуючи розроблену урядом пенсійну реформу, метою якої є створення справедливої системи розподілу пенсійних коштів, забезпечення для людей можливості накопичення максимального розміру пенсій, стабілізація пенсійної системи і державного бюджету, ліквідація надмірного розриву у розмірах пенсій, – основним завданням пенсійної реформи залишається стабілізація фінансових доходів і видатків

ПФУ. Зокрема, від впровадження такої реформи очікується економія бюджетних коштів на суму – 1,7 млрд. грн.

Таким чином, розвиток механізмів недержавного пенсійного забезпечення демонструє стабільне незначне зростання, а його частка у пенсійному забезпеченні населення залишається на дуже низькому рівні.

Література:

1. Закон України «Про пенсійне забезпечення» № 1788-XII від 05.11.1991 // Відомості Верховної Ради України. – 1992, N 3.
2. Закон України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» № 1058-IV від 09.07.2003 // Відомості Верховної Ради України. – 2003, NN 49-51.
3. Закон України «Про недержавне пенсійне забезпечення» № 1057-IV від 09.07.2003 // Відомості Верховної Ради України. – 2003, N 47-48.
4. Закон України «Про заходи щодо законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи» № 3668-VI від 08.07.2011 // Відомості Верховної Ради України. – 2012, N 12-13.
5. Пенсійна реформа в Україні: дослідження суспільної думки 2010: [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.acro.com.ua/images/stories/10_07_30_Pens10/pdf.
6. Шевчук П.І. Пенсійне забезпечення / П.І. Шевчук, З.А. Берік. – Львів.: ЛРІДУ УАДУ, 2002. – 56 с.
7. Мельничук В. Реформа, яка забезпечить гідну пенсію / В. Мельничук // Урядовий кур'єр. – 2009. – № 133. – С. 5.
8. Бородіна Н.З. Державне регулювання у сфері пенсійного забезпечення – розвиток та основні положення / Н.З. Бородіна // Економіст : наук. та громадс.-політ. журнал. – 2010. – Вип. 11. – С. 26-29.

Ярослав Тимчук*,
магістрант
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»
м. Івано-Франківськ

ФОРМУВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМ ПОРТФЕЛЕМ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

Сучасний стан економіки в Україні потребує постійної уваги до банківської системи в цілому і комерційних банків зокрема, проведення політики, спрямованої на створення сприятливих умов для виходу з кризи, для стабільного та ефективного функціонування

* Науковий керівник: к.е.н., доц. Буртяк І.В.

економіки нашої країни. Ця потреба обумовлюється тим, що банківська система України є одним із основних чинників політики економічного зростання.

Провідна роль у вирішенні значних проблем належить саме кредитним відносинам та банкам, що пояснюється не лише збільшенням їхньої ролі в розвитку економіки, але й наявною можливістю швидко і ефективно реагувати на впроваджувані нові механізми господарювання.

Ефективність кредитної діяльності банків на сьогоднішній день є необхідним, якщо не вирішальним, фактором життєдіяльності банків, так як кредитний портфель становить більше половини всіх активів банку.

Формування та управління кредитним портфелем є одним з основоположних пріоритетних напрямків у діяльності банку. Оптимальний, якісний кредитний портфель впливає на ліквідність банку та його надійність.

Кредитний портфель це – сукупність усіх позик, наданих банком з метою отримання прибутку. Банк може видавати кредити безпосередньо, укладаючи угоду з позичальником, або купувати позику чи частину позики, яка була видана іншим кредитором, шляхом укладення угоди з позичальником.

Формуючи кредитний портфель, керуються правилом: видавати кредити, які приносять максимальні доходи за інших однакових умов. Дохідність кредитної операції визначається рівнем відсоткової ставки за певним кредитом, тривалістю періоду надання кредиту та прийнятою системою нарахування відсоткових платежів.

Основними цілями формування кредитного портфелю є:

- високий рівень доходу в поточному періоді;
- високий темп очікуваного доходу в майбутній довгостроковій перспективі;
- мінімізація рівня ризиків кредитного портфелю;
- дотримання необхідної ліквідності кредитного портфелю.

Для аналізу кредитного портфеля використовуються такі складові:

- оцінка якості кредитів, які складають портфель;
- визначення структури портфеля як функцію якості кредитів і визначення структури як функції динаміки;
- визначення достатньої величини необхідних резервів з урахуванням можливих збитків за позиками, що надані як кредити.

Ефективність кредитування залежить від:

- технології пошуку кредитного портфеля;
- правил визначення ризику кредитування;
- обсягу грошей, які є на момент прийняття рішень і можуть бути залучені до процесу кредитування.

Стратегічною метою функціонування комерційного банку є максимізація його прибутку. Для досягнення цієї стратегічної мети банк розв'язує тактичні завдання із забезпечення здатності задовольняти обґрунтовані потреби клієнтів у кредитах, а саме оперативно управляти:

- розміром капіталу;
- розміром вільних коштів (ресурсів);
- залученням додаткових коштів (ресурсів) шляхом депозитної діяльності.

Значний вплив на визначення структури кредитного портфеля має координування кредитної діяльності комерційного банку з боку Національного банку України. Це стосується, насамперед, таких показників:

- норма обов'язкового резервування;
- норма платоспроможності;
- норма ліквідності.

До управління кредитним портфелем банку можна підійти з погляду розгляду трьох різноманітних теорій:

- теорія комерційних позичок;
- теорія переміщення;
- теорія очікуваного прибутку.

Захисники теорії комерційних позичок підтверджують, що комерційний банк зберігає сою ліквідність, поки його активи розміщені в короткострокові позички, що своєчасно погашаються при нормальному стані ділової активності. Іншими словами, банкам варто фінансувати послідовні стадії прямування товарів від виробництва до споживання. У наш час ці позички одержали б назву позичок під товарні запаси або на поповнення оборотного капіталу.

Теорія переміщення, заснована на твердженні, що банк може бути ліквідним, якщо його активи можна перемістити або продати іншим кредиторам або інвесторам за готівку. Якщо кредити, не погашаються у строк, передані в забезпечення цієї позички товароматеріальні цінності (наприклад ринкові цінні папери) можуть бути продані на ринку за готівку; у випадку потреби в засобах позички можуть бути рефінансовані в Національному банку. Таким чином, умовно покриття потреб окремого комерційного банку в ліквідних ресурсах є постійна наявність активів, що можна продати.

Відповідно до теорії очікуваного прибутку, банківську ліквідність можна планувати, якщо в основу графіка платежів з погашення кредитів покласти майбутні прибутки позичальника. Вона не заперечує розглянуті вище теорії, але підкреслює, що ув'язуванню прибутків позичальника з погашенням позички надається більша перевага, чим акцент на забезпеченні кредиту.

Під управлінням кредитних портфелем розуміють шлях і порядок розміщення власних і залучених засобів. Стосовно до комерційних банків – це розподіл на готівку, інвестиції, позички й інші активи. Особлива увага при розміщенні засобів приділяється інвестиціям у цінні папери і позичкові операції, зокрема складу портфелів цінних паперів і непогашених позичок.

Виділяють наступні елементи організації та управління кредитним портфелем:

- вибір критеріїв оцінки якості кредитів;
- розробка визначеного методу оцінки якості кредиту на основі вибраних критеріїв;
- організація роботи з класифікації кредитів за групами ризику;
- накопичення інформації по банку для визначення процента ризику для кожної групи класифікованих кредитів;
- визначення абсолютної величини кредитного ризику в розрізі кредитів кредитного портфеля та сукупного ризику для банку;
- прийняття рішення про величину створюваного резерву для покриття можливих втрат, про джерела відрахування у резерв;
- оцінка якості кредитного портфеля на основі фінансових показників;
- визначення проблемних і сумнівних кредитів;
- прийняття рішення щодо проблемних і сумнівних кредитів;
- організація та визначення методики повернення проблемних кредитів;
- робота ризик-менеджера з повернення кредитів.

Банки здійснюють управління кредитним портфелем на двох рівнях: на рівні кредитного портфеля та на рівні окремої позики.

Управління кредитним портфелем на рівні окремої позики передбачає аналіз кредитоспроможності позичальника, аналіз та оцінку кредиту, структурування позики, документування кредитних операцій, контроль за наданими кредитами та станом застави, якісне забезпечення позики, оперативність при стягненні боргу, страхування.

Управління на рівні кредитного портфеля здійснюють з допомогою таких методів, як: диверсифікація, сек'юритизація, лімітування, створення резервів для відшкодування втрат за кредитними операціями, дотримання нормативів кредитного ризику, тощо.

Підвищувати прибутковість банківських операцій, не виходячи за межі ліквідності, допомагає ретельне зіставлення граничних витрат по залучених засобах і граничних прибутках від кредитів і інвестицій.

У такий спосіб комерційні банки повинні розподіляти залучені засоби в різноманітні види активних операцій не знижуючи прибутковість і ліквідність.

МАРКЕТИНГ В СИСТЕМІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

Катерина Анісова*,
магістрант
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»
м. Івано-Франківськ

МАРКЕТИНГОВІ КОМУНІКАЦІЇ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

У цей нелегкий період становлення економіки держави необхідними умовами розвитку товарно-грошових відносин є використання всіх наявних маркетингових комунікацій в даному регіоні та в сегменті ринку, поліпшення якості використання даних засобів комунікації та активна участь у цих процесах різних верств населення, а також гармонізація зв'язків між споживачем та торгівельним підприємством. Закономірним наслідком цього буде активізація продажу та підвищення попиту на місцевому ринку на певну продукцію або послуги.

Зростає кількість компаній, котрі визнають роль концепції інтегрованих маркетингових комунікацій як одного з найважливіших чинників успіху компанії на ринку. Відповідно до цієї концепції, компанія ретельно продумує й координує роботу численних каналів комунікації – реклами засобами масової інформації, пропаганди, особистих продажів, стимулювання збуту, зв'язків з громадськістю, прямого маркетингу і упаковки товарів з метою вироблення чіткої, послідовної й переконливої уяви про компанію та її товари. Компанія планує роль кожного засобу впливу й тривалість його дії. Вона складає список і розклад окремих заходів, відстежує ефект капіталовкладень у сам продукт, у засоби його просування, в підтримку стадії життєвого циклу товару з метою подальшого поліпшення комплексу стимулювання. Для втілення в життя стратегії інтегрованих комунікацій призначається керівник служби маркетингової комунікації, що несе повну відповідальність за всі дії компанії в цій сфері. Для того щоб інтеграція зовнішніх комунікацій пройшла ефективно, у першу чергу координується внутрішня комунікаційна діяльність.

Маркетингова комунікація фірм – це комплексний вплив фірми на внутрішнє й зовнішнє середовище з метою створення сприятливих умов для стабільної прибуткової діяльності на ринку, що містить в собі з одного боку – вплив на цільові й інші аудиторії, а з іншого – одержання зустрічної інформації про реакцію цих аудиторій на

* Науковий керівник: к.е.н., доц. Пілько А.Д.

здійснюваний фірмою вплив. Обидві ці складові однаково важливі; їхня єдність дає підставу говорити про маркетингову комунікацію як про систему [1].

Основні завдання маркетингових комунікацій зазначені нижче.

Інформування (переважає на етапі виведення товару на ринок, коли стоїть завдання створення первинного попиту) – надання інформації про новинку чи про нові застосування існуючого товару, інформування про зміну ціни, пояснення принципів дії товару, опис послуг, що надаються, виправлення неправильних уявлень чи розвіювання побоювань споживача, формування образу фірми/товару/марки.

Переконання (переважає на етапі росту, коли стоїть завдання формування вибіркового попиту) – формування переваги до марки/товару/фірми, заохочення до переключення на іншу марку, зміна сприйняття споживачем властивостей товару, переконання споживача не відкладати з покупкою.

Нагадування (переважає на етапі зрілості, щоб змусити споживача згадати про товар) – нагадування споживачам про те, що товар може знадобитися їм у найближчому майбутньому, утримання товару в пам'яті споживачів у періоди міжсезоння [2, с. 210].

Успіх бізнесу здебільшого залежить від своєчасного встановлення зв'язків із громадськістю за допомогою засобів масової інформації – преси, радіо, телебачення. Налагодити тісні контакти з численними споживачами, партнерами, державними органами влади і суспільством загалом неможливо без глибоких знань, досвіду й компетентності керівників комерційних фірм, фахівців у сфері маркетингу.

У сучасних умовах розвитку українського бізнесу чимало труднощів і невдач на цьому шляху досить часто пояснюються недостатньою поінформованістю, правдивістю, гнучкістю та відкритістю учасників ринку.

Важливу роль у цьому процесі відіграватиме маркетинг, який дає змогу виявляти нові технології й технічні новинки, сприяє прискоренню їх упровадження у виробництво. Останнім часом маркетинг став основною функцією управління, що складається з комплексу заходів підприємства, спрямованих на завоювання ринку та зміцнення своїх позицій на ньому.

Успішно організований і проведений комплекс робіт з використання інструментів маркетингових комунікацій допомагає оперативно і своєчасно виявляти й ліквідувати недоліки у стратегічному плануванні, організації та реалізації комерційної діяльності, а також оптимізувати систему управління підприємством загалом.

Аналізуючи ситуацію з формування системи комунікацій, що склалася на українських підприємствах, можна виділити наступні проблемні зони:

- 1) відсутність структурного виділення маркетингових служб;
- 2) не повне виконання своїх функцій маркетинговими службами;
- 3) відсутність стратегії взаємодії зі спеціалізованими організаціями;
- 4) відсутність комплексного підходу до формування системи комунікацій;
- 5) відсутність сучасної або повністю інтегрованої в діяльність підприємства системи ідентифікації;
- 6) відсутність принципової згоди щодо вибору каналів маркетингових комунікацій для активізації продажів на різних етапах життєвого циклу товару;
- 7) відсутність професійних кадрів в маркетингових відділах;
- 8) дистанціювання маркетингу від стратегічного планування;
- 9) проведення поверхневого аналізу ефективності існуючого рівня управління системою маркетингових комунікацій, переважне використання інтуїтивних підходів до визначення пріоритетів інвестування в системі маркетингу;
- 10) низький рівень використання можливостей і переваг економіко-математичного моделювання процесів управління системою маркетингових комунікацій та СППР.

Такі недоліки акцентують увагу на необхідності приділяти більше уваги питанням розробки ефективної системи бізнес-комунікацій, зокрема її оптимізації та прогнозування ефективності.

Отже, треба проаналізувати канали та інструменти комунікацій торговельних підприємств, сформулювати принципи побудови ефективної системи комунікацій, виявити якісні показники для аудиту ефективності використання системи комунікацій на підприємстві. При цьому необхідно чітко ідентифікувати показники ефективності управління маркетинговими комунікаційними процесами. В загальному випадку, ефективність маркетингу – це індикатор того, наскільки оптимальними є маркетингові заходи у тому, що стосується зменшення витрат та досягнення результатів у короткостроковій та довгостроковій перспективі. Ефективність маркетингу пов'язана з показниками рентабельності маркетингових інвестицій.

Точність оцінки ефективності маркетингової діяльності залежить від правильного врахування відповідних маркетингових витрат, а також пов'язаних фінансових результатів. З точки зору короткострокових результатів ефективність маркетингу вимірюється показниками, пов'язаними з доходом. З довгострокової перспективи ефективність маркетингу вимірюється індикаторами, пов'язаними з брендом та споживчим капіталом.

Оскільки бренд є нематеріальним активом, ефективність маркетингу може також вимірюватися у не фінансових показниках, якими оцінюється бренд:

- відданість / лояльність бренду,
- знання бренду,
- асоціації, пов'язані з брендом,
- сприйняття (розуміння) бренду.

Ефективність маркетингу залежить від 5 факторів:

- розробки та впровадження відповідної маркетингової стратегії з особливим наголосом на позиціонуванні товарів;
- розробки ефективного креативу;
- виконання маркетингової стратегії та тактичних заходів;
- ефективного управління зовнішніми агенціями, мотивації, координації маркетингових заходів;
- зовнішніх факторів – сезонності, регуляторних органів тощо.

Отже, з метою підвищення ефективності управління підприємством необхідно акцентувати увагу на оптимізації процесів управління системою маркетингових комунікацій. Як показує світова практика, при такому пріоритеті управління маркетинговою діяльністю, підприємству вдасться збільшити частку ринку і підвищити власний рівень безпеки розвитку.

Література:

1. Сопко А. П. Основи маркетингу / А.П. Сопко. – К.: 2007.
2. Скиба М.Г. Основи економіки / М.Г. Скиба. – К: КТЕІ, 2005.

*Наталія Гречаник,
к. е. н., доцент кафедри менеджменту і маркетингу
Лілія Бродін,
студентка
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»
м. Івано-Франківськ*

ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ЗАКЛАДУ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ НА ОСНОВІ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Різні компоненти атмосфери магазину створюють у свідомості покупців його певний образ і формують психологічний стан відвідувача. Сприятлива атмосфера магазину сприяє збільшенню кількості покупок, і є вагомою конкурентною перевагою.

Ми звикли вважати, що головне для покупців при виборі магазину – це ціни, асортимент, якість товарів, рівень обслуговування. Ці фактори впливають головним чином на раціональні мотиви, але на поведінку покупця впливають також інші фактори [1].

Дослідники в сфері маркетингу вже давно зрозуміли важливу роль формування позитивної атмосфери магазину. Саме атмосфера створює оригінальний образ магазину. Магазин повинен втілювати в собі атмосферу, яка відповідає смакам споживачів цільового ринку.

Саме поняття «атмосфера» несе в собі щось невизначене, складне, ефемерне. Тому важко точно визначити, що ж це таке. Так, дослідник Дж. Ф. Енджел визначає атмосферу магазину як «продумане проектування внутрішнього простору з метою чинити на покупців певний вплив». Дійсно, сформувати атмосферу магазину можна тільки після того, як будуть виділені основні її складові [4].

До таких складових відносять освітлення, використання кольорів і колірних поєднань, композиції – поєднання форм та об'єктів; звуку, музики, запаху, елементи інтер'єру і т. д. Всі ці компоненти повинні створювати єдиний образ магазину.

У міру загострення конкуренції все в більшому числі роздрібних магазинів усвідомлюють важливість дизайну, планування [2].

Велике значення має стиль – єдність художньо-образної системи, засобів художньої виразності. У стилю є цілком конкретні ознаки – елементи композиції. Композиція – складання, об'єднання всіх елементів форми в єдине ціле. До основних елементів композиції відносять єдність ліній, кольору, фактури, площі приміщення і простору. Не слід змішувати поняття «стиль» і «дизайн». Якщо стиль – єдність засобів художньої виразності, то дизайн – процес і метод художнього проектування середовища.

Атмосфера магазину є найважливішою частиною мерчандайзингу. Це комплекс заходів, спрямованих на збільшення обсягів продажів у роздрібній торгівлі, розвиток популярності марок шляхом впливу на споживача; він полягає в проведенні спеціальних робіт з розміщення і викладення товару, оформлення місць продажів, а також виділенню продукції по відношенню до конкурентів. Маркетингові дослідження можуть допомогти вивчити думку споживачів стосовно конкретного закладу роздрібно́ї торгівлі задля формування його конкурентних переваг.

При вивченні питання атмосфери магазинів в першу чергу необхідно визначити, що роблять власники магазинів для створення образу своєї торгової точки. На нашу думку, прийшов час для того, щоб подумати про створення власного формату, фірмового стилю і способу місцевих магазинів для приваблення споживачів.

У зв'язку з тим можна виділити основні напрямки формування атмосфери магазинів [3]:

- територіальна і транспортна доступність (місце парковки, розташування);
- мікроклімат (температура, шум освітлення);
- санітарно-гігієнічний стан (чистота меблів, викладення товарів);

– естетичне середовище.

Мікроклімат магазину, включає температуру, шум і освітлення. Санітарно-гігієнічний стан магазинів вивчають за оцінкою чистоти підлоги, стін, торгового устаткування, наявності біологічних забруднювачів (гризунів, комах та ін.).

Естетичне середовище магазину – це зручність здійснення покупок відвідувачами, для чого передбачається правильна організація робочих місць продавців, вузлів розрахунку, проходів для покупців, зон відпочинку. Не слід забувати про святкові і тематичні оформлення окремих відділів, вітрин і всього магазину загалом.

Отже, згідно уявлень споживачів, ідеальний магазин - зручний, світлий, чистий, гарний, великий, стильно оформлений із постійною зміною декорацій відповідно до календарних подій і, звісно, постійна наявність усіх асортиментних груп товарів. Також слід періодично проводити маркетингові дослідження з метою виявлення ставлення та оцінок споживачів щодо закладу роздрібної торгівлі.

Література:

1. Армстронг Г. Введення в маркетинг / Г. Армстронг, Ф. Котлер. – М. : І.Д. «Вільямс», 2007.
2. Візуальний мерчандайзинг // Маркетолог. – 2004. – № 8. – С. 32–38.
3. Рамазанов І.А. Атмосфера магазину і формують її чинники / І.А. Рамазанов, М.А. Миколаєва // Маркетинг в Росії і за кордоном. – 2013. – № 3. – С. 32–38.
4. Енджел Дж.Ф. Поведінка споживачів / Дж.Ф. Енджел, Р.Д. Блеквелл, П.У. Мініард. – СПб. : Пітер Ком, 2000.

*Наталія Гречаник,
к.е.н., доцент кафедри менеджменту і маркетингу
Мар'яна Парандій,
магістрант
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»
м. Івано-Франківськ*

МАРКЕТИНГОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ М'ЯСОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Маркетинг на підприємстві функціонує як відкрита система, на формування та розвиток якої впливають фактори зовнішнього та внутрішнього середовищ. Основними результативними показника-

ми маркетингу є: насичення товарами і послугами ринку покупця; розвинена конкуренція товаровиробників; сформована ринкова інфраструктура; збільшення попиту на товари споживчого призначення в умовах зростання життєвого рівня населення.

Метою маркетингової діяльності на сільськогосподарських підприємствах є отримання прибутку за рахунок виходу на ринок, зміцнення позицій на ринку, розширення обсягів виробництва та реалізації виробленої продукції [1].

Ефективна діяльність будь-якого підприємства забезпечується його конкурентоспроможністю. Основним визначальним фактором конкурентоспроможності підприємств традиційно вважаються ресурсні можливості галузі, в якій вони функціонують, що поділяються на природні і напрацьовані. Ресурсний потенціал м'ясопереробної галузі, як і всього агропромислового комплексу, складається з наступних елементів:

1) природний ресурсний потенціал (кліматичні умови і ресурси; земельні ресурси; водні ресурси тощо);

2) сировинні ресурси;

3) трудові ресурси;

4) матеріальні ресурси [2, с. 76].

Україна має багатий природно-ресурсний потенціал для розвитку м'ясопереробної галузі. Кліматичні умови та ресурси, поряд з іншими складовими природно-ресурсного потенціалу, визначають умови для розвитку сировинної бази м'ясопереробної промисловості, регіональну спеціалізацію рослинних і тваринних галузей.

Характерною особливістю сировинної бази м'ясопереробних підприємств є висока матеріалоемність одиниці виробленої готової продукції, тобто високі витрати основної сировини і допоміжних матеріалів як у натуральному, так і в грошовому вимірі у розрахунку на одиницю кінцевої продукції.

Важливою складовою ресурсного потенціалу м'ясної промисловості є трудовий ресурсний потенціал, який характеризується кількістю зайнятих у ній працівників, їх кваліфікацією та мотивацією діяльності. Структура працівників різних сфер АПК значно відрізняється по цих показниках: найгірше становище займають робітники сільського господарства, який характеризується дуже низьким рівнем оплати праці.

Матеріально-технічна база, її техніко-технологічний рівень мають вирішальне значення для відновлення та прискорення розвитку АПК, визначаючи можливості для збільшення обсягів виробництва продукції, підвищення продуктивності праці, забезпечення раціонального і ефективного використання природних та сировинних ресурсів.

Низький технологічний рівень виробництва спричиняє великі втрати сільськогосподарської сировини і корисних речовин, що

містяться в ній, значні питомі витрати сировини на виробництво кінцевої готової продукції, високу трудо-, паливо- та енергоємність продукції, значні сукупні витрати живої та уречевленої праці на її виробництво. В результаті цього на виробництво одиниці продукції вітчизняні підприємства витрачають майже втричі більше сировини і енергії, ніж у зарубіжних країнах.

Сучасне становище м'ясопереробних підприємств зводить нанівець природні конкурентні переваги галузі і робить неможливим у перспективі рівноцінне суперництво з іноземними товаровиробниками без вливання значної маси інвестиційних надходжень у їх розвиток.

Серед виявлених проблем сьогодення, які стримують розвиток м'ясопереробної галузі є: відсутність системної, комплексної програми державної підтримки товаровиробників; недостатність матеріально-технічних ресурсів; слабка дієвість заходів щодо захисту внутрішнього ринку від експансії імпорتنих продуктів тваринного походження. Вітчизняний ринок м'ясної сировини нестабільний. Основними його тенденціями є скорочення обсягів виробництва основних видів та зміна структури на користь дешевших видів м'яса (птиці); часта зміна цінових тенденцій.

Середні та невеликі агроформування, прагнуть стабільності цін на ринку та просять не заважати державі їм розвиватися. Вони не можуть планувати нарощення поголів'я, вкладати великі кошти у технології та утримання, коли невідомо, що буде завтра [2].

Досвід країн із розвиненою м'ясопереробною галуззю показує, що найкращих результатів можна досягти при замкненому циклі утримання та відгодівлі тварин і з власним виробництвом кормів. У цьому випадку всі економічні переваги – як короткострокові, так і стратегічні – залишаються у сільськогосподарського підприємства та працюють на збільшення прибутку м'ясопереробного комплексу.

Аналітики ФАО (Продовольча і сільськогосподарська організація ООН, від англ. Food and Agriculture Organization, FAO) прогнозують протягом наступних 10 років поступове зростання світового споживання м'яса і м'ясопродуктів. Серед головних причин виділяють збільшення чисельності населення планети та економічний розвиток. Світовому виробництву м'яса прогнозується зростання до 328 млн т, а річний приріст виробництва пташиного м'яса, за прогнозами експертів, перевищить показники яловичини, свинини і баранини. Світовим лідером на ринку м'яса, на думку тих же експертів, стане Бразилія, підвищивши свою частку в світовому експорті до 64% [3].

Отже, м'ясопереробна галузь країни вирішує важливі народногосподарські завдання: по-перше, виробництво м'яса як високобілкового продукту; по-друге, забезпечення трудової зайнятості населення і, по-третє, є складовою економіки країни. А у діяльності кожного

м'ясопереробного підприємства важливу роль відіграє його конкурентоспроможність, що забезпечується ефективною управлінською та маркетинговою політикою. Адже маркетинг на підприємстві базується на креативному підході до забезпечення процесу виробництва і збуту продукції, розширення її попиту і пропозиції, орієнтації на потреби споживачів, розробки та прийняття обґрунтованих управлінських рішень, диференційованого підходу до ринків та їх сегментів і використовує інформаційну систему, програмно-цільовий метод і збалансований підхід до досягнення поточних і стратегічних цілей ринку.

Література:

1. Гречаник Н.Ю. Організація маркетингової діяльності сільськогосподарських підприємств: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.04 / Н.Ю. Гречаник; Ін-т аграр. економіки УААН. – К., 2009. – 20 с.
2. Грибан Н.Г. Проблеми і перспективи розвитку м'ясопереробної галузі аграрного сектора / Н. Г. Грибан // Вісник Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського : науковий журнал. – 2013. – N 2. – С. 159–164.
3. Food and Agriculture Organization, FAO [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economics.unian.net>.

*Наталія Гречаник,
к.е.н., доцент кафедри менеджменту і маркетингу
Ольга Гнатюшин,
студентка
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»
м. Івано-Франківськ*

ФОРМУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО БРЕНДУ ЯК ІНСТРУМЕНТУ СТРАТЕГІЇ МАРКЕТИНГУ ТЕРИТОРІЙ

Роль та значення маркетингового інструментарію у забезпеченні регіонального розвитку та посиленні конкурентоспроможності територій постійно зростає. Існує необхідність застосування маркетингових підходів у формуванні регіональної економічної політики, застосування ефективної стратегії сталого розвитку території.

Постає проблемне питання стосовно того, яким чином регіон може стати товаром і приносити прибуток, а також яким саме чином регіональний бренд допомагає це зробити.

Ринкові зрушення останніх років змусили регіони України по новому підійти до своїх можливостей у межах міжрегіонального роз-

поділу праці. Різні стартові умови територій (географічне положення, природно-ресурсний потенціал, рівень технологічного розвитку) обумовили диспропорції розвитку регіонів. Це призвело до того, що між регіонами посилилося наростання рівня міжрегіональної конкуренції, коли регіональним органам влади необхідно формувати нові комплексні підходи до просування регіональних товарів і послуг, позиціонування можливостей та особливостей регіону як універсального економіко-культурного продукту та розробляти заходи зі стимулювання його розвитку. Рішенням цієї задачі є розробка комплексу регіонального маркетингу, що сприятиме підвищенню привабливості території [1, с. 18].

На сучасному етапі зміни парадигми регіонального управління, в ситуації, коли ще нещодавно актуальні методи і стратегії перестали працювати, особливо перспективним бачиться використання маркетингового підходу в управлінні регіоном. Використання теорії маркетингу в сучасному територіальному управлінні дозволяє вважати ключовим показником успіху максимальне задоволення потреб мешканців території в громадських послугах і благах, створення більш привабливих, ніж на інших територіях, умов проживання і розвитку діяльності комерційного та некомерційного характеру. Це, в свою чергу, допоможе з одного боку залучити інвесторів і створити нові робочі місця, а з іншого – створити всі умови для задоволення вже існуючих ізнесі на даній території [2, с. 15].

Одним з інструментів маркетингу території, метою якого є підвищення іміджу території, підвищення інформованості, збільшення кількості залучених інвестицій, збільшення участі території у регіональних та державних програмах, є територіальний брендинг.

Сьогодні територіальний брендинг – це найбільш ефективний інструмент активного позиціонування регіону, процес побудови, розвитку та управління брендом, мета якого – створення сильного і конкурентоспроможного регіону.

Намітилася стійка тенденція розглядати бренд території як сукупність істинних цінностей, що відображають неповторні оригінальні споживчі характеристики даної території і спільноти, які широко відомі, що одержали суспільне визнання і користуються стабільним попитом споживачів. Бренд формується на основі яскраво вираженого позитивного іміджу території, в основі якого лежать унікальні можливості задоволення тих чи інших запитів її споживачів. Одночасно він виступає як найважливіший фактор конкурентних переваг і доходів території, цінний актив економіки.

Основне завдання будь-якого бренду – викликати довіру і побудувати відносини, засновані на довірі. Якщо територія володіє власним брендом, ім'ям, яке привертає увагу, якому довіряють, значить, така територія буде до себе залучати інвестиції в широкому сенсі слова.

Створюючи бренд території необхідно враховувати такі його основні характеристики:

1. Представлення території як бренду робить можливим виділити цю територію з числа її подібних і тим самим провести певне розмежування від конкурентів.

2. Конструювання і позиціонування іміджу регіону – процес, що вимагає інтегрованих зусиль влади, ЗМІ, представників бізнес еліти, фахівців у галузі брендингу.

3. Територіальний брендинг дозволяє підвищити інформованість про унікальні властивості території, створити привабливість зосереджених на території ресурсів, умов життєдіяльності та ділової активності. Головним завданням стає формування позитивного іміджу території на основі позитивних сторін території, що історично склалися або на основі створюваних в даний час привабливих рис території.

4. Формування брендів територій має стати ключовою складовою комплексної роботи зі створення та просування позитивного іміджу країни, регіонального та муніципального розвитку, підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки на внутрішньому і зовнішньому ринках [3, с. 24].

Отже, створення бренду територій в наш час є дуже важливим, оскільки це приносить позитивні результати в різних аспектах.

З однієї сторони, регіон чи територія – це також товар на своєму специфічному ринку, коли ефективно продукт продавати. А створення бренду території є найбільш ефективним інструментом такого продажу.

З другої сторони, створюючи бренд території, це в більш повній мірі задовольняє потреби мешканців даної території, покращуючи їх добробут, рівень життя тощо.

А третій аспект має виключно емоційний характер, оскільки створюючи бренд, необхідно спочатку створити привабливий зовнішній образ, наприклад, належний стан доріг, впорядкованість території та її озеленення, організація змістовних культурних заходів, що приносить емоційне задоволення населенню території.

Для ефективного територіального брендингу потрібно докласти багато зусиль різним ланкам суспільства, а це забирає багато часу і коштів. Проте результат себе завжди виправдовує.

Література:

1. Кобиляцький О.П. Актуальність використання інструментів маркетингу територій / О.П. Кобиляцький // Ефективна економіка – 2009. – №2.

2. Бурцева Т.А. Управление маркетингом : уч. пособ. / Т.А. Бурцева, В.С. Сизов, О.А. Цень. – М. : «Экономистъ», 2005. – 271 с.

3. Черчик А. М. Маркетинг рекреаційних територій як інструмент становлення, розвитку та регулювання ринку рекреаційних ресурсів / А.М. Черчик // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 1.

*Наталія Гречаник,
к.е.н., доцент кафедри менеджменту і маркетингу
Тетяна Сарабин,
студентка
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»
м. Івано-Франківськ*

МАРКЕТИНГ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ

Скорочення державного фінансування, зменшення чисельності випускників, ідентичність деяких спеціальностей різних вишів, призводить до конкурентної боротьби багатьох ВНЗ.

У зв'язку з цим кожен заклад хоче, щоб він був більш конкурентним ніж інший. Для цього їм потрібно розробляти нові підходи та методи залучення випускників. Одним із найважливіших інструментів такої роботи є маркетингова діяльність.

Маркетинг освіти – це вид діяльності, який спрямований на вивчення і задоволення потреб споживачів у сфері освіти, а також врахування всіх чинників впливу на даний заклад: політичних, правових, економічних, демографічних, географічних, національних, соціокультурних, науково-технічних, технологічних та ін. і вибір правильної стратегії і тактики відповідно до ситуації для підвищення конкурентоспроможності і мінімізації ризиків.

Маркетинг освітніх послуг забезпечить розвиток та процвітання закладу, але для цього потрібно буде вибрати правильну стратегію і тактику та ефективне їх використання. Основне призначення стратегії маркетингу полягає в тому, щоб взаємозгодити маркетингові цілі ВНЗ з його можливостями, вимогами споживачів (абітурієнтів, студентів, слухачів), використати слабкі позиції конкурентів та свої конкурентні переваги, тобто створити план досягнення маркетингових цілей. Обрана стратегія маркетингу є відповіддю на запитання: які освітні послуги потрібно пропонувати на ринку, у якому асортименті та за якими цінами, на якого споживача вони розраховані та ін.[1]

Важливим елементом підвищення конкурентоспроможності ВНЗ є його позиціонування. ВНЗ ми можемо позиціонувати за такими характеристиками:

– позиціонування на іміджі;

– позиціонування за ціною (наприклад, в нашому навчальному закладі не тільки працюють висококваліфіковані викладачі, але і навчання для вас буде за доступною ціною);

– позиціонування на вигодах (наприклад, крім диплому про закінчення вашої дисципліни, ви отримаєте ще диплом про закінчення курсів англійської мови);

– позиціонування за походженням (наприклад, саме наш заклад абітурієнти Прикарпаття і всієї країни, вибирають уже понад 60 років);

– позиціонування на позитивних особливостях (наприклад, таких як формування патріотичного і товариського духу у студентів).

Краща стратегія позиціонування вимагає якісного самоаналізу для розуміння того, наскільки ті основні цінності установи, які історично відділяли його від конкурентів, і зараз важливі і актуальні для сьогоднішніх студентів і жертводавців.

ВНЗ намагаються представити себе не лише за допомогою різних способів комунікації, заходами і викладацьким складом, але також і через успіх студентів і випускників - отримані гранти, успішні кар'єри, залученість в громадські справи і інші докази того, що випускники несуть у світ університетські цінності.

Завдання в тому, щоб зробити ім'я університету впізнаним і шанованим брендом, який має якийсь значення у свідомості глядача, слухача, абітурієнта або потенційного мецената. Проте надати ідентичність дуже складно.

Деякі критики стверджують, що цінність вищої освіти очевидна і маркетинг в цій сфері не обов'язковий. Проте існує ряд досить достойних уваги коледжів та університетів, які не могли б залучати таку кількість студентів, яку вони можуть обслужити, без ефективного маркетингу. Ряд освітніх установ критикують за нерозбірливість в прийомі студентів, набір усіх бажаючих, хто може сплатити освіту, а потім за протекційне відношення до непідготовлених, ледачих студентів, з тим щоб утримати їх. Це негативно позначається на якості освіти.

Кращий і найуспішніший маркетинг вищої освіти розпочинається з глибокого розуміння самою освітньою установою себе, своєї історії, унікальності і тієї місії, якої воно домагається. Маркетинговий підхід направить зусилля представників установи на розуміння того, які ресурси вони хочуть притягнути - студентів, викладачів, персонал, репутацію або позитивний імідж бренду - і те, що вони можуть запропонувати для залучення цих ресурсів. Які студенти захочуть бути зарахованими до нашого університету і чому? Що ми можемо їм запропонувати? Які спеціальності якнайкраще відповідають профілю університету і його навчальній програмі? Де ми можемо знайти таких студентів, і як їх залучити та утримати? Ті ж

питання університети ставлять і про інші ресурси, будь то фінансові або людські.

Навчальний заклад, який сприймає таку філософію, суттєво змінюється – за рахунок орієнтації не тільки на кількість учнів, вчителів та навчально-матеріальну базу ВНЗ, а на реальні характеристики та обсяги попиту на освітні послуги.

Маркетинг освітніх послуг забезпечує найбільш продуктивне задоволення потреб: особистості – в освіті; ВНЗ – у конкурентоспроможності на ринку і матеріальному забезпеченні педагогічного колективу, в розвитку персоналу; суспільства – у розширеному відтворенні трудового й освітнього потенціалу країни. Концепція маркетингу освітніх послуг передбачає, що головне завдання ВНЗ полягає у визначенні потреб та інтересів споживачів, їх задоволенні. Такий підхід до визначення концепції маркетингу освітніх послуг обумовлений особливостями ринку освітніх послуг. Цей ринок найтісніше пов'язаний, з одного боку, з ринком праці, а з іншого – з ринком науково-технічної продукції і ринком інвестицій [2].

Література:

1. Оболенська Т.Є. Маркетинг освітніх послуг: вітчизняний та зарубіжний досвід / Т.Є. Оболенська. – К.: КНЕУ, 2001. – 208 с.
2. Карен Фокс. Маркетинг вишньої школи: опыт США / Фокс Карен // Человеческий капитал и профессиональное образование. – 2012. – № 1 (1). – С. 37–41.

*Наталія Гречаник,
к.е.н., доцент кафедри менеджменту і маркетингу
Христина Грегулецька,
магістрант
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»
м. Івано-Франківськ*

МАРКЕТИНГОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

Невід'ємним елементом забезпечення конкурентоспроможності регіону в умовах поглиблення ринкових відносин є ефективне використання виробничо-ресурсного потенціалу, його якісне та кількісне зростання. Формування стратегічного потенціалу регіону є ключовим завданням системи регіонального маркетингу, оскільки відображає як стратегію державної соціально-економічної політики, так і механізм удосконалення місцевого самоврядування. Стра-

тегічний потенціал становить не тільки фундамент самодостатності регіону як складової ланки економіки країни, але і формує ресурс забезпечення його привабливості та конкурентоздатності. Важливим компонентом системи стратегічного потенціалу виступає маркетинговий потенціал, спрямований на забезпечення економічної та соціальної кон'юнктури регіону завдяки плануванню і реалізації ефективних регіональних маркетингових заходів [1].

Концентрація уваги регіональних органів влади при розробленні стратегії управління та її впровадженні повинна бути функціонально спрямована на розвиток, організаційну структурування маркетингового потенціалу та інформаційне забезпечення всіх ланок управління.

Маркетинговий потенціал підприємств регіону створює кумулятивний ефект і посилює здатність маркетингової системи підвищити конкурентоспроможність підприємств регіону і, відповідно, товарів та послуг, що ними виробляються [1].

Складність і мінливість завдань, що вирішуються на рівні регіону, зумовлюють певні особливості формування та функціонування маркетингу регіону, тобто регіонального маркетингу.

Для підвищення конкурентоспроможності регіонального господарства вкрай важливим є виявлення регіональних інтересів та потреб, з одного боку, і пошук засобів їх задоволення – з іншого.

Слід підкреслити, що організація та впровадження регіонального маркетингу сама по собі вже є конкурентною перевагою, яка:

- створює інформаційно-комунікативну базу стратегічного розвитку регіону;

- формує маркетингові інструментарії реалізації стратегічної мети розвитку регіону та оптимізує їх вибір і застосування [2].

Регіональний маркетинг як складова маркетингового потенціалу регіону є видом управлінської діяльності, спрямованим на створення організаційно-інституціонального середовища, що забезпечує створення маркетингових умов та факторів розвитку регіону.

Отже, під маркетинговим потенціалом регіону можна розуміти привабливість території для суб'єктів господарювання у розміщенні активів з метою розширення власного сегменту на регіональному ринку та привабливість для населення з позицій реалізації трудового потенціалу, а також рівня відтворення здатності до праці.

Також слід приділяти увагу таким функціям регіонального маркетингу як:

- вивчення кон'юнктури регіонального ринку товарів і послуг за основними групами споживачів;

- розробка програм розвитку регіонального товарного ринку, виходячи з потреб потенційних та реальних покупців;

- сприяння збуту продукції шляхом цілеспрямованого впливу на процес прийняття рішень з боку потенційних та реальних покупців;

– пошук оптимальних шляхів реалізації товарних потоків шляхом формування ефективного маркетингового ланцюга від виробника до споживача, що мінімізує число посередників та скорочує лаг між виробництвом та споживанням продукції;

– здійснення перманентного аналізу діяльності конкурентів, їх товарів, стратегії та тактики;

– стимулювання науково-дослідної та виробничої діяльності з метою постійного оновлення асортименту товарів, підвищення їх якості;

– формування іміджу території, підвищення її інвестиційної привабливості для суб'єктів господарювання та соціально-економічних умов залучення робочої сили.

Для підвищення конкурентоспроможності нашого регіону доцільно впровадити сучасні методи планування розвитку маркетингового потенціалу. Розвиток потенціалу будується на чіткому алгоритмі послідовності кроків досягнення стратегічної мети. У сфері маркетингу планування набуває особливої актуальності через низку причин. По-перше, це високовитратний вид діяльності, який безпосередньо впливає на ефективність стратегічного управління регіоном в цілому. Неправильно вжиті маркетингові заходи, невідповідність маркетингових дій стратегічній спрямованості розвитку регіону, помилки при визначенні стратегічних сегментів спричиняють марні фінансові витрати, втрати часу та інформації. По-друге, маркетинг є зв'язуючою ланкою між суб'єктом, що продукує товари та послуги, і споживачем цих товарів, послуг. Некоректно організована маркетингова діяльність не дозволяє донести до споживачів якісну інформацію, що нівелює навіть наявні конкурентні переваги регіону.

Таким чином, забезпечення ефективності формування та функціонування маркетингового потенціалу регіону потребує чіткого та коректно організованого планування.

Для Івано-Франківської області, яка характеризується досить міцним туристичним, інноваційним та маркетинговим потенціалом, у першу чергу ширше використовувати наукові розробки з інших регіонів, прискорювати їх комерціалізацію, розвивати інфраструктуру (інноваційну, виробничу, інформаційну).

Література:

1. Панкрухин А.П. Маркетинг территорий: монография / А.П. Панкрухин. – СПб.: Питер, 2006.

2. Котлер Ф. Маркетинг мест: привлечение инвестиций, предприятий, жителей и туристов в города, коммуны, регионы и страны Европы / Ф. Котлер, К. Асплунд, И. Рейн, Д. Хайдер]. – С-Пб. : Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2005. – 376 с.

*Світлана Синиця,
к.е.н., доцент кафедри менеджменту і маркетингу
Вероніка Постолевська,
студентка
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»
м. Івано-Франківськ*

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ АУТСОРСИНГУ У ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Сучасні форми ведення господарської діяльності вимагають від промислових підприємств швидкої адаптації до нестабільного зовнішнього середовища, постійного підвищення конкурентоспроможності, фінансової стійкості та платоспроможності, мінімізації витрат та зменшення негативного впливу ризиків. За таких умов, процес успішного функціонування та економічного розвитку підприємств залежить від запровадження сучасних методів організації процесів виробничо-господарської діяльності, використання нових підходів до управління та форм співпраці бізнес-партнерами. Так, використання аутсорсингу, одного із сучасних інструментів управління підприємством, дозволяє підвищити його конкурентні переваги шляхом забезпечення безперебійної роботи на всіх рівнях, зосередження основних ресурсів підприємства на виконанні найбільш перспективних напрямків бізнесу, відмови від виконання конкурентоспроможних робіт. Однак, вітчизняний ринок аутсорсингових послуг тільки набуває динамічного розвитку, що впливає на необхідність формування підходів до оцінки ефективності даного виду послуг і до формування методичних рекомендацій щодо вибору аутсорсера.

Питання ефективності використання аутсорсингу в діяльності підприємств досліджують вітчизняні та закордонні економісти, серед яких Б.А. Анікін, А.Г. Загородній, Г.О. Партин, Є.М. Куцин, Л.О. Лігоненко, Ю.Ю. Фролова, О.В. Дідух, С.В. Юрієв, Р. Морган, Дж.Б. Хейвуд.

Метою дослідження є визначення наукових підходів до оцінки ефективності використання аутсорсингу у діяльності підприємств України, їх аналіз та порівняння, а також визначення методичних рекомендацій щодо оцінки і вибору аутсорсера.

Успіху в конкурентному середовищі досягають лише ті підприємницькі структури, які спроможні мінімізувати свої витрати забезпечуючи при цьому високу якість товарів і послуг. Проблема підвищення ефективності діяльності підприємств особливої актуальності набула саме сьогодні, коли світову економіку охопила фінансово-економічна криза і підприємства, щоб не стати банкрутами, зму-

пені істотно знижувати свої витрати. Одним із сучасних інструментів управління, який дає підприємству можливість посилити свої конкурентні переваги на ринку, на основі підвищення ефективності бізнес-процесів та якості продуктів і послуг, є аутсорсинг [2].

Аутсорсинг (від англ. Outsourcing – зовнішнє джерело) – це передавання частини функцій з обслуговування діяльності підприємства стороннім підрядникам чи постачальникам за умови гарантування ними відповідного рівня якості та ефективності їх виконання на основі трансформації чи оновлення бізнес-процесів і технологій та з можливістю переходу частини персоналу підприємства до постачальника (аутсорсера) [3].

Достатньо точно визначає економічну ефективність використання аутсорсингу Н.М. Шмиголь, який стверджує, що вона забезпечується лише в тому разі, якщо повні витрати виробника на залучення аутсорсингу не перевищують його витрат на реалізацію цього бізнес-процесу власними силами. Основним недоліком згаданого підходу є те, що вони не враховують якісної складової аутсорсингової діяльності, адже використання аутсорсингу впливає не тільки на зменшення витрат та збільшення прибутку, а й на покращення якості продукції та зростання обсягів її реалізації. Звідси можна зробити висновок, що під час комплексного аналізу результативності аутсорсингу потрібно врахувати не тільки кількісну зміну параметрів виробництва, а й якісні зміни у функціонуванні компанії та зумовлений цим приріст доходу підприємства [1].

З вище сказаного стає зрозумілим, що українські підприємства не до кінця розуміють важливість і ефективність використання аутсорсингових послуг. Як негатив слід зазначити, що українські підприємства мають менший порівняно із зарубіжними досвід роботи на ринку аутсорсингових послуг, а через те не так глибоко розуміють проблеми і завдання цієї сфери діяльності. Відсутність сформованої культури аутсорсингових послуг і взаємовідносин є однією з основних причин недостатньої ефективності цих операцій [3].

Для забезпечення ефективності використання аутсорсингу на визначених підприємствах процес прийняття відповідного управлінського рішення необхідно здійснювати за такими основними етапами:

- аналіз процесів і функцій, виконуваних підприємством;
- вибір критеріїв оцінювання доцільності передавання бізнес-процесів чи функцій на аутсорсинг;
- обчислення витрат підприємства на виконання процесів і функцій власними силами та в разі передавання на аутсорсинг;
- вибір партнера (аутсорсера), якому буде передано виконання процесу чи функцій;
- укладання угоди з аутсорсером;

– аналіз використання аутсорсера та розробка відповідних коригуючих заходів.

Відповідаючи цим етапам, аутсорсинг в Україні досягне високого розвитку і ефективності в діяльності підприємств. Проте також потрібно враховувати і методичні рекомендації щодо вибору аутсорсера:

- наявність ліцензії;
- наявність кваліфікованого персоналу з вищою профільною освітою;
- відсутність заборгованості перед податковими органами;
- досвід успішного співробітництва з іншими підприємствами, їх рекомендації;
- дотримання екологічних норм та стандартів;
- ефективність роботи аутсорсера;
- вартість послуг аутсорсера;
- розуміння завдань, що повинен виконувати аутсорсер;
- тривалість існування аутсорсингового підприємства на ринку.

Така сукупність етапів дозволяє всебічно оцінити потенційних аутсорсерів і визначити найкращого з них для співпраці [4, с. 136–139].

Отже з загостренням конкуренції на ринку вітчизняним компаніям відкривається можливість звернутися до переваг аутсорсингу, що дозволить суттєво знизити витрати виробництва, а отже і підвищити загальну конкурентоспроможність підприємства та його прибутковість. Аутсорсинг є новим і достатньо потужним інструментом управління підприємством, але як зазначають західні фахівці, без належної підтримки він може негативно впливати на діяльність підприємства. Тому для забезпечення ефективності його застосування необхідно провести глибоку аналітичну і організаційну роботу, об'єктивно оцінити не тільки очікувані поточні результати, а й довгострокові наслідки передавання виконання окремих функцій на аутсорсинг.

Для України, на разі, відкривається чудова перспектива до впровадження аутсорсингу, як для малого так і для великого бізнесу. Отже вкрай важливим є забезпечення найбільш повної інформаційної бази щодо впровадження аутсорсингу, його позитивних та негативних сторін.

Література:

1. Дідух О.В. Аналіз ефективності використання аутсорсингу у господарській діяльності підприємств / О.В. Дідух [Електронний ресурс] // Вісник національного інституту Львівської політехніки. – 2012 – Режим доступу до журн.: ena.ip.edu.ua:8080/bitstream/ntb/17256/1/14-82-87.

2. Гребешкова О.М. Аутсорсинг знань: потенціал партнерських відносин підприємств у постіндустріальну епоху / О.М. Гребешкова

[Електронний ресурс] // Вісник ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана». – 2012 – Режим доступу до журн.: economica.org.ua/2012/autsorsing-znan-potencial-partnerskix-vidnosin-pidpriyemstv-u-postindustrialnu-epochu/

3. Крупа О.В. Підходи до оцінювання ефективності аутсорсингу / О.В. Крупа [Електронний ресурс] // Вісник хмельницького національного університету. – 2013 – Режим доступу до журн.: finincom.ua/ua_ua/article_autcorcing_for_business.html

4. Спірідонова К.О. Формування методичних рекомендацій щодо вибору аутсорсера / О.К. Спірідонова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – №12. – С.136–139.

*Світлана Шурпа,
к.е.н., викладач кафедри менеджменту і маркетингу
Олеся Горінчай,
студентка
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»
м. Івано-Франківськ*

СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ВПЛИВУ РЕКЛАМИ НА ПОВЕДІНКУ СПОЖИВАЧІВ

Сьогодні реклама посідає одне з найважливіших місць в переліку показників успішності бізнесу. Враховуючи рівень конкуренції на ринку реклами, важливою стає її якість та продуманість її поширення. Без реклами не було б сучасного індустріального суспільства. Люди ставляться до реклами презирливо, однак вона впливає на їхню підсвідомість. Вони просто намагаються не помічати яскравих ілюстрацій в журналі, ігнорують барвисті оголошення на сторінках газет, на транспорті, вуличних афішах, перемикають канали телевізора, скаржаться на спам в інтернеті. Тим не менш, реклама настільки щільно увійшла в наше життя, що уявити собі картину сучасного світу без неї практично неможливо.

Реклама крім інформативної, надувальної та переконливої функцій здійснювати вплив на свідомість людини. Саме тому науковці так ретельно вивчають це явище. До цієї проблематики звертались Федотова А.Н., Бріцин Б.А., Титаренко О.О., Владимирський В., Мохер К., Власов П.К. та інші.

Актуальність даної теми полягає в тому, що зараз сучасний світ вже не в змозі відмовитися від реклами. Вона займає досить важливе значення у житті кожного з нас. Але поступово проникаючи в усі сфери життя, реклама несе за собою більше негативу для споживачів, а ніж користі.

Реклама як метод впливу на людей з метою зміни їхньої поведінки з самого початку передбачає психологічний вплив. Більш того, сучасна реклама тому й дієва, що ґрунтується на ключових аспектах психології та соціології.

Реклама з одного боку, доводить до споживача відомості, необхідні для купівлі та використання товарів. З іншого боку, поєднуючи свою інформативність з переконливістю і навіюванням, робить на людину емоційно-психічний вплив. Мета досягається тим успішніше, чим повніше враховує автор реклами психологічні особливості своїх адресатів. Цікавим є вислів французького філософа Ролана Барта: «Вивчення психології масових комунікацій дозволяє зробити висновок, що реклама не створює, а відбиває масову психологію». Звідси надзвичайно важливе значення набуває вивчення психологічних аспектів рекламної діяльності.

Особливо «рекламоманія» зачіпає молодь, студентів, підлітків та дітей. Адже, зріла людина може протиставити рекламному впливові власні сформовані погляди, смаки, моральні критерії. Щоб захистити себе від маніпулятивного впливу реклами можна запропонувати кілька простих, але цілком дієвих прийомів.

Кожному споживачеві слід пам'ятати, що мета будь-якої реклами – змусити вас щось придбати. І відповідно до цього слід сприймати усі пропозиції, що оточують нас у повсякденному житті і пропадають в усіх засобах ЗМІ.

На думку психологів, найбільший вплив на людину має телереклама. Тому, дивлячись рекламний ролик, ніколи не забувайте, що перед вами зовсім не «випадкові перехожі» чи експерти, а професіонали. А все, що відбувається на екрані, спрямоване виключно на те, щоби переконати глядача в неземній досконалості рекламованого об'єкта [1, с.45].

Виділяють такі види психологічних впливів у рекламних повідомленнях:

1) гіпноз; 2) навіювання; 3) наслідування; 4) зараження; 5) переконання; 6) стереотип; 7) імідж; 8) механізм «ореола»; 9) ідентифікація; 10) технологія «25-го кадру»; 11) рекламні шоу; 12) нейролінгвістичне програмування; 13) соціально-психологічна установка.

Як модель психологічного впливу реклами на споживача в ряді випадків використовується концепція психологічної установи. Психологи розрізняють психофізіологічну установку і соціально-психологічну установку.

Соціально-психологічна установка виникає внаслідок соціальних контактів, соціального впливу. Вирізняють когнітивний (пізнавальний), афективний (емоційний) і конативний (поведінковий) компоненти установки.

Когнітивний компонент припускає аналіз процесів перероблення інформації: сприйняття, уваги, пам'яті, прийняття рішень, прогнозування, планування, мислення та ін.; афективний компонент – аналіз емоційних станів, відносин та ін.; конативний – поведінкових реакцій, неусвідомлюваних чинників тощо [2, с. 240].

Дослідження впливу установок на людину являє інтерес у зв'язку з вивченням ставлення споживачів до реклами. Установка, що формує у споживача певне ставлення до реклами як до глобального соціально-економічного явища, може вплинути на ставлення до конкретної реклами (телевізійного ролику, щита, рекламного образу та ін.).

Після того як розроблена ідея реклами і сформульовані завдання, які вона повинна вирішити, підходить черга її оформлення до виходу в світ. Саме оформлення, або дизайн, реклами створює передумови для успішного досягнення кінцевого результату – перетворення потенційного споживача в реального покупця [3, с. 55]. Існують такі психологічні прийоми, які безпосередньо використовуються в рекламі:

1. Вплив кольору в рекламі. Психологами встановлено, що рівноважена в колірному відношенні середовище привертає, створює творчу атмосферу, заспокоює і покращує спілкування людей між собою. Колір істотно впливає на психоінтелектуальний стан людини.

2. Вплив форми в рекламі. Незбалансовані форми викликають відчуття дискомфорту. Нехитрі і симетричні форми «прочитуються» набагато швидше за інших, привертають увагу.

3. Впливу корпоративної символіки. Неймовірно зросла роль корпоративної символіки товаровиробника, імені продавця, найважливішим елементом і матеріальною оболонкою яких є торгова марка, знак, дизайнерський штрих код, а також назва фірми. Використання цих елементів привертає увагу споживача, допомагає ідентифікувати товар та стимулює його до покупки.

4. Зміст і стиль тексту в рекламі. Текст для будь-якої реклами повинен бути простим і лаконічним. Короткі фрази, що містять одну просту думку, діють набагато переконливіше й міцніше утримуються в свідомості людини.

5. Зображення в рекламі. Ілюстрації самі по собі здатні демонструвати величезний обсяг інформації, що дозволяє скоротити текст до мінімуму. Сприймається така інформація значно швидше і краще запам'ятовується [4, с. 321].

Реклама – явище соціально-психологічне, а її творці намагаються не тільки представити товар, а й нав'язати його, не тільки інформувати споживача, а й керувати ним.

Психологічний вплив рекламної інформації проявляється у процесах переробки рекламних повідомлень – емоціях, думках, можливих рішеннях, що обумовлюють конкретну поведінку покупця.

Вона є могутнім засобом впливу і маніпуляції людиною, здатна формувати і змінювати світогляд і поведінку людей. Секрет дії реклами криється у використанні найтонших особливостей людської психології. Адже найчастіше вона діє не на логічному рівні, не на розум, а на емоції та підсвідомість. Отож, нам потрібно бути обережними в сприйнятті інформації, яка до нас надходить.

Література:

1. Джефкінс Т. Реклама: практичний посібник / Т. Джефкінс, К. Френк. – К.: Знання, 2001. – 456 с.
2. Бутенко Н.Ю. Соціальна психологія в рекламі: навч. посіб. / Н.Ю. Бутенко. – К.: КНЕУ, 2006. – 384 с.
3. Роїна О.М. Рекламна діяльність в Україні: Нормативна база / О.М. Роїна. – К.: КНТ, 2005. – 106 с.
4. Палеха Ю.І. Іміджологія: навчальний посібник / Ю.І. Палеха. – К.: Вид-во Європейського ун-ту, 2005. – 322 с.

УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ У СИСТЕМІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Людмила Боярчук,
аспірант, викладач кафедри природокористування
та техногенної безпеки
Чернігівський державний інститут економіки і управління
м. Чернігів*

АКТИВАЦІЯ МОТИВАЦІЙНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИМ КАПІТАЛОМ

Адекватні виклики сьогодення пов'язані з ефективним управління інтелектуальним капіталом. В практичній площині успіх будь-якого підприємства більшою мірою залежить від його інтелектуальних можливостей, які втілюються у процесі виробництва та реалізації нових продуктів, товарів, створенні технологій чи додаткових фінансових потоків. Працівник витрачає дуже багато енергії для самореалізації, навчання, оновлення знань, з цього випливає необхідність підтримки працівників інтелектуальної праці з боку підприємств шляхом залучення продуманої системи стимулів до творчої праці.

Основою управління інтелектуальним капіталом є перетворення знань працівників на вартість, оскільки шляхом впровадження досягнень науково-технічного прогресу, відбуваються вплив на стан економічних відносин і забезпеченні матеріальних та духовних потреб суспільства. На даний момент часу на підприємствах не достатньо вирішене питання створення умов для формування інтелектуального капіталу на основі ефективного його використання та управління ним.

Вагомий внесок у дослідження питань формування та використання інтелектуального капіталу, інтелектуальної власності та мотивації інтелектуальної праці зробили вітчизняні вчені: Д. Богиня [1], А. Чухно, П. Крайнев, О. Кендюхов, І. Давидова [3], Н. Ушенко, Ю. Гава [2], С. Ілляшенко [4], Т. Петрова [5], В. Садовський, Н. Шифріна [6] та ін.

Окремі аспекти досліджували такі іноземні фахівці, як: Т. Стюарт, А. Едвінсон і М. Мелоун, Е. Брукінг, В. Нейенбург.

В умовах ринкової економіки основним джерелом успіху підприємства є інтелектуальний капітал. Привласнити його підприємство не може, оскільки складовими даного ресурсу для нього є: рівень

* Науковий керівник: д.е.н., професор Тропіна В.Б.

освіти, професійна підготовка, творчий потенціал, стан здоров'я, мотивованість, мобільність працівників та інше.

Характерною особливістю такого капіталу є те, що з плином часу його вартість не зменшується, а навпаки - збільшується. Це відбувається через безперервне нагромадження людиною виробничого досвіду, знань, здібностей, здобуття нових трудових навичок та вмінь. Тобто як стверджував Ч.Дарвін: «Виживають не найсильніші та не найрозумніші, а ті що більш за все пристосовані до змін».

Творча інтелектуальна праця є мейнстримом створення інтелектуального продукту і відтворення інтелектуального капіталу. Тому ефективний мотиваційний механізм інтелектуальної праці є найважливішим елементом механізму управління інтелектуальним капіталом, який визначає його інноваційні можливості.

З цієї метою повинна бути впроваджена ефективна мотиваційна політика, яка складається з таких стадій:

- виникнення потреб;
- пошук шляхів усунення потреби;
- визначення цілей;
- здійснення дії;
- одержання винагороди за виконану роботу;
- усунення потреби.

В свою чергу елементи мотивації творчої праці можуть бути такі:

1) інтелектуальні (інтелектуальний саморозвиток, допитливість, захопленість ідеєю прагнення до розв'язання важких задач і повної реалізації своїх інтелектуальних здібностей);

2) матеріальні (матеріальна винагорода);

3) моральні (визнання компанією цінності роботи, внеску співробітника у розвиток компанії, відчуття працівником своєї особливої значущості для компанії).

Мотиваційний механізм інтелектуальної діяльності повинен ґрунтуватись на поєднанні самомотивації та зовнішніх мотиваторів творчої активності персоналу, оскільки інтелектуальна праця вимагає від людини значних інтелектуальних та психологічних зусиль для самореалізації, безперервного навчання та оновлення знань, звідси впливає необхідність підтримки працівників інтелектуальної праці з боку підприємства шляхом залучення продуманої системи стимулів до творчості.

Варто також звернути увагу на появу нового типу творчих працівників, яким притаманні такі особливості: вміння абстрактно та системно мислити, схильність до експериментів та співробітництва, гнучкість, адаптативність, здатність самостійно перенавчатися, увага до появи новітніх знань у своїй сфері діяльності, до коливань на змінному ринку, до зміни суспільних настроїв, схильність до пос-

тійного вдосконалення себе та своєї діяльності. Такому працівникові не обов'язково займати постійну посаду, він зосереджує увагу на проєкті, яким займається та по завершенні його може вільно змінювати своє місце роботи. Таким чином для нього найціннішим стає висока оцінка колег в державі і навіть світі, а не матеріальне стимулювання з боку підприємства.

З цього випливає, що такі працівники користуються попитом на ринку праці, а для укорінення діяльності таких суб'єктів підприємству необхідно розробляти ефективний мотиваційний механізм.

Зовнішніми мотиваторами інтелектуальної праці на підприємстві виступають такі чинники: оплата праці, зміст та організація праці, безпека праці, соціально-психологічний клімат у трудовому колективі, делегування повноважень, рівень відповідальності, перспективи службового просування, соціальні гарантії, можливості одержання безвідсоткової позики на підприємстві, часткового відшкодування вартості житла або його надання, витрат на освіту працівника та його дітей тощо. Зовнішня мотивація виступає у формі адміністративного, економічного, соціального, морально-психологічного впливу та виконує роль стимулювання. Найефективнішою мотивацією персоналу до інтелектуальної діяльності буде тоді, коли структура стимулів, що пропонується роботодавцем, відповідатиме структурі внутрішніх мотивів працівника. На практиці такої відповідності досягти дуже важко, найчастіше спрацьовують як стимули, так і антистимули. Але керівникам необхідно максимально скорочувати вплив антистимулів та намагатися розуміти сутність та специфіку самомотивації працівників до інноваційної діяльності та створювати умови для розкриття їх творчого потенціалу.

Управління інтелектуальним капіталом полягає у створенні дієвої системи мотивації працівників, виявленні і залученні наявних ресурсів у діяльність підприємства, а також у використанні потенційних можливостей розвитку. До них відносять:

- заходи зі створення системи мотивування та преміювання працівників;
- формування баз даних з метою виявлення незадіяних ресурсів;
- організації навчання та підвищення кваліфікації працівників;
- створення та оцінки об'єктів інтелектуальної власності;
- контролю за дотриманням прав інтелектуальної власності;
- розробки патентної та маркетингової стратегій розвитку підприємства.

Ефективне управління інтелектуальним капіталом сприяє отриманню синергічного ефекту від роботи працівників, оскільки без оновлення знань персоналу неможливо функціонувати в ринковій економіці та отримувати значні прибутки.

Література:

1. Богиня Д.П. Ментальні чинники в системі регулювання зайнятості та стимулювання праці в Україні / Д.П. Богиня // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – Т. 2. – 2009. – № 5. – С. 7–9.
2. Гава Ю.В. Інтелектуальний капітал – шлях до економічного зростання України / Ю.В. Гава // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 4. – С. 129–134.
3. Давидова І.О. Умови ефективної реалізації та управління інтелектуальним капіталом на основі показників сфери зайнятості / І.О. Давидова // Бізнес Інформ. – 2013. – №6. – С. 230–234.
4. Ілляшенко С.М. Актуальні проблеми управління інтелектуальним капіталом підприємства/ С.М. Ілляшенко // Механізм регулювання економіки. – 2008. – №2. – С.91–101.
5. Петрова Т. Професійний розвиток працівників: проблеми стимулювання персоналу та заінтересованості роботодавців / Т. Петрова // Україна: аспекти праці. – 2010. – № 2. – С. 26–34.
6. Шифріна Н.І. Вища освіта як основа формування і розвитку інтелектуального потенціалу суспільства / Н.І. Шифріна // Бізнес Інформ. – 2013. – №6. – С.234–241.

Ольга Січкара*,
аспірант
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»
м. Івано-Франківськ

ОСНОВНІ ЗАСАДИ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ У СФЕРІ ПРАЦІ В УКРАЇНІ

Глобалізаційні процеси зумовлюють суттєву переоцінку цінностей людського капіталу, який виступає основою економічного розвитку. Конкурентоспроможність підприємства та країни в цілому все більше визначається не матеріальними та фінансовими, а людськими ресурсами.

Самоствердження, самовдосконалення та самоактуалізація людини відбувається завдяки праці. В умовах глобалізації інтелектуалізація праці забезпечує соціально-економічний прогрес та виносить відповідальність працівників в процесі трудових відносин на якісно новий рівень.

Соціальна відповідальність у сфері праці – це усвідомлення суб'єктами соціально-трудова відносин єдності соціального про-

* Науковий керівник: д.е.н., проф. Грیشнова О.А.

стору, свідоме та сумлінне виконання своїх обов'язків та розвиток соціального партнерства для задоволення власних та суспільних потреб у сфері праці.

Розвиток соціальної відповідальності у сфері праці полягає не лише у підвищенні якості соціально-трудова відносин, а й забезпечує зростання якісних показників соціального та людського розвитку.

Взаємозв'язок державної політики у сфері праці, відповідальність працівників та роботодавців за соціальну організацію праці та розвиток людського фактора соціально, відповідальна поведінка та налагодження системи професійної підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів є основою розвитку соціальної відповідальності у сфері праці.

Соціальна відповідальність держави у сфері праці полягає у створенні відповідної законодавчої системи та регулятивної політики. Спостерігаючи за розвитком відносин між працівником та роботодавцем, можна стверджувати, що відбувається руйнація традиційних відносин «працівник-роботодавець».

Кожна людина долучається до ціннісної системи суспільства у процесі соціалізації, тобто формування особистості за певними соціальними правилами, зразками, цінностями [1, с. 40].

Соціалізацію слід розглядати як складову таких відносин роботодавця з працівником, які виключають дискримінацію за різними віковими групами та гендерними відмінностями. Її розвиток сприяє розвитку життя населення, активним контактам на роботі та сприятливому психологічному клімату.

Необхідно розрізнити 2 ступені соціальної відповідальності: базовий та розширений. Дотримання бізнесом встановлених правил, закріплених в межах національного законодавства, слід вважати базовим ступенем соціальної відповідальності. Якщо держава не забезпечує виконання законів, то тут вже мова має йти про соціальну відповідальність держави. Турбота підприємства про своїх працівників, споживачів, територіальну громаду й довілля понад встановлені законами норми свідчить про розширений ступінь соціальної відповідальності. У таких випадках є сенс оцінювати її динаміку, проводити рейтинги, виявляти крапих [1, с. 42]. Зокрема, потрібно створити механізм, який пов'язував би можливості державних і муніципальних преференцій (бюджетних кредитів, податкових пільг, державних замовлень) з рівнем соціальної відповідальності бізнесу й ефективності соціально-трудова відносин на конкретному підприємстві [1, с. 45].

Нажаль, в Україні існує незначна кількість компаній, які проявляють соціальну активність і, які можна назвати соціально-відповідальними. Так, 145 млрд. грн. на рік українці отримують «у конвертах» (майже четверту частину зарплатного фонду в країні). [2, с. 16]

Мережа Глобального договору (МГД) ООН помітно активізувала свою роботу в Україні у 2008 році. Глобальний договір ООН – це добровільна угода. Підписуючи її компанії беруть на себе зобов'язання дотримуватися та звітувати щодо десяти принципів договору у своїх бізнес-практиках, що полягають у захисті прав людини, наданні відповідних умов праці, турботі про екологію, боротьбі з корупцією.

Місце країни у міжнародних рейтингах найбільш показово характеризує її соціальний стан. За індексом людського розвитку Україна у 2011 році займає 76 позицію зі 187 країн світу [3]. Аналітична група Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ) 5 вересня поточного року опублікувала рейтинг про глобальну конкурентоспроможність 2012–2013, згідно з яким Україна піднялася на 9 позицій, посівши 73-є місце зі 144 країн [4]. Даний індекс визначає стан та перспективи економічного розвитку країни. Про зниження соціальної відповідальності держави за людський та соціальний розвиток свідчать: високий рівень розповсюдженості тіньових відносин у трудовій сфері, посилення нерівності, зростання бідності, порушення соціально-економічних та трудових прав, зростання ризиків втрати роботи, здоров'я, доходу.

Позитивні зрушення у соціально-трудова сфері неможливі без кардинальних змін у структурі доходів населення. Соціальна політика повинна здійснюватись послідовно та бути спрямованою на розв'язання проблем соціального захисту населення. Зокрема, необхідно забезпечити належний рівень оплати праці, збалансованість між економічним зростанням та соціальними видатками, запровадити механізм надання соціальної допомоги з врахуванням добробуту сім'ї тощо.

Набуває неабиякої актуальності не лише розробка соціальних програм для персоналу, а й створення додаткових умов для поліпшення психологічного клімату в колективі (поява психолога в штаті організації, кімната психологічного розвантаження тощо).

Основними засадами розвитку соціальної відповідальності у сфері праці є налагодження регулятивної політики з боку держави (в тому числі оподаткування надприбутків, проведенні соціального моніторингу, детінізації економіки, викоріненні корупції та відновленні довіри до інститутів держави), якісна підготовка кадрів відповідно потреб ринку праці закладами професійної підготовки, виконання роботодавцями норм трудового законодавства (зокрема, гідна заробітна плата, соціальне забезпечення, безпека на робочому місці, навчання та розвиток персоналу тощо), розвиток соціально свідомого менеджменту в організації, а також соціальної свідомості працівників як учасників соціального діалогу.

Таким чином, розв'язання проблемних питань у сфері соціально-трудова відносин сприятиме наближенню України до проце-

су соціалізації суспільства, а розвиток соціальної відповідальності у сфері праці відкриває не тільки нові перспективи для роботодавця та працівника, а й сприяє позитивному іміджу країни на міжнародній арені та соціалізації суспільства.

Література:

1. Грішнова О.А. Соціальна відповідальність в контексті подолання системної кризи / О.А. Грішнова // Демографія та соціальна економіка. – 2011. – № 1(15). – С. 39–46.
2. Міністерство соціальної політики України. Діяльність державної служби зайнятості // Людина і праця. Щомісячний журнал з питань захисту соціально-економічних інтересів населення України. 2012. – липень. – №7. – С. 16.
3. ООН в Україні. Інформаційний центр [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.un.org.ua/ua/information-centre/news/1371>.
4. World Economic Forum. Issues. Global Competitiveness Report 2012-2013 [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness>.

МІЖНАРОДНІ СТРАТЕГІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ТА ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ

Олеся Дорош,
викладач кафедри менеджменту і маркетингу
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»
м. Івано-Франківськ*

ГІДНА ПРАЦЯ ЯК РЕЗУЛЬТАТ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬ- НОСТІ РОБОТОДАВЦІВ ТА ДЕРЖАВИ

Вирішення найбільш складних проблем в соціально-трудовій сфері, особливо питань забезпечення гідної праці, набувають в сучасних умовах все більшої актуальності. Можна з впевненістю стверджувати, що ситуація, яка склалась в Україні, обумовлена низьким рівнем відповідальності – держави, роботодавців, громадських організацій, працівників.

Ми вважаємо, що одними з найбільш дієвих заходів в рамках соціально-економічного забезпечення гідної праці є посилення відповідальності роботодавців і держави.

Варто відзначити, що в ієрархії рівнів соціальної відповідальності особливе, інтегруюче значення має державний рівень. Соціальну відповідальність несе передусім держава в особі її законодавчих і виконавчих органів. Саме держава може і має створити справедливі і прозорі правила діяльності всіх суб'єктів і всіх громадян та ефективну систему контролю, яка б забезпечувала їх виконання. Зазначимо, що це не зменшує важливості соціальної відповідальності також людей – членів суспільства, і усіх інституцій та організацій, в тім числі і бізнесових [3, с. 99].

Ідея соціальної відповідальності найбільш повною мірою відображується у концепції соціальної держави, побудова якої в Україні є важливою передумовою утвердження демократичних цінностей, забезпечення соціальної справедливості.

Соціальна держава [2] розглядається як високорозвинена, правова, демократична держава, яка визначає людину найвищою соціальною цінністю, забезпечує її права та свободи, гідні умови існування, безпеку і добробут, вільний розвиток та волевиявлення, самореалізацію творчого (трудового) потенціалу шляхом політичної

* Науковий керівник: д.е.н., проф. Грیشова О.А.

та ідеологічної багатоманітності, соціальної спрямованості економіки, проведення активної соціальної політики на принципах громадянського суспільства, соціальної справедливості, рівності, солідарності та відповідальності. Це держава, яка гарантує найбільш ефективний спосіб поєднання основ свободи і влади з метою забезпечення благополуччя особистості і добробуту суспільства, забезпечення соціальної справедливості і солідарності у розподілі результатів суспільної праці.

Поняття «соціальна держава» є складаним та багатоаспектним. Основними критеріями соціальної держави є:

1) дотримання прав і свобод людини, забезпечення стандартів гідного життя;

2) здійснення активної та ефективної державної соціальної політики, результатом якої є покращення добробуту, створення умов безпечної життєдіяльності, вільний і всебічний розвиток особистості, зміцнення сім'ї, збереження національних культурних традицій та історичної спадщини;

3) запровадження відповідальності до державних та регіональних органів влади за негативні показники рівня та якості життя населення;

4) механізму особистої відповідальності посадових осіб за соціальний стан;

5) запровадження соціального діалогу в практику прийняття рішень в сфері соціального управління;

6) віддання переваги в соціальних відносинах договірним (мирним) засобам вирішення соціальних конфліктів;

7) забезпечення балансу інтересів особи, суспільства і держави, їх взаємна відповідальність;

8) чітке розмежування повноважень та взаємодія органів державної влади у створенні і розвитку соціальної держави, активне залучення до цих процесів органів регіональної влади та місцевого самоврядування;

9) додержання соціальних орієнтирів і зобов'язань, визначених у міжнародних договорах, учасниками яких є Україна;

10) участь громадських об'єднань, організацій, політичних партій, інших соціальних інституцій у формуванні та функціонуванні громадянського суспільства.

Соціальна політика є основним інструментом реалізації соціальної відповідальності держави. Аналізуючи рівень відповідальності держави в питаннях забезпечення гідної праці в Україні, варто відзначити, що багато соціальних гарантій мають декларативний характер – це стосується гарантій забезпечення продуктивної зайнятості населення, соціального забезпечення, фінансування соціальних програм та правового поля в цілому.

Ми вважаємо, що соціальна відповідальність держави в питаннях забезпечення гідної праці полягає передусім у приведенні національного трудового законодавства у відповідність до міжнародних нормативно-правових норм (зокрема, Конвенцій та Рекомендацій МОП). Однак потрібна не тільки імплементація прогресивного міжнародного досвіду. Навіть ухвалені законодавчі акти, що декларують втілення принципу гуманізації праці, створення умов для продуктивної зайнятості, розроблені державні та регіональні програми можуть бути ефективними тільки тоді, коли органи державної влади на практиці діють в інтересах народу, якщо депутати відстоюють інтереси не олігархічних кланів, а інтереси народу.

На мікрорівні оцінку рівня соціальної відповідальності роботодавців можна провести виходячи з кількості опублікованих соціальних звітів та їх змістовного наповнення. Держава має створювати передумови для розвитку концепції соціальної відповідальності, забезпечувати імплементацію міжнародних стандартів соціальної звітності та відповідну національну нормативно-правову базу.

Слід зазначити, що розвиток концепції соціальної відповідальності на мікрорівні відбувається досить повільно, що обумовлено низкою стримуючих факторів. Результати дослідження [1] свідчать, що основними чинниками, які найсильніше стримують поширення практики соціальної відповідальності в Україні є: відсутність в Україні ідеології соціальної відповідальності, дефіцит довіри на усіх рівнях; поширення на всіх рівнях державного управління корупції, використання владою бізнесу для здійснення одноразових, не завжди стратегічних і соціально важливих проектів; дуже мало спеціалістів, здатних розвивати соціальну відповідальність бізнесу на макро- і мікрорівні; немає ні економічної, ні моральної зацікавленості вітчизняних підприємств у реалізації соціальних проектів; немає державної і громадської підтримки, визнання, морального винагородження соціально відповідальних підприємств в Україні; немає комплексних наукових досліджень у сфері соціальної відповідальності; немає впливового сектора громадянського суспільства, який би цілеспрямовано просував принципи соціальної відповідальності бізнесу; підприємства не мають вільних коштів для соціальних проектів; немає практики об'єктивного, прозорого оцінювання соціально відповідальної діяльності підприємств; не поширюється позитивна інформація про соціально відповідальну діяльність підприємств; немає яскравих прикладів, «національних героїв».

Отже, ми розглядаємо рівень забезпечення гідної праці як результат і критерій соціальної відповідальності роботодавців і держави, яка має постійно підвищуватись за рахунок імплементації міжнародного досвіду, удосконалення національного законодавства, запровадження практики складання соціальної звітності, яка є

відображенням не тільки рівня відповідальності компаній, а й рівня забезпечення гідної праці.

Література:

1. Grishnova O., Kolot A., Brintseva O. Transparency of non-financial reporting in the context of corporate social responsibility towards employees: case of Ukraine/ Proceedings of the Fifth International Society of Business, Economics, and Ethics (ISBEE) World Congress 2012, July 11-14, 2012. «TRADITION AND NEW HORIZONS: TOWARDS THE VIRTUE OF RESPONSIBILITY» Volume I: Education, Values, Sustainability, Leadership, Corporate Responsibility. Kozminski University, Warsaw, Poland, 2012. – p. 381–391.

2. Проект Закону України «Про концепцію соціальної держави в Україні» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc34?id=&pf3511=32175&pf35401=12009>

3. Соціальна відповідальність: теорія і практика розвитку: монографія / [А.М. Колот, О.А. Грішнова та ін.]; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. А.М. Колота. – К.: КНЕУ, 2012. – 501 с.

*Роксоляна Рудзінська**,

аспірант

Львівська державна фінансова академія

м. Львів

ЗАСТОСУВАННЯ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ ФУНКЦІОНУВАННЯ НЕДЕРЖАВНИХ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ В СИСТЕМІ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

Сьогодні в Україні спостерігається тенденція до збільшення частки осіб пенсійного віку. Це спричиняє соціальне і фінансове навантаження на економічно активне населення та стає причиною підвищеної уваги до розвитку недержавних пенсійних фондів (далі – НПФ). В сучасному суспільстві розвиток таких фондів є одним із стратегічних напрямів соціальної політики держави та реформуванням пенсійного забезпечення населення України. Специфіка функціонування системи недержавних пенсійних фондів в різних країнах має власні політичні, історичні, економічні та соціальні характеристики. Усі ці чинники потребують системного узагальнення та пошуку нових підходів, які б Україна могла використати для подолання проблем в пенсійній системі та стимулювання участі населення в недержавному пенсійному забезпеченні.

* Науковий керівник: к.е.н., доц. Малиновська О.Я.

Недержавне пенсійне забезпечення становить третій рівень пенсійної системи, яка полягає у добровільній участі фізичних та юридичних осіб у формуванні пенсійних накопичень. Її розбудова здійснюється з 2004 року після набрання чинності Законом України «Про недержавне пенсійне забезпечення» [3].

На жаль, сьогодні в Україні існує велика кількість чинників, які перешкоджають розвитку НПФ. До них відносять:

1) відсутній власний досвід використання добровільної пенсійної системи;

2) недостатній рівень платоспроможності населення;

3) скептичне ставлення до нововведень людей та недостатній рівень їх поінформованості;

4) недовіра громадян України до довгострокових вкладень.

В зарубіжних країнах НПФ функціонує ще з початку ХХ століття і має досить значну питому вагу. У США у працівника, що брав участь у недержавному пенсійному фонді разом з роботодавцем протягом 40 років, на пенсійному рахунку \$500 тис. Для тих, хто не пов'язаний із недержавним пенсійним забезпеченням, державна допомога всього \$300–400 тис. Середній розмір недержавних пенсій становить приблизно \$2 тис. У Нідерландах працівник-учасник недержавних пенсійних фондів зі стажем 40 років одержує професійну пенсію у розмірі 70% заробітної плати. В розвинених країнах величина активів фінансових установ різних типів приблизно однакова, а в Україні активи пенсійних фондів становлять приблизно лише 0,04% від активів банків [5, с. 152]. Цей факт свідчить про низький рівень залучення роботодавців і робітників до участі в системі недержавного пенсійного забезпечення, а також про недостатню їх інформованість.

Структура вкладів зарубіжних пенсійних фондів різноманітна. У США і Великобританії в структурі інвестиційних портфелів переважають акції, що пояснюється розвиненістю фондового ринку. У Німеччині частка акцій інвестицій пенсійних фондів становить лише 8%, 74% коштів розміщуються в цінних паперах із фіксованою дохідністю. Основними активами, в яких розміщують свої засоби зарубіжні пенсійні фонди, є державні та корпоративні облігації, акції, депозити, іпотечні папери та нерухомість. В Україні законодавчо визначено перелік активів, у яких можна розміщувати кошти накопичувальної частини пенсії. Щоб максимально знизити ризики, чинне законодавство дозволяє інвестувати кошти вкладників НПФ у чітко визначені активи [1].

У США приватним страхуванням охоплено тільки 60% працюючих, що свідчить про неможливість заміни обов'язкової державної пенсійної системи приватною. Працівники у Великобританії, що регулярно виплачують установлені законом внески в одному з при-

ватних пенсійних систем, одержують право вийти з обов'язкової державної пенсійної системи. Пенсійне забезпечення зосереджено в руках страхових компаній, для яких цей вид бізнесу забезпечує більше 50 % обороту. У Швеції і Норвегії координація державної і недержавної підтримки полягає не тільки в наданні мінімальних пенсій, а й у підтримці громадян із низьким заробітком. Працівники із середніми і високими доходами самостійно створюють собі звичний спосіб життя при досягненні пенсійного віку. Політика пенсійного забезпечення в Чилі ґрунтується на повному нагромадженні засобів. У цьому випадку мова йде не про добровільне приватне забезпечення, а про обов'язкове, нормоване і регульоване забезпечення, встановлене державою. Перехід до такої системи був здійснений у 1981 році, коли була впроваджена нова система управління приватними структурами і регульованими пенсійними фондами [1].

Останні роки зберігалась тенденція до зменшення кількості установ, що надають послуги в системі недержавного пенсійного забезпечення. Станом на 30.09.2013 року кількість НПФ становить 89 [2]. Найбільша кількість серед зареєстрованих пенсійних фондів становлять відкриті фонди, що пояснюється більшою свободою вступу в них нових учасників. Ця кількість НПФ, яка існує на даний час є достатньою для обслуговування всіх бажаючих роботодавців і громадян країни. Наприклад, у Польщі, де учасників НПФ більше 11 млн. громадян, працює всього 16 фондів. В Угорщині з 60 НПФ, зараз залишилось всього 21 фонд, в яких бере участь понад 40 відсотків зайнятого населення. У Чилі 80 відсотків учасників зосереджено в 5 великих фондах [4, с. 370]. Як бачимо, в зарубіжних країнах діє закон «не кількість, а якість». Тобто фондів не багато, але вони потужні і якісно виконують свою роботу, і тому вкладників стає все більше.

Отже, враховуючи вищезазначене, стає очевидним, що подальший розвиток недержавних пенсійних фондів в Україні потребує саме вивчення закордонного досвіду. Адже в кожній країні існують свої закони і принципи пенсійної системи, які є ефективними по-своєму. Проведений аналіз дозволяє запропонувати деякі необхідні кроки для розвитку недержавних пенсійних фондів: система пенсійного забезпечення України не повною мірою відповідає сучасним потребам; у більшості розвинених країн існують саме багаторівневі моделі, які доповнюють одна-одну – саме така модель потрібна Україні; розвиток недержавного пенсійного забезпечення, який повинне ґрунтуватись на довірі населення і бажанні вкладати кошти. Використовуючи досвід зарубіжних країн, України має можливість побудувати свою власну, ефективну систему недержавного пенсійного забезпечення.

Література:

1. Біленька Ю.Є. Зарубіжний досвід функціонування недержавного пенсійного забезпечення [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://libfor.com/index.php?newsid=84>
2. Підсумки розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення станом на 30.09.2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/NPF/NPF_1%D0%86I_kv%202013.pdf
3. Про недержавне пенсійне забезпечення: Закон України від 11.10.2013 № 1057-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1057-15>
4. Птащенко Л.О. Розвиток недержавного пенсійного забезпечення в системі національних фінансових інтересів / Л.О. Птащенко // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2012. – №1. – 367–377 с.
5. Флорескул Н.П. Роль недержавного пенсійного забезпечення в соціальному захисту громадян України / Н.П. Флорескул // Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць. – 2008. – №1 (80). – 150–155 с.

Наукове видання

Відповідальний за випуск
д.е.н., професор Благун І.С.

**АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ:
РЕГІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ ТА СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ**

*Матеріали
всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції
студентів та молодих вчених*

10 квітня 2014 р.

НБ ІНУС



791420

Підписано до друку 05.05.2014 р.
Формат 64x84/16. Умовн.-друк. арк. 9,47.
Тираж 300 примірників.

Видавець Віктор Дяків
Україна, 76025, м. Івано-Франківськ, вул. Сабата, 14.
Свідоцтво про внесення до Держ. реєстру
від 04.12.2007 серія ДК №3042

Адреса редакції
76000, Україна, м. Івано-Франківськ, вул. Шевченка 57.

Усі права застережені. Передрук і переклади дозволяються лише за згодою автора і редакції. Редакція не обов'язково поділяє думку автора і не відповідає за фактичні помилки, яких він припустився