

•••• - € , f , , ..†€†^-%o•†••,

Š  
< Ā • • • Ž ‘  
, < Ā‘ < Ā ‘  
• ”

’ • - ” —†^, ~ •™Š>

- œžŸ†j...cf£, ž •jf □  
•™Š>

**(INTERNATIONAL SCIENTIFIC JOURNAL)**

-

*Збірник тез наукових робіт*

IV МІЖНАРОДНА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА  
КОНФЕРЕНЦІЯ

« : »

«29» жовтня 2015

*Сборник тезисов научных работ*

IV МЕЖДУНАРОДНАЯ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ  
КОНФЕРЕНЦИЯ

« : »

«29» октября 2015

*Abstracts of scientific works*

IV INTERNATIONAL SCIENTIFIC-PRACTICAL  
CONFERENCE  
«**SCIENTIFIC DEBATE : ECONOMY AND FINANCE**»

«29» october 2015

Київ–Будапешт–Відень  
2015

ББК 65  
УДК 330.1  
Н-34

Науковий диспут: питання економіки та фінансів: збірник тез Н-34 наукових робіт IV Міжнародної науково-практичної конференції (Київ–Будапешт–Відень, «29» жовтня 2015 року / Фінансово-економічна наукова рада, 2015. — 80 с.

У збірнику представлені матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції: «Науковий диспут: питання економіки і фінансів».

Матеріали публікуються мовою оригіналу у авторській редакції.

Редакція не завжди поділяє думки і погляди автора. Відповідальність за достовірність фактів, імен, географічних назв, цитат, цифр та інших відомостей несуть автори публікацій.

Відповідно до Закону України «Про авторське право і суміжні права», при використанні наукових ідей та матеріалів цього збірника, посилання на авторів і видання є обов'язковими.

ББК 65  
УДК 330.1

© Автори статей, 2015  
© Фінансово-економічна наукова рада, 2015  
© Міжнародний науковий журнал, 2015

<b>1. PR,</b>	.....	<b>5</b>
Сохацька Ганна Володимирівна	.....	<b>5</b>
<b>2.</b>	.....	<b>7</b>
Мельянкova Людмила Василівна	.....	<b>7</b>
Соловійова Анна Гочаївна	.....	<b>11</b>
<b>3.</b>		<b>..13</b>
Гоблик Володимир Васильович	.....	<b>13</b>
Бочарова Н. О., Манжола М. В., Франческо Є. В.	.....	<b>16</b>
<b>4.</b>	,	<b>20</b>
Шутова Дар'я Михайлівна, Соловійова Анна Гочаївна	.....	<b>..20</b>
<b>5.</b>	.....	<b>23</b>
Дуковська І.І.	.....	<b>23</b>
<b>С 6.</b>	.....	<b>26</b>
Дудник О.С.	.....	<b>26</b>
<b>7.</b>	.....	<b>30</b>
Піцик М.А.	.....	<b>30</b>
Ревако Елена Александровна	«	»:
«	»	<b>34</b>

<b>8.</b>		<b>..40</b>
Козік М. О.		
	.....	<b>40</b>
<b>9.</b>		<b>43</b>
Бурій А. С.		
	.....	<b>43</b>
Пашикян Ілона Суреновна, Дулік Тетяна Олександрівна		<b>46</b>
Шавкунова О. Е.		
	<b>IT-</b>	<b>..48</b>
Тихонова В. В.		
	,	
	:	.....
		<b>53</b>
<b>10.</b>		<b>55</b>
Герасимова І. Ю., Мороз А. І.		
		<b>..55</b>
Ієрусалимов Владислав Ігорович		
	.....	<b>58</b>
Павлюк Є. О.		
	.....	<b>62</b>
Павлюк Т. І.		
	.....	<b>64</b>
Пашикян Ілона Суреновна, Соковець-Макатуха Тетяна Вікторівна		
	:	.....
		<b>65</b>
Цуркан І. М., Бурлак К. В.		
	-	.....
		<b>68</b>
<b>11.</b>		<b>72</b>
Феніч О. М.		
	.	...72
<b>12.</b>		<b>77</b>
Кам'янецька О. В.		
	.....	<b>77</b>

# 1.

## PR,

*к.е.н., доцент кафедри менеджменту  
Європейського університету  
м. Київ, Україна*

Економічне зростання, якого прагне українське суспільство, невід'ємно пов'язане з рівнем засвоєння інновацій у сфері сучасних комунікаційних засобів. Світова економічна спільнота має багатий досвід впровадження досягнень науково-технічного прогресу у діяльність підприємств, тож вітчизняні бізнес-структури мають долучатися до цього прогресивного руху.

Проблемам вдосконалення маркетингового інструментарію з урахуванням провідних тенденцій сучасності присвячено дослідження багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців. Серед них К. К. Прахалад, В. Рамасвами [1], Пан Л. В. [2], Яценко В. В. [3] та ін.

Відмінними рисами сучасного споживчого ринку є висока конкуренція між внутрішніми та зовнішніми виробниками за прихильність вибагливого споживача. Глобалізація ринків, інтеграція України у світовий економічний простір висуває жорсткі вимоги до ринкових гравців щодо якості, ціни споживання, умов збуту продукції. Підвищення конкуренції супроводжується зниженням платоспроможності на внутрішньому ринку, що викликане суспільно-політичними та економічними перетвореннями останніх часів.

Також характерним для вітчизняної економіки є процес підвищення рівня інформатизації суспільства, впровадження інформаційних технологій в усі сфери людської діяльності, що обґрунтовано у роботі [4]. Наслідком цього процесу є виведення комунікативних зв'язків у професійний та особистий сферах на якісно новий рівень розвитку. Сучасні технології дають можливість не тільки донести певну інформацію, але її підтримувати комунікативні зв'язки на різних рівнях, залучаючи до сфери впливу широку аудиторію зацікавлених осіб. При цьому особливого значення набувають індивідуальні потреби кожного потенційного споживача. Тож увага до особистості споживача стає ключовою особливістю розвитку споживчого ринку.

В умовах перенасиченості ринку пропозиції виробники стикаються з необхідністю пошуку нових методів залучення та утримання споживачів, і саме інформаційні ресурси стають незамінним інструментом у реалізації цих завдань.

З огляду на провідну роль інформаційних технологій у формуванні споживчих потреб та структуруванні ринків, доцільним бачиться застосування інструментів комунікаційного маркетингу у наступних напрямках:

- створення бази потенційних клієнтів компанії шляхом застосування пошукових систем та реєстрації відвідувачів Інтернет – сторінок компанії (так званих «landing pages»);
- формування системи комунікаційного зв'язку шляхом адресного звернення до клієнтської бази;
- увага до індивідуальних особливостей клієнта в ході спілкування, з'ясування особливих потреб;
- формування «портрету споживача» на основі проведеного аналізу комунікацій, аналітика активності клієнта, створення переліку та ранжування потреб;
- післяпродажна інформаційна підтримка клієнта як засіб утримання «в орбіті» виробника та формування стійкого попиту.

На відміну від традиційних інструментів просування продукції, запропонований інструментарій дозволить виробнику отримати доступ до широкого кола споживачів з різних регіонів; сформувати активну клієнтську базу, яка дасть можливість точніше прогнозувати обсяги збуту продукції та потреби споживачів; створити «карти продажів» за різними сегментами ринку; сформувати умови для стійкого тривалого попиту та його підвищення завдяки особливому ставленню до потреб кожного клієнта та забезпеченню зворотного зв'язку з компанією.

Саме тому впровадження інструментів комунікаційного маркетингу в практику збуту має значний потенціал та перспективи використання в умовах високої конкуренції.

1. Прахалад К. К. Майбутнє конкуренції. Творення унікальної цінності спільно з клієнтами / К. К. Прахалад, В. Рамасвами. Пер. з англ. М. Ставицького. — К.: Вид-во Олексія Капусти, 2005. — 258 с.

2. Пан Л. В. Маркетинг нових ідей як сучасна модель розвитку взаємовідносин зі споживачем / Л. В. Пан // Наукові записки НаУКМА. Економічні науки. — К.: ВД «Києво-Могилянська академія», 2007. — Т. 68. — С. 57–60.

3. Яценко В. В. Використання електронної комерції в збутовій діяльності на підприємствах / В. В. Яценко // Управління розвитком: збірник наукових статей. — Харків: ХНЕУ, 2006. — № 7. — С. 139–141.

4. Сохацька Г. В. Інноваційні підходи до просування та збуту товарів легкої промисловості / Г. В. Сохацька // Вісник КНУТД. Серія «Економічні науки». — 2015. — № 4(89), — С. 131–138.

## 2.

*к.е.н., доцент  
Національний університет біоресурсів  
та природокористування України,  
м. Київ, Україна*

Контроль проведення активних операцій можна розглядати як особливий вид діяльності, який включає стеження за процесом управління та його оцінювання, що полягає в накопиченні інформації, спостереженні та перевірці відповідності реального ходу і розвитку об'єкта управління розробленому плану. Ефективність здійснення такого контролю залежить від вірогідності наданої інформації про стан об'єкта контролю і про можливість проведення регулюючих заходів.

За визначенням контроль за банківською кредитною діяльністю є сукупністю процедур щодо перевірки якісних та кількісних характеристик процесу кредитування, його відповідності розробленим вимогам і стандартам, аналізу кредитного портфеля банку та можливості проведення регулюючих заходів для усунення недоліків кредитування і недопущення виникнення значних ризиків, які можуть призвести до втрати банком ресурсів [1].

Фактично контроль проведення активних операцій полягає у діяльності банку, спрямованій на попередження, фіксацію й усунення недоліків та порушень, а також надання практичної допомоги в питаннях господарсько-фінансової діяльності підприємств, установ, організацій і громадян у процесі здійснення активних операцій та користування додатковими банківськими послугами.

При цьому, будь-якому виду контролю, у тому числі і кредитному, притаманні такі складові, як: встановлення стандартів; оцінювання виконання; коригування.

Основною складовою контролю активних операцій є вставлення стандартів, яких повинні дотримуватися працівники банку при здійсненні кредитної діяльності.

Оцінювання виконання, як складовий елемент контролю за активними операціями, полягає у тому, що під час здійснення кредитної операції мають відбуватися спостереження та перевірки ходу їх виконання, аналіз



недоліків, які можуть проявлятися у процесі кредитних взаємозв'язків банку і позичальника. Таке оцінювання здійснюють відповідні підрозділи чи відповідальні особи, які оцінюють виконання активних операцій банку шляхом організації системи внутрішнього контролю.

Коригування як елемент контролю за активними операціями передбачає вжиття коригуючих заходів, які ґрунтуються на неправильних чи невизначених стандартах, або на помилках, які виявлені у процесі здійснення активної операції. Таки помилки та недоліки слід виявляти якомога раніше для недопущення виникнення значних ризиків що можуть призвести до втрати банком кредитних ресурсів [2].

Система внутрішнього контролю банку є сукупністю процедур, що спрямовані на попередження, виявлення і виправлення суттєвих помилок, забезпечення захисту і збереження активів, повноти і точності облікової документації, а також виявлення на усіх етапах кредитного процесу ознак зародження фінансових труднощів у позичальників і вжиття відповідних заходів щодо захисту економічних інтересів банку.

Внутрішній банківський контроль є невід'ємною частиною операційної діяльності банку та поєднує адміністративний і бухгалтерський контроль за активами та пасивами банку.

Контроль за виконанням позичальником умов кредитного договору, пов'язаних з ним договорів, здійснюється шляхом:

- постійного контролю за повнотою повернення кредиту та сплатою процентів згідно з графіком, який складається з урахуванням умов кредитних договорів і техніко-економічного обґрунтування та затверджується рішенням кредитного комітету відповідного рівня;
- перевірки виконання інших умов кредитного договору та договорів, які пов'язані з реалізацією проекту, що кредитується.

Контроль за цільовим використанням кредитних коштів позичальником можна розподілити на:

- попередній контроль, що полягає у перевірці відповідності призначення платежу в платіжних документах, які надані позичальником, цілям, які визначені в кредитному договорі;
- подальший контроль, що полягає у перевірці фактичної наявності купленої за рахунок кредитних коштів продукції тощо.

Контроль за фінансовим станом позичальника передбачає:

- здійснення щоквартального розрахунку фінансового стану позичальника згідно з чинною методикою банку;
- проведення контролю (не менш ніж один раз у місяць) за грошовими потоками, оборотами за поточними рахунками позичальника в банку та щоквартально за поточними рахунками в інших банках;
- аналіз інформації, яка може свідчити про фінансові та інші ускладнення в діяльності позичальника (погіршен-

ня фінансового стану та переведення позичальника до групи з більш високим ступенем ризику; зменшення, більш ніж на 20%, грошових потоків на поточному рахунку; несвоєчасна сплата частини кредиту або процентів; виникнення боргів перед бюджетом; наявність негативної інформації стосовно діяльності позичальника або безпосередньо його керівників, засновників, зміни керівників, складу засновників, акціонерів, співвласників позичальника; часткове або повне перепрофілювання діяльності позичальника; зміни законодавчих актів, що можуть мати значний негативний вплив на основну діяльність позичальника та його спроможність повернути кредитну заборгованість; значні розходження показників фактичної діяльності з показниками і розрахунками бізнес-плану та техніко-економічного обґрунтування тощо);

- щотижневий контроль за рухом грошових коштів за поточним рахунком позичальника у разі виявлення ознак, зазначених вище;
- щоквартальний контроль за динамікою основних показників господарсько-фінансової діяльності позичальників та поручителів (гарантів) для визначення можливості своєчасного та повного виконання ними своїх зобов'язань перед банком;
- щоквартальний аналіз змін структури балансу позичальника в розрізі статей балансу в разі збільшення суми довгострокових і поточних зобов'язань та вивчення причин цих змін тощо.

Контроль, пов'язаний з перевіркою стану забезпечення, передбачає:

- проведення контролю за виконанням договорів забезпечення на підставі наданих підрозділом заставних операцій актів перевірки наявності, схоронності і переоцінювання предмета застави та інших необхідних документів, що надаються позичальником;
- здійснення контролю за своєчасною сплатою заставодавцем страхових платежів за договором страхування заставленого майна;
- перевірка дотримання позичальником умов щодо зберігання майна, наданого у забезпечення тощо.

Крім індивідуального кредитного контролю банк здійснює контроль свого кредитного портфеля, що передбачає:

- аналіз стандартної (непростроченої) кредитної заборгованості;
- визначення частки та структури прострочених кредитів у портфелі банку;
- аналіз змін у класифікації кредитів за групами ризику;
- розробку заходів щодо ліквідації проблемної заборгованості тощо.

З точки зору зовнішнього контролю за активними операціями банку спостерігають органи банківського нагляду НБУ та аудиторські фірми, державні органи фінансового контролю та інші.

НБУ здійснює контроль за активними операціями банків та розробляє заходи впливу на банківську діяльність для підвищення стабільності банківської системи України, що включає:

- розробку нормативно-правових актів та встановлення обов'язкових економічних нормативів банківської діяльності;
- проведення перевірок та здійснення банківського нагляду за проведенням активних операцій;
- встановлення вимог щодо здійснення активних операцій та жорсткіших правил їх проведення та, у разі необхідності, визначає обсяги формування додаткових резервів на покриття можливих втрат за кредитними операціями банків; встановлює вимоги щодо розробки спеціальних заходів проти концентрації кредитної діяльності банків в одному секторі економіки; підвищує економічні нормативи діяльності банків; посилює вимоги до оцінювання та управління кредитним портфелем банків, тощо.

Отже, контроль проведення активних операцій банку можна розглядати як особливий вид діяльності, що включає стеження за процесом управління та його оцінювання, що є сукупністю процедур щодо перевірки якісних та кількісних характеристик процесу проведення цих операцій, його відповідності розробленим вимогам і стандартам, аналізу кредитного портфеля банку та можливості проведення регулюючих заходів для усунення недоліків кредитування і недопущення виникнення значних ризиків, які можуть призвести до втрати банком ресурсів і спрямованій на попередження, фіксацію й усунення недоліків та порушень, а також надання практичної допомоги в питаннях господарсько-фінансової діяльності контрагентів у процесі здійснення активних операцій та користування додатковими банківськими послугами.

1. Облік і аудит у банках/ О. Г. Коренева, Н. Г. Слав'янська, Н. Г. Євченко, О. В. Карпенко. — Суми: ВТД «Університетська книга», 2012. — С. 162–185.

2. Кіндрацька Л. М. Фінансовий та управлінський облік у банках / Л. М. Кіндрацька. — К.: КНЕУ, 2008. — 816 с.

*Шутова Дар'я Михайлівна*  
*студентка*  
*Університет митної справи та фінансів*  
*м. Дніпропетровськ, Україна*

Розвиток лізингу в Україні зумовлений високим ступенем зносу основних фондів на підприємствах, що негативно впливає на показники економічного зростання. В умовах жорсткої конкуренції на внутрішніх і зовнішніх ринках усе більш актуальним стає необхідність поліпшення не тільки технічних характеристик устаткування нового покоління, але і фінансових умов, на основі яких воно пропонується споживачам. На фоні постійного браку інвестиційних ресурсів, широкого використання морально застарілого і зношеного устаткування, спаду виробництва, а також конкуренції, що постійно зростає, необхідність розвитку лізингу є досить великою.

Ринок лізингу України, незважаючи на двадцятирічну історію, перебуває лише на початковій стадії свого становлення. У загальному рейтингу Європейської Асоціації лізингодавців «LEASEEUROPE» вітчизняний ринок лізингу як за кількісними, так і за якісними показниками посідає одне з останніх місць [1, с. 113].

Сьогодні знос основних фондів на підприємствах України складає близько 60%, а за окремими даними наближається до критичного рівня і складає до 87%. Унаслідок такої ситуації стає неможливим подальше нарощування економічних і соціальних показників розвитку країни, відбувається падіння конкурентоспроможності вітчизняної продукції, підвищення технологічних і екологічних ризиків, збільшення енергоємності й матеріаломісткості виробництва.

Ринок лізингових послуг в Україні сьогодні демонструє тенденцію залежності від імпорту. Більше 80% лізингових операцій здійснюється за договорами міжнародного лізингу, нерезиденти мають прийнятні умови для здійснення своєї діяльності (наприклад, за такими показниками, як термін лізингу і розмір передплати). Така ситуація сприяє відпливу капіталу з країни, що в свою чергу скорочує надходження до бюджету, оскільки лізинговий платіж зменшує розмір прибутку оподаткування.

Позитивний результат лізингової діяльності для економіки країни виявляється в багатьох напрямках. Насамперед — це ефект нарощування виробничих потужностей. Придбання машин і устаткування в лізинг здійснюється в межах сукупного інвестиційного попиту, який, у свою чергу, визначається загальною господарською ситуацією. Проте за інших

рівних умов він створює додаткові стимули для нагромадження фінансових ресурсів, прискорює процес трансформації капіталу з позикового у функціонуючий [2, с. 102].

Переваги лізингу перед довгостроковим кредитом банку для орендаря полягають в одержанні стовідсоткового кредиту (у формі устаткування), що не потребує негайної сплати платежів.

Лізинг підвищує ліквідність підприємства і здатність сплатити майбутні борги. Крім того, при лізингу лізингоодержувач може розраховувати на додаткові послуги сервісного й інформаційного характеру з боку лізингодавця. Лізинг сприяє скороченню циклу виробництва нової техніки і створює сприятливі умови для підтримки платоспроможного попиту на цю техніку. Це значною мірою прискорює процес впровадження у виробництво нових прогресивних видів виробів, підтримуючи конкурентоспроможність усіх учасників лізингової угоди.

Незважаючи на переваги лізингового механізму, існує ряд чинників, що стримують розвиток лізингу в Україні, наприклад труднощі залучення довгострокових і дешевих кредитів, порівняно з традиційною угодою купівлі устаткування, кількість учасників лізингової угоди, що може призвести до подорожчання для лізингоодержувача придбаной у лізинг техніки; адміністративні витрати на складання лізингової угоди; більш висока ціна лізингової угоди порівняно із кредитною, бо у вартість лізингу закладаються амортизаційні відрахування. Проте використання будь-якої альтернативи прямому кредитуванню дозволяє диверсифікувати капітал лізингової компанії.

Лізинг у даний час є економічно доцільним засобом технічного оснащення промислових підприємств, оскільки має ряд значних переваг перед прямим кредитуванням і закупівлею необхідного устаткування за рахунок власних коштів підприємств, серед яких можливість використання механізму прискореної амортизації, що дозволяє зменшити податок на майно організацій, відбувається вивільнення оборотних коштів підприємства, які можуть бути спрямовані на фінансування інших його витрат. Розвиток лізингового кредитування є вигідним для українських товаровиробників як зручне джерело фінансування, метод зменшення ступеня інвестиційного ризику й інструмент технічного оновлення виробництва [3, с. 209].

1. Другова В. Т. Формування і розвиток ринку лізингу в Україні / В. Т. Другова // Регіональна економіка. — 2012. — № 3. — С. 113–120.

2. Шем'якіна Н. В. Лізинг як важлива складова інвестиційного механізму оновлення технічної бази виробництва / Н. В. Шем'якіна, А. А. Пономаренко // Економіка промисловості. — 2009. — № 4. — С. 101–108.

3. Бутар Г. М. Розвиток ринку фінансового лізингу в Україні / Г. М. Бутар // Наукові праці МАУП. — 2013. — Вип. 1. — С. 207–210.

### 3.

*д.е.н., доцент, заслужений економіст України  
Мукачівський державний університет  
м. Мукачево, Україна*

Аналіз міграційної ситуації у світі та в Україні, а також прогнозних оцінок соціально-економічного та демографічного розвитку країни дає змогу визначити стратегічну мету міграційної політики як збереження власного населення та його поповнення ззовні на основі певних етнічних, професійно-кваліфікаційних, вікових та інших критеріїв.

Для надання політиці у сфері трудової міграції нового імпульсу, видається доцільним виробити і прийняти Концепцію державної міграційної політики України. Виходячи з цього, Концепція має спрямувати владу та суспільство на: скорочення втрат населення держави (регіону, області, міста, селища, села) внаслідок еміграції, забезпечення громадянам достойного соціально-економічного становища вдома; захист прав та інтересів українських мігрантів за кордоном, розвиток тісних зв'язків із ними, використання потенціалу діаспор в інтересах розвитку України; повернення працівників-мігрантів, створення привабливих умов для використання їхніх валютних заощаджень у малому та середньому підприємстві, сільському господарстві, житловому будівництві тощо; сприяння репатріації етнічних українців та їхніх нащадків, вихідців з України інших національностей, тобто близького за мовою та культурою населення; дозоване розширення прийому певних категорій економічних іммігрантів на тимчасовій основі, розробку механізмів, які б уможливили у відповідності певним критеріям перетворення їхнього тимчасового статусу на постійний; інтеграцію мігрантів в українське суспільство, запобігання расизму та ксенофобії.

Таким чином, у країні існують значні прогалини в законодавчому регулюванні міграційних відносин. Проте без чіткого визначення пріоритетних напрямів міграційної політики України міграційне законодавство розвиватиметься фрагментарно, без загальної концептуальної лінії. Необхідна розробка Концепції міграційної політики або Міграційного кодексу України.

Враховуючи вище відмічене можна узагальнити, що основними напрямками регулювання трудовіграційних процесів з боку державних органів влади є:

1) розробити та схвалити нормативно-правові документи щодо управління та регулювання міжнародної трудової міграції, пріоритетними серед яких є Стратегія державної міграційної політики, Закон України «Про статус трудового мігранта», двосторонні угоди у сфері регулювання питань взаємного працевлаштування, соціального захисту, пенсійного забезпечення, оподаткування, взаємного визнання дипломів про освіту та регулювання потоків трансфертів міжнародних трудових мігрантів, які б передбачали певні економічні стимули у разі рееміграції та вкладення коштів трудових мігрантів у пріоритетні галузі економіки, відтак – участі мігрантів у інвестиційній діяльності та підвищенні ефективності соціально-економічної системи України.

2. Доопрацювати проект «Державної програми співпраці з із закордонними українцями на період до 2015 р.», а саме включити пункти щодо фінансово-економічної, торговельної, науково-інноваційної та інвестиційної співпраці та затвердити Державну програму співпраці із закордонними українцями.

Аналізуючи наявний проект «Державної програми співпраці з із закордонними українцями на період до 2015 р.», зауважимо, насамперед, на нечіткому формулюванні мети цієї програми, зокрема у сфері використання потенціалу української діаспори, а саме: «...використання інтелектуального, фінансового та духовного потенціалу закордонних українців для утвердження позитивного міжнародного іміджу України». На нашу думку, у окресленій меті слід зауважити не лише «позитивний імідж», але й «інноваційний та соціально-економічний розвиток України». Крім того, серед «задоволення науково-освітніх та мовних потреб закордонних українців», що передбачені Програмою, основну частку займають заходи у сфері вивчення української мови та українознавства. Натомість проведення науково-практичних конференцій із залученням діаспори з інших наукових сфер обмежується лише двома конгресами Світової федерації українських лікарських товариств. Хоча у проекті Програми передбачено збільшення фінансування (орієнтовний бюджет складає майже 2 млрд грн), в ній не передбачено жодних заходів у сфері економічної (насамперед, інноваційно-інвестиційної), торговельної та науково-технічної співпраці, у той час, як попередня Програма співпраці із закордонними українцями на період до 2010 р., із загальним бюджетом у розмірі 76,9 млн грн, передбачала принаймні 4 види заходів у сфері торговельно-економічної та науково-технічної діяльності. Однак, обсяги фінансування цих заходів відносно інших витрат, передбачених у рамках Програми, були незначними.

3. Підписати двосторонні угоди з країнами перебування мігрантів (з якими такі відсутні, зокрема з Італією, Угорщиною, Великобританією, Німеччиною, Францією) з метою легалізації перебування мігрантів, врегулювання трудових та пенсійних відносин та уникнення подвійного оподаткування доходів трудових мігрантів.

4. Забезпечити механізм легалізації заробітної плати працюючих за кордоном та запровадити непрямі методи оподаткування (як приклад, єдиний податок), що має на меті впорядкування пенсійного захисту. Якщо особа працює на території країни, громадянином якої вона не є, в угоді має бути чітко визначено країну, за законодавством якої визначаються пенсійний вік, умови виходу на пенсію, розміри виплат, стаж роботи та орган, який здійснює ці виплати. Якщо особа працює на території країни, громадянином якої вона не є, і має досвід роботи на території країни-учасниці угоди, то в угоді має бути передбачено механізми перерахунку стажу роботи, виконаної за кордоном, та розміри пенсійних виплат за цей період. В угоді мають бути прописані механізми здійснення пенсійних нарахувань та відшкодувань між пенсійними фондами [1].

У межах двосторонніх угод необхідно забезпечити так званий територіальний принцип пенсійного забезпечення мігрантів та членів їхніх сімей, що реалізовується за законодавством і коштом тієї країни, на території якої вони нині проживають. При встановленні права на пенсію, у тому числі на пільгових умовах і за вислугу років, враховується трудовий стаж, набутий на території будь-якої держави-учасниці угоди. Пенсії обчислюються із заробітку (доходу) за періоди роботи, що зараховуються у трудовий стаж. Такий досвід широко застосовується мігрантами з країн ЦСЄ.

Таким чином, законодавча база у сфері міграції не закладає основ для міграційної політики України. Немає мети, завдань, механізмів, інструментів реалізації та джерел фінансового забезпечення міграційної політики. Необхідна активна позиція України щодо укладання міжнародних угод про захист працівників – мігрантів за кордоном з країнами-реципієнтами українських мігрантів.

1. Регулювання трудовіграційних процесів в транскордонному регіоні: монографія / За заг. ред. д.е.н., проф. Пітюлича М.І. [М.І. Пітюлич, В.В. Гоблик, Т.Д. Щербан та ін.] – Мукачево: Вид-во МДУ, 2015 р. – 150 с.



*к.е.н., доцент кафедри організації та управління  
соціально-економічними системами*

*магістри,  
Таврійський державний агротехнологічний університет  
м. Мелітополь, Запорізька обл., Україна*

У роботі розглянуто нові методи та підходи до мотивації працівників банківської сфери з метою визначення ефективності впливу мотивації на професійну діяльність персоналу, забезпечення і покращення економічної діяльності. Скажімо формулювання теоретичних аспектів та особливостей різних методів та форм мотивації працівників банківських установ.

: мотивація, банківський персонал, ефективність праці, мотиваційний механізм.

. В випадках динамічного розвитку банківської сфери, загострення конкуренції внаслідок поділу ринку банківського капіталу особливої актуальності набуває проблема забезпечення умов для мотивації праці банківського персоналу та утворення умов для його зацікавленості в результатах діяльності. Максимальні вимоги до працівників банку вимагають відповідної мотивації праці. На сьогодні мотивація персоналу основним прийомом по наданню оптимального та раціонального використання трудових ресурсів, оптимізація існуючого кадрового потенціалу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Безліч мотиваційних аспектів персоналу, а також напрямку їх формування і функціонування висвітлені в наукових працях відомих вчених, соціологів, економістів і психологів, зокрема Дуда С. Т., Іванова С. Л., Різник В. В., Гончарова Н., Кокін Ю., Цимбалюк С., Яковлев Р., Лоулер Е., Портер Л., Маслоу А. та ін. [2,3] Тим не менш, незважаючи на безліч публікацій присвячених даному питанню, необхідно провести дослідження ряду питань, зокрема формування мотиваційного механізму як засобу підвищення ефективності в банківській сфері.

полягає у визначенні теоретичних аспектів та особливостей різних форм та методів мотивації праці персоналу, ефективного використання персоналу, ефективності праці та ефективності використання трудового потенціалу.

. Мотивація персоналу займає одне із провідних місць у системі управління будь-яким соціально-економічним об'єктом. Мотивація персоналу однією із функцій управління поряд з іншими функціями, такими як планування, організація, контроль, прийняття рішень [4]. Саме тому майбутніх успіх керівництва банківською сферою залежить передусім від того, наскільки поглиблено була визначена мотивація людей, що працюють в установі.

Таким чином, співробітник банку, позбавлений постійної інтелектуальної та інформаційної підтримки колег з інших відділів, відчуває себе представником лише одного з підрозділів, а не компанії в цілому. Тому його діяльність часто відображає не головні інтереси банку, а інтереси свого відділу. Все це породжує проблеми, які нелегко вирішити керівництву банку.

Система мотивації персоналу банку головним фактором підвищення ефективності праці в умовах розвитку економічної діяльності. На сучасному етапі економічного розвитку банківської системи впровадження дієвої системи мотивації персоналу, зокрема й оплати праці, дає змогу докорінно змінити систему управління організацією, підвищити її ефективність, конкурентоспроможність і прибутковість діяльності [5].

Мотивація банківських працівників полягає в тому, щоб забезпечувати в банку комфортні умови для ефективної праці, запроваджувати передові форми і методи управління, надавати співробітникам інформацію про все, що відбувається в банку, з метою збільшення їх внеску в результати діяльності установи [6].

Функція мотивації полягає у спонуканні до виконання необхідних завдань і досягнення поставленої мети. В основі поведінки персоналу лежать особисті мотиви, тому головна задача керівництва банку полягає в активізації внутрішнього спонукання співробітників банку до активної трудової діяльності. Основними з них зацікавленість у роботі, потреба в активній діяльності, задоволення від праці, атмосфера позитивної мотивації у трудовому колективі [7].

Системне бачення проблеми трудової мотивації потребує врахування факторів непрямої дії, а саме: індивідуальних характеристик працівників, особливостей роботи, характеристики виробничого середовища.

До індивідуальних факторів відносяться вікові дані працівників, рівень їх освіти, впевненість у собі та потреба у кар'єрному зростанні [7].

Проведені соціологічні дослідження показують, що найдієвішим напрямком мотивації праці працівників комерційних банків матеріальне стимулювання, яке включає заробітну плату, участь у прибутках, участь в акціонерному капіталі, страхування життя та медичне страхування, отримання пільгових кредитів. Широке розповсюдження отримала система заохочення у вигляді участі у прибутках організації, що

передбачає встановлення частки прибутку з якої формується заохочувальний фонд.

Важливо підкреслити, що в банківській сфері основними стратегічними напрямками підвищення ефективності мотиваційних механізмів управління персоналом мають стати такі:

- вдосконалення структури існуючих матеріальних і нематеріальних стимулів, реформування оплати праці;
- забезпечення соціальної безпеки працівників на основі інвестицій в їхній розвиток;
- залучення потенціалу соціального партнерства, вдосконалення колективно-договірного регулювання праці та її оплати.

Для досягнення високих результатів у своїй діяльності, банку слід використовувати систему ефективної мотивації працівників як комплекс заходів, що стимулюють персонал не лише до роботи, за яку платять гроші, але й до особливої старанності та активного бажання працювати саме в цій установі.

. Отже, з впевненістю стверджувати, що мотиваційний механізм як механізм в системі банківської установи варто визначати як сукупність управлінсько-організаційних заходів та важелів впливу, що носять мотиваційний характер, даючи таким чином змогу забезпечити оптимальне відтворення, перерозподіл і використання не тільки фінансових ресурсів, а й матеріальних, соціальних благ. Відтворити належний, ефективно діючий механізм можна за рахунок комплексної взаємодії всіх функцій управління, зокрема, мотивації, організації та планування, контролю на всіх рівнях.

Інноваційна спрямованість сучасного комерційного банку, необхідність підвищення його ефективності в умовах жорсткої конкуренції на ринку праці визначають необхідність формування нових підходів до мотивації персоналу банку. Особовий склад працівників установи виступає доволі значним ресурсом, який забезпечує виживання банку в складних економічних умовах, забезпечити досягнення конкурентних переваг, підвищити показники ефективності трудової діяльності.

Саме тому в нинішніх обставинах розвитку економічної діяльності персонал перетворюється на стратегічний ресурс банку, тому цікаві процеси формування моделей соціально-трудоких відносин, відповідно до цього утворюються мотиви, які допомагають забезпечити ефективність професійної діяльності, все це дозволяє вести пошук нових результативних важелів оптимального управління ними.

1. Данилевич Н. С., Желтова Н. П. Особливості мотивації працівників банку // Соціально-трудові відносини: теорія та практика. — 2013. — № 1(5). — С. 80–86.
2. Дуда С. Т., Кіпак Х. Р. Мотивація та результативність праці персоналу підприємства / С. Т. Дуда, Х. Р. Кіпак // Вісник НЛТУ України: Збірник науково-технічних праць — 2010 — Вид. 20.14 — с. 188–193.
3. Клименко М. П., Філатова О. О. Мотивація управлінського персоналу в реалізації загальної стратегії підприємства / Клименко М. П., Філатова О. О. // Сталій розвиток економіки — 2011 — № 5 — с. 81–85.
4. Колот А. М. Мотивація персоналу // А. М. Колот. — К.: КНЕУ, 2009. — 337 с.
5. Галайко Н. Р. Форми і методи стимулювання персоналу для забезпечення ефективної діяльності банку // Регіональна економіка. — 2006. — № 2. — С. 156–162.
6. Кебас М. Системность эффективной мотивации: Михаил Кебас // Управление персоналом. — 2010. — № 4. — С. 52–55.
7. Лук'яненко Н. Д. Мотивація персоналу: навч. посібник / Н. Д. Лук'яненко, Л. Л. Бунтовська. — Донецьк, 2004. — 302 с.

## 4.

*студентки  
Університет митної справи та фінансів  
м. Дніпропетровськ, Україна*

Важливою складовою фінансової політики акціонерного товариства, спрямованої на реалізацію головної мети — максимізацію ринкової вартості підприємства та зростання доходів його власників, є дивідендна політика. Від вибору дивідендної політики залежить яким чином буде розподілятися прибуток на підприємстві: спрямовуватись на його розвиток чи виплачуватись акціонерам у вигляді дивідендів. Тому визначення ефективної дивідендної політики для акціонерного товариства є завжди актуальним.

Згідно із Законом України «Про акціонерні товариства» від 17.09.08 р. № 514-VI «дивіденди — частина чистого прибутку акціонерного товариства, що виплачується акціонеру з розрахунку на одну належну йому акцію певного типу та/або класу» [1]. Таким чином, дивідендна політика являє собою сукупність методів і заходів управління прибутком, які полягають в оптимізації його пропорцій між частинами, що направляється на виплату дивідендів чи використовується для інвестицій.

Значна роль дивідендної політики підприємства характеризується такими основними положеннями:

- дивідендна політика є основною складовою політики розподілу прибутку, головна мета якої — збільшення рівня добробуту власників підприємства;
- дивідендна політика є основним інструментом впливу на зростання ринкової вартості підприємства;
- характер дивідендної політики є важливим індикатором інвестиційної привабливості підприємства;
- вибір дивідендної політики впливає на трудову активність персоналу підприємства, додаткову соціальну захищеність працівників;

– обраний тип дивідендної політики здійснює вплив на рівень точної платоспроможності підприємства [2].

У законодавстві передбачено, що дивідендна політика має реалізовувати права акціонерів на отримання дивідендів. Саме рішення про виплату або невиплату дивідендів приймається загальними зборами акціонерів з урахуванням можливих обмежень та наявності джерел для виплати. Тобто на законодавчому рівні закріплено необов'язковість виплати дивідендів.

Як правило, акціонерні товариства намагаються не тільки виплачувати дивіденди, а й зменшувати або нарощувати темп росту дивідендів. Це обумовлено тим, що очікування виплати дивідендів в майбутньому є одним з головних факторів, що впливають на рішення інвесторів придбати акції тієї чи іншої компанії [3, с. 28].

На думку науковців, вибір дивідендної політики залежить від двох ключових факторів:

- чутливості більшості акціонерів до змін розміру дивідендів;
- можливості визначення оптимального розміру дивідендів.

Так, Ч. Ф. Лі та Д. І. Фіннерті, досліджуючи формування дивідендної політики, звернули увагу на вплив двох основних чинників: фінансового стану корпорації та прагнень інвесторів. Менш значущими для вибору дивідендної політики, на думку Ч. Ф. Лі та Д. І. Фіннерті, є форми дивідендних виплат, рівень інфляції та його потенційний вплив на інтереси акціонерів [4, с. 416]. Загалом на формування дивідендної політики впливають також зовнішні (макроекономічна ситуація, законодавство, дивідендна політика конкурентів) і внутрішні фактори (життєвий цикл підприємства, фінансовий стан підприємства, склад акціонерів та їх потреби). Дивідендна політика також може виступати як спосіб інформування інвесторів про прибутковість корпорації, що було доведене Дж. Лінтнером, який встановив наявність тісного зв'язку між обсягами прибутку та розміром дивідендів. За висновками Лінтнера, корпорації (в особі найвищого керівництва) прагнуть до стабілізації або помірного зростання дивідендів, що дозволяє і сформувати певну привабливість для інвесторів та забезпечити розширення діяльності шляхом реінвестування прибутку.

Отже, дивідендна політика включає в себе набір цілей і завдань, які ставить перед собою керівництво підприємства щодо виплати дивідендів та сукупність методів і засобів їх досягнення.

Обираючи дивідендну політику необхідно приймати до уваги те, що вона впливає на параметри фінансово-господарської діяльності підприємства: ліквідність, величину самофінансування, ціну залучення фінансових ресурсів, структуру капіталу, ринковий курс корпоративних прав та інші. Прослідковується чітка залежність між дивідендною політикою

та самофінансування підприємства: чим більше прибутку виділяється на виплату дивідендів, тим менше коштів залишається у підприємства для його розвитку. Якщо ж прибуток спрямовується на збільшення власного капіталу (тезаврація прибутку), то таким чином змінюється загальна структура капіталу підприємства, що може впливати на його вартість [5, с. 242].

1. Про акціонерні товариства: Закон України: [від 17.09.08 р. № 514-VI] [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>

2. Msd.in.ua [Електронний ресурс]: [Інтернет-портал]. — Електронні дані. — [Олександрія: ПП «Майстерня своєї справи», 1999–2015]. — Режим доступу: <http://msd.in.ua> (дата звернення 28.10.2015). — Дивідендна політика акціонерного товариства.

3. Дивідендна політика акціонерних товариств / Н. Пойда-Носик, Г. Ємець // Ринок цінних паперів України. Вісник Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку. — 2010. — № 3–4. — С. 27–32.

4. Финансы корпораций: теории, методы и практика / Ченг Ф. Ли, Финнерти Дж.И. — М., 2000—685 с.

5. Стащук О.В. Особливості формування дивідендної політики на підприємстві / О.В. Стащук, Ю.В. Малишко, Л.С. Яковук // Наукові записки [Національного університету «Острозька академія»]. Економіка. — 2013. — Вип. 23. — С. 239–242.

## 5.

. . .  
*студентка кафедри  
маркетингу і логістики  
Національний університет  
«Львівська політехніка»  
м. Львів, Україна*

Ще з давніх часів і до сьогодні хліб є одним з основних і важливих продуктів харчування українців. Частка хлібопродуктів у раціоні споживання населення України складає 15% та забезпечує біля третини добової потреби людини в білку, що підтверджує їх статус як важливого, так і корисного продукту харчування. Хлібобулочні вироби — харчові продукти, які випікаються з борошна, дріжджів, солі, води та додаткової сировини. Ключовим інгредієнтом при виготовленні хлібобулочних виробів є борошно, яке є продуктом помелу зерна. Тому доцільно почати дослідження проблем логістичної діяльності на ринку зерна і закінчити на ринку хлібобулочних виробів.

Ринок зерна — це стрижень розвитку аграрної економіки. Його стан є важливим показником якості проведених економічних реформ, реалізації агропродовольчої політики, забезпечує вихід України на світовий ринок зерна. Але, на жаль, український ринок зерна має логістичні проблеми, які необхідно якнайшвидше вирішити. По-перше, проблеми зберігання зернових. Наявні працюючі склади можуть зберігати близько 30 млн т зерна, що вдвічі менше від валового збору. Тобто половина врожаю зберігається в належних умовах, а інша — псується в мішках [1]. По-друге, проблеми транспортування зернових. Місткість портових терміналів в Україні не набагато перевищує 2,3 млн т при експорті понад 30 млн т. Не краща ситуація у залізничного транспорту. Парк зерновозів становить близько 12 тис. вагонів, і може забезпечити перевезення не більш ніж 40 млн т на рік. Але по факту, за оцінками експертів ринку, у робочому стані перебуває не більш ніж 8 тис. вагонів [1].

Вирішення виділених проблем є надзвичайно важливим для аграрного сектору України. На даний момент, це є питання, на які поки що немає відповідей.



Однією з важливих проблем на мікрорівні є катастрофічна нестача площ для ефективної внутрішньоскладської логістики. Будь-яке підприємство, яке функціонує на ринку хлібопродукції, може виготовити і реалізувати широкий асортимент продукції, але своєчасно відвантажити увесь вироблений обсяг продукції не дозволяє логістика.

На багатьох підприємствах виготовлена продукція комплектується на дерев'яні лотки, охолоджується на них, і на них вантажиться в автомобілі. Розподіл запасів виконує кожен водій безпосередньо на місці розвантаження. Використання дерев'яних лотків є некомфортним, неефективним, на розвантаження витрачається багато часу. Поряд з дерев'яними лотками використовуються пластикові ящики. В порівнянні з попереднім видом тари, цей вид є набагато зручніший у використанні і ефективнішим. Але і пластикові ящики є вже застарілою тарою. Тепер компанії, які спеціалізуються в області тари, пропонують пластикову оборотну тару європейського стандарту. Це хлібний євролоток, що має наступні характеристики: габарити європейського стандарту 600×400 мм, довгий строк експлуатації, їх можна вкладати один в одного для ефективного зберігання в пустому вигляді, робочий температурний режим коливається від -30 до 60 С, можливість наклеювання фірмового логотипу і штрих-кодів для автоматизації відвантажень. Ще однією новинкою є стелажі для прикріплення складських лотків.

Наступним видом є пластикові палети, які бувають різних видів: різної величини навантаження (статистичного — 1000 кг, 2500 кг, 7500 кг і динамічного навантаження — 500 кг, 1000 кг, 1500 кг), різних розмірів (800×600, 1200×800 і 1200×1000 мм). Їхньою перевагою в порівнянні з дерев'яними палетами є менша вага. Також при транспортуванні використовують пластикові кришки, які покривають всі лотки, ящики чи контейнери і, які можна промаркувати за допомогою наліпок.

Хлібні вироби — це вироби, які швидко псуються. Строк зберігання виробів рахується з часу виходу їх з печі. Наприклад, строк зберігання хлібу житнього обдирного і суміші житнього і пшеничного борошна зберігаються на полицях магазинів у не упакованому вигляді не більше 36 годин, хліб з пшеничного борошна — 24 годин, вироби масою 200 г і менше — не більше 16 годин [2, с. 75]. Тобто наступною проблемою є доставка продукції у віддалений пункт споживання з нормальними характеристиками. Існує два способи для вирішення цієї проблеми: 1) замороження і виробництво напівфабрикатів, кінцеве випікання яких здійснюється в місцях продажу; 2) свіжоупакований продукт з повним випеченням, однак з характеристиками тривалішого зберігання.

Реалізація першого шляху вимагає добре організованої дистрибуції та еластичних поставок до локальних дистрибуційних центрів згідно із замовленнями. Другий шлях вимагає терміновіших поставок, але це не

обов'язково має бути момент відкриття магазину, а в зручний час для обох сторін (постачальника і отримувача).

Усе більш широке розповсюдження набуває технологія par-bake — випічка хліба з напівфабрикату глибокої заморозки. У кондитерській галузі більша частина асортименту тортів, кексів, мафінів виготовляється за такою ж технологією, а саме заморозка продукції в спіральному «шоковому» фризери. Він дозволяє доставляти продукцію на більші відстані і забезпечувати якість товару. Напівфабрикат замороженого хліба може бути сирим (тоді його собівартість менша) або частково приготовленим — тоді його допікають у ресторані або пекарні при магазині.

Попит на заморожені хлібобулочні продукти в значній мірі зосереджений у великих містах України. Основний обсяг продажів продукції на внутрішньому ринку припадає на сегмент B2B. Купують продукцію в основному невеликі пекарні та заклади сегменту HoReCa, для того щоб довести її до повної готовності і продати в роздріб. Також варто відзначити поступове зростання продажів у сегменті B2C, обсяги реалізації якого поки не такі значні [3].

Отже, вирішення проблем на ринку зерна та хлібобулочних виробів України є дуже вагомими, як для всієї економіки, окремого підприємства та кінцевого споживача. Тому неефективне чи невчасне розв'язання цих проблем може призвести до руйнівних наслідків як для аграрної галузі, так і для ринку хлібобулочних виробів.

1. Самасва Ю. «Чи там рай, де хліба край?» [Електронний ресурс] / Самасва Ю. // газета «Журнал тижня»: матеріали статті, — Київ, 2014. — Режим доступу: [http://gazeta.dt.ua/ariculture/chi-tam-ray-de-hliba-kray-\\_html](http://gazeta.dt.ua/ariculture/chi-tam-ray-de-hliba-kray-_html)

2. Колтунов В. А. Технологія зберігання продовольчих товарів [тескт]: навч. посіб. / В. А. Колтунов, Є. В. Белінська — К.: «Центр учбової літератури», 2014. — 138 с.

3. Дослідження аналітиків Pro-Consulting «Ринок заморожених хлібних напівфабрикатів України зберігає перспективи зростання» [Електронний ресурс] / Дослідження аналітиків Pro-Consulting // Інформаційно-аналітична програма PRO: матеріали статті, — Київ, 2015. — Режим доступу: [http://pro-capital.ua/ua/press\\_center/expert/rynok-zamorozhennyx-xlebnyx-polufabrikatov-ukrainy-soxrayanaet-perspektivy-rosta/](http://pro-capital.ua/ua/press_center/expert/rynok-zamorozhennyx-xlebnyx-polufabrikatov-ukrainy-soxrayanaet-perspektivy-rosta/)

## С 6.

аспірантка Національного наукового центру  
«Інститут аграрної економіки»,  
м. Київ, Україна

Сільське господарство є специфічною галуззю, з більшою ризикованістю, а тому потребує особливої державної підтримки. Необхідність застосування різних форм державного регулювання аграрного підприємництва обумовлюється необхідністю вирішення комплексу складних завдань, таких як: створення режиму максимального сприяння для використання підприємницького потенціалу; формування добросовісної конкурентного середовища; формування стійкого зростання пропозиції товарів і послуг; стимулювання і регулювання попиту; розвитку виробничої та ринкової інфраструктури; соціальна орієнтація сектора підприємництва. Без активної регулюючої і підтримуючої ролі держави неможливо створити умови для ефективного розвитку агробізнесу в країні.

Передумови для розвитку аграрного бізнесу, які можуть бути створені тільки за активної ролі держави можна згрупувати так:

- правові передумови ґрунтуються на системі нормативно-правових актів розроблених у країні. В Україні аграрне підприємництво регулюється згідно з нормами Господарського кодексу України, Податкового кодексу України, Закону «Про фермерське господарство», Закону «Про державну підтримку сільського господарства України» та ін.;
- економічні передумови полягають з формуванням умов рівності форм власності, економічної свободи і рівноправності всіх суб'єктів господарської діяльності. Створення економічних передумов для розвитку аграрного підприємництва в нашій країні пов'язане з приватизацією власності, демонополізацією, законодавчим закріпленням рівності всіх організаційно-правових форм підприємницької діяльності;
- політичні передумови полягають у створенні в країні сприятливого політичного клімату для підприємництва, забезпеченні дієвості реалізації закріплених у законодавстві прав, здійсненні послідов-

ної економічної політики. Така політика має надати всім господарюючим суб'єктам гарантії збереження їхньої власності, виключення можливостей націоналізації, експропріації, рейдерства.

Джерелом фінансової підтримки аграрного підприємництва в Україні є кошти, що передбачаються у державному бюджеті на відповідний рік, що розподіляються на конкурсній основі. Головним розпорядником бюджетних коштів, що надаються на підтримку фермерства є Міністерство аграрної політики України. Одержувачем бюджетних коштів є Український державний фонд підтримки фермерських господарств. Динаміка обсягів державних видатків на аграрну сферу України наведена у таблиці 1.

Таблиця 1

	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>
Видатки на сільське господарство, лісове господарство та мисливство, рибне господарство	7486339754,97	7705118639,05	5868382714,54
в т.ч. загальний фонд	4561237971,02	4424895663,96	3416720887,60
в т.ч. спеціальний фонд	2925101783,95	3280222975,09	2451661826,94
У % до загальних видатків бюджету	1,52	1,52	1,12
Фундаментальні та прикладні дослідження і розробки у сфері сільського господарства, лісового господарства та мисливства, рибного господарства	1025581919,37	812818433,50	731125232,58
в т.ч. загальний фонд	780733800,10	546151281,43	489119845,86
в т.ч. спеціальний фонд	244848119,27	266667152,07	242005386,72
У % до загальних видатків бюджету	0,21	0,16	0,14

*Розраховано автором на основі даних Державної казначейської служби України [1]*

Дані таблиці відображають загальне зростання видатків на сільське господарство, лісове господарство та мисливство, рибне господарство до 2014 року. Однак у відсотковому співвідношенні до загальних видатків державного бюджету тенденція зовсім протилежна – щорічне скорочення частки витрат на підтримку сільського, лісового, мисливського і рибного господарства. Ще меншою є ця величина у плані бюджету на 2015 рік – 0,88%. Це суперечить суспільній важливості галузі і не сприяє її подальшому розвитку. Не стабільною і доволі низькою є частка

державних витрат на фундаментальні і прикладні дослідження галузі — з 0,21% загальних витрат у 2012 році до 0,14% у 2014.

Дослідники зазначають, що з 2012 року відбувається зміна акцентів державної підтримки із заходів розвитку виробництва на заходи розвитку інфраструктури аграрного ринку, зокрема, щодо зберігання, перевезення, переробки та експорту об'єктів державного цінового регулювання державного інтервенційного фонду. Одночасно зберігається тенденція відсутності прямих програм підтримки виробництва в малих формах господарювання, хоча на їх фінансування закладаються видатки у складі програми фінансової підтримки [2, 206].

Окрім недостатнього обсягу державного фінансування аграрної сфери, було виокремлено декілька головних проблем державного регулювання розвитку аграрного підприємництва в Україні:

- розрив між плановими і фактичними показниками державного фінансування аграрної сфери. Це призводить до невиконання державних програм та унеможливує достатнє фінансування пільг для сільськогосподарських виробників, які передбачені у законодавстві;
- при виконанні державних програм щодо підтримки галузі в цілому чи її окремих підгалузей виявляються чисельні зловживання;
- конкурси на розподіл бюджетних асигнувань між суб'єктами проводяться не прозоро;
- державне регулювання агробізнесу носить недостатню інноваційну направленість: спеціальних стимулів для активізації інноваційної діяльності підприємств немає, а державне фінансування фундаментальних досліджень і прикладних розробок є недостатнім;
- не достатньо задіяними є інструменти непрямої підтримки, зокрема стимулювання банківського кредитування. В умовах кризових явищ в економіці проблема буде загострюватися, оскільки банки мають самі проблеми з ліквідністю і скорочують кредитні портфелі. Саме стимулювання кредитування не носить довгострокової направленості, що не дозволяє забезпечувати стратегічну направленість розвитку агропідприємств;
- перехід на виробничі, технологічні та екологічні стандарти ЄС у сфері переробки сировини та виробництва харчових продуктів забезпечується повільними темпами, рівень підтримки інфраструктури аграрного підприємництва знижується, що не дозволяє повною мірою реалізувати потенціал аграрного сектора України на зовнішніх ринках.

З огляду на кризову ситуацію в економіці України, роль державного регулювання агробізнесу загалом, та діяльності малих форм господарювання повинна зростати. Вдосконалення потребує і нормативно-правове забезпечення і механізми його реалізації.

1. Виконання Державного бюджету України. Офіційний сайт Державної казначейської служби України [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=146477>

2. Васільєва Л. М., Бондарчук Н. В. Аграрний сектор: оцінка рівня державної підтримки // Молодий вчений. — 2015. — № 1 (16). — С. 204–209.

## 7.

Аспірант відділу регіональної політики  
Національний інститут стратегічних досліджень  
Київ, Україна

Для дослідження проблематики щодо формування ефективної інвестиційної діяльності в регіоні застосовуються економічні теорії у межах яких описуються процеси, що мають опосередкований чи безпосередній вплив на реалізацію інвестування. Досить вагомим аспектом щодо формування ефективної інвестиційної політики та забезпечення високого рівня економічної безпеки регіону є визначення інвестиційних ризиків подолання яких, виступає превентивним заходом, який унеможливило виникнення загроз економічній безпеці регіону, а також дозволяє забезпечити підґрунтя для якісного інвестиційного клімату.

За рівнем впливу інвестиційні ризики регіону поділяються на внутрішні та зовнішні. Внутрішні інвестиційні ризики пов'язані з процесами і об'єктами, які відбуваються безпосередньо в межах регіону. Сюди відносять групи [1]:

- загально регіональних ризиків — поширюються лише в межах певного регіону та пов'язані з діями регіональних органів влади, соціально-економічними особливостями та екологічною ситуацією в регіоні;
- галузеві ризики — зорієнтовані для конкретної сфери господарювання. Наприклад, для сільського господарства — це можливість неврожаю, для видобувної промисловості — це зменшення або завершення корисних копалин, які видобуваються, тощо;
- ризики суб'єктів господарювання — виникають безпосередньо на об'єктах інвестування, насамперед, це прорахунки в економічному обґрунтуванні інвестиційних проектів підприємств тощо;
- ризики особи — мають суб'єктивний характер.

Кожна з груп враховує ризики, що притаманні тільки для неї. Класифікація таких ризиків у чотири групи сформована на основі масштабу впливу на інвестиційні процеси. Відповідно, виділяється вплив на особу,

суб'єкти економічної діяльності, галузі в межах регіону та на економіку усього регіону.

Виділення в кожній з теорій внутрішніх ризиків інвестиційної безпеки дозволяє сформувати чітку картину недоліків в зазначених теоріях. (Рис. 1).

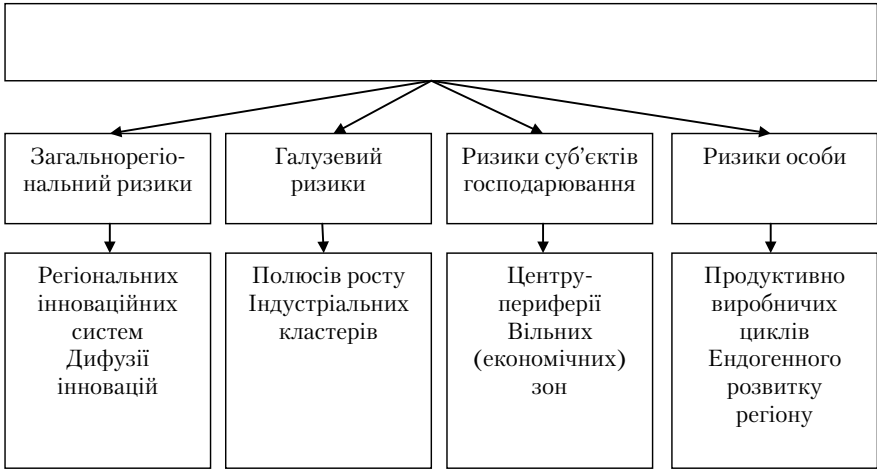


Рис. 1. Класифікація економічних теорій інвестиційного розвитку регіонів з позиції наявності внутрішніх ризиків інвестиційної безпеки  
[Складено автором]

У класифікації подано перелік вище розглянутих економічних теорій регіонального інвестиційного розвитку. Їх структурування здійснювалось на основі наявності найбільшої кількості потенційних ризиків у певній із груп. Варто зауважити на певну умовність виділення, оскільки усі економічні теорії регіонального інвестиційного розвитку мають потенційні ризики у кожній із вищезазначених груп.

Для теорії «регіональних інноваційних систем» найбільш актуальними будуть загальнорегіональні ризики, оскільки дана теорія містить у собі два ключові положення: системність інноваційної діяльності та регіональний вимір інноваційного процесу. Системний підхід зорієнтований на процеси інноваційної діяльності, яка є результатом довіри та виникає між суб'єктами економічної діяльності в ході створення та використання інновацій. Регіональний вимір інноваційного процесу ґрунтується на позиції, що саме в межах регіонального економічного простору можуть здійснюватись фундаментальні інноваційні зрушення, результати яких будуть вимірюватися в національному чи глобальному масштабі [1].



Вагомий вплив загально регіональних ризиків буде простежуватися у межах теорії «дифузії інновацій» Т. Хагерстранда. Оскільки, поширення економічних інновацій та інвестицій відбувається в трьох напрямках: від провідних економічних районів до районів периферії, із центрів вищого рівня у центри нижчого рівня, з великих міст, що виконують функції економічних центрів у прилеглі райони [3, с. 78–89]. При формуванні таких інвестиційно-іноваційних потоків може бути залучений цілий регіон чи навіть кілька регіонів.

В межах теорії «полосів росту» вагома увага акцентується на галузевих ризиках. Тому що в межах даної теорії активна економічна та інвестиційна діяльність спрямована на галузі, які мають високу компактність розміщення та динамічно розвиваються[4]. Сюди також відносилися певні перспективні підприємства, що в недалекому майбутньому зможуть здійснити позитивний вплив на економіку регіону.

Аналогічні ризики будуть найбільш актуальними і для теорії «індустріальних кластерів». Під кластерами розуміється група географічно суміжних та взаємопов'язаних підприємств і організацій, що функціонують у певній галузі, взаємодоповнюють та забезпечують постійне зростання кластера в цілому».

Для теорій, що відносяться до групи галузевих ризиків, дуже актуальними будуть ризики, які притаманні для різноманітних суб'єктів господарювання, як наслідок це дозволяє стверджувати про важливість комплексного підходу при реалізації ідей даних теорій, але разом з тим показує вагомість визначення найбільш актуальних ризиків.

Концепція «центру-периферії» розглядається з позиції ризиків суб'єктів господарювання. Де в межах регіонів виділяються певні ядра (в основному великі економічні суб'єкти), які є основою активної економічної діяльності усього регіону. Такі ядра притягують потоки інвестиційних ресурсів, а також стимулюють активізацію інвестиційних процесів на периферійних територіях. Периферія тісно пов'язана з ядром, що безпосередньо одержує від нього імпульси до розвитку, і зовнішню, або дальню, на яку ядро практично не здійснює мобілізуючого впливу.

Також група ризиків суб'єктів господарювання буде актуальною для концепції «спеціальних (вільних) економічних зон». Активізація інвестиційної діяльності буде реалізовуватись на основі суб'єктів господарювання, що знаходяться в межах даної зони за рахунок формування особливого митного, податкового та інвестиційного режиму. Також одним із ключових завдань таких зон є досягнення відкритості економіки та стимулювання структурних перетворень шляхом активізації спільної з іноземними інвесторами підприємницької діяльності для нарощування експорту товарів та послуг.

До групи ризиків особи відносяться теорії «продуктивно-виробничих циклів» та «ендогенного розвитку регіону». В теорії «продуктивно-виробничих циклів» ключовим положенням є реалізація правила щодо здійснення найменших затрат у процесі виробництва, зокрема, інвестиційних. Це правило реалізується за рахунок виділення певних стадій в ході виробництва відповідного продукту протягом усього періоду його існування. Відповідно, на стадії розробки продукту, виробництво орієнтується на держави чи регіони, в яких велика концентрація висококваліфікованих трудових ресурсів [5].

В теорії «ендогенного розвитку регіону» аналізується економічна адаптація регіону в ситуації дефіциту зовнішніх інвестиційних ресурсів. Ключові пріоритети зміщуються на посилення мобілізації внутрішнього потенціалу регіону, адаптації його економічної діяльності до внутрішніх регіональних умов, залучення місцевих інвестиційних ресурсів та формування нових стимулів економічного росту, де дуже важливе значення має людський потенціал і знання [6].

На нашу думку, найбільш небезпечними ризиками що формують потенційні загрози є групи галузевих ризиків та група суб'єктів господарювання, оскільки там реалізація великої кількості економічних процесів відбувається безпосередньо в конкретній галузі господарювання, а також між суб'єктами економічної діяльності. При виникненні загроз економічній безпеці, це може призвести до зупинки чи неефективної діяльності великих економічних суб'єктів, що в кінцевому результаті може стати фактором зупинки цілої галузі регіону та негативно відобразиться на стані інвестиційної безпеки регіону. В той час як загально регіональні ризики конкретизують увагу на загальних економічних процесах у межах регіону, а ризики особи — виходять із суб'єктивних позицій.

Застосування лише окремо взятої теорії не гарантує ефективного забезпечення активізації процесів інвестування, посилення економічної безпеки та формування сталого економічного розвитку в межах певного регіону. Для отримання максимального ефекту потрібно впроваджувати ідеї з кількох теорій, оскільки ефективність розвитку будь-якого регіону залежить від великої кількості об'єктивних та суб'єктивних факторів, які потрібно врахувати при стратегічному плануванні.

1. Ткач. С.М. Зовнішні інвестиційні ризики регіону/ С.М.Ткач. Збірник наукових праць ЧДТУ. Економічні науки. Випуск 33. Частина 1. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://gallery.economicus.ru/cgi-bin/frame\\_rightn.pl?type=in&links=/in/perroux/lectures/perroux\\_11.txt&name=perroux&img=lectures\\_small.gif](http://gallery.economicus.ru/cgi-bin/frame_rightn.pl?type=in&links=/in/perroux/lectures/perroux_11.txt&name=perroux&img=lectures_small.gif).

2. How to make regions (more) innovative / F. Welter, S. Kolb, B. O’Gorman, K. Bugge, I. Hill, F. Peck, B. Roncevic. — Режим доступа: [http://www.kmu.unisg.ch/rencontres/Renc2008/Topics\\_2008/C/Rencontres\\_2008\\_Welter\\_et\\_al.pdf](http://www.kmu.unisg.ch/rencontres/Renc2008/Topics_2008/C/Rencontres_2008_Welter_et_al.pdf).

3. Липец Ю. Г., Пуляркин В. А., Шлихтер С. Б. География мирового хозяйства: Учеб. пособие для студентов. — М.: ВЛАДОС, 1999. — С. 18–89.

4. Глух Н. А. Институционально-социологическая традиция во Франции / Н. А. Глух, Ф. Перру. [Электронный ресурс]. — Доступный с [http://gallery.economicus.ru/cgi-bin/frame\\_rightn.pl?type=in&links=/in/perroux/lectures/perroux\\_11.txt&name=perroux&img=lectures\\_small.gif](http://gallery.economicus.ru/cgi-bin/frame_rightn.pl?type=in&links=/in/perroux/lectures/perroux_11.txt&name=perroux&img=lectures_small.gif).

5. Родионова И. А. Макрогеография промышленности мира. Пособие для студентов вузов. — М.: Московский Лицей, 2000. — С. 46–57.

6. Китинг М. Новый регионализм в Западной Европе / М. Китинг / Пер. с англ. А. Смирнова. — М.: Логос, 2003. — № 6 (40). — С. 67–116. ([http://www.vuzlib.com.ua/articles/book/3953-Kreativnijj\\_razvitok\\_ukra%D1%97ni\\_/1.html](http://www.vuzlib.com.ua/articles/book/3953-Kreativnijj_razvitok_ukra%D1%97ni_/1.html)).

*аспирант Института социально-экономических и энергетических проблем Севера КНЦ УрО РАН  
г. Сыктывкар, Россия*

«

»:

«

»

В Республике Коми стратегическими документами развития региона являются государственные программы, формирующие региональный бюджет. Направления программно-целевого механизма развития региона включают в себя бюджеты главных распорядителей бюджетных средств, распределенных по объекту воздействия на «Новое качество жизни», «Инновационное развитие и модернизация экономики» и «Эффективное государственное управление» [1].

В блок «Новое качество жизни» входят восемь государственных программ Республики Коми: «Развитие здравоохранения», «Развитие образования», «Социальная защита населения», «Строительство, обеспечение качественным, доступным жильем и услугами жилищно-коммунального хозяйства населения Республики Коми», «Содействие заня-

тости населения», «Защита населения и территорий Республики Коми от чрезвычайных ситуаций, обеспечение пожарной безопасности и безопасности людей на водных объектах», «Культура Республики Коми» и «Развитие физической культуры и спорта». Расходы в 2014 году по данному направлению составили 48086,8 млн рублей, или 80% к общему объему финансирования государственных программ региона [5].

Государственная программа «Развитие физической культуры и спорта» рассматриваемого стратегического направления «Новое качество жизни» имеет своей целью совершенствование системы физической культуры и спорта и развитие спорта высших достижений, а также её действие направлено непосредственно на человека и популяризацию здорового образа жизни и физической культуры и спорта среди населения [2].

По состоянию на 01.01.2014 г. за счет всех источников на реализацию государственной программы было предусмотрено 632,87 млн рублей (1,32% от плановых расходов социального блока «Новое качество жизни»). Фактически плановые ассигнования за счет всех источников по состоянию на 31.12.2014 г. составили 856,84 млн рублей, с увеличением от первоначальных ассигнований в 1,4 раза. Освоение средств республиканского бюджета Республики Коми с учетом средств федерального бюджета по программе составило 95,31%.

Наравне с действующей оценкой эффективности реализации государственных программ Республики Коми, в статье в качестве инструмента анализа качества реализации государственной программы Республики Коми «Развитие физической культуры и спорта» социального направления программного развития региона используется андеррайтинг показателей результативности за отчетный 2014 год [4]. Средний уровень выполнения индикаторов вышеуказанной государственной программы и ее пяти подпрограмм («Развитие инфраструктуры физической культуры и спорта», «Массовая физическая культура», «Подготовка спортивного резерва», «Спорт высших достижений», «Обеспечение реализации государственной программы») составил в 2014 году 94,88%. Соисполнители государственной программы – Министерство архитектуры и строительства Республики Коми, Министерство образования Республики Коми, Министерство культуры Республики Коми, Агентство Республики Коми по печати и массовым коммуникациям.

Удельный вес населения, систематически занимающегося физической культурой и спортом, составил в 2014 году 26,4%. Обеспеченность спортивными сооружениями в Республике Коми составила 35,2%. По состоянию на 1 января 2015 года действовало 2244 спортивных сооружения, в т.ч.: 785 плоскостных сооружений, 616 залов, 37 бассейнов. По итогам 2014 года ответственному исполнителю удалось достичь 27 плановых значений показателей (индикаторов) реализации программы

из 30 возможных. При этом оценка эффективности реализации государственной программы признана удовлетворительной с коэффициентом 0,87 (менее 0,90 [4]).

Андеррайтинг реализации государственной программы показал, что государственная программа реализована результативно, если каждое соотношение показателя и его норматива превышает единицу, или:

$$SP_{(n)} = X1/A1 + X2/A2 + X3/A3 \dots Xn/An,$$

где:  $SP$  (State Program) $_{(n)}$  – значение оценки результативности в процентах;

$X1 - Xn$  – коэффициенты фактических показателей;

$A1 - An$  – нормативное (плановое) значение соответствующего показателя;

$n$  – количество показателей оценки.

Анализ результативности реализации государственной программы Республики Коми «Развитие физической культуры и спорта» проведен в разрезе оценки реализации каждой из пяти подпрограмм (31 индикатор), а также по показателям государственной программы в целом (2 индикатора).

По двум индикаторам эффективности реализации государственной программы «Развитие физической культуры и спорта» оценка ее реализации за 2014 год признана результативной (1,017 превышает 1), в т.ч.:

$$SP_{\text{П}(2)} = X1/A1 + X2/A2 = 2,034.$$

Коэффициент результативности реализации государственной программы по степени достижения индикаторов за 2014 год составил 1,017 (результативна при удовлетворительной эффективности с коэффициентом 0,87).

По подпрограмме 1 «Развитие инфраструктуры физической культуры и спорта» достигнуты значения 11-ти из 12-ти возможных индикаторов. Не достигнуто плановое значение показателя «Ввод в действие объектов сферы физической культуры и спорта муниципальной собственности». Степень достижения планового значения показателя составила – 0,5 (не введен в эксплуатацию спорткомплекс с бассейном в г. Воркута, в связи с невыполнением подрядчиком взятых на себя обязательств).

Фактическое значение результативности реализации подпрограммы 1 за 2014 год составляет:

$$SP_{\text{п}1(12)} = 100/100 + 100/100 + 100/100 + 100/100 + 100/100 + 61/50 + 100/100 + 50/100 + 100/100 + 100/100 + 0 + 100/100 = 10,72.$$

Значение показателя  $SP_{\text{м1}(12)}$  не превышает значение 12, являющееся суммой количества показателей, поэтому, в связи с недостижением вышеуказанного значения, характеризует реализацию подпрограммы 1 государственной программы «Развитие физической культуры и спорта» как нерезультативную, с коэффициентом результативности 0,893. Эффективность реализации подпрограммы 1 – неудовлетворительная, с коэффициентом 0,39.

По подпрограмме 1 не выполнено в полном объеме 1 основное мероприятие «Содействие в строительстве и реконструкции спортивных объектов муниципальных образований». Степень достижения, исходя из выполнения целевого индикатора (ввод в действие объектов сферы физической культуры и спорта), составляет – 84%. Не достигнут запланированный результат по мероприятию «Предоставление субсидий на строительство спортивного комплекса с бассейном в г. Воркута».

По подпрограмме 2 «Массовая физическая культура» достигнуты значения 8-ми из 8-ми возможных индикаторов, выполнено 9 основных мероприятий из 9-ти возможных. Достигнуты планируемые результаты по 25-ти из 25-ти возможных мероприятий. Наступило 8 контрольных событий из 8 возможных. Фактическое значение результативности реализации подпрограммы 2 государственной программы за 2014 год составляет:

$$SP_{\text{м2}(10)} = 45,5/40 + 0/0 + 66,3/56,3 + 11,3/11,1 + 6/6 + 38,7/38,7 + 150/100 + 104,09/100 + 0/0 + 75,7/74,4 = 8,892.$$

Значение показателя  $SP_{\text{м2}(10)}$  не превышает значение 10, что характеризует реализацию подпрограммы 2 как нерезультативную, с коэффициентом результативности 0,892.

По подпрограмме 2 не установлены плановые значения по показателям «Доля квалифицированных специалистов физкультурно-спортивных организаций прошедших подготовку и переподготовку от числа всех специалистов отрасли (нарастающим итогом с начала реализации подпрограммы)» и «Доля учащихся (общеобразовательных организаций, профессиональных образовательных организаций), занимающихся физической культурой и спортом, в общей численности учащихся соответствующих организаций», в связи с чем, мониторинг фактических значений не проведен (нулевые значения показателей в формуле расчета  $SP_{\text{м2}(10)} X2/A2$  и  $X9/A9$ ).

При этом эффективность реализации подпрограммы 2 признана высокой с коэффициентом эффективности 1,14. Достижение плановых показателей произошло в результате активной работы центров спортивных мероприятий в муниципальных образованиях, созданных в 2013–

2014 годах, а также в результате активной работы соисполнителя государственной программы Агентства Республики Коми по печати и массовым коммуникациям в рамках проведенного «Года здоровья» в Республике Коми, в части активизации работы в муниципальных образованиях по привлечению населения к участию в массовых соревнованиях.

По подпрограмме 3 «Подготовка спортивного резерва» достигнуты значения 3-х из 4-х возможных индикаторов. Не достигнуто плановое значение показателя «Доля спортсменов, выполнивших норматив не ниже I спортивного разряда в общем количестве спортсменов на этапах подготовки учебно-тренировочном и выше». Степень достижения планового значения показателя составила – 0,94. Достигнуты планируемые результаты по 14-ти из 14-ти возможных мероприятий. Наступило 8 контрольных событий из 8 возможных.

Фактическое значение результативности реализации подпрограммы 3 государственной программы за 2014 год составляет:

$$SP_{\text{ин3}(4)} = 16,2/17,2 + 31,5/31,5 + 47/43,3 + 100/100 = 4,027.$$

Значение показателя  $SP_{\text{ин3}(4)}$  превышает значение 4, являющееся суммой количества показателей, поэтому при достижении вышеуказанного значения характеризует реализацию подпрограммы 3 как результативную, с коэффициентом результативности 1,007. Эффективность реализации подпрограммы 3 признана высокой, с коэффициентом 1,20.

По подпрограмме 4 «Спорт высших достижений» достигнуты значения 3-х из 3-х возможных индикаторов.

Фактическое значение результативности реализации подпрограммы 4 государственной программы за 2014 год составляет:

$$SP_{\text{ин4}(3)} = 110,869/100 + 106,818/100 + 138,636/100 = 3,563.$$

Значение показателя  $SP_{\text{ин4}(3)}$  характеризует реализацию подпрограммы 4 как результативную, с коэффициентом результативности 1,188. Превышение значения запланированных показателей произошло в результате увеличения количества призовых мест занятых спортсменами Республики Коми на всероссийских соревнованиях (план – 352, факт – 488 мест). При этом высокие стабильные результаты на всероссийских соревнованиях являются основанием для включения в спортивные сборные команды РФ по видам спорта. Эффективность реализации подпрограммы 4 признана высокой, с коэффициентом 0,92.

По подпрограмме 5 «Обеспечение реализации государственной программы» значения 1-го из 2-х возможных индикаторов. Не достигнуто плановое значение показателя «Удельный вес реализованных мероприятий государственной программы Республики Коми «Развитие физической культуры и спорта». Степень достижения планового значения

показателя – 0,97. Снижение значения запланированного показателя произошло в результате невыполнения 1-го основного мероприятия из 36-ти запланированных. Фактическое значение результативности реализации подпрограммы 5 государственной программы за 2014 год составляет:

$$SP_{\text{пп5}(2)} = 107/100 + 97/100 = 2,04.$$

Значение показателя  $SP_{\text{пп5}(2)}$  характеризует реализацию подпрограммы 5 как результативную, с коэффициентом результативности 1,02. Эффективность реализации подпрограммы 5 – высокая, с коэффициентом 0,97.

В итоге государственная программа Республики Коми «Развитие физической культуры и спорта» реализована в 2014 году как результативная, при этом три ее подпрограммы из пяти достигли высокой результативности.

1. Постановление Правительства Республики Коми от 30.06.2011 № 288 «О государственных программах Республики Коми» (вместе с «Порядком разработки, реализации и оценки эффективности государственных программ Республики Коми», «Порядком ведения реестра государственных программ Республики Коми»)// «Ведомости нормативных актов органов государственной власти Республики Коми», 15.07.2011, N25, ст. 677, «Республика», № 139–140, 26.07.2011.

2. Постановление Правительства РК от 28.09.2012 № 422 (ред. от 04.06.2015) «Об утверждении Государственной программы Республики Коми «Развитие физической культуры и спорта»// Официальный Интернет-портал Республики Коми <http://www.rkomi.ru>, 31.10.2011

3. Распоряжение Правительства Республики Коми от 30.06.2011 № 252-р «Об утверждении Перечня государственных программ Республики Коми»// Изменения: сетевое издание «Перечень правовых актов, принятых органами государственной власти Республики Коми, иной официальной информации» <http://www.law.rkomi.ru>, 12.02.2015.

4. Приказ Минфина Республики Коми, Минэкономразвития Республики Коми от 30.12.2011 № 263/487 «Об утверждении методических указаний по разработке и реализации государственных программ Республики Коми»// [Электронный ресурс] URL: [http://econom.rkomi.ru/econom\\_rkomi/cel\\_prog/norm/](http://econom.rkomi.ru/econom_rkomi/cel_prog/norm/).

5. Сводный годовой доклад о ходе реализации и оценке эффективности государственных программ Республики Коми за 2014 год// [Электронный ресурс] URL: [http://econom.rkomi.ru/econom\\_rkomi/cel\\_prog/norm/](http://econom.rkomi.ru/econom_rkomi/cel_prog/norm/).



## 8.

*аспірант кафедри менеджменту інноваційної  
діяльності та державного управління  
Чернігівський національний технологічний університет  
м. Чернігів, Україна*

За роки незалежності в Україні сформувалась експортоорієнтована модель розвитку економіки, в умовах якої стратегічна роль експорту полягає в тому, що він виступає як засіб сприяння економічному зростанню, інструмент активізації наявних та потенціальних конкурентних переваг з метою подолання відставання від розвинених країн за основними соціально-економічними параметрами. [3]

Прагнення України долучитись до міжнародних економічних інтеграційних процесів підвищує роль зовнішньоекономічної діяльності у розвитку продуктивних сил регіонів та держави в цілому.

Експортний потенціал регіону характеризується сукупністю факторів, що забезпечують можливість його виходу на зовнішні ринки. Під такими факторами розуміються наявність в регіоні ресурсів (природні, людські, фінансові, науково-технічні, інформаційні), що використовуються для виробництва певних товарів чи надання послуг. Від того яким чином реалізується цей потенціал і буде залежати стан зовнішньоекономічної діяльності регіону [5].

Як показує світовий досвід, найбільш дієвою й ефективною стратегією інтеграції економічної системи у світову економіку є поєднання структурної трансформації національної економіки з її орієнтацією на активне зростання експорту [1].

Рівень інтеграції країни в систему міжнародних економічних зв'язків визначається обсягами і напрямками не лише експорту, але й імпорту і тут позиції України виглядають нестабільними (рис. 1).

Для регіонів нарощування експортного потенціалу, удосконалення його структури стають потужним джерелом розвитку продуктивних сил, збалансованого сталого розвитку, особливо в період глибокої фінансової, політичної та економічної кризи, в якій опинилась вітчизняна економіка [1].

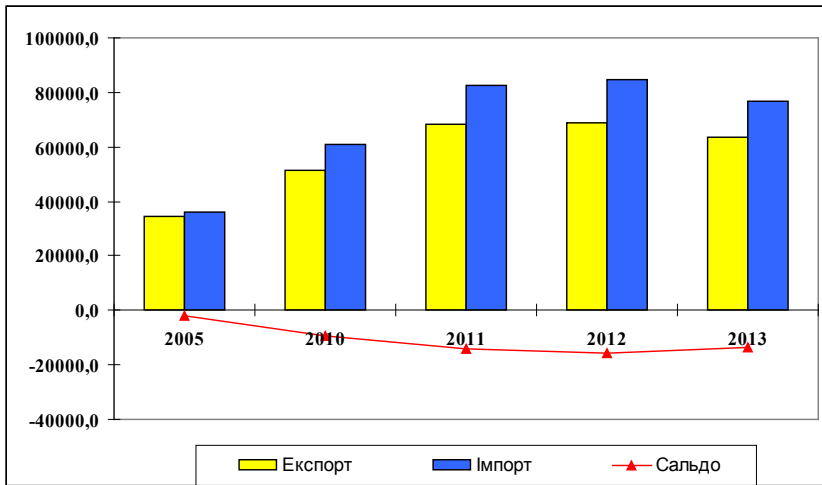


Рис. 1. Обсяг експорту-імпорту товарів у 2005–2013 рр.

Першим кроком до євроінтеграції є створення зони вільної торгівлі, які можуть розглядатися як одна з проміжних форм міжнародної інтеграції, як механізм переходу до більш складних та розвинутих форм економічної взаємодії країн.

В теоретичному аспекті, зона вільної торгівлі передбачає відміну мит і кількісних обмежень на всі товари та послуги у взаємній торгівлі. Однак на практиці, зазвичай, сторони, що створюють зону вільної торгівлі все ж запроваджують певні обмеження.

Тому в умовах поглиблення інтеграційних процесів при створенні зон вільної торгівлі з іншими країнами, насамперед з ЄС, економічні наслідки цих процесів для різних регіонів будуть різними в залежності від рівня конкурентоспроможності виробництв в економіці кожного регіону [1].

Динаміка інтеграційних процесів як у світі, так і в Європі неминуче впливає на всі країни, а особливо на ті, котрі не увійшли до інтеграційних угруповань. Розширення ЄС та утворення спільного кордону з Україною відкрило для нашої держави нові можливості для економічного, політичного та інтелектуального розвитку.

Саме тому, для України євроінтеграція є можливістю перетворитися на стабільну державу з незаперечними перспективами на майбутнє. Асоціація між Україною та ЄС чітко визначає дві її основні мети – поглиблення політичної асоціації та поступова економічна інтеграція [4]. Для досягнення останнього важливим є запровадження умов для інтенсифікації економічних та торгівельних відносин, що призведе до поступової

інтеграції України до внутрішнього ринку ЄС шляхом створення поглибленої зони вільної торгівлі.

Взаємозв'язки України зі світом на сучасному етапі розвитку є одним зі складних і важливих питань. Для України надважливим є стале зростання економіки та підвищення добробуту народу.

Так як проблема розширення експортних можливостей та розвитку експортного потенціалу є складною і різновекторною то її вирішення вимагає системного підходу до вдосконалення управління ЗЕД і здійснення комплексу організаційно-економічних, управлінських і техніко-технологічних заходів, що сприятимуть посиленню конкурентних переваг вітчизняних товаровиробників на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Запровадження нової моделі ЗЕД вимагає тривалого часу. Поєднання зусиль суб'єктів господарювання із агресивною експортною політикою держави, то це дасть можливість створити нові плацдарми для товарної експансії. Необхідно також звернути увагу на економіки інших країн, які можуть стати взірцем успішного функціонування для України, що дасть можливість встановлення розгалужених господарських зв'язків з іншими країнами.

1. Бікулова Д. У., Бондаренко Н. В. Оцінка сучасного стану та перспектив розвитку зовнішньоторговельної діяльності регіонів України в контексті поглиблення інтеграційних процесів [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis\\_nbuv/cgiirbis\\_64.exe? C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE\\_FILE\\_DOWNLOAD=1&Image\\_file\\_name=PDF/pirpr\\_2014\\_1\\_46.pdf](http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe? C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/pirpr_2014_1_46.pdf)

2. Герасименко Г. О. Формування і розвиток експортного потенціалу України в умовах глобалізації / Герасименко Г. О. // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2014. – № 2(26).

3. Мельник Т. Експортний потенціал України: методологія оцінки та аналіз / Т. Мельник // Міжнародна економічна політика. – 2008. – № 1–2 (8–9).

4. Резнік Н. П. Український вибір – євроінтеграція: економічні вигоди та історичні засади [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.kyumu.edu.ua/vmv/v/p08/19.pdf>

5. Третьяк В. В. Экспортный потенциал региона при оценке возможностей регионального внешнеэкономического развития / Третьяк В. В. // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 12. – С. 110–117.

## 9.

. . .  
*студент магістратури зі  
спеціальності фінанси і кредит  
Університет митної справи та фінансів  
м. Дніпропетровськ, Україна*

Фіскальна політика є однією з ключових ланок, яка формує розвиток соціально-економічних процесів в Україні, її ефективність залежить і в тому числі від практичних аспектів оподаткування зовнішньоекономічної діяльності. Постійна зміна організаційно-правових умов адміністрування податків та зборів, домінування контрабандних явищ, функціонування тіньової економіки, нехтування установлених національних і міжнародних норм митного оподаткування в нинішніх умовах реформування фіскальних органів України вимагає комплексного підходу до дослідження фіскальної ефективності сучасних аспектів оподаткування податком на додану вартість (ПДВ) товарів, ввезених на митну територію України.

Так як левова частка доходів державного бюджету припадає на податкові надходження, то в умовах постійного дефіциту державних коштів необхідне підвищення фіскальної ефективності податкової системи. Однак, додаткова мобілізація коштів повинна відбуватись не за рахунок підвищення ставок або шляхом введення нових податків, що спричиняє податкове навантаження, а за рахунок покращення адміністрування податків у сфері зовнішньоекономічних операцій та підвищення їх фіскальної ефективності.

Велику роль у фінансовому регулюванні сфери ЗЕД повинні відігравати митні й податкові інструменти впливу. Держава за допомогою митних та податкових важелів може стимулювати або обмежувати ту чи іншу галузь економіки, що в свою чергу безпосередньо має вплив на зовнішньоекономічну діяльність.

Тарифні інструменти (митний тариф, тарифна квота) регулювання зовнішньої торгівлі посідають одне із чільних місць у системі державного регулювання зовнішньоторговельної діяльності. Митний тариф — центральний інструмент митно-тарифного регулювання

зовнішньоекономічної діяльності, разом із внутрішньою податковою системою він регулює економічний клімат у країні і спрямований на захист вітчизняного виробництва від конкуренції з іноземними товаровиробниками й підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції. Законом України «Про митний тариф України» [1] визначено порядок формування й застосування митного тарифу України при ввезенні або вивезенні товарів та стягнення з них мита, величину якого визначають на основі митної вартості задекларованих товарів.

Нетарифні інструменти є методами насамперед адміністративного впливу — це ефективний засіб регулювання зовнішньоекономічної діяльності шляхом встановлення певних вимог до суб'єктів господарської діяльності при здійсненні ними зовнішньоекономічної діяльності. У теорії міжнародної економіки їх поділяють на методи прихованого протекціонізму (державні закупівлі; вимоги щодо вмісту місцевих компонентів; технічні бар'єри; податки та збори), а також кількісні (квотування; ліцензування) та фінансові методи (субсидії; кредитування; демпінг) [2, с. 337].

Одним із впливових інструментів податкового регулювання ЗЕД серед непрямих податків є податок на додану вартість (ПДВ) і його величина. Відношення ПДВ до обсягів доходу від реалізації товарів, робіт, послуг і відношення цього податку до сумарного обсягу виробничих запасів, готової продукції та товарів залежить від податкового навантаження і зовнішньоекономічною діяльності суб'єкта господарювання. Зокрема, позитивним є факт віднесення суми сплаченого ПДВ митним органам за умов подання митної декларації до податкового кредиту звітного періоду. Негативними тенденціями можна вважати проблемність у сфері відшкодування ПДВ [3, с. 124]. Дане питання викликає все більше нарікань на адресу фіскальних органів з огляду на велику заборгованість перед справжніми експортерами.

Наразі ПДВ і є головним джерелом податкових надходжень Державного бюджету України і складає близько 30% загальних доходів державного бюджету. При ввезенні товарів на митну територію України ПДВ хоч і забезпечує на сьогодні значну частку доходів бюджету, проте вона є дещо меншою від потенційно можливої. Розрахункова база для оподаткування ПДВ формується на основі офіційних статистичних показників і не враховує обсяг тіньової економіки, який, за різними підрахунками, становить від 20 до 50% [4]. Відповідно потужний сектор тіньової економіки, а також великі обсяги контрабанди додатково коригують показники обсягів та ефективності ПДВ в бік їх погіршення.

Показник бюджетної ефективності ПДВ відображає, скільки надходжень ПДВ у відсотках до ВВП припадає на 1% номінальної ставки. Відповідно чим більший цей показник, тим краще працює система ПДВ

у країні. У 2014 р. в Україні цей показник був на рівні 44,39%, в свою чергу показник бюджетної ефективності ПДВ із ввезених на митну територію склав 34,24%. Для порівняння: середній показник бюджетної ефективності ПДВ у країнах ЄС становить 51% [5].

Отже, мінімізація сплати ПДВ, обсяги якого набули критичних значень, пов'язане зі штучним формування податкового кредиту за допомогою використання фіктивних банкрутів, фальшивих накладних діючих підприємств та накладних попередніх податкових періодів; здійснення віртуальних фінансово-господарських операцій; реалізація продукції через спрощену систему оподаткування; здійснення операцій фіктивного експорту, що в свою чергу призводить до зменшення сплати сум ПДВ.

Найвищі показники ефективності ПДВ можна досягти при створенні державою таких економічних умов, коли вітчизняний платник буде зацікавленим добровільно платити не лише ПДВ, а й інші податки, на основі стабільного і узгодженого із законодавством ЄС податкового законодавства, а також шляхом подолання корупції, тіншової економіки та зниження податкового навантаження на платника податків.

1. Закон України «Про митний тариф України» від 19.09.2013 р. № 584-VII [Електронний ресурс] // Верховна рада України. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/584-18/>.

2. Крупка І. М. Порівняльний аналіз основних інструментів зовнішньоторгівельної політики в умовах глобалізації / І. М. Крупка // Формування ринкової економіки в Україні. — 2009. — № 19. — С. 335–351.

3. Рева Т. М. ПДВ: ефективність і проблеми справляння / Т. М. Рева, К. Ф. Ковальчук // Вісник Академії митної служби України. Сер.: Економіка. — 2009. — № 1. — С. 124–130.

4. Ангела Бочі, Поворозник В. Тіншова економіка в Україні: причини та шляхи подолання / А. Бочі, В. Поворозник // Міжнародний центр перспективних досліджень (МЦПД) [Електронний ресурс] — Режим доступу: [http://icps.com.ua/assets/uploads/files/t\\_novaekonom\\_kaukra\\_ni.pdf](http://icps.com.ua/assets/uploads/files/t_novaekonom_kaukra_ni.pdf)

5. Напрями та механізми підвищення фіскальної та регулятивної ефективності ПДВ / Аналітична записка // Національний інститут стратегічних досліджень при Президентові України [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/247/>

*студентка*

*к.е.н., доцент*

*Університет митної справи та фінансів  
м. Дніпропетровськ, Україна*

Податкова пільга — це звільнення платника податків від обов'язку щодо нарахування і сплати податку, або ж сплата ним податку чи збору у меншому розмірі за наявності підстав [3, с. 42].

Податкові пільги спрямовані на вирішення певних соціальних і розподільних завдань (підтримка соціально незахищених верств населення), стимулювання економічної активності (інвестиції в інноваційні технології, основні засоби тощо), економічне зростання (сільськогосподарське виробництво, видавнича справа) [4, с. 106].

У науковій літературі питання пільгового оподаткування розглядається достатньо поглиблено. Зокрема, окремі економісти визначають такі види пільг: 1) вирахування — зменшення об'єкта оподаткування на величину певних його складових; 2) знижка — зменшує податкову базу або суму податку на певну величину; 3) податковий кредит — звільнення загальної суми податку на певний період.

Крім того, класифікація податкових пільг відбувається не лише за видами, а й за ознаками, а саме: за ознакою цільового використання звільнених від оподаткування коштів (цільові — на переоснащення матеріально-технічної бази, запровадження нових технологій; нецільові — використовуються на власний розсуд); за елементами податку (звільнення окремих категорій платників; зменшення об'єкта оподаткування та величини податкової бази; зниження ставок податку; розстрочка сплати податків тощо) [1, с. 173–174]. Такі підходи до класифікації пільг є достатньо обґрунтованими. Проте у податковій практиці окремі з них не знаходять свого належного застосування.

Характерними ознаками пільг є такі: 1) обмежена сфера застосування — кожна податкова пільга прив'язана до відповідного податку; 2) стимулююча спрямованість — за критерієм призначення пільги є стимулюючі та підтримуючі. Мета стимулюючих пільг — заохочення дій платників для вирішення загальнодержавних завдань. Підтримуючі пільги — полегшення податкового навантаження для окремих груп платників. За суб'єктами впливу: стимулювання споживання, виробництва та розподілу; 3) регулююча спрямованість — перерозподіл фінансових ресурсів для

регулювання пропорцій економічного відтворення; 4) нейтральність — не впливає на збільшення або зменшення конкурентоздатності платника; 5) екстериторіальність — без обмежень за територіальною ознакою; 6) мобільність — оперативно коригують умови оподаткування для реалізації регулюючої функції податків [5, с. 263–264].

Пільги доцільні, якщо вони цілеспрямовані — стимулюють інвестиційну та інноваційну діяльність, сприяють виконанню загальнодержавних програм. Ефективні для країн, де економіка характеризується дефіцитом довгострокових фінансових ресурсів, тіньовим сектором, недостатнім розвитком інфраструктури фінансового ринку, неконкурентним середовищем у наданні послуг [2, с. 99].

В Україні податкові пільги виправляють «прогалини» у державній фінансовій політиці. Так, станом на 01.10.2015 р., відповідно до довідника податкових пільг, звільняються від сплати: 1) земельного податку: ділянки дипломатичних представництв, культових будівель, землі автомобільних доріг, ділянки кладовищ, крематоріїв, сільгоспугіддя, що перебувають у тимчасовій консервації, у стадії освоєння, радіоактивно забруднені території; 2) податку на прибуток, отриманого від реалізації: біопалива, електроенергії, теплоенергії, техніки, яка споживає біопаливо тощо; 3) ПДВ: операції з імпорту та постачання: техніки, устаткування, що працюють на альтернативних видах палива, товарів для виробництва космічної техніки, для потреб літакобудівної промисловості; 4) акцизного податку: допомоги, яка надається відповідно до міжнародних договорів України, нафтопродукти (сировина), раніше експортовані підакцизні товари з недоліками, що перешкоджають їх реалізації на митній території країни імпортера, підакцизні товари для виробництва підакцизних товарів, за умови подальшого виготовлення з такої сировини готової продукції на митній території України, з якої сплачується акцизний податок; 5) державного мита: фінансові органи та державні податкові інспекції, НБУ та його установи, Пенсійний фонд, органи державної, виконавчої влади та місцевого самоврядування [6].

Отже, таке регламентоване чинним податковим законодавством України відхилення від нормативних вимог оподаткування, дозволяє окремим категоріям платників отримати переваги, спрямовані на зменшення податкового навантаження.

Проте не слід забувати, що ефективне використання податкових пільг веде до стимулювання розвитку реального сектору економіки, що сприяє залученню іноземних і вітчизняних інвестицій, досягнення збалансованості економічного розвитку регіонів, ефективного розміщення та використання їх матеріальних, трудових та інших ресурсів [2, с. 104]. Тому основними умовами їх надання повинні бути: наділення правом на податкові пільги платників, які сприяють розвиткові пріоритетних



галузей економіки, чітке визначення системи надання пільг і способів перевірки їх застосування, визначення терміну пільги та їх орієнтація на кінцеві результати діяльності [3, с. 43].

1. Біла І. С. Податкові пільги: стан та шляхи вирішення проблем їх використання в Україні / І. С. Біла, Н. В. Петришина, Н. М. Салатюк // Економічний вісник університету. Збірник наукових праць учених та аспірантів. — 2012. — Вип. 19/2. — С. 172–178.

2. Демченко Т. М. Втрати бюджету внаслідок наданих податкових пільг / Т. М. Демченко // Науковий вісник Національного університету державної податкової служби України (економіка, право). — 2013. — № 3. — С. 98–104.

3. Демчишак Н. Б. Роль податкових інструментів у інвестиційно-інноваційній стратегії розвитку України / Н. Демчишак // Бізнес Інформ. — 2014. — № 2. — С. 40–45.

4. Матвійчук А. В. Моделювання ефективності податкових пільг / А. В. Матвійчук, Г. І. Великоіваненко // Економічний часопис-XXI. — 2014. — № 5–6. — С. 105–108.

5. Тімарцев О. Ю. Податкові пільги як інструмент регулювання та стимулювання економіки / О. Ю. Тімарцев // Бізнес Інформ. — 2013. — № 2. — С. 262–267.

6. Довідник N76/2 інших податкових пільг станом на 01.10.2015 — Режим доступу: [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/ST002248.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ST002248.html)

. . .  
*студент магістратури  
спеціальності фінанси і кредит  
Університет таможенного дела и финансов  
г. Днепротетровск, Украина*

## ІІІ-

Оценка товаров, перемещаемых через таможенную границу с целью определения размеров взимаемых таможенных платежей, всегда являлась сложной процедурой в таможенной практике.

Помимо обеспечения реализации фискальных функций наличие механизма определения и контроля таможенной стоимости способствует созданию равных конкурентных условий для хозяйствующих субъектов: все участники внешнеэкономической деятельности ставятся в равные

условия с точки зрения правил расчета установленных законом пошлин и налогов при ввозе товаров.

Согласно Токийскому Соглашению (1979 г.) о применении ст. VII ГАТТ (Генеральное соглашение по тарифам и торговле) «Оценка товаров для таможенных целей» таможенная стоимость товара как цена, фактически уплаченная или подлежащая уплате за товары, при продаже с целью экспорта в страну импорта, скорректированная с учетом установленных доначислений к этой цене.

Однако, система оценки товаров в таможенных целях, основанная на данном соглашении, базируется на соблюдении законов участниками внешнеэкономической деятельности, «прозрачности» их экспортно-импортных операций. К сожалению, пока такое поведение не полностью соответствует действительности и влечет, скорее всего, к недоборам в государственный бюджет стран бывшего Советского Союза. В этой связи задача контроля таможенной стоимости становится одной из актуальных в деятельности таможенных органов.

Так же такой подход во многих случаях затрудняет ВЭД многих субъектов предпринимательской деятельности. Принятие таможенным органом решения о корректировке таможенной стоимости возлагает на участника внешнеэкономической деятельности дополнительные обязанности по уплате таможенных платежей. В случае неисполнения данной обязанности декларантом при совершении таможенных операций таможенный орган вправе отказать в выпуске товаров. На самом деле, если цена единицы товара ниже контрольного значения, таможенные органы «обосновано» предполагают, что может иметь место ее неверное определение. Но проверка в ходе проведения таможенных операций документов, структуры и величины таможенной стоимости, как правило, положительного результата не дает. Если импортер нарушил законодательство, то он тщательно к этому подготовился. Еще одним негативным следствием проводимого таможенными органами уравнивания предпринимательской деятельности является давление на законопослушных импортеров. Причиной таких негативных последствий является то, что определение таможенной стоимости строится на одних принципах, а её контроль — на совершенно противоположных, что обуславливает сложившуюся отрицательную судебную практику обжалования решений по таможенной стоимости. Во избежание такой практики в дальнейшем необходимо совершенствовать контроль за определением таможенной стоимости на законодательном уровне.

В соответствии с действующим законодательством большинства стран (как характерно и для других стран бывшего Советского Союза) определение таможенной стоимости базируется на применение следующих методов:

- 1 метод — по цене сделки с ввозимыми товарами;
- 2 метод — по цене сделки с идентичными товарами;
- 3 метод — по цене сделки с однородными товарами;
- 4 метод — на основе вычитания стоимости;
- 5 метод — на основе сложения стоимости;
- 6 метод — резервный метод.

В связи с этим целесообразно разработать инструмент для автоматического контроля таможенной стоимости товаров без субъективного вмешательства таможенного сотрудника. Предложенный механизм охватывает практически все основные функции и направления деятельности таможенных органов, функционирующих в режиме реального времени, такие как:

- а) контроль доставки грузов автомобильным и железнодорожным транспортом;
- в) контроль и учет хранения товаров на таможенных складах;
- г) представление электронной копии грузовой таможенной декларации;
- д) контроль таможенной стоимости товаров и учет таможенных платежей;
- е) учет и мониторинг исполнения экспортно-импортных контрактов;
- ж) учет и контроль таможенных правонарушений.

Процедура заявления таможенной стоимости должна рассматриваться в связи с общими тенденциями развития системы декларирования товаров, в т.ч. с переходом к электронному документообороту. Здесь наблюдается столкновение интересов: с одной стороны, необходимо минимизировать количество сведений, предоставляемых в таможенную службу, с другой — их должно хватать для принятия таможенными органами решений, в т.ч. по таможенной стоимости товаров. Если сегодня решение — прерогатива должностных лиц таможенной службы, то в будущем оно будет приниматься автоматически на основе постоянно развивающейся системы анализа и управления рисками. Поэтому необходимо максимально формализовать сведения, причем они должны подаваться именно в электронной форме, чтобы обеспечить их автоматическую обработку. Тут выделяются два блока вопросов: ограничение перечня случаев, когда, несмотря на электронное декларирование, потребуется представление декларантом документов на бумаге, и сокращение числа различных формуляров представляемых в таможенную службу электронных документов.

Неоднозначным представляется и вопрос дальнейшего применения декларации таможенной стоимости (ДТС). Первый успешный шаг к упрощению процедуры заявления таможенной стоимости — исключение подачи ДТС в любой ситуации. Необходимо определить случаи, в которых ДТС необходима и подлежит заполнению, а в остальных избавить декларанта от ее заполнения.

Еще одна важная задача: унификация подходов к процедуре контроля таможенной стоимости. Для этого нужно определить единые области риска занижения таможенной стоимости и обеспечение одинаковых действий таможенных служб как можно большего количества стран в случаях выявления соответствующих индикаторов риска.

Инструмент контроля таможенной стоимости товаров и учета таможенных платежей на основе IT-Решения позволит осуществить логический контроль при применении методов определения таможенной стоимости товаров, согласно соответствующему законодательству. В частности, предлагаются следующие шаги для контроля по применению методов определения таможенной стоимости товаров.

1) при заявлении таможенной стоимости участниками внешнеэкономической деятельности с применением 1-го метода:

а) в двух случаях отклоняется прием грузовой таможенной декларации с сообщением о невозможности применения данного метода: отсутствует зарегистрированный контракт, и внешнеэкономическая сделка не имеет стоимостной основы, т.е. бесплатная поставка, товары поставлены на условиях консигнации и др.

б) в трех случаях предупреждается о риске оформления: торгующая страна относится к оффшорным зонам, отсутствует подтверждение оплаты (инвойсы, счета, грузовая таможенная декларация страны экспорта и т.д.), и имеется взаимосвязь между поставщиком и получателем.

2) при заявлении таможенной стоимости участниками внешнеэкономической деятельности с применением 2-го и 3-го метода:

а) в трех случаях отклоняется прием грузовой таможенной декларации с сообщением о невозможности применения данного метода: код идентичного (аналогичного) товара по ТН ВЭД отличается от кода заявленного товара, идентичный (аналогичный) товар завезен более чем на 90 дней раньше, чем заявленный товар и размер партии (вес нетто) идентичного (аналогичного) товара отличается более чем в 2 раза от веса заявленного товара;

б) в трех случаях предупреждается о риске оформления: отличаются страны происхождения, отличается производитель и отличается тип транспорта при отправлении.

3) при заявлении таможенной стоимости участниками внешнеэкономической деятельности с применением 4-го метода:

а) в двух случаях отклоняется прием грузовой таможенной декларации с сообщением о невозможности применения данного метода: отсутствует заключение экспертной комиссии о продажной цене товара, срок заключения экспертной комиссии об утверждении продажной цены на товар истек (более чем на 90 дней);

б) в двух случаях предупреждается о риске оформления: в экспертном заключении указана сделка не первая перепродажа товара,

и нарушена идентичность сравниваемых товаров (код товара по ТН ВЭД, вес нетто-брутто, страна происхождения и производитель).

4) 5-й метод определения таможенной стоимости не проходит логического контроля по той причине, что данный метод очень редко применяется на практике (меньше чем 0.03% от общего количества таможенных оформлений). При заявлении таможенной стоимости участниками внешнеэкономической деятельности с применением 6-го метода, таможенная стоимость определяется согласно цене, указанной в официальных изданиях страны. При определении таможенной стоимости товара 6-ым методом не допускается указание цены на товар ниже, чем цена, указанная в официальных изданиях.

В качестве эффективности можно указать, что с применением данного механизма считается невозможным искусственное занижение таможенной стоимости товаров. В результате этого таможенный орган увеличит свой объем сбора пошлин гораздо больше, чем было до этого механизма. Так же, если результат будет положительным, то контроль таможенной стоимости товаров, заявляемой многими отечественными товаропроизводителями, существенно упростится на этапе выпуска.

1. Таможенный кодекс Украины от 12.03.2012 № 4495-VI // Вести Верховной Рады Украины, 2012, № 73–74, ст. 57.

2. Бабаев И. Концептуальный подход к созданию единой автоматизированной информационно-управляющей системы в таможенной сфере / Игбал Бабаев // Информационные системы и технологии в таможенной сфере. I международная научно-практическая конференция. — 21–22 декабря 2009. г. Баку.

3. Баев А. Не продешевить, не взять лишнего / Алексей Баев // Таможня. — 2008. — № 5.

4. Абрамович Т. Секреты таможенной стоимости / Татьяна Абрамович // Экономическая газета. — 05.10.2012. — № 75 (1594).

. . .  
*студентка*  
*Університет митної справи та фінансів*  
*М. Дніпропетровськ, Україна*

У сучасних умовах розвитку євроінтеграційних процесів та прагнення України вступу в ЄС важливою передумовою є удосконалення системи оподаткування, зокрема в сфері малого підприємництва. Цей сектор національної економіки є важливою її складовою, оскільки він відіграє провідну роль в економічному зростанні країни, зниженні рівня безробіття та створенні суспільного продукту.

«Програми підтримки малого бізнесу» в Україні не дають необхідного результату, тому важливим кроком у реформуванні податкового законодавства є вивчення зарубіжного досвіду з підтримки та розвитку малого підприємництва.

У більшості зарубіжних країн малий бізнес відіграє ключову роль у їх економічному розвитку.

Наприклад, в Італії у сфері малого бізнесу працює 80% загальної кількості зайнятих, у Данії – 92% виробничих підприємств є малими, на яких зайнято 43% трудових ресурсів. Найбільше малих підприємств у країнах ЄС мають: Італія, Англія, Німеччина, Франція, Іспанія [1].

Кожній країні притаманні свої особливості оподаткування суб'єктів малого підприємництва та дієвих засобів впливу на їх розвиток, але особливу увагу слід звернути на позитивний досвід застосування уніфікованих режимів оподаткування Великобританії та Нідерландів, які є найбільш ліберальними в світі.

Британська модель оподаткування суб'єктів малого підприємництва під назвою «Пріоритет податкових стимулів» характеризується застосуванням спрощених форм звітності, прогресивної шкали та податкових пільг для високотехнологічних галузей. І це дає свої позитивні результати у діяльності суб'єктів малого підприємництва. Так, наприклад, прогресивна шкала оподаткування (при прибутку на рівні 0–1,520 фунта стерлінга ставка становить 10%, при прибутку 1,521–24,800 фунта стерлінга – 22%, при прибутку понад 24,800 фунта стерлінга – 40%) забезпечила реалізацію диференційованого підходу до різної категорії платників податків, пропорційних результатам і умовам їх господарювання [2].

Заслуговує на увагу і досвід Нідерландів щодо автоматичного застосування податкових пільг для суб'єктів малого підприємництва. Для

господарюючих суб'єктів до оподаткованої бази може застосовуватись знижка у розмірі визначеної частки суми витрат на НДДКР, освоєння нової техніки та технології, яка використовується для виробництва нових видів продукції, здійснення природоохоронних заходів тощо. Так, наприклад, суб'єкти малого підприємництва, які займаються НДДКР мають можливість отримати податкову знижку з прибутку в розмірі 10%. Ця ініціатива міністерства фінансів Нідерландів спрямована на стимулювання малого бізнесу вкладати більше інвестицій у розробку нових товарів і послуг, що сприятиме зростанню потенціалу національної економіки [3].

У Нідерландах діють дві системи пільгового оподаткування малого бізнесу для стимулювання закупівель нових екологічних технологій: VAMIL і MIA [4, С. 56].

VAMIL — це захід, що дозволяє компанії самостійно визначати період амортизації екологічної технології (до 75% її вартості). Підприємці, які використовують даний метод, можуть отримати податкову пільгу в розмірі 3–8% від обсягу здійснених капіталовкладень.

Вигоди, пов'язані з використанням системи MIA, залежать від величини капіталовкладень і застосовуваного податкового режиму (корпоративний податок або податок на доходи). Процентні частки капіталовкладень, які вираховуються з податків, прямо визначені і вказані в Екологічному переліку. Залежно від характеру капіталовкладень і застосовуваних технологій підприємці можуть віднімати 15, 30 або 40%.

Отже, досвід європейських країн щодо оподаткування суб'єктів малого підприємництва свідчить про суттєву державну підтримку їх господарської діяльності та особливий підхід до застосування податкового інструментарію, що забезпечує реалізацію його стимулюючих ефектів на стан економіки в цілому. Саме ці та інші актуальні аспекти у досвіді оподаткування суб'єктів малого підприємництва зарубіжних країн можна взяти за основу при проведенні податкового реформування в умовах України.

1. ANNUAL REPORT ON EUROPEAN SMEs 2014/2015: European Commission: [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/index_en.htm).

2. Світовий досвід оподаткування: Великобританія: [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://minrd.gov.ua/modernizatsiya-dps-ukraini/arkhiv/mijnarodniy-dosvid-rozvitk.uk/>.

3. Starting a Business in Netherlands: The World Bank Group: [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/data/exploreconomies/netherlands/starting-a-business>.

4. Екологізація малих і середніх підприємств: Посібник по інструментах природоохоронної політики для країн Східного партнерства ЄС: [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.oecd.org/environment/outreach/Greening-SMEs-policy-manual-rus.pdf>.

## 10.

*к.е.н., доцент кафедри. Економічного аналізу і фінансів  
ДВНЗ «Національний гірничий університет»  
м. Дніпропетровськ, Україна*

*магістр напрямку підготовки «Фінанси і кредит»  
ДВНЗ «Національний гірничий університет»  
м. Дніпропетровськ, Україна*

Незалежно від сфери економічних відносин, від виду діяльності, грошові кошти є найціннішими активами, що перебувають в постійному русі і забезпечують всі види діяльності підприємства — операційну, інвестиційну, фінансову.

Від ефективності управління грошовими потоками залежить реалізація поточних і довгострокових цілей і завдань підприємства, виконання зобов'язань перед кредиторами, стабільність виробничої діяльності, фінансова стійкість у перспективі.

Актуальним напрямом дослідження є питання оптимізації грошових потоків підприємства, які розглядались як вітчизняними так і зарубіжними вченими, а саме: Бланком І. О., Бертонеш М., Брігхемом С. В., Єрешко Ю. О., Лігоненко Л. О., Нехайчуком Ю. С., Савицькою Г. В., Семеновою С. М., Скворцовим І. Б., Українською О. О., Якимовою А. М.

Метою дослідження є систематизація існуючих моделей оптимізації грошових потоків, спрямованих на забезпечення фінансової рівноваги підприємства в процесі його розвитку шляхом збалансування обсягів надходжень і витрат коштів і їхньої синхронізації в часі.

Основною метою управління грошовими потоками є забезпечення фінансової рівноваги підприємства в процесі його розвитку шляхом збалансування обсягів надходження і витрат грошових коштів і синхронізації їх у часі [1, 2, 3].

Ключовими об'єктами оптимізації є: позитивний (негативний) грошовий потік, залишок грошових коштів на кінець розрахункового (прогнозного) періоду, чистий грошовий потік (резерв коштів).



Сучасні концепції управління грошовими потоками підприємства пропонують декілька напрямів оптимізації грошових потоків, а саме:

- збалансованість і синхронність грошових потоків, які направлені на узгодженість і співставлення обсягів позитивного та негативного грошових потоків і часового проміжку надходжень грошових коштів на підприємство та їх витрачань для усунення дефіцитного або надлишкового рівня грошового потоку [4, 5, 6, 7, 8].
- вирівнювання грошових потоків [5]. За такого підходу виконуються умови ефективності використання запасів грошових активів через зменшення страхових їх залишків, пов'язаних з циклічністю та/або сезонністю діяльності підприємства.
- максимізація чистого грошового потоку [4, 6], максимізація чистого грошового потоку від операційної діяльності [7].
- наближення чистого грошового потоку підприємства до показника мінімально-необхідного залишку грошових активів [8]. Пропонується таргетувати чистий грошовий потік підприємства відповідно до мінімально-необхідного залишку грошових коштів за моделлю Міллера-Орра і суми початкового грошового потоку підприємства.
- розрахунок оптимального залишку грошових коштів (моделі Баумоля-Тобіна, Міллера-Орра, Стоуна, Беранека та ін. Але кожна з моделей має недоліки, які затрудняють їх використовувати при управлінні грошовими потоками на українських підприємствах. Недолік моделі Баумоля-Тобіна – припущення про передбачуваність і стійкість грошового потоку. Також в ній не враховуються циклічність і сезонність, властиві більшості грошових потоків. Недоліками моделі Міллера-Орра є: не врахування змінних і тимчасових витрат, для характеристики надходження-вибуття грошових коштів використовується дисперсія грошових потоків, що неадекватно відображає реально існуючі процеси.

На сьогодні найбільш вдалою для використання на вітчизняних підприємствах є модель Міллера-Орра, адже існує можливість розрахувати розмах варіації залишку грошових коштів на рахунках в банку та визначити оптимальний розмір середнього залишку грошових коштів на рахунках в банку.

Узагальнив існуючі підходи до оптимізації грошових потоків можна стверджувати, що основним напрямком оптимізації є збалансованість і синхронність грошових потоків.

Для синхронізації та збалансування грошових потоків на підприємстві доцільно застосовувати модель оптимізації грошових потоків на основі кореляційно-регресійного аналізу, яка запропонована Українською О. О. в роботі [9]. Метою оптимізації грошових потоків підприємства є визначення такого позитивного і негативного грошових потоків,

щоб, з однієї сторони збалансувати їх у часі й, з іншої сторони забезпечити такий резерв коштів, щоб покрити поточні витрати на початку періоду, який слідує за звітним, поки не піде новий потік надходження засобів.

Синхронізація грошових потоків заснована на забезпечення тісноти зв'язку (рівня кореляції) позитивного і негативного грошових потоків.

Цільову функцію моделі визначимо з умови максимізації різниці між величинами позитивного і негативного грошових потоків (чистий грошовий потік) [9]:

$$F1 = Y_1 - Y_2 \rightarrow \max, \text{ або } F1 = k_2 \times X_2 + a_1 - k_1 \times X_1 + a_0 \rightarrow \max \quad (1)$$

На першому етапі оптимізується негативний грошовий потік з таким обмеженням, щоб величина позитивного грошового потоку перевищувала негативний грошовий потік звітного періоду. У результаті одержимо в значенні цільової функції величину позитивного грошового потоку. Моделювання виконаємо на основі регресійного рівняння негативного грошового потоку.

Потім, аналогічно оптимізуємо позитивний грошовий потік, але вже з обмеженням величини позитивного грошового потоку, отриманого на першому етапі оптимізації. У результаті одержимо в цільовій функції величину негативного грошового потоку.

На завершальному етапі здійснюється синхронізація грошових потоків з урахуванням аналізу складових двох потоків. На даному етапі варто проаналізувати коефіцієнти чутливості потоків, які є ні чим іншим, як питома вага кожного елемента позитивного і негативного грошових потоків.

Необхідно відзначити, що для кожного підприємства модель управління грошовими потоками є індивідуальною, оскільки враховує особливості виду економічної діяльності й організаційно-правової форми господарювання, специфічні умови зовнішнього й внутрішнього середовища функціонування.

1. Бланк І. Концепція управління грошовими потоками підприємства / І. Бланк // Банківська справа. — 1999. — № 3. — С. 12–15.

2. Вейкрута Л. Аналіз рівномірності, синхронності та збалансованості грошових потоків підприємства / Л. Вейкрута // Вісник Львівського університету. — 2008. — Вип. 40. Серія екон. — С. 65–69.

3. Привалов В. О. Деякі аспекти управління грошовими потоками корпорацій / В. О. Привалов // Економіка і регіон. — 2007. — № 1 (16). — С. 99–103.

4. Бланк І. А. Управление денежными потоками / И. А. Бланк. — Изд. 2-е, перераб. и доп. — К.: Ника-Центр, 2007. — 752 с.

5. Лігоненко Л. О. Управління грошовими потоками: навч. посібн. / Л. О. Лігоненко, Г. В. Ситник. — К.: Київ. нац. торг. — эк. ун-т, 2005. — 255 с.

6. Савицкая Г. В. Экономический анализ: учеб. / Г. В. Савицкая. — 11-е изд. испр. и доп. — М.: Новое знание, 2005. — 651 с.

7. Семенова С. М. Економіко-математична модель оптимізації грошових потоків підприємства / С. М. Семенова // Вісник ЖДТУ. — 2014. — № 4 (70). — С. 86–91.

8. Єрешко Ю. О. Моделі оптимізації грошових потоків підприємства / Ю. О. Єрешко // Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». — 2013. — № 10. — С. 197–205.

9. Украинская О. А. Модель оптимизации денежных потоков предприятия / О. А. Украинская // Науковий вісник: фінанси, банки, інвестиції. — 2012. — № 2(15). — С. 16–19.

*Аспірант кафедри фінансів та банківської справи  
ПВНХ «Європейський університет  
м. Київ, Україна*

Серед усіх країн соціалістичного табору, після розпаду Радянського Союзу, найбільших успіхів в побудові ефективної фінансової системи досягла Польща.

Яскравим прикладом розвитку польської економіки є те, що на початку 90-х років рівень ВВП на душу населення в Польщі складав 1694 американських доларів, лише на 164 долара більше ніж в Україні, зараз різниця складає більше ніж 9 тисяч доларів!

Першими кроками на шляху до розвитку фінансової системи Польщі було реформування банківської системи, зокрема створення ринку міжбанківських депозитів і фондової біржи, яка розвивалась одночасно з міжбанківським ринком, головним чином в результаті приватизації, а також ринку страхування.

Отже, для початку розглянемо такий важливий елемент фінансової системи як банківська система.

Польські банки характеризуються низьким рівнем концентрації капіталу. Найбільші банки — Польська ощадкаса, АТ «Пекао», Банк харчової промисловості і Торговий банк — контролюють майже 50% капіталу банківського сектору. Для порівняння: у країнах-членах Євросоюзу три-чотири великі банки контролюють 75–80% капіталу сектору. Така ситуація спостерігається у Великобританії та Німеччині [2].

Модернізація банків проводиться швидкими темпами, але великі капіталовкладення в розвиток технологій істотно збільшують вартість операцій. Ще більш дорожчими є підвищення якості обслуговування клієнтів та впровадження нових банківських продуктів. Проте кінцевий результат безперечно має багато переваг, особливо для клієнтів банку.

Якщо виділити переваги банківської системи Польщі то серед них можна відзначити те, що вклади захищені з боку держави, йде залучення інвестицій та спостерігається високий рівень конкуренції, якість доходних активів і ресурсної бази залишається на високому рівні завдяки чому, навіть під час фінансової кризи жодному банку Польщі не знадобилась рекапіталізація за рахунок державних коштів.

З метою досягнення аналогічних результатів стійкості та ефективності в Україні проводиться реформування Національного Банку України і банківської системи загалом. Якщо враховувати поправки до Бюджетного Кодексу та Закон «Про Національний банк України», які були прийняті на вимогу Президента України то можна відзначити трансформацію ради правління Національного Банку України, а також зміни у розподілу прибутку та загальних резервів.

Щодо правління, то воно буде трансформовано у виконавчий комітет, який складається із голови та його заступників, а також відбудеться створення аудиторського комітету у рамках ради.

Основними обов'язками правління будуть формування та реалізація грошово-кредитної та валютно-курсової політики, а також регулювання банківської системи, що посилить відповідальність за систему внутрішнього контролю та управління ризиками.

Система розподілу прибутку та спільних резервів НБУ між урядом країни та головним банком буде спрямована на нарощування спільних резервів для досягнення ними рівня чотирьох, семи та десяти відсотків монетарних зобов'язань.

Варгомо, що до Бюджетного кодексу вносяться зміни щодо унеможливлення внесення авансу з прибутку до бюджету, задля відображення повної та реальної картини надходжень.

Прийняття цього Закону практично нівелює тиск на Національний Банк та його правління, та за допомогою міжнародного аудиту збільшить нарощування золотовалютного резерву. Пересічні громадяни України відчують це в утриманні курсу національної валюти у запланованих державою межах.

Щодо вдосконалення системи захисту вкладів населення та покращення інституціональних можливостей Фонду гарантування вкладів фізичних осіб то воно полягає у наступному — встановлюється кримінальна відповідальність керівників банку або його посадових осіб за внесення

неправдивих даних щодо вкладників, що ускладнює їх ідентифікацію та затягує початок виплат.

Також, розширюється критерії за якими банк можна визнати неплатоспроможним, та перелік підстав для повернення Фондом коштів за вкладками.

Отже, щодо захисту та гарантування вкладів ми наближаємось до польської моделі, де навіть за наявності закриття багатьох банків, гроші будуть повернути вкладникам без нанесення шкоди резервам головному банку.

Щодо реформування фондової біржі, то успіх Варшавської фондової біржі полягає у залученні зарубіжних капіталовкладень та присутності крупних інвесторів, що є ознакою того, що польська економіка є найбільш потенціально привабливою серед усіх країн Центральної та Східної Європи.

На користь лістингу цінних паперів на Варшавській фондовій біржі кажуть такі чинники:

по-перше, уніфіковане регулювання Європейського Союзу передбачає, що умови розміщення на цій біржі є загальними для всіх ринків;

по-друге, лістинг на Варшавській фондовій біржі надає змогу компанії надалі торгуватися на будь-якій іншій провідній фондовій біржі Європи, у той час як лістинг на інших європейських фондових майданчиках, наприклад на Лондонській фондовій біржі, не надає таких можливостей [3].

Що ж до ситуації на українському фондовому ринку, то згідно даних Національної комісії по цінним паперам та фондовому ринку, на середину 2015 року об'єм біржових контрактів з цінними паперами складав 165,57 мільярдів гривень, що менше на 3,34% у порівнянні з даними за такий же період 2014 року (171,29 мільярдів гривень). Це свідчить про існуючі проблеми залучення ресурсів із банківської системи та неефективно працюючий фондовий ринок.

У таких умовах українські підприємства можуть скористатись можливостями сусідніх ринків, наприклад Польського або Чеського.

Для успішної реорганізації українського фондового ринку і для його подальшого успішного існування в першу чергу необхідно залишити одну фондову біржу замість десяти, які існують на даний момент, як це було зроблено у Польщі. Так як одна фондова біржа з ефективним клірингом та розрахунковою системою, яка сконцентрує на собі всю ліквідність буде більш корисна для її учасників.

На свою долю уваги заслуговують ще страхові компанії. Ринок страхування в Польщі характеризується більш швидким зростанням активів в секторі страхування життя, порівняно із страхуванням нерухомості. Головним іноземним агентом на ринку страхування Польщі являється

Німеччина. Частка вітчизняного капіталу значно знизилась з початку дев'яностих років, це результат надання ліцензії іноземним компаніям, а також залучення місцевими філіями капіталу від своїх зовнішніх акціонерів.

Що ж до страхових компаній в Україні то незважаючи на всі зовнішні і внутрішні коливання цей сектор не тільки менше за всіх постраждав за останні півтора роки, але й навіть отримав свої дивіденди.

Так девальвація гривні дозволила страховикам збільшити об'єми залучених премій. В першому кварталі 2015 року страховики залучили 6,09 мільярдів гривень премій, що на 15,7% більше премій ніж на початку минулого року. Це пояснюється збільшення вартості послуг через девальвацію гривні, а також перерозподілом ринку внаслідок скорочення кількості учасників [1].

Але що до негативних моментів, то можна відзначити зменшення кількості клієнтів, але не на дуже суттєвому рівні.

Скорочення кількості фізичних осіб стало помітним по частці в портфелі страхувальників. Якщо в січна-травні 2014 року від фізичних осіб надходило 41,5% премій, то в січні-травні 2015 року – 36,4%.

Отже, підсумовуючи вище перераховане, можна побачити, що українська фінансова система як і польська йде шляхом реформ і наближається до європейських стандартів.

Серед всіх фінансових систем країн колишнього соціалістичного табору найбільш досконалою можна визнати польську фінансову систему, і якщо перейняти її досвід та заручитись підтримкою в вигляді консультацій та інвестицій, то для України буде лише справою часу наближення до рівня свого найбільш економічно розвинутого сусіда.

1. Виктория Руденко — Обзор рынка страхования за 15.06. 2015 // [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://uainsur.com/massmedia/47063/>

2. Незалежна асоціація банків, огляд банківської системи республіка Польща//[Електронний ресурс]. — Режим доступу: [www.nabu.com.ua/Analytics/BS%20Polsha.docx](http://www.nabu.com.ua/Analytics/BS%20Polsha.docx)

3. Financial System in Poland. Article. Alfred Janc, Mihal Jurec, Pawel Marzalec // [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [/ econpapers.repec.org/RePEc:fesfstudy:fstudy07](http://econpapers.repec.org/RePEc:fesfstudy:fstudy07)

*Аспірант кафедри фінансів і кредиту  
Миколаївський національний аграрний університет  
м. Миколаїв, Україна*

Ефективність функціонування пенсійної системи слід розглядати відповідно до її цілей існування. На мікрорівні пенсійна система — це інструмент накопичення доходів та вирівнювання споживання протягом життєвого циклу людини. На макрорівні пенсійна система служить для поточного розподілу ВВП між поколінням працівників та поколінням пенсіонерів, а також для генерування інвестиційних ресурсів та перерозподілу фінансових потоків між галузями економіки [1].

Ефективна пенсійна система повинна забезпечувати на мікрорівні — максимізацію споживчого попиту громадянина протягом усього життя, а на макрорівні — оптимальний перерозподіл ВВП між поколіннями, а у майбутньому зводити до мінімуму негативного впливу на економіку та ринок праці. Також можемо розглядати структурну (внутрішню) ефективність пенсійної системи, яку можемо визначити як ефективність окремих її складових (рівнів, стовпів, фондів), а також функціональну (зовнішню) ефективність, яка характеризується впливом пенсійної системи на економіку, фінансову систему країни та ринок праці. Загальна ефективність є поєднанням проявів функціональної та структурної ефективності. Ефективну пенсійної системи формують наступні складові:

- адекватність розподілу ВВП в часі (адекватність пенсійний виплат попередньо отримуваній заробітній платі);
- найбільша повнота охоплення пенсійної системою працездатного населення;
- найменш можливі адміністративні витрати на утримання пенсійної системи.

При оцінці макроефективності функціонування національної пенсійної системи як правило розглядають:

- рівень пенсійних виплат з позиції забезпечення достойного рівня життя пенсіонерів;
- обсяг і частку фінансових ресурсів пенсійної системи відносно ВВП, що дозволяє проаналізувати з макроекономічної позиції рівень відтворення населення;

- фінансову стійкість пенсійної системи в довгостроковій перспективі з урахуванням демографічних та економічних особливостей, а також структурних змін національного ринку праці.

З одного боку, національну пенсійну систему можна розглядати як систему економічних, соціальних та правових інститутів, діяльність яких спрямована на залучення коштів застрахованих осіб, що здійснюють цільові пенсійні внески. З іншого боку, національна пенсійна система виступає інструментом з формування активів через залучення коштів юридичних і фізичних осіб. Комплексна оцінка ефективності пенсійної системи повинна містити показники, що дозволять всесторонньо проаналізувати та оцінити ефективність та стійкість окремих її компонентів та системи вцілому [2].

Для вирішення проблеми комплексної оцінки стану пенсійної системи пропонуємо використати методичний підхід, що базується на різних груп показників, які дозволяють проаналізувати стан вітчизняної пенсійної системи:

- показники рівня зрілості національної пенсійної системи;
- показники оцінки рівня пенсійних виплат, які дозволяють здійснити оцінку ефективності функціонування пенсійної системи з позиції достатності пенсійних виплат для забезпечення достойного рівня життя пенсіонерів;
- показники оцінки рівня пенсійних виплат національної системи пенсійного забезпечення, які характеризують рівень доходів та забезпеченість пенсіонерів, а також ступінь збереження досягнутого рівня життя;
- відносні вартісні показники ефективності функціонування національної пенсійної системи, які дозволяють оцінити та проаналізувати вартість національної системи пенсійного забезпечення для держави, а також визначити рентабельність інвестування акумульованих пенсійними фондами коштів;
- показниками фінансової стійкості дозволяють оцінити стан фінансових ресурсів інституцій пенсійної системи, з метою забезпечення стабільного рівня пенсійних виплат в короткостроковій і довгостроковій перспективі.

Представлені показники оцінки ефективності національної пенсійної системи дають можливість здійснити різнобічний аналіз досягнутого рівня ефективності функціонування пенсійної системи України.

1. Хить Л. В. Оценка финансовой устойчивости пенсионной системы России: автореферат дис. ... кандидата экономических наук: 08.00.10 / Хить Людмила Викторовна; Кубанский государственный университет. — Краснодар, 2011. — 24 с.

2. Financial Stability of Pension Systems: A Cross-Country Analysis Filip Chybalski Lodz University of Technology, Department of Management. Piotrkowska 266 Łódź, 90–924, Poland, 2011.



Доступність базових фінансових послуг для населення є важливим індикатором розвиненості фінансового сектору України. Проблема фінансової інклюзивності що характеризує рівень охоплення населення базовими фінансовими послугами, набуває для України особливого значення. Словник Longman тлумачить англійське слово «inclusive» як таке, що включає «широку різноманітність людей». Тому фінансова інклюзивність має максимально враховувати інтереси всіх громадян України стосовно забезпечення для них доступу до базових фінансових послуг.

Індикатори фінансової інклюзивності характеризують рівень охоплення дорослого населення базовими фінансовими послугами, до яких, за підходами Світового банку, віднесено такі: грошові перекази та платежі, послуги із заощадження, послуги з кредитування, страхові послуги. На думку С. В. Науменкової, існуючі цінові та нецінові бар'єри гальмують розбудову фінансового сектору України за принципами відповідального фінансування [1, с. 31]. В цілому у світі частка дорослого населення з доступом до послуг банків (The Banked) становить 40%; частка дорослого населення з доступом до послуг інших офіційних посередників (Formal Other) – 20%; неофіційне обслуговування (Informally Served) – 20%; поза межами обслуговування – 20% [2].

Вирішення цих питань безпосередньо пов'язано з вирішенням двох взаємозалежних проблем, по-перше, розширення сфери комунікацій фінансових установ з широким спектром фінансових послуг з метою підвищення відкритості, доступності і прозорості. По-друге, підвищення рівня фінансової освіти та фінансової грамотності населення [3, с. 134].

Стратегія розвитку фінансових послуг має ґрунтуватися на поліпшенні якості фінансових послуг для споживачів, які вже мають до них доступ, та розширення надання базових фінансових послуг тій частині населення, яка немає доступу до неї взагалі. Підвищення рівня фінансової інклюзивності спрямоване на формування системи захисту прав споживачів фінансових послуг, котра сприятиме фінансовій стабільності та зростанню добробуту громадян, стане доступною і зрозумілою для них, забезпечуватиме належну якість надання фінансових послуг, запобігатиме застосуванню дискримінаційної щодо споживачів практики роботи фінансових установ.

1. Науменкова С. В. Фінансова інклюзивність та проблеми забезпечення доступу населення до базових фінансових послуг в Україні // Вісник Національного банку України. — 2014. — С. 31–37.

2. Chidzero A., Ellis K., Kumar A. Indicators of access to finance through household level surveys: comparisons of data from six countries. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http:// worldbank.org](http://worldbank.org).

3. Науменкова С. В. Роль комунікацій банків в захисті прав потребителів банківських послуг. / С. В. Науменкова, В. И. Мищенко // Социальная экономика. — 2014. — № 1–2. — С. 134–140.

*студентка*

-

*ст. викл.*

*Університет митної справи та фінансів  
м. Дніпропетровськ, Україна*

:

Динамічний розвиток підприємства нарівні з прибутком забезпечують інвестиції і дозволяють вирішити завдання, що спрямовані на розширення підприємницької діяльності за рахунок накопичення фінансових і матеріальних ресурсів, придбання нових підприємств та освоєння нових сфер бізнесу. Актуальним питанням для суб'єктів підприємництва є ефективне використання фінансових інвестицій. Фінансові інвестиції — діяльність, пов'язана зі вкладенням капіталу у різноманітні фінансові інструменти, які є предметом купівлі-продажу на фінансовому ринку [4].

Фінансове інвестування здійснюється у таких формах: вкладання грошових засобів у цінні папери, грошові інструменти, статутні фонди інших підприємств і організацій [1, с. 84]. Сукупність управлінських рішень, способів, методів та прийомів їх реалізації, що забезпечують збереження вкладеного капіталу, досягнення максимального рівня доходності та зниження рівня ризику складає поняття «управління фінансовими інвестиціями».

Ефективному управлінню сприяє дотримання основних етапів: 1. Визначення мети та оцінки можливостей її реалізації. 2. Вибір форми

інвестування (самостійне управління або за допомогою інших осіб). 3. Визначення типу управління інвестиціями: 1) активний тип – слідкування за тенденціями на фінансовому ринку, придбання високодохідних фінансових інструментів і швидкий продаж низькодохідних; 2) пасивний тип – вкладення капіталу у фінансові інструменти із визначеним рівнем ризику і їх утримання в незмінному стані; 3) змішаний тип – застосовується при непередбаченому розвитку фінансових ринків (фінансова криза, війна тощо). 4. Розміщення капіталу в різноманітні види фінансових інструментів: стратегічне розміщення – отримання максимальної доходності при забезпеченні мінімально можливого інвестиційного ризику; тактичне – вкладення капіталу у більш дохідні фінансові інструменти; динамічне – досягнення контролю над інвестиційним ризиком. 5. Оцінка ефективності інвестицій – порівняння отриманого результату із запланованим [4].

Оцінку фінансових інструментів інвестування здійснюють на основі зіставлення обсягів інвестиційних витрат та сум поверненого грошового потоку. В ході оцінки ефективності доцільно проводити співставлення реальної вартості та отримання очікуваної норми інвестиційного прибутку з метою отримання об'єктивної інформації про інвестиційну діяльність підприємства [1, с. 85].

Важливу роль в цьому процесі відіграє інвестиційна привабливість вітчизняних підприємств, яка невисока через низку макро та мікро факторів що характеризує належний рівень фінансового стану, виробничий потенціал, інтереси суб'єктів інвестиційного процесу, галузеву належність, реальні та потенційні перспективи розвитку підприємства [3, с. 331].

Формуючи портфель фінансових інвестицій доцільно визначити ризику вкладення капіталу та їх доходність, як пріоритетна ціль, дотримуючись принципів формування, а саме: 1) висока ліквідність портфеля; 2) диверсифікація фондових інструментів портфеля; 3) забезпечення участі в управлінні акціонерними товариствами [5, с. 115].

Вцілому варто зазначити, що фінансові інвестиції надають підприємству більшого вибору інструментів інвестування за шкалою: 1) «прибутковість-ліквідність» – у порівнянні з реальними інвестиціями вони характеризуються більш високим рівнем ліквідності; 2) «прибутковість-ризик», яка включає групу безризикових та спекулятивних інструментів інвестування.

Інтеграція у світовий економічний простір, спонукає українські підприємства здійснювати фінансові інвестиції, за допомогою яких підприємства мають можливість здійснювати зовнішнє інвестування як у межах своєї країни, так і закордоном. Найчастіше фінансові інвестиції використовуються підприємствами реального сектору економіки

з метою одержання додаткового інвестиційного доходу в процесі використання вільних грошових активів і їх протivoінфляційного захисту. Вони формують додатковий приріст доходу в періоди, коли тимчасово вільний капітал не може бути ефективно використаний для розширення операційної діяльності. Використання можливостей залучення капіталу через фондовий ринок (потребує оцінки їх інвестиційних якостей), розміщення боргових цінних паперів може привести до зниження вартості застосування цього капіталу та сприяти підвищенню конкурентоспроможності [2, с. 70].

1. Ботвіна Н. О. Активізація інвестиційної діяльності підприємств як чинник фінансової безпеки країни / Н. О. Ботвіна // Фінансовий простір. — 2013. — № 4. — С. 83–85.

2. Завезіон М. Фондовий ринок і формування інвестиційного капіталу / М. Завезіон // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. — 2014. — № 1. — С. 63–72.

3. Мархайчук М. М. Аналіз методик оцінювання інвестиційної привабливості в контексті інноваційного розвитку підприємств / М. М. Мархайчук // Маркетинг і менеджмент інновацій. — 2012. — № 4. — С. 330–336.

4. Руденко В. В. Управління фінансовими інвестиціями підприємства в умовах економічної кризи: теоретичний аспект / В. В. Руденко // Економіка. Управління. Інновації. — 2010. — № 2.

5. Скоробогатова В. В. Методика економічного аналізу фінансових інвестицій / В. В. Скоробогатова // Економіка: реалії часу. — 2013. — № 3. — С. 112–118.

*к.е.н., доцент кафедри. Економічного аналізу і фінансів  
ДВНЗ «Національний гірничий університет»  
м. Дніпропетровськ, Україна*

*магістр напрямку підготовки «Фінанси і кредит»  
ДВНЗ «Національний гірничий університет»  
м. Дніпропетровськ, Україна*

Сучасні реалії функціонування підприємств аграрного сектору економіки дають право стверджувати, що рівень витрат від операційної діяльності є ключовим чинником розвитку будь-якого сільськогосподарського підприємства. Від рівня витрат та їх раціонального використання у процесі господарської діяльності залежить економічна ефективність підприємства. При управлінні витратами доцільно застосовувати методи оптимізації економіко-математичним шляхом.

До економіко-математичного моделювання витрат протягом останнього часу спостерігається підвищений інтерес вітчизняних науковців. Серед них: Ільчук М. М., Лотиш О.Я, Московчук А. Т., Сіненко М. І., Чернецька О. В., Фарафонова Н. В. та інші.

Проте залишаються недостатньо вивченими питання оптимізації витрат сільськогосподарського підприємства із застосуванням економіко-математичного моделювання та потребують подальшого дослідження.

Метою дослідження є обґрунтування методичних положень щодо застосування економіко-математичних методів оптимізації виробничих витрат сільськогосподарських підприємств та побудова моделі оптимізації, яка дозволить в умовах обмеженості ресурсів визначити оптимальну виробничу структуру підприємства та отримати максимальний прибуток від реалізації сільськогосподарської продукції.

Методи економіко-математичного моделювання дають змогу провести комплексне дослідження структури діяльності сільськогосподарських підприємств, дозволяють вирішити ряд питань, які пов'язані з розробкою альтернативних шляхів діяльності підприємства, оптимізацією структури діяльності сільськогосподарських підприємств, оптимізацією витрат виробництва та збуту продукції сільськогосподарських підприємств [1].

Під оптимізацією розуміють вибір із множини можливих варіантів економічного розвитку такого, який дає можливість найефективніше використовувати наявні виробничі, фінансові та інші ресурси [2, с. 12, 3, с. 36].

Фінансово-математичні методи та моделі є важливим інструментом оптимізації процесу формування затрат, що реалізується шляхом обґрунтування як абсолютної та відносної величини, так і структури затрат. Управління затратами суб'єкта господарювання із використанням методів оптимізації передбачає реалізацію сукупності взаємоузгоджених ітерацій, що є спільними для усіх методів і можуть несуттєво відрізнятись у функціонально-організаційному наповненні [4, с. 439].

Оптимізація витрат підприємства спрямована на вирішення наступних питань: оцінку обґрунтованості абсолютної величини витрат; її відповідність плановим величинами; оцінку факторів формування величини та структури витрат; своєчасне виявлення резервів зменшення витрат; виявлення та обґрунтування механізмів мобілізації таких резервів [5, с. 229].

Для аналізу й синтезу систем управління соціально-економічних систем, особливо агропромислових, використовуються різноманітні економіко-математичні методи і моделі. Найширше при моделюванні техніко-економічних процесів АПК застосовують такі методи:

- лінійне програмування, що дозволяє сформулювати завдання оптимізації у вигляді лінійних обмежень і лінійної цільової функції;
- динамічне програмування, розраховане на вирішення багатоступневих завдань оптимізації;
- цілочисельне програмування, яке дозволяє вирішити оптимізаційні завдання, у тому числі завдання оптимального розподілу ресурсів.

Основним мотивом діяльності підприємства є максимізація прибутку. Витрати є основним обмежником прибутку і одночасно головним чинником, який впливає на обсяг продукції. Тому процес мінімізації виробничих витрат доцільно розглядати з урахуванням питання максимізації прибутку. При оптимізації виробничих витрат науковці обирають різні критерії оптимальності, а саме, максимум прибутку від реалізації продукції [5, 6, 7], максимум маржинального прибутку [8, 9] або максимум доходу від реалізації продукції [3].

Підвищити економічну ефективність виробництва сільськогосподарських підприємств і виявити резерви ресурсного потенціалу можна шляхом оптимізації наявних виробничих ресурсів та раціонального їх використання [3].

Оптимізувати виробництво сільськогосподарської продукції конкретного підприємства, яке спеціалізується як на рослинництві, так

і тваринництві, можна шляхом побудови економіко-математичної моделі оптимізації виробничо-галузевої структури підприємства.

Рішення задачі зводиться до пошуку максимально можливого прибутку від реалізації продукції в умовах обмежених обсягів виробничих ресурсів.

Структурна модель задачі має вигляд:

$$\left\{ \begin{array}{l} F_{\max} = \sum_{j=1}^n p_j x_j \\ \sum_{j=1}^n a_{ij} x_j \leq V_i \\ s_{j(\min)} \leq s_j \leq s_{j(\max)} \\ x_{j(\min)} \leq x_j \leq x_{j(\max)} \\ x_j = y_j s_j; x_j = y_j l_j; x_j = x_{jM} \quad x_{jF} \\ j = n; \quad i = m \end{array} \right. \quad (1)$$

де:  $F$  — прибуток від реалізації сільськогосподарської продукції, грн;  $p_j$  — прибуток від реалізації одиниці  $j$ -го виду продукції, грн/ц;  $x_j$  — кількість  $j$ -го виду продукції, ц;  $a_{ij}$  — витрати  $i$ -го виду ресурсу на виробництво одиниці  $j$ -го виду продукції, грн/ц;  $V_i$  — фактичний обсяг  $i$ -го виду ресурсу, грн;  $n$  — кількість видів сільськогосподарської продукції, що виробляється підприємством;  $s_j$  — площа, зайнята  $j$ -м видом продукції, га;  $y_j$  при  $s_j$  — урожайність  $j$ -го виду продукції, ц/га;  $y_j$  при  $l_j$  — продуктивність  $j$ -го виду продукції, ц/гол;  $x_{jM}$  — товарна продукція  $j$ -го виду, ц;  $x_{jF}$  — фуражна продукція  $j$ -го виду, ц;  $m$  — кількість видів ресурсів, що використовуються у процесі виробництва.

При побудові моделі необхідно внести обмеження стосовно наявних земельних ресурсів, обмеження по матеріальним ресурсам, обмеження щодо обсягів виробництва продукції рослинництва, обмеження, які враховують фактичний вихід продукції тваринництва, обмеження на фуражну продукцію.

В результаті реалізації економіко-математичної моделі отримаємо розв'язання таких задач: оптимізація виробничої структури підприємства; визначення напрямку спеціалізації; оптимізація структури посівних площ; визначення потреби підприємства у виробничих ресурсах — що в сукупності забезпечить отримання максимального прибутку від реалізації сільськогосподарської продукції.

1. Наконечний С. І. До питання математичного моделювання техніко-економічних процесів АПК / С. І. Наконечний, С. С. Савіна, Т. С. Наконечний // Економіка АПК. — 2009. — № 1 (171). — С. 16–21.
2. Іващук О. Т. Економіко-математичне моделювання: Навч. посіб. / О. Т. Іващук. — Тернопіль: ТНЕУ «Економічна думка», 2008. — 704 с. 3. Фарафонова Н. В. Оптимізація використання виробничих ресурсів сільськогосподарськими підприємствами / Н. В. Фарафонова // Економічний часопис — XXI. — 2012. — № 1–2. — С. 36–39.
4. Фінансовий менеджмент: Підручник / Кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. — К.: КНЕУ, 2005. — 535 с. 5. Дороженко Л. І. Сутність оптимізації витрат із застосуванням економіко-математичних методів / Л. І. Дороженко // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: «Економічні науки». — Вип. 6. Ч. 5. — 2014. — С. 228–231.
6. Ільчук М. М. Розвиток ефективної виробничої діяльності сільськогосподарських підприємств / М. М. Ільчук // Біоресурси і природокористування: наук. журн. / Нац. ун-т біоресурсів і природокористування України. — 2013. — Т. 5, № 1–2. — С. 111–119.
7. Шкуренко Л. В. Оптимізація витрат як один зі шляхів ефективного розвитку виробництва озимих зернових культур / Л. В. Шкуренко // Агросвіт. — 2012. — № 23. — С. 38–41.
8. Московчук А. Т. Економіко-математичне моделювання в системі управління витратами / А. Т. Московчук, І. О. Московчук // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». — 2007. — Випуск 4 (16). Ч. 2. — С. 32–46.
9. Чернецька О. В. Економіко-математичне моделювання як засіб оптимізації витрат в сільськогосподарських підприємствах / О. В. Чернецька // Економічні науки. — Серія «Облік і фінанси». Збір. наук. праць. Луцький держ. техніч. унів-т. — Вип. 7 (25). Ч. 3. — 2010. — С. 457–465.



## 11.

*студентка 3 курсу напряму підготовки «Міжнародна економіка»  
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»  
м. Полтава, Україна*

Сучасний розвиток цивілізації та науково-технічний прогрес, що супроводжуються стрімким зростанням кількості населення на Землі, обсягів виробництва та його відходів, призвели до загострення екологічних проблем людства. У наш час суспільство почало усвідомлювати важливість проблем, пов'язаних з антропогенним впливом на навколишнє середовище. Особливе місце серед них посідає забруднення довкілля автомобільним транспортом. Це не лише українська проблема, з цим зіткнулися більшість європейських столиць ще 30–40 років тому. Проте зараз про подібні проблеми країни Європи уже забули. Цьому сприяв розвиток велокультури суспільства.

Велоінфраструктура в Україні постійно «не на часі». Головний аргумент: велодоріжки — це дорого. Проте європейські міста давно дійшли висновку: з часом видатки на велотранспорт забезпечать надходження до бюджету міста. Зниження витрат на будівництво та утримання транспортної інфраструктури, зменшення витрат на охорону здоров'я та довкілля, позитивний вплив на сектор туризму та велобізнесу, збільшення роздрібною торгівлі та здорожчання нерухомості у привабливих районах — такі переваги дає розвиток велотранспорту у Берліні та Кракові, Дубліні, Барселоні, Парижі та Нью-Йорку.

Існує чотири джерела прибутку, які відкриваються перед містами, що інвестують у велосипедну інфраструктуру:

1. Скорочення витрат на дороги. Чим більше людей їздить на велосипедах, тим менше на дорогах автомобілів, а отже, вони менше руйнують асфальтове покриття. До того ж, зменшується потреба в створенні та утриманні величезних парковок, на місці яких могли б бути громадські площі чи зелені зони.

2. Забезпечення сприятливих умов для малого та середнього бізнесу. Вулиці, де приємно пересуватися пішоходам і велосипедистам, стають

центрами тяжіння людей. Тут поживляється роздрібна торгівля, краще розвивається мале та середнє підприємництво, адже на велосипеді можна зупинитися та припаркуватися практично в будь-якому місці — що складніше для водіїв авто. А вздовж озелених та обладнаних для пішоходів і велосипедистів вулиць дорожчає нерухомість.

3. Створення нових секторів економіки. В країнах ЄС з 2012 р. продають більше велосипедів, ніж автомобілів, і з часом ця тенденція поширится і на Україну. Особливої уваги заслуговує розвиток велобізнесу. Це не лише продажі самих велосипедів чи аксесуарів, а ще й їх обслуговування та туризм. Велосипедисти відкривають нові туристичні маршрути, що поживляє місцеву економіку, забезпечуючи розвиток зеленого та аграрного туризму. Наприклад, у Великій Британії туристи на велосипедах витрачають під час подорожі в середньому 25 фунтів на день, у той час як автомобілісти — 7,3 фунти (пояснюється це тим, що велосипедисти можуть фізично взяти менше речей з собою, через що частіше користуються місцевими послугами).

4. Скорочення витрат на охорону здоров'я. Велокультура сприятиме зменшенню задимлення вулиць, проблем з надмірною вагою і фізичною детренованістю. Країни ЄС за рахунок розвиненого велосипедного руху економлять 200 млрд євро на рік (близько 400 євро щороку на кожного громадянина), і половина цих коштів — завдяки міцному здоров'ю громадян.

Таким чином, поширення велокультури серед жителів міста та гостей, будівництва велодоріжок, поява велопарковок та створення велопрокатів — це економічно вигідний проект, що сприятиме зміцненню здоров'я населення та зменшенню рівня екологічного забруднення.

Асоціація велосипедистів м. Києва провела перший в Україні підрахунок велосипедистів (в найближчий час планується перерахунок велосипедистів в м. Полтава). Всього підрахунок проводили 25 волонтерів, що стояли на 19 перехрестях у м. Київ. Під час вимірів з 12:00 до 14:00 було зареєстровано 2140 велосипедистів (рис. 1).

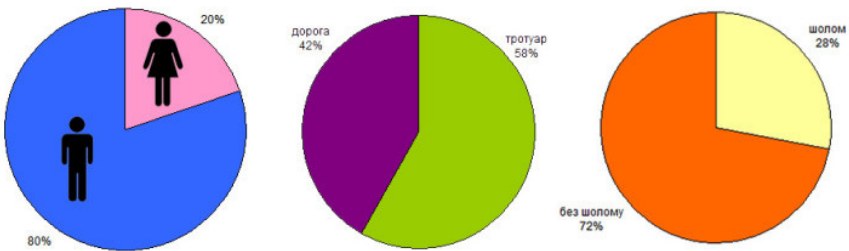


Рис. 1. Розвиток велокультури у м. Київ

Із цієї кількості велосипедистів, чоловіки склали 80%, а жінки 20%. Загальна кількість тих, що їхали по тротуару, склала 58%, загальна кількість тих, що їхали по дорозі — 42%. Серед жінок по тротуару їхало 67%, а по дорозі 33%. Серед чоловіків співвідношення тих, що їхало по тротуару, було меншим: 56% їхало по тротуару, 44% — по дорозі. По дорозі у неправильному напрямку рухалося 11% велосипедистів. У шоломах було 28% велосипедистів, 72% були без шолому.

Це свідчить, що українці з задоволення використовують велосипед як засіб пересування та чудовий інструмент для покращення здоров'я. З кожним роком на вулицях міст на велосипедах пересуваються все більше і більше людей. Велопопуляризація стає новим джерелом розвитку бізнесу у містах. Досвід європейських країн доказує, що поява велосипедної інфраструктури добре позначається на бізнесі, сприяє зростанню доходів і стимулює розвиток місцевих громад.

Розвиток велокультури планується і у м. Полтава. Весною 2015 р. владою міста спільно з активістами була створена Концепція розвитку велосипедної інфраструктури м. Полтава на 2016–2020 роки. Концепцією передбачено створення магістральних маршрутів і міської велосітки, загальним кілометражем 28,77 км і 133,07 км відповідно.

У наш час світ зосереджений на швидкості, мобільності та універсальності. Це є основою розвитку бізнесу. Як приклад успішного молодіжного бізнесу, спробуємо об'єднати такі дві сфери — громадське харчування і велоспорт, створивши заклад «Велокафе». Таке кафе дозволяє клієнтам відвідувати заклад, сидячи на велосипеді. Біля кожного столика є балочна дерев'яна конструкція, яка фіксує переднє колесо велосипеда. Це дозволяє із зручністю сидіти за столиком на власному транспорті. Також клієнтам надається затишне приміщення з привітним персоналом і різноманітним меню. Перевага віддається виключно здоровій їжі. Кафе буде орієнтовано на всі вікові категорії. Особливу увагу приділено на любителів велоспорту. Оскільки кількість велосипедистів щороку зростає, пропозиція щодо відкриття такого типу кафе є доцільною.

«Велокафе» — частина програми з розвитку міста Полтава, завдання якої полягає у поліпшенні транспортної ситуації, зробивши місто максимально комфортним для всіх — пішоходів, велосипедистів та автомобілістів.

Основною метою створення такого закладу є розвиток м. Полтава та популяризація здорового способу життя соціуму.

Велокафе складається з:

- літнього майданчика, де велосипедисти можуть відпочити, не злязючи зі свого «залізного коня»;
- затишного приміщення з м'якими диванчиками, де можна трохи розслабитися;

- велосипедної парковки;
- веломайстерні, де можна полагодити велосипед і підкачати шини, як власноруч, так і за допомогою майстра;
- сервісу оренди велосипедів.

Кафе діятиме постійно і стане місцем культурного відпочинку городян. Літній майданчик буде відкрити у період з квітня по жовтень. Коригування можливі з урахуванням погодних умов.

На даний момент, в м. Полтава відсутні кафе, які б надавали можливість відвідувати їх, не розлучаючись зі своїм велосипедом. Заклади такого формату давно стали популярними в Європі. Однак, точних аналогів у світі щодо пропонованого проекту немає. В Україні існують подібні ідеї щодо відкриття моделі бізнесу даного роду. Наприклад, велокафе «Їхали Ведмеді» (м. Харків) — це незвичайний заклад в підвальному приміщенні, який окрім класичного кафе надає послуги велопрокату.

Саме на перетині велодоріжок планується відкриття «Велокафе». Приблизну схему розташування об'єктів, що знаходяться на території кафе зображено на рис. 2.

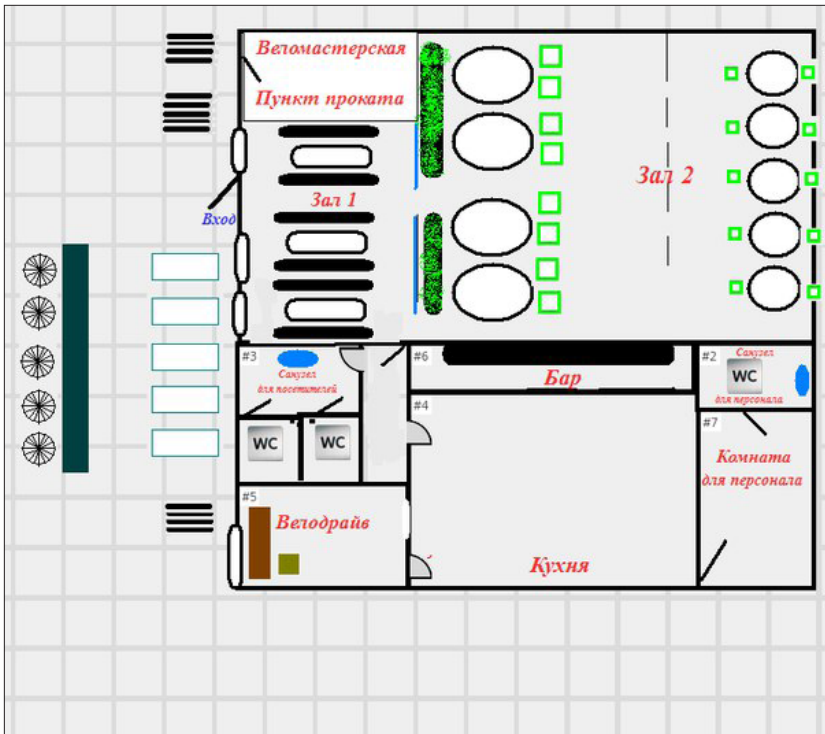


Рис. 2. Макет Велокафе

Нами були проведені розрахунки витрат і доходів підприємства за перші три квартали роботи велокафе (орієнтовна дата відкриття кафе — квітень 2016 р.). Таким чином, поточні щомісячні витрати з травня по вересень 2016 р. складуть 92967 грн. Перший місяць існування кафе (квітень) обійдеться у 427242 грн. Власне ці витрати і складають необхідні кошти для відкриття кафе та його місячного існування. Для того, щоб виконати план по доходах необхідно, щоб в середньому в день кафе відвідувало 100 чоловік (7 чол. / год; кількість місць в приміщенні — 50, на літньому майданчику — 25 чол.), а середній чек становив 38 грн. У перший місяць існування заклад буде знаходитися на етапі розвитку. Витрати у квітні перевищать доходи на 268 798 грн. Але в наступних місяцях доходи кафе перевищать витрати на 65511 грн, що дасть можливість через 6 місяців (а саме у вересні) перекрити всі витрати, які потрібно понести при відкритті «Велокафе». Таким чином, за прогнозами період окупності закладу 6 місяців і вже наприкінці вересня 2016 р. він принесе прибутку 55921 грн. Такий результат є позитивним.

Велокафе ідеально підходить як для відпочинку в колі близьких людей, так і ділового обіду з бізнес-партнерами. Велокафе — унікальне у своєму роді. Тут надається можливість смачно перекусити в затишній обстановці, відпочити і весело провести свій вільний час, при цьому ні на хвилину, не розлучаючись зі своїм велосипедом.

Отже, велосипед для бізнесу — це живі гроші. Переймаючи європейський досвід, Україна, розвиваючи велокультуру, спроможна створити сприятливі умови для поширення малого та середнього бізнесу. Налагодження велосипедної інфраструктури сприятиме оздоровленню нації та очищенню повітря, зменшенню автомобільного транспорту на дорогах міста.

1. Асоціація велосипедистів м. Києва: Результати підрахунку велосипедистів у м.Київ [Електронний ресурс]: (проект) / за ред. К. О. Семенова. — К., 2015. — Режим доступу: <http://avk.org.ua/2014/12/rezultaty-pidrahunku-velosypedystiv-u-2014-rotsi-kyjiv/> — Назва з екрану. — Дата звернення: 27.10.2015.

2. Велосипедна економіка: як європейські міста заробляють на транспорті? [Електронний ресурс]: інтернет-журн. / Видання «Висновки». — К., 2015. — Режим доступу: <http://vysnovky.com/life/doit/2292-velosipedna-ekonomika-yak-jevropeiskimista-zaroblyayut-na-transporti> — Назва з екрану. — Дата звернення: 28.10.2015.

3. Концепція розвитку велоінфраструктури м. Полтави на 2016–2020 рр. [Електронний ресурс]: LinkedIn Corporation — К., 2015. — Режим доступу: <http://www.slideshare.net/jalyna/20162020-52956540> — Назва з екрану. — Дата звернення: 29.10.2015.

4. Let's bike it: Как построить бизнес на велосипедистах [Электронный ресурс]: (проект) / за ред. В. В. Кумов. — М., 2010–2015. — Режим доступу: <http://letsbikeit.ru/2014/08/kak-postroit-biznes-na-velosipedistah/> — Назва з екрану. — Дата звернення: 25.10.2015.

## 12.

*к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки  
Київський національний торговельно-економічний університет  
М. Київ, Україна*

В сучасних умовах нестабільності світової економіки та ускладнення міжнародного обміну, пріоритетною для держави стає задача зміцнення позицій національних експортерів на зарубіжних ринках. Тривала криза світової економіки призвела до загального зниження платоспроможного попиту, загостренню конкурентної боротьби, зміни пріоритетів та орієнтирів розвитку, збільшення уваги до експортної діяльності національних компаній. Протягом останніх років, уряди більшості країн не тільки реалізують різні заходи з метою припинити падіння виробництва та зберегти реальний сектор економіки, але й активізують свої дії з підтримки національних експортерів для зміцнення їх конкурентних позицій на зовнішніх ринках [2].

В умовах інтернаціоналізації та глобалізації господарського діяльності з посиленням значущості міжнародних економічних відносин, зростає роль зовнішньоекономічної політики в системі державного регулювання. Зовнішньоекономічна політика держави являє собою цілеспрямовану комплексну програму дій законодавчої та виконавчої влади щодо розвитку і підвищення ефективності всієї сукупності зовнішньоекономічних зв'язків. З зовнішньоекономічною політикою держави тісно пов'язане державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності, яке спрямоване на вирішення стратегічних завдань національної економіки і зміцнення зовнішньоекономічного комплексу країни.

Зовнішньоекономічна політика держави є визначальною складовою частиною зовнішньої політики країни, важливим засобом зміцнення національної економічної безпеки. Часто уряди країни формують зовнішню політику держави, розвивають зовнішньополітичні зв'язку, приймають ті чи інші важливі політичні рішення та ініціативи, ґрунтуючись на вимогах зовнішньоекономічної політики, залишаючи «за дужками» етнічні, релігійні, культурні та інші чинники.

Зовнішньоекономічна політика тісно пов'язана із внутрішньою стратегією економічного і соціального розвитку країни, та основні принципи зовнішньоекономічної політики країни повинні базуватися на особливостях економічної ситуації. Одночасно зовнішньоекономічна політика суттєво впливає на зміст і темпи здійснення внутрішньої соціально-економічної політики і може ефективно сприяти реалізації внутрішніх соціально-економічних програм. Результати реалізації зовнішньоекономічної політики впливають на структуру і динаміку інвестицій, темпи розвитку, ефективність суспільного виробництва.

Незважаючи на діяльність СОТ, усі національні компанії, виходячи на зовнішні ринки, стикаються із значними складнощами та ослабленням своїх конкурентних позицій за рахунок додаткових витрат, а також у зв'язку із несприятливими тенденціями в розвитку глобальної економіки, несприятливими факторами глобальної конкуренції [1].

Дослідження свідчать, що в економічних взаємовідносинах різних країн все більше проявляється протекціонізм, в тому числі й в розвинених країнах (в сфері торгівлі сільськогосподарською продукцією, продукцією легкої промисловості, металургії), розвинених із країнами, що розвиваються (експорт промислових товарів в країни, що розвиваються), між країнами, що розвиваються (товари традиційного для цих країн експорту). На сьогодні економічний потенціал набагато більше залежить від інституціональних параметрів, які значною мірою формуються під впливом уряду та, якщо країни намагаються залучити на міжнародному рівні мобільні фактори виробництва, уряди країн повинні вступити в інституціональну конкуренцію з іноземними урядами. В будь-якому випадку держава повинна приймати участь в економічних процесах, виступаючи гарантом господарської діяльності компаній та формувати нормативно-правову платформу ведення бізнесу, забезпечувати чесну конкуренцію та однакові умови господарювання для усіх суб'єктів, сприяти ресурсозбереженню, інноваційному розвитку, підвищенню конкурентоспроможності та ефективності функціонування національної економіки.

Враховуючи особливості сучасних постійно трансформуючих глобальних та регіональних ринків, постійно виникають нові бар'єри входу на ці ринки та нові ризики зовнішньоекономічної діяльності, пов'язані із сучасною політичною та макроекономічною нестабільністю, діяльністю транснаціонального бізнесу держава повинна відстоювати позиції національних компаній, надавати підтримку компаніям-експортерам, вирівнювати умови конкуренції для усіх господарюючих суб'єктів, вирівнювати існуючі диспропорції. Ці функції лежать в основі державної підтримки в сфері зовнішньоекономічної діяльності [3].

Практично всі розвинені країни швидко відреагували на зміну світової кон'юнктури в період кризи, провівши заходи по модернізації сво-

їх національних систем підтримки експорту, збільшивши їх гнучкість і комплексність використовуваних механізмів. Україна, нажаль, також не залишилась осторонь світової кризи, тому переймання світового досвіду підтримки експортерів для країни є одним із пріоритетних напрямків у формуванні стратегії зовнішньоекономічної діяльності. Таким чином, метою подальших наукових досліджень є визначення існуючої в Україні системи сприяння розвитку експорту та пропозиції щодо напрямків її вдосконалення.

1. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования/пер. с англ. 2-е изд., испр. и доп. — М.: Academia, 2004. — 788 с.

2. Отчет ООН «UN Global E-Government Survey 2010». URL: [http://www.unpan.org/egovkb/global\\_reports/08report.htm](http://www.unpan.org/egovkb/global_reports/08report.htm). (дата обращения: 30.06.11).

3. Римарева Л. М., Лукач А. В., Путь Н. М. Державна підтримка експортної діяльності в зарубіжних країнах та в Україні <http://www.niss.gov.ua/articles/1187/>



**(INTERNATIONAL SCIENTIFIC JOURNAL)**

-  
*Збірник тез наукових робіт*  
IV МІЖНАРОДНА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ  
« : »  
«29» жовтня 2015

*Сборник тезисов научных работ*  
IV МЕЖДУНАРОДНАЯ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ  
КОНФЕРЕНЦИЯ  
« : »  
«29» октября 2015

*Abstracts of scientific works*  
IV INTERNATIONAL SCIENTIFIC-PRACTICAL CONFERENCE  
«**SCIENTIFIC DEBATE : ECONOMY AND FINANCE**»  
«29» october 2015

---

Адреса: Україна, м. Київ, вул. Павлівська, 22, оф. 23  
Контактний телефон: +38(050) 647-1543  
Телефон/факс: +38(044) 222-5889  
E-mail: [info@frada.com.ua](mailto:info@frada.com.ua)  
[www.frada.com.ua](http://www.frada.com.ua)  
<http://www.inter-nauka.com>

Підписано у друк 06.11.2015. Формат 60x84/16  
Папір офсетний. Гарнітура PetersburgC. Друк на дуплікаторі.  
Тираж 50. Замовлення № 282.  
Ціна договірна. Надруковано з готового оригінал-макету.

Надруковано у Видавництві ТОВ «Спринт-Сервіс»  
Свідоцтво: Серія ДК №4365 від 17.07.2012  
Контактний телефон: +38(050) 647-1543