МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Львівський торговельно-економічний університет
Кафедра фінансів, кредиту та страхування
Регіональний філіал Національного інституту стратегічних досліджень у м. Львові
Вінницький національний технічний університет
Чернівецький національний університет ім. Ю. Федьковича

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ МЕХАНІЗМИ ПІДТРИМКИ СУБ'ЄКТІВ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ДІЇ УГОДИ ПРО АСОЦІАЦІЮ З ЄС

Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції

24 травня 2017 року
м. Львів

УДК 336:330.342(477)
ББК 65.9(2)26

Рекомендовано до друку рішенням
Вченої ради Інституту економіки та фінансів
Львівського торговельно-економічного університету
(протокол №7 від 29 травня 2017 р.)

М33 **Фінансово-економічні механізми підтримки суб'єктів реального сектору економіки України в умовах дії Угоди про асоціацію з ЄС: матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції (24 травня 2017 р.). – К.: Алерта, 2017. – 148 с.**

ISBN 978-617-566-404-9

У збірнику представлено матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції «Фінансово-економічні механізми підтримки суб'єктів реального сектору економіки України в умовах дії Угоди про асоціацію з ЄС», яка відбулася 24 травня 2017 року.

Видання розраховано для працівників органів державного управління та місцевого самоврядування, підприємців, науковців, викладачів, аспірантів і студентів вищих навчальних закладів, та інших осіб, які цікавляться цією проблематикою.

Організаційний комітет:
Куцик П. О. – професор, ректор Львівського торговельно-економічного університету;
Волошин В. І. – с.н.с., директор Регіонального філіалу Національного інституту стратегічних досліджень у м. Львові;
Зянько В. В. – професор, завідувач кафедри фінансів Вінницького національного технічного університету;
Гуменюк А. М. – доцент, завідувач кафедри економіки та економічної безпеки підприємства Чернівецького національного університету ім. Ю.Федьковича,
Семак Б. Б. – професор, проректор з наукової роботи Львівського торговельно-економічного університету;
Герасименко Т. О. – доцент, директор Інституту економіки та фінансів Львівського торговельно-економічного університету;
Васильців Т. Г. – професор, завідувач кафедри фінансів, кредиту та страхування Львівського торговельно-економічного університету;
Шехлович А. М. – с.н.с. Регіонального філіалу Національного інституту стратегічних досліджень у м. Львові.

Відповідальні за випуск – *д.е.н., професор Васильців Т. Г.,*
Шехлович А. М.

Матеріали опубліковано в авторській редакції. Погляди, висловлені в публікаціях, є виключно позицією авторів. Повна відповідальність за достовірність та якість поданого матеріалу покладається на авторів тез.

© ЛТЕУ
© РФ НІСД у м. Львові, 2017

ISBN 978-617-566-404-9

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1. МЕХАНІЗМИ ТА ІНСТРУМЕНТИ ФІНАНСОВОЇ ПІДТРИМКИ СУБ'ЄКТІВ БАЗОВИХ ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ

Варналій З. С., д.е.н., проф., заслужений діяч науки і техніки України
Київський національний університет ім. Т. Шевченка
Васильців Т. Г., д.е.н., проф.
Регіональний філіал Національного інституту стратегічних досліджень у м. Львові,
Львівський торговельно-економічний університет
ІНСТРУМЕНТИ ФІНАНСОВОЇ ПІДТРИМКИ СУБ'ЄКТІВ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ДІЇ УГОДИ ПРО АСОЦІАЦІЮ З ЄС……...9
Зянько В. В., д.е.н., проф.
Вінницький національний технічний університет
РОЛЬ ВЕНЧУРНОГО КАПІТАЛУ У ФІНАНСУВАННІ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА….....11
Рудніченко Є. М., д.е.н., доц.
Хмельницький національний університет
ФОРМУВАННЯ ІНДИКАТОРІВ МОДЕЛІ ВПЛИВУ СУБ'ЄКТІВ МИТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ НА СИСТЕМУ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ……..15
Борщевський В. В., д.е.н., доц.; Бабій Г. Я., аспірант
ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М. І. Долішнього НАН України»
ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ СТИМУЛЮВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНСЬКО-ПОЛЬСЬКОМУ ТРАНСКОРДОННОМУ РЕГІОНІ……18
Гавловська Н. І., к.е.н., доц.
Хмельницький національний університет
ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ХАРАКТЕРИСТИКИ СЕРЕДОВИЩА ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ – СУБ'ЄКТІВ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ…….20
Міщук І. П., к.е.н, доц.
Львівський торговельно-економічний університет
УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНИМИ ФІНАНСОВИМИ ПОТОКАМИ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ……...….22
Табахарнюк М. О., к.е.н, заслужений економіст України,
голова наглядової ради компанії ТОВ «Компанія «МТ-Інвест»
ІНВЕСТИЦІЙНИЙ АУДИТ РЕГІОНІВ ЯК ЗАПОРУКА ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ……25

Абрамова А. С., к.е.н.
Чернівецький національний університет ім. Ю. Федьковича
НАПРЯМИ МОДЕРНІЗАЦІЇ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ПОДАТКОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ РЕГІОНУ……..28
Петращак О. О., к.е.н., Биц К. С.
Чернівецький національний університет ім. Ю. Федьковича
ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КОНСАЛТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ…….……30
Гудзовата О. О., к.е.н., доц.
Львівський торговельно-економічний університет
ДЕТЕРМІНАНТИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ…….33
Мединська Т. В., к.е.н., доц.
Львівський торговельно-економічний університет
РЕФОРМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ СИСТЕМИ АДМІНІСТРУВАННЯ ПОДАТКІВ ДО ВИМОГ ЄС……..36
Мицак О. В., к.е.н., доц.
Львівський торговельно-економічний університет
ЛІЗИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ…….……38
Оліярник В. В., к.е.н., доц.
Львівський торговельно-економічний університет
МЕХАНІЗМИ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ ДЛЯ РЕГУЛЮВАННЯ ГРОШОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ…….....40
Чуй І. Р., к.е.н., доц.
Львівський торговельно-економічний університет
БОРГОВЕ НАВАНТАЖЕННЯ ФІНАНСОВИХ СИСТЕМ……...41
Литвин О. В.
Львівський торговельно-економічний університет
ОСНОВНІ СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДЕРЖАВНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ У СФЕРІ ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ……...44
Олексієнко М. М.
ГО «Інститут міжнародних економічних досліджень»
СТАН ІНДИКАТОРІВ КАПІТАЛУ РЕГІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК У КОНТЕКСТІ ВНУТРІШНЬОГО І ЗОВНІШНЬОГО АСПЕКТІВ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ…….47

СЕКЦІЯ 2. ЕКОНОМІЧНІ СТИМУЛИ ТА ЗАСОБИ РЕАЛІЗАЦІЇ ПОТЕНЦІАЛУ СУБ'ЄКТІВ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ДІЇ УГОДИ ПРО АСОЦІАЦІЮ З ЄС
Собкевич О. В., д.е.н., с.н.с., Філіпов О. М., аспірант
Національний інститут стратегічних досліджень
ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОСТІ В УКРАЇНІ……..52

Флейчук М. І., д.е.н., проф.
Львівський торговельно-економічний університет,
Регіональний філіал Національного інституту стратегічних досліджень у м. Львові
Дацко О. І., к.е.н., к.т.н., доц.
Львівська національна академія мистецтва
ЗАГАЛЬНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ДІЇ УГОДИ ПРО АСОЦІАЦІЮ З ЄС…….55
Мокій А. І., д.е.н, проф.
Регіональний філіал Національного інституту стратегічних досліджень у м. Львові,
Запорізький інститут економіки та інформаційних технології,
Дацко О. І., к.е.н., к.т.н., доц.
Львівська національна академія мистецтва
РОЗВИТОК ОСВІТИ ЯК ЧИННИК ЗМІЦНЕННЯ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОНТЕРГРАЦІЇ…….59
Міценко Н. Г., д.е.н, проф.
ПОТЕНЦІАЛ ІНТЕГРОВАНИХ СИСТЕМ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ У ВИРОБНИЦТВІ ЕКСПОРТООРІЄНТОВАНОЇ ПРОДУКЦІЇ
Львівський торговельно-економічний університет……62
Міценко Н. Г., д.е.н, проф.; Дорош В. І.
ПРОБЛЕМИ ЗБУТУ ЕКСПОРТООРІЄНТОВАНОЇ ПРОДУКЦІЇ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ В ПРОЦЕСІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ
Львівський торговельно-економічний університет……...….65
Іляш О. І., д.е.н., проф.
Регіональний філіал Національного інституту стратегічних досліджень у м. Львові
ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ ТА ЗАСОБИ АКТИВІЗАЦІЇ ВИКОНАННЯ РЕФОРМ І ПЕРЕТВОРЕНЬ У СФЕРІ СОЦІАЛЬНОГО ДІАЛОГУ В РАМКАХ РЕАЛІЗАЦІЇ УГОДИ ПРО АСОЦІАЦІЮ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄС……..67
Волошин В. І., к.е.н., с.н.с., Шехлович А. М.
Регіональний філіал Національного інституту стратегічних досліджень у м. Львові
ІННОВАЦІЙНА СКЛАДОВА ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ ЗМІЦНЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СУБ'ЄКТІВ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ НА РИНКАХ ЄС……...69
Гуменюк А. М., к.е.н., доц.
Чернівецький національний університет ім. Ю. Федьковича
НЕДОЛІКИ ТА ПРОБЛЕМИ РОЗРОБЛЕННЯ СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ……71
Власюк Т. О., к.е.н.
Національна Академія державного управління при Президентові України
ЗМІЦНЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНИ У СФЕРІ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН З ЄС……...73

Бойко В. В., к.е.н., доц.
Національний інститут стратегічних досліджень,
Львівський національний аграрний університет
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ АПК УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ……...76
Мігущенко Ю. В., к.е.н.
Регіональний філіал Національного інституту стратегічних досліджень у м. Львові
РЕАЛІЗАЦІЯ ПОТЕНЦІАЛУ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОГО КОМПЛЕКСУ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ……...78
Літвінов О. С., к.е.н., доц., Капталан С. М., аспірант
Одеський національний економічний університет
ІНДИКАТОРИ РІВНЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ АГРОПРОМИСЛОВОГО ФОРМУВАННЯ……81
Лупак Р. Л., к.е.н., доц.
Львівський торговельно-економічний університет
ЕФЕКТИВНІСТЬ ПОЛІТИКИ ІМПОРТОЗАМІЩЕННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДТРИМКИ ВІТЧИЗНЯНИХ СУБ'ЄКТІВ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ДІЇ УГОДИ ПРО АСОЦІАЦІЮ З ЄС……...84
Магас В. М., к.е.н., доц.
Львівський національний університет ім. Івана Франка
ПІДТРИМКА КОНКУРЕНЦІЇ – УМОВА ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОЇ ЕКОНОМІКИ……..87
Мельник Т. М., к.е.н., доц.
Львівський торговельно-економічний університет
ДО ПИТАННЯ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ КООПЕРУВАННЯ У СФЕРІ ЗАКУПІВЕЛЬ……89
Ортіна Г. В., к.е.н., доц.
Запорізький інститут економіки та інформаційних технологій
ФОРМИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ДЛЯ РЕАЛІЗАЦІЇ ПОТЕНЦІАЛУ СУБ'ЄКТІВ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ……92
Яскал І. В., к.е.н.
Чернівецький національний університет ім. Ю.Федьковича
ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ РЕЙДЕРСТВА……..95
Васильців В. Г., аспірант
Національний інститут стратегічних досліджень
НАПРЯМИ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ РЕАЛІЗАЦІЇ ПОТЕНЦІАЛУ ВІТЧИЗНЯНОЇ ІТ-СФЕРИ В УМОВАХ ДІЇ УГОДИ ПРО АСОЦІАЦІЮ З ЄС……97
Гріщенко І. В., викладач
Вінницький навчально-науковий інститут економіки ТНЕУ
ТЕОРІЇ ЗОВНІШНЬОГО ВПЛИВУ НА ВИБІР ПРОДУКТОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА……..99

Кримчак Л. А., аспірант
Хмельницький національний університет
ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ…….102
Григоренко Я. О., аспірант
Національний інститут стратегічних досліджень
РОЗВИТОК ОРГАНІЧНОГО ВИРОБНИЦТВА В УКРАЇНІ У КОНТЕКСТІ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ……..106

СЕКЦІЯ 3. МЕХАНІЗМИ ЗАЛУЧЕННЯ ПОТЕНЦІАЛУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ В РОЗВИТОК РЕАЛЬНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ

Вовчак О. Д., д.е.н., проф.
ДВНЗ «Університет банківської справи»
Андрейків Т. Я., к.е.н., доц.
Львівський торговельно-економічний університет
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКІВ ЯК ПЕРЕДУМОВИ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ…….....109
Копилюк О. І., д.е.н., проф.
Львівський торговельно-економічний університет
РОЛЬ БАНКІВ УКРАЇНИ В АКТИВІЗАЦІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР……110
Черкасова С. В., к.е.н., доц.
Львівський торговельно-економічний університет
ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ БАНКІВ ЯК ІНВЕСТОРІВ НА ФОНДОВОМУ РИНКУ……...113
Музичка О. М., к.е.н., доц.
Львівський торговельно-економічний університет
РОЛЬ ПРОЦЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БАНКІВ…….....116
Самура Ю. О., к.е.н., доц.
Львівський торговельно-економічний університет
ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ В БАНКІВСЬКУ СИСТЕМУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ДІЇ УГОДИ ПРО АСОЦІАЦІЮ З ЄС……..118

СЕКЦІЯ 4. РОЗВИТОК ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ ТА КОНТРОЛЮ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Редченко К. І., д.е.н, проф.
Львівський торговельно-економічний університет
РОЛЬ І МІСЦЕ КОНТРОЛЮ В УПРАВЛІННІ ДОВГОСТРОКОВИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА……...121
Бачинський В. І., к.е.н., проф., Кузьмінська К. І., к.е.н., доц.
Львівський торговельно-економічний університет

ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЇ З ФОРМУВАННЯ СОБІВАРТОСТІ В УПРАВЛІННІ ВИТРАТАМИ…….123
Бачинський В. І., к.е.н., проф.
Львівський торговельно-економічний університет
ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ ВИТРАТ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ…….125
Герасименко Т. О., к.е.н., доц.
Львівський торговельно-економічний університет
МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ НА БІЗНЕС……..…….127
Воронко Р. М., к.е.н., доц.
Львівський торговельно-економічний університет
ОЦІНЮВАННЯ ВПЛИВУ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ НА УПРАВЛІНСЬКІ РІШЕННЯ……...129
Власюк Н. І., к.е.н., доц.
Львівський торговельно-економічний університет
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО КОНТРОЛЮ ЗА ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ ПІДПРИЄМСТВ……...131
Должанський А. М., к.е.н., доц., Должанський Т. А.
Львівський торговельно-економічний університет
ОСНОВНІ АСПЕКТИ ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ ЕЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБІГУ……...133
Калайтан Т. В., к.е.н., доц.
Львівський торговельно-економічний університет
ОСНОВНІ ЗАВДАННЯ ТА ФУНКЦІЇ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛІНГУ…...135
Юсипович О. І., к.е.н., доц.
Львівський торговельно-економічний університет
НАПРЯМИ АВТОМАТИЗАЦІЇ РОЗРАХУНКОВО-АНАЛІТИЧНИХ ПРОЦЕДУР ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА....138
Василечко Н. В., аспірант
Національний інститут стратегічних досліджень
ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ УКРАЇНОЮ ПРАВИЛ ПРО КОНТРОЛЬОВАНІ ІНОЗЕМНІ КОМПАНІЇ ЯК ОДИН З МЕХАНІЗМІВ ДЕОФШОРИЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ……...140

РЕКОМЕНДАЦІЇ УЧАСНИКІВ КОНФЕРЕНЦІЇ …..……142

СЕКЦІЯ 1
МЕХАНІЗМИ ТА ІНСТРУМЕНТИ ФІНАНСОВОЇ ПІДТРИМКИ СУБ'ЄКТІВ БАЗОВИХ ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ

ІНСТРУМЕНТИ ФІНАНСОВОЇ ПІДТРИМКИ СУБ'ЄКТІВ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ДІЇ УГОДИ ПРО АСОЦІАЦІЮ З ЄС

Варналій З. С., д.е.н., професор,
заслужений діяч науки і техніки України,
Київський національний університет ім. Т. Шевченка,
Васильців Т. Г., д.е.н., професор,
Регіональний філіал Національного інституту стратегічних досліджень у м. Львові,
Львівський торговельно-економічний університет

Україна на сучасному етапі свого соціально-економічного поступу зазнала низки критично негативних і загрозливих для національної безпеки ризиків і загроз. Йдеться про зовнішню військову, політико-економічну, інформаційну та іншу агресію, анексію Криму, не підконтрольність територій Донбасу, втрату близько 25 % потенціалу реального сектору економіки. Але Україна отримала унікальний шанс якісно змінити вектор свого економічного розвитку, інтегрувавшись в значно більш місткий та інтелектуально-інноваційний ринок, яким є ринок країн ЄС. Відтак, в найближчій стратегічній перспективі ринки ЄС мають стати об'єктом інтересів наших підприємств, які створюють додану вартість, мають наміри до розвитку і формування основи нашої економіки.

Макроекономічні передумови свідчать, що вітчизняні суб'єкти реального сектору економіки (далі – РСЕ) мають труднощі та потребують фінансово-економічної підтримки для власного поступу і експансії на ринки ЄС. Потрібно зауважити, що державна фінансова підтримка і сприяння експортерам реалізується практично у всіх державах, які досягли успіхів у розвитку зовнішньоекономічної діяльності. Причому її обсяги, звичайно, залежать від стану соціально-економічного розвитку і фінансових можливостей держав, але реалізується вона всюди, причому вагомою є роль в цих процесах саме держави.

Встановлено, що вітчизняним суб'єктам РСЕ передусім необхідна фінансова підтримка задля: страхування ризиків ЗЕД; маркетингових досліджень зовнішніх ринків; реалізації інноваційних програм зі зміцнення конкурентоспроможності; модернізації та осучаснення виробничих процесів; фінансування заходів з патентної захищеності продукції, експертно-консультаційної підтримки відносно сертифікації експорту і продукції, виробничих процесів і т. ін.

Отже, необхідність посилення фінансової підтримки вітчизняних суб'єктів РС, які здійснюють чи планують здійснювати ЗЕД на ринках ЄС, очевидна. Як поправити ситуацію. Зусилля слід передусім спрямувати на усунення причин та

чинників, які цьому перешкоджають. Але, при цьому, такі зусилля мають бути комплексними. Відтак, пропозиції мають стосуватися заходів у цьому напрямі центральних органів влади, регіональних та місцевих, галузевих, а також функціональних аспектів фінансової системи країни та безпосередньо суб'єктів бізнесу.

Щодо інструментів загальнодержавної політики, то пріоритетними тут мають стати:

- покращення інституційно-правового базису фінансово-економічної підтримки суб'єктів РСЕ;
- прийняття «вертикалі» стратегій та державної, регіональних і галузевих програм фінансово-інвестиційного забезпечення суб'єктів РСЕ;
- розширення бюджетно-фінансової підтримки та становлення її інфраструктури;
- ефективне використання фінансових можливостей від співпраці України та ЄС;
- фінансова підтримка вітчизняних суб'єктів РСЕ шляхом заміщення частини витрат експортерів при виході на ринки ЄС. Йдеться зокрема про активне інтегрування та конвергенцію вітчизняної системи стандартизації і сертифікації до норм і стандартів ЄС. Таким чином наші суб'єкти зможуть здійснювати ці процедури тут і, відповідно, бути готовими до європейських норм.

В цілях покращення фінансового забезпечення вітчизняних суб'єктів РСЕ на регіональному рівні можливо та необхідно передусім реалізувати такі інструменти:

- становлення і розвиток інфраструктури фінансово-інвестиційної підтримки (інвестиційно-інноваційні площадки, техніко-впроваджувальні зони і технопарки, інвестиційно-інформаційні портали і т.д.);
- реалізація експортного потенціалу МСП;
- формування елементів приватно-публічної фінансової підтримки суб'єктів РСЕ-експортерів (фінансових фондів підтримки проектів експорту за галузями, територіями, секторами економіки тощо);
- ініціювання та підтримка створення кластерів за участі партнерів з держав ЄС, особливо в рамках транскордонної співпраці;
- активна промоція інвестиційної привабливості територій, зокрема їх виробничо-експортного комплексу.

Важливо створити стимули і можливості для залучення до цих процесів функціонально-інфраструктурних елементів.

По-перше, це створення і розвиток кредитно-фінансових організацій для фінансової підтримки ЗЕД. При цьому важливим аспектом є залучення до цих процесів філій та дочірніх структур вітчизняних банків за кордоном для залучення зовнішнього фінансового ресурсу.

По-друге, це ширше використання можливостей інвестиційного сектора. Важливим тут могло б стати залучення до співпраці провідних закордонних інвестиційних корпорацій, а також створення (в стратегічній перспективі)

вітчизняної корпорації закордонних приватних інвестицій.

Третій інструмент стосується посилення участі страхової сфери у мінімізації ризиків та гарантуванні ЗЕД, забезпеченні доступу суб'єктів РСЕ до фінансово-кредитних ресурсів, у т.ч. шляхом створення страхових гарантійних фондів.

Четвертий напрям – це використання і підтримка лізингових програм як засобу просування продукції на зовнішні ринки, що дозволяють вигідно підмінити окремі критичні параметри зовнішньоторговельних угод.

П'ятий інструмент стосується ширшого застосування альтернативних фінансових інструментів, якими є, до прикладу, факторинг, форфейтинг.

Наведені вище кроки потребують і активної роботи безпосередньо й суб'єктів РСЕ як щодо активності у сфері зовнішньоекономічної діяльності на ринках ЄС, так і внутрішнього фінансового забезпечення цих процесів. Попри зрозумілі інструменти фінансування з прибутку та за кошт засновника-власника державі слід стимулювати:

- посилення мотивації до створення на підприємствах інвестиційних фондів розвитку виробництва і експортного потенціалу;
- зменшення трансакційних витрат і зміцнення конкурентоспроможності суб'єктів РСЕ за рахунок створення і розвитку кластерів;
- збільшення обсягів виробництва, експорту та підвищення економічної ефективності господарської діяльності підприємств;
- реалізацію підприємствами спільних проектів у сфері ЗЕД із залученням фахівців ІТ-сфери, консалтингу, маркетингу, транспортування, ринку фінансових послуг;
- формування фінансово-ресурсних можливостей для впровадження міжнародних стандартів управління якістю. Доречною тут є часткова організаційно-ресурсна підтримка з боку владних структур.

Узагальнюючи, слід наголосити, що запровадження такого комплексного підходу до державної політики дозволить як покращити систему фінансової підтримки вітчизняних суб'єктів РСЕ, зорієнтованих на ЗЕД в рамках Угоди, а також дозволить: диверсифікувати та удосконалити структуру експорту; покращити умови для активізації зовнішньоторговельної діяльності; розвинути середовище зовнішньоекономічної діяльності; накопичити досвід ефективної державної фінансової політики; посилити євроінтеграційні прагнення України; зміцнити конкурентоспроможність вітчизняних суб'єктів РСЕ на території зони вільної торгівлі з ЄС.

РОЛЬ ВЕНЧУРНОГО КАПІТАЛУ У ФІНАНСУВАННІ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Зянько В. В., д.е.н., професор,
Вінницький національний технічний університет

Нині в Україні практично в усіх сферах суспільства відбуваються глибинні трансформаційні соціально-економічні зміни. Важливо, аби ці зміни сприяли зростанню конкурентоспроможності вітчизняних підприємств та виробленої ними продукції. Це можливо перш за все на основі впровадження нововведень,

налагодження випуску наукомістких товарів, розрахованих на задоволення нових потреб споживачів. Усе це потребує розробки інноваційних проектів, а для їх реалізації необхідні кошти, яких підприємствам не так легко відшукати, оскільки українська банківська система ще досить слабка й одержати довгостроковий банківський кредит на ризиковий проект сьогодні практично неможливо. Держані фінансові ресурси також дуже обмежені. Виходом із ситуації є пошук зацікавленого приватного інвестора, згодного розділити разом з підприємцем ризик можливої невдачі, вкладаючи кошти в інноваційний проект.

Досвід західних компаній свідчить, що для реалізації інноваційних проектів найкраще підходить венчурний капітал. Розуміючи, що реалізація наукоємних проектів з різних причин далеко не завжди завершується передбачуваними кінцевими результатами, венчурні інвестори погоджуються на певних умовах співпрацювати з підприємцем, розраховуючи, що у випадку успіху вони одержать надвисокий прибуток. Тому у розвинених країнах підприємці, яким через високу ризикованість проекту комерційні банки в наданні кредиту відмовили, звертаються до венчурного інвестора. Співпраця з професійним венчурним інвестором залишається для них фактично єдиною можливістю вирішення проблем фінансування ризикових інноваційних проектів. Українським підприємцям варто перейняти цей досвід західних партнерів.

Зацікавленість венчурного капіталіста у вкладанні коштів у ризиковий проект пояснюється тим же, що й інтерес будь-якого іншого підприємця – одержати максимальну віддачу від економічної діяльності. Проте венчурний інвестор, вкладаючи свої кошти у функціонуюче підприємство, як правило, не розраховує на довгострокову чи постійну співпрацю з підприємцем, а на отримання своєї частки прибутку через продаж власного пакету акцій після значного збільшення їхньої вартості, але ще до того часу, коли новий продукт почне втрачати свою інноваційність, стане масовим. Задля цього він усіляко намагається сприяти прискореному розвитку бізнесу, передаючи власний досвід ефективного управління фінансовими ресурсами, задіює свої ділові контакти, використовує свою репутацію, надає стратегічні поради тощо. Отже, як і власник підприємства, що залучає венчурний капітал, так і венчурний інвестор однаково зацікавлені в успішному розвитку фінансованого венчурним інвестором бізнесу. Різниця між ними полягає лише в тому. що венчурного інвестора звичайні інвестиції цікавлять меншою мірою ніж високоризикові, проте високодохідні інноваційні проекти. Цим пояснюється також те, що компанії з венчурною підтримкою здебільшого є більш підготовленими до засвоєння інновацій.

У США, Японії, Європейському співтоваристві ринок венчурного капіталу достатньо розвинений, а венчурне фінансування уже впродовж кількох десятиліть виступає одним з найважливіших джерел позабюджетного інвестування інноваційної підприємницької діяльності. Адже, за визначенням Європейської асоціації прямого та венчурного інвестування (European Private Equity & Venture Capital Association – EVCA), венчурне фінансування – це

акціонерний капітал, який надається професійними фірмами, що інвестують, одночасно беручи участь в управлінні, у приватні підприємства, які демонструють значний потенціал зростання, на фазах їх початкового розвитку, розширення та перетворення [1]. Венчурний ринок традиційно розділений на два основних сектори: неформальний, до якого відносять бізнес-ангелів («business angels»); і формальний, представлений венчурними фондами. Бізнес-ангели займаються фінансуванням інноваційних проектів на початкових стадіях їх засвоєння, коли ризик невдачі є досить великим, а венчурні фонди долучаються до фінансування проекту уже на стадії його зростання, коли стає зрозуміло, що він матиме комерційний успіх, але для цього треба розширити виробничі потужності підприємства. Мета венчурного фонду – акумулювання капіталу для подальшого інвестування у перспективні та привабливі ризикові інноваційні проекти [2, с. 101]. Такої мети перед собою, на жаль, не ставлять венчурні фонди, що функціонують в Україні.

У нашій країні для інноваційних підприємств процес пошуку венчурного інвестора доволі складний і довготривалий. Як правило, вітчизняному підприємцеві треба витратити більше року на ведення переговорів з потенційним венчурним інвестором, допоки той оцінить перспективи бізнес-проекту перед тим, як погодитися виділити на його реалізацію необхідні фінансові ресурси. Це пояснюється не лише економічною нестабільністю, засиллям монополій на внутрішньому ринку чи низьким рівнем платоспроможності населення, але й нестачею кваліфікованих спеціалістів з управління венчурним капіталом та законодавчою неврегульованістю функціонування венчурних фондів. Тому, як серед вітчизняних, так й іноземних інвесторів знаходиться небагато охочих вкладати кошти у високоризикові інноваційні проекти, що пропонуються українськими підприємцями.

Так, за даними Української асоціації інвестиційного бізнесу, починаючи з 2014 року, тобто четвертий рік поспіль, триває скорочення кількості учасників індустрії управління активами в Україні – як компаній з управління активами (КУА), так і діючих фондів в управлінні та їхніх інвесторів. У 2016 році зменшилися також активи в управлінні [3]. До того ж фінансують венчурні фонди в нашій країні не високоризикові високотехнологічні інноваційні проекти, а галузі, що приносять швидкий прибуток та є для них майже безризиковими (будівельна індустрія, роздрібна торгівля, туризм, страхування, ринок нерухомості тощо), безпідставно користуючись при цьому особливим режимом оподаткування та іншими преференціям, передбаченими для інноваційних структур, до яких за своєю природою належать венчурні фонди.

Отже, щоб економіка України розвивалася інноваційним шляхом, потрібно переорієнтувати господарську діяльність вітчизняних венчурних фондів на виконання ними свого прямого обов'язку – фінансування інноваційних проектів, наукоємних та високотехнологічних виробництв, як це загальноприйнято у світовій практиці. Для цього треба чітко визначити, що венчурний фонд є суб'єктом інноваційної діяльності, а тому зобов'язаний

розміщувати свої інвестиційні кошти в активи інноваційних підприємств, яким притаманний підвищений ступінь ризику отримання збитків.

Процеси проведення децентралізації в Україні актуалізують необхідність надання практичної інформації та інструментарію для ефективної роботи об'єднаних територіальних громад (ОТГ), обумовлюють необхідність комплексного підходу у реалізації етапів реформи [1, с. 79]. Одним із інструментів розвитку територіальних громад, на нашу думку, може стати реалізація проектів розвитку ОТГ із застосуванням кластерного підходу.

Кластер є альтернативою групування підприємств у порівнянні з галуззю. При використанні галузевої ознаки підприємства об'єднуються в групи за подібністю технологічних і виробничих процесів. У кластер входять підприємства, які розташовані в межах певного регіону (регіонів) і мають тісні технологічні й виробничі зв'язки, є постачальниками й споживачами продукції один одного [2, с. 15].

Кластерний підхід до розвитку місцевої економіки передбачає координацію використання ресурсів, стимулювання розвитку перспективних галузей, інтеграцію економічних, соціальних, наукових потенціалів кожної громади і регіону в цілому. Кластери дозволяють:

- посилювати процеси спеціалізації й розподілу праці між учасниками, підвищуючи одночасно конкурентні переваги кожного з них;
- створювати нові робочі місця в межах замкнутого циклу виробництва і реалізації продукції чи надання послуг кластеру;
- забезпечувати баланс ринкової ефективності й соціальної забезпеченості;
- розширювати клієнтську базу, створювати тісну взаємодію виробників та споживачів послуг;
- підвищувати інноваційність виробництва;
- знижувати вартість одиниці послуги і продукції, яка виробляється на основі спільної діяльності, скорочуючи при цьому рівень трансакційних витрат [3].

Об'єднані громади можуть стати саме тими опорними територіями економічного розвитку в регіоні, на підтримці яких державі доцільно сфокусуватися в першу чергу. Вони володіють конкурентними перевагами, оскільки в їх межах акумулюються земельні ділянки і людські ресурси. Ради об'єднаних територіальних громад мають функції державного архітектурно-будівельного контролю, отримують можливість розпоряджатися землею поза межами населених пунктів, що дозволить їм вести власну інвестиційну політику та дасть можливість реалізувати ті проекти, які громада хоче бачити на власній території.

На сайті Державного фонду регіонального розвитку станом на травень 2016 року в Україні зареєстровано 4 проекти з розвитку кластерів, у тому числі в сільській місцевості:

- створення туристичного шляху «Між Мурафою та Ровом» (проект співробітництва територіальних громад с. Северинівка та с. Чернятин, Вінницька обл.);

- впровадження кластерної моделі розвитку народних художніх промислів на Прикарпатті (проект до Плану заходів з реалізації стратегії регіонального розвитку, Івано-Франківська обл.);
- діюча мережа сільськогосподарського родинного підприємництва через організацію регіонального кластеру вівчарства (проект добровільно об'єднаної територіальної громади, Івано-Франківська обл.);
- розробка техніко-економічного обґрунтування використання деревної тріски на території пілотного Яворівського району (проект до Плану заходів з реалізації стратегії регіонального розвитку, Львівська обл.) [4].

Позитивну роль у розвитку кластерів в Україні можуть відіграти регіональні агенції регіонального розвитку (АРР), які планується створити у регіонах, а в окремих – вже задекларовно їх створення. АРР виступають як неприбуткові небюджетні установи, які допомагають місцевій владі втілювати регіональну стратегію розвитку і здійснювати заходи, передбачені планом із її реалізації. Метою роботи АРР має стати більш ефективна реалізація державної регіональної політики. Подібні агенції вже успішно діють у таких країнах, як Німеччина, Франція, Великобританія, Польща, Канада [3].

До завдань АРР у питаннях розвитку кластерів можна віднести: створення мап кластеризації території, пошук потенційних учасників кластерів та налагодження комунікацій між ними, розвиток державно-приватного партнерства в межах формування кластерів у громадах.

Однак варто зауважити, що в Україні законодавча база щодо стимулювання розвитку кластерів недостатньо розвинена, хоча в державній та регіональних стратегіях регіонального розвитку кластерний підхід знайшов відображення. Перспективними територіями для розвитку локальних кластерів є об'єднані територіальні громади, які завдяки акумуляції людських ресурсів можуть створювати кластери та сприяти кластеризації місцевих виробництв.

Список використаних джерел

1. Європейська асоціація венчурного капіталу [Електронний ресурс] // Офіційний сайт. – Режим доступу: http://www.evca.eu.
2. Арбузов С. Г. Банківська енциклопедія / С. Г. Арбузов, Ю. В. Колобов, В. І. Міщенко, С. В. Науменкова. – К. : Центр наукових досліджень Національного банку України: Знання, 2011. – 504 с.
3. Українська асоціація інвестиційного бізнесу [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.uaib.com.ua.

ФОРМУВАННЯ ІНДИКАТОРІВ МОДЕЛІ ВПЛИВУ СУБ'ЄКТІВ МИТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ НА СИСТЕМУ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Рудніченко Є. М., д.е.н., доцент,
Хмельницький національний університет

Висока турбулентність у фіскальній сфері та швидка реакція бізнес-середовища на зовнішні подразники потребують адекватної оцінки та моделювання можливих варіантів розвитку подій і шляхів підвищення економічної безпеки суб'єктів господарювання. Відразу зазначимо, що у

багатьох дослідженнях автори намагаються відразу перейти до індикаторів стану економічної безпеки підприємства, розраховуючи за допомогою найрізноманітніших методів певне значення окремого індикатора без аналізу впливу зовнішнього середовища на такі індикатори або їхню зміну. При цьому моделювання та формалізація параметрів системи залишається на другому плані, хоча це і не дивно, особливо зважаючи на дискусійність і неоднозначність питання. Але таку позицію не можна визнати правильною, оскільки для адекватної оцінки системи необхідно мати інформацію про її реальний та «ідеальний» стан, а це потребує розробки відповідних моделей.

Моделювання процесів, які пов'язані зі створенням, функціонуванням та розвитком підприємств, і відповідно з формуванням їх системи економічної безпеки передбачає наявність певної альтернативи вибору рішення, після чого йде дія або бездіяльність, що й призводить до отримання певних результатів. Причому результати можуть бути відомими заздалегідь, частково відомими або невідомими. Тому моделювання взаємодії суб'єктів митного регулювання та суб'єктів господарювання є дуже важливим, оскільки дає змогу не тільки визначити ситуацію, що склалася, але й сформувати сценарії зміни такої ситуації, реакцію всіх учасників на неї тощо. Залежно від специфіки вибору використовують і відповідні інструменти моделювання. Традиційно використовуваними інструментами моделювання у побудові моделей економічних явищ і процесів є такі: імітаційне моделювання, математичне моделювання, дескриптивні моделі, прескриптивні моделі, теорія ігор та інші.

Однак для моделі необхідні відповідні індикатори. На нашу думку, до таких індикаторів доцільно віднести ті, що подано в табл. 1.

Запропоновані індикатори охоплюють два рівні й комплексно дозволяють відстежити вплив суб'єктів митного регулювання на економічну безпеку суб'єктів господарювання.

Коефіцієнт фіскального навантаження (x1) – це частка доходу, яку забирає держава у вигляді прямих та опосередкованих платежів. Вагомість такого індикатора для моделі виявляється в тому, що фактично підприємство, відповідно до взаємодії із суб'єктами реалізації фіскальної функції, віддає державі певну частину доходу, й для системи економічної безпеки підприємства значний інтерес представляє те, якою така частина є. Значення даного показника може бути отримано на основі використання відомих рейтингових оцінок.

Індикатор турбулентності фіскального впливу (x2) показує швидкість змін у фіскальній сфері. Вагомість цього індикатора для моделі виявляється в тому, що від зростання турбулентності система стає нестабільною і передбачаються можливі екстремальні ситуації розвитку подій, явищ або процесів. Значення показника може бути отримано на основі аналізу швидкості нормативних та організаційних змін у діяльності суб'єктів митного регулювання.

Індикатор оцінки операційних процесів митниць (x3) комплексно характеризує якість функціонування митниць з позиції суб'єктів господарювання як «клієнтів», які «отримують послуги» з митного оформлення,

проходження митного кордону України тощо. Індекс є інтегральним показником і розраховується за даними європейської бізнес-асоціації ЕВА в діапазоні від 1 (негативне значення) до 5 (позитивне значення). Для зручності розрахунку та уніфікації шкали оцінювання індикаторів (від 0 до 1) пропонуємо індикатор x3 оцінювати в діапазоні від 0 до 1, причому 0 – максимальне значення, 1 – мінімальне (негативне значення) шляхом лінійної трансформації індексу європейської бізнес-асоціації ЕВА.

Таблиця 1

Індикатори моделі впливу суб'єктів митного регулювання на систему економічної безпеки суб'єктів господарювання

Назва індикатора	Рівень	Позначення індикатора	Сутність індикатора
Коефіцієнт фіскального навантаження	Макро	x_1	Частка доходу, яку забирає держава у вигляді прямих та опосередкованих платежів
Індикатор турбулентності фіскального впливу	Макро	x_2	Швидкість змін у фіскальній сфері
Індикатор оцінки операційних процесів митниць	Макро	x_3	Складність ведення операцій з суб'єктами митного регулювання для суб'єктів господарювання
Індикатор тінізації	Мікро	y_1	Частка доходу, яку отримано з використанням тіньових операцій
Індикатор захисних витрат	Мікро	y_2	Частка доходу, яку підприємство вимушене витрачати для захисту бізнесу від негативного впливу держави

Індикатор тінізації y_1 характеризує частку доходу підприємства, яку отримано з використанням тіньових операцій. Він належить до мікрорівня. Стосовно отримання значень такого індикатора існують певні проблеми, оскільки зрозуміло, що будь-яке підприємство, яке вимушене проводити тіньові операції через вкрай несприятливі умови інституційного середовища ведення бізнесу в Україні, не подасть таку інформацію відкрито. А отже, достовірна інформація такого змісту є інсайдерською. Відносно достовірні дані можливо отримати лише в галузевому розрізі, оскільки для кожного окремого підприємства будуть існувати обмеження у доступності інформації з «тіньовими ознаками», тому доцільно використовувати середньогалузеві значення (параметри від 0 до 1).

Індикатор захисних витрат y_2 характеризує частку доходу, яку підприємство вимушене витрачати для захисту бізнесу від негативного впливу держави.

За формою отримання він є розрахунковим, оскільки фактично це частка трансакційних захисних витрат у доході підприємства. За змістом це певним чином плата за захист підприємства від негативного впливу зовнішнього середовища (у тому числі від тиску держави). Параметри індикатора – від 0 до 1.

Більшість із запропонованих індикаторів належать до фінансової складової економічної безпеки та характеризують зовнішньоекономічну складову діяльності підприємств. Дійсно, саме сфера фінансів найбільш оперативно реагує на зміни, що відбуваються не лише у внутрішньому середовищі, а й на макрорівні, отже, система економічної безпеки підприємства з числа зовнішніх загроз реагує, перш за все, саме на фінансові та зовнішньоекономічні (для підприємства, що здійснює зовнішньоекономічну діяльність).

Отже, оцінюючи вплив суб'єктів митного регулювання на систему економічної безпеки підприємства з використанням запропонованих індикаторів, можна отримати важливі оцінки, які становлять інтерес як з позиції коригування системи економічної безпеки окремого суб'єкта господарювання, так і з позицій коригування державного регулювання з метою максимізації сумарного ефекту для всіх учасників взаємодії у сфері ЗЕД.

ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ СТИМУЛЮВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНСЬКО-ПОЛЬСЬКОМУ ТРАНСКОРДОННОМУ РЕГІОНІ

Борщевський В. В., д.е.н., доцент,
Бабій Г. Я., аспірант,
ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М. І. Долішнього НАН України»

Транскордонне співробітництво сьогодні набуває дедалі більшої вагомості у процесі реалізації євроінтеграційної стратегії нашої держави. Протягом усього періоду з моменту набуття Україною незалежності прикордонні регіони сформували значний досвід співпраці з сусідами з країн-членів ЄС. Водночас, як показує практика, проблемою залишається зближення рівнів економічного розвитку по різні боки кордону. Часто розвиток та активізація транскордонного співробітництва супроводжується диференціацією за різними економічними показниками, а подекуди призводить до поглиблення депресивного стану окремих територіальних громад, локалізованих у пограниччі з ЄС. Тим самим актуалізується проблематика наукових досліджень, пов'язаних з пошуком шляхів вирівнювання пропорції економічного розвитку по різні боки кордону.

Особливої гостроти актуальність вказаної проблеми набуває у зв'язку з підписанням Україною Угоди про асоціацію з ЄС. Адже лібералізація візового режиму та зниження митно-тарифних ставок може спричинити стрімке поглиблення диференціації розвитку по різні боки кордону. Це може бути зумовлено відтоком кваліфікованих кадрів і якісних трудових ресурсів з України до країн-членів ЄС, а також наповненням українського ринку більш якісною та дешевшою продукцією з європейських держав, що негативно

відображатиметься на розвитку економічного потенціалу прикордонних регіонів України.

У зв'язку із цим сьогодні виникає необхідність сформулювати сучасні та дієві пропозиції, спрямовані на поглиблення конвергентних процесів у соціально-економічному просторі транскордонного регіону, передусім у тих транскордонних регіонах, до складу яких входять прикордонні території України та сусідніх країн-членів ЄС.

У сучасній світовій економіці дедалі більшого значення набувають ті види економічної діяльності, які пов'язані зі сферою послуг, фінансовим забезпеченням ринків та інших видів «нової економіки», зокрема ІТ-індустрії.

Не зважаючи на те, що в нинішній ситуації частка реального сектору економіки, до якого відносяться передусім промислове виробництво і сільське господарство, послідовно знижується, тим не менше, його роль у функціонуванні господарських систем багатьох країн та регіонів усе ж залишається доволі вагомою. Зокрема, це стосується і України. Адже перебуваючи на етапі інтеграції в ЄС наша держава відзначається значним рівнем промислового та сільськогосподарського виробництва, а також великою часткою сільських мешканців у загальній структурі економіки.

З огляду на це, після підписання угоди про асоціацію з ЄС, питанням розвитку реального сектору економіки в транскордонних регіонах, які охоплюють сусідні прикордонні території України та країн членів ЄС, доводиться приділяти значну увагу.

Аналізуючи особливості функціонування підприємств реального сектору економіки в українсько-польському транскордонному регіоні звертає на себе увагу доволі неоднорідна ситуація з їх розвитком по різні боки кордону. Так, якщо в умовах Польщі, не зважаючи на те, що її східні воєводства вважаються депресивними, рівень активності підприємств реального сектору значно вищий ніж у сусідніх із ними прикордонних областях України. Передусім це пов'язано зі збереженням потужностей промислового виробництва та інновацій у спеціальних економічних зонах, а також домінуванням з українського боку кордону дрібнотоварного сільськогосподарського підприємництва, локалізованого як правило в особистих господарствах населення.

Це актуалізує проблему пошуку сучасних механізмів стимулювання інноваційно-інвестиційної активності в реальному секторі економіки українсько-польського транскордонного регіону. Насамперед, у цьому зв'язку звертає на себе увагу необхідність відмови від тих принципів та інструментів розвитку вказаних підприємств, які використовувалися протягом попередніх років і були пов'язані насамперед з державним стимулювання, субсидуванням та іншими преференційними формами впровадження інвестицій у діяльність підприємств реально сектору економіки. Натомість необхідно перейти до поширених у цілому світі механізмів опосередкованого стимулювання і впровадження інновацій у діяльність вказаних підприємств.

Для цього слід сформувати кілька основних передумов, які дозволять підприємствам реального сектору активніше використовувати потенціал

інноваційного розвитку та будуть мотивувати їх до вкладення інвестицій у реалізацію інвестиційних проектів з партнерами з розвинутих країн-членів ЄС.

У першу чергу мова йде про розвиток інфраструктури, зокрема транспортно-логістичної, маркетингової, фінансової тощо. Вказана інфраструктура є одним з основних елементів поліпшення інвестиційного клімату та чинником залучення сучасних технологій з-за кордону в українсько-польський транскордонний регіон.

По-друге, необхідно стимулювати створення сучасних інституційних форм співпраці між підприємцями України та Польщі в реальному секторі економіки. У цьому сенсі мова може йти про створення українсько-польських транскордонних аграрних та промислових кластерів, індустріальних парків, налагодження спільних транскордонних технологічних парків у сфері сільського господарства та пов'язаних із ним галузей реального сектору економіки, реалізації транскордонних інвестиційних проектів у сфері сільськогосподарського виробництва, харчопереробки, легкої та машинобудівної промисловості, особливо з огляду на характер та структуру експорту товарів у вказаному транскордонному регіоні.

Третім важливим напрямом стимулювання інвестиційно-інноваційних процесів між сусідніми прикордонними регіонами України та Польщі є створення конкурентних умов, які будуть заохочувати підприємців вкладати кошти в реалізацію інноваційно-інноваційних проектів. Для цього необхідно передусім активувати діяльність у сфері демонополізації економічних процесів шляхом зниження рівня прямого втручання держави в економіку, зокрема через мінімізацію обсягів субсидування і пільгового фінансування великих аграрних підприємств, а також інших підприємств реального сектору економіки. Натомість, необхідно перейти до запровадження дієвих засобів контролю за існуючими картельними змовами за прикладом розвинутих держав світу, що дасть змогу запровадити сучасні механізми стимулювання інвестиційно-інноваційних процесів у реальному секторі українсько-польського транскордонного регіону, у тому числі ґрунтованих на сучасних підходах до впровадження інституційних стандартів, поширених у країнах-членах ЄС.

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ХАРАКТЕРИСТИКИ СЕРЕДОВИЩА ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ – СУБ'ЄКТІВ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Гавловська Н. І., к.е.н., доцент,
Хмельницький національний університет

Існуюче нормативне поле та нормативно встановлені повноваження органів державної влади щодо регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств фактично окреслюють «правила гри» щодо ведення ЗЕД на території України. Але для реальної оцінки передумов реалізації безпекоорієнтованого підходу в діяльності вітчизняних промислових підприємств представляють інтерес не тільки декларовані «правила гри» й учасники такої гри, але й реальна поведінка таких учасників, їхні реальні дії.

Оскільки формальні і неформальні норми і правила та діяльність органів влади досліджуються переважно у межах інституціональної теорії, актуальним є застосування основних положень вищезазначеної теорії для пояснення глибинних процесів взаємодії основних суб'єктів у сфері ЗЕД з відповідною деталізацією базових елементів інституціонального середовища функціонування вітчизняних підприємств – суб'єктів ЗЕД.

Вибір інституціональної теорії зумовлений тим, що з числа теоретичних концептів в економіці саме інституціоналізм спрямований на відображення та пояснення реальної поведінки учасників економічних відносин: більшість економічних теорій та концепцій відображає, якими мають бути відносини між учасниками таких економічних відносин, а інституціональна теорія показує, якими вони є насправді, й дозволяє пояснити, чому вони є саме такими.

Вихідною тезою дослідження є твердження, що економічна безпека підприємств взагалі, й економічна безпека зовнішньоекономічної діяльності підприємства, у тому числі, суттєво залежать від середовища їх функціонування. При цьому зовнішнє середовище має інституціональний характер, а внутрішнє – обумовлюється існуванням відповідних внутрішньо-системних механізмів (функціонування, управління, розвитку тощо). Серед зазначених механізмів саме механізм управління обумовлює ефективність взаємодії внутрішньосистемних складових та адекватність реакції на виклики зовнішнього (інституціонального) середовища, що у багатьох випадках має суто прикладний інструментально-технологічний характер і щодо економічної безпеки підприємства залежить від специфіки діяльності суб'єкта ЗЕД. Тому ґрунтовна характеристика інституціональної природи середовища функціонування підприємств – суб'єктів ЗЕД є передумовою подальшого забезпечення зовнішньоекономічної безпеки вітчизняних підприємств та необхідного для цього управлінського інструментарію.

Зазначимо, що формування неформальних чинників впливу на економічну безпеку ЗЕД підприємства залежить від інституцій, причому значну частину таких чинників складно об'єктивізувати, однак це не зменшує їх вагомості при здійсненні ЗЕД. Інституції можуть носити неформальний характер, можуть не мати джерела своєї легітимації, можуть засновуватися на минулій дії, але все це не зменшує їхнього впливу на економічну безпеку ЗЕД підприємства.

Інституціональні угоди передбачають визначення характеру (або формалізацію) взаємовідносин суб'єкта ЗЕД і потенційного контрагента. При цьому на етапі попереднього розгляду умов угоди (як формалізованої, так і неформалізованої) існує можливість попередження негативного впливу такої взаємодії на економічну безпеку зовнішньоекономічної діяльності відповідного суб'єкта – учасника угоди. Проте, інституціональні угоди не обов'язково будуть мати форму реальних контрактів, вони можуть укладатися в усній формі, можуть випливати з наявних інституцій тощо. Головною у такій ситуації є не форма, а факт домовленості та інструменти, які забезпечують її дотримання.

Поняття інституціонального середовища є дуже широким, але у межах дослідження, з позиції економічної безпеки зовнішньоекономічної діяльності

підприємства, інституціональне середовище ми пропонуємо розглядати як поле гри суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, що характеризується відповідним рівнем безпеки взаємодії. Інституціональне середовище і економічні відносини формуються і змінюються у складній взаємодії. З одного боку, суб'єкти економіки і інститути формують і розвивають ці відносини. Інститути формують і закріплюють наявну систему економічних відносин. У самій зміні інститутів і інституціонального середовища реалізуються інтереси соціальних верств населення і груп, що відображають місце і соціально-економічні ролі в загальній системі економічних відносин. З іншого боку, самі економічні відносини розвиваються під впливом ситуації, інституціонального середовища, стабілізуючи економічний порядок і фіксуючи в своїх елементах – нормах, традиціях, правилах поведінки, системах прийняття рішень – різні етапи соціально-економічної історії [1, с. 575].

Специфіка правил і норм вітчизняного інституціонального середовища і інституціонального середовища контрагента глобально впливає на формування інституціональних угод, а соціокультурний фактор, що проявляється у діючій системі управління безпосереднього суб'єкта господарювання, формує локальний вплив на взаємовідносини конкретних бізнес-партнерів і напряму впливає на економічну безпеку зовнішньоекономічної діяльності кожного з контрагентів. Особливий акцент при взаємодії суб'єктів у сфері ЗЕД робиться на укладанні угод – саме ведення зовнішньоекономічної діяльності потребує укладання та виконання певних угод. При цьому угоди на внутрішньому ринку можуть суттєво відрізнятись від угод на зовнішньому ринку. Для більшості суб'єктів господарювання актуальними є і перші, й інші вищезазначені угоди, відповідно завжди виникає питання у їх доцільності і концентрації зусиль щодо їх реалізації. Підвищена складність угод на зовнішніх ринках повинна компенсуватися відповідними вигодами або перевагами для суб'єктів господарювання, оскільки неминучі трансакційні витрати і опортуністична поведінка різних агентів (у тому числі і агентів держави) може нівелювати всі переваги зовнішньоекономічної діяльності для конкретного суб'єкта господарювання.

Список використаних джерел

1. Скаржинский М. И. Избранные труды / М. И. Скаржинский. – Кострома : КГУ им. Н. А. Некрасова, 2005. – 752 с.

УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНИМИ ФІНАНСОВИМИ ПОТОКАМИ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Міщук І. П., к.е.н, доцент,
Львівський торговельно-економічний університет

Підсумки та доцільність провадження торговельної діяльності з точки зору роздрібного підприємства проявляються крізь призму досягнутих фінансових результатів, які в теорії логістики пов'язуються з ефективністю фінансового потоку. Фінансовий логістичний потік обслуговує процеси переходу прав власності та переміщування у просторі та в часі матеріальних ресурсів, а також рух сервісного потоку.

А. Альбеков, О. Митько розуміють під фінансовим логістичним потоком спрямований рух фінансових ресурсів, які циркулюють в логістичній системі, а також між логістичною системою та зовнішнім середовищем, необхідних для забезпечення ефективного руху певного матеріального потоку [1, с. 117]. Подібної думки притримуються Ю. Кузменко та М. Варганова [2, с. 34], Л. Міротін та В. Сергєєв [3, с. 44]. Узагальнюючи й інші джерела, підкреслимо сутнісні характеристики фінансових потоків: це спрямований рух фінансових ресурсів; він обумовлений рухом і трансформацією матеріального (товарного) потоку в логістичній системі та призначений для забезпечення його ефективності; він пов'язаний з рухом як матеріального, так і супровідних потоків; циркулювання фінансових потоків здійснюється як у межах логістичної системи, так і між логістичною системою і суб'єктами зовнішнього середовища.

Необхідність побудови системи управління фінансовими потоками в системі логістики підприємств торгівлі вимагає деталізації їх видового різноманіття, розгляду особливостей та детермінант створення і руху. До особливостей формування та функціонування фінансових потоків в системі логістики підприємств торгівлі слід віднести: регулярність формування, значні обсяги та висока інтенсивність руху фінансових потоків; формування значної кількості зовнішніх фінансових потоків, обумовлених закупівлями товарів від багатьох постачальників; залежність трансформації фінансового потоку в системі логістики від перетворення та змін матеріального (товарного) потоку; відповідність параметрів фінансових потоків параметрам матеріальних потоків; переважання грошових потоків, пов'язаних з обслуговуванням процесів купівлі-продажу товарів, у загальному складі фінансових потоків та ін.

Доцільність формування фінансових потоків обумовлена потребою залучення зовнішніх джерел фінансування діяльності; необхідністю відшкодування логістичних витрат, відтворення основних засобів та робочої сили; фінансового забезпечення взаємовідносин з суб'єктами ринкової логістичної інфраструктури; розподілу доходів від продажу товарів та надання послуг. Зовнішні та внутрішні фінансові потоки підприємств торгівлі виступають об'єктами логістичного управління (перелік об'єктів може бути деталізований).

Управління фінансовими потоками в системі менеджменту логістики підприємства торгівлі повинно будуватися за певними принципами. Найчастіше серед таких принципів зазначають: принцип системності, емерджентності, оптимальності, синергії, зворотного зв'язку. Вважаємо за доцільне звернути увагу на важливість врахування і таких принципів, як: відповідності (узгодженість руху фінансових потоків та інших потоків в логістичній системі), адаптивності (пристосування параметрів фінансового потоку до змін та специфіки логістичної системи, умов розвитку торговельної діяльності, зовнішнього та внутрішнього середовища, взаємовідносин з контрагентами), оперативності (швидка зміна руху фінансових потоків як реагування на зміну торгово-технологічних процесів, умов поставки товарів та розрахунків за них, тощо), економічності (націленість на мінімізацію логістичних витрат, зниження втрат, пришвидшення оборотності товарних запасів та всього капіталу,

залучення вивільнених коштів). Структурно-логічна схема побудови системи логістичного управління фінансовими потоками в системі логістики підприємства торгівлі відображеною на рис. 1.

Рис. 1. Структурно-логічна схема побудови системи управління фінансовими потоками в системі логістики підприємства торгівлі

Отже, внаслідок руху фінансових потоків торговельного підприємства відбувається своєчасне забезпечення торговельної діяльності необхідними фінансовими ресурсами відповідних видів та обсягів із залученням різних джерел фінансування, відшкодування вартості закуплених товарів постачальникам і понесених витрат самому підприємству, оплата послуг суб'єктів ринкової логістичної інфраструктури, проведення розрахунків з покупцями за придбані товари та послуги. Логістичне управління дозволяє синхронізувати рух матеріального потоку в системі логістики підприємства торгівлі та рух обслуговуючого його фінансового потоку.

Трансформація та вдосконалення структури економіки є важливою передумовою економічного зростання будь-якої країни. Циклічні коливання, зміна кон'юнктури та інші фактори роблять необхідним комплексний підхід до цього процесу. Обов'язковою складовою трансформації структури національної економіки є ретельне планування та вивчення вже наявної структури, виявлення сильних та слабких сторін, пріоритетних галузей. Одним із перших кроків такого планування може бути аналіз технологічної структури національної економіки.

Список використаних джерел

1. Альбеков А. У. Логистика коммерции / А. У. Альбеков, О. А. Митько, В. П. Федько. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2001. – 512 с.
2. Кузменко Ю. Г. О внедрении принципов финансовой логистики в деятельность современных российских предприятий [Электронный ресурс] / Ю. Г. Кузменко, М. И. Варганова // Проблемы современной экономики. – 2015. – № 1 (53). – С. 190-193. – Режим доступа : http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=5305.
3. Миротин Л. Б. Основы логистики / Л. Б. Миротин, В. И. Сергеев. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 200 с.

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ АУДИТ РЕГІОНІВ ЯК ЗАПОРУКА ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ

Табахарнюк М. О., к.е.н, заслужений економіст України, голова наглядової ради компанії «МТ-Інвест»

Активізація інвестиційного процесу в регіонах є важливою передумовою економічного зростання та одним з надійніших механізмів позитивних соціально-економічних перетворень в Україні. На жаль, динаміка надходження прямих інвестицій в економіку нашої крани протягом останніх років є негативною (рис. 1).

Однак, навіть попри певне пожвавлення інвестиційної активності в 2016 р., ці процеси розвиваються мляво. Має місце поглиблення регіональних диспропорцій щодо надходження інвестиційних ресурсів. Лідерами в залученні інвестицій залишаються Дніпропетровська, Харківська, Київська, Львівська, Одеська, Запорізька, Полтавська, Івано-Франківська області та м. Київ, тоді як інші регіони отримують значно менше інвестиційних ресурсів для розвитку. При цьому, очевидно, що активність інвестиційних процесів істотно впливає на інноваційні можливості підприємств, їх соціально-економічний розвиток і конкурентоспроможність.

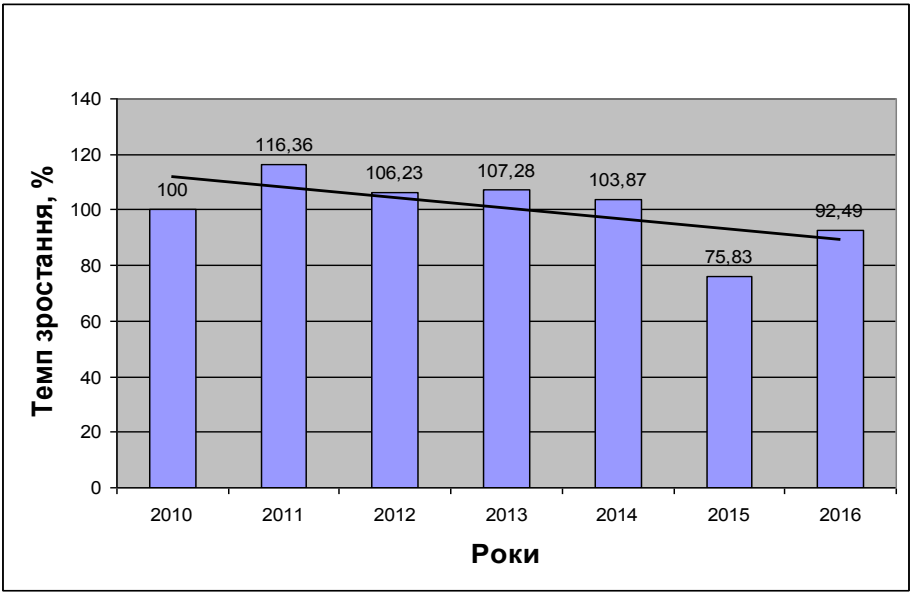

Рис. 1. Динаміка прямих інвестицій в економіку України у 2010-2016 рр. [1]

З метою активізації інвестиційної діяльності в Україні в цілому, і в регіонах зокрема, важливо те тільки реалізувати такі заходи, як забезпечення політичної та економічної стабільності; удосконалення системи адміністрування податків; стабілізація банківської системи; підвищення якості надання послуг страхових компаній; створення дієвого механізму протидії корупції; зменшення фіскального тиску на бізнес; розвиток вітчизняного ринку цінних паперів. З огляду на потребу нагального залучення інвестицій, використання наявного внутрішнього інвестиційного потенціалу та підвищення інвестиційної привабливості регіонів, особливої актуальності, на нашу думку, набуває інвестиційний аудит.

Результатом такого аудиту повинно стати виявлення цікавих для бізнесу проектів, підтримка конкурентоспроможного бізнесу, розуміння потреб регіону. Інвестиційний аудит дасть змогу представити у відкритому доступі реальні, зрозумілі для інвестора проекти. Крім того, такий аудит допоможе керівництву регіонів не тільки виявити потенційні для інвестування об'єкти, згрупувати їх за рівнем нагальності і першочерговості, але й отримати чітке уявлення про джерела інвестицій – залучення кредитів, участь у статутному капіталі, державно-приватне партнерство тощо. Так, наприклад, якби Львів свого часу ініціював будівництво заводу з переробки сміття та оголосив тендер, то, можливо, вдалося б запобігти катастрофі на Грибовицькому звалищі. Така ж ситуація з метро на Троєщину в Києві.

Головною метою проекту організації та проведення інвестиційного аудиту в Україні є сприяння сталому економічному розвитку країни шляхом активізації

інвестиційної активності. Серед основних завдань: 1) моніторинг та акумуляція релевантної інформації для інвесторів; 2) аналіз та формування інвестиційного потенціалу та потреб регіонів; 3) створення бази інвестиційних проектів та на їх основі інвестиційних стратегій розвитку регіонів; 4) просування інвестиційних стратегій і можливостей регіонів на внутрішньому та зовнішньому ринках тощо.

Починаючи з населених пунктів і закінчуючи адміністративною областю, необхідно вивчити і проаналізувати інвестиційні можливості й потреби, а також ресурси, навколо яких можливе створення і розвиток інвестиційних проектів. Наприклад, в населеному пункті є поклади мінеральної води – результатом аудиту має бути визначення інвестора (власника) інвестиційного проекту, його розробка і бізнес-план щодо його реалізації.

Глибокий аналіз ресурсів населених пунктів і регіону як природних, так і людських, через їх інвестиційні можливості дасть можливість сформувати інвестиційну карту регіону. Це стосується як нових проектів (стартапів), так і розробки інвестиційних проектів розвитку вже діючих підприємств в регіонах, при умові їх конкурентоспроможності й бажанні їх власників розвивати бізнес.

Раціональне використання земельних ресурсів територіальних громад, їх інфраструктури може стати основою інвестиційних проектів на основі й принципах державно-приватного партнерства. При відсутності можливості визначити ефективного власника інвестиційного проекту можливе проведення конкурсів чи тендерів для залучення інвестора.

Ресурсами для проектів можуть бути земельні ділянки на окремих територіях для будівництва об’єктів зеленої енергетики (гідро-, вітро-, сонце-), об’єкти рекреації чи підприємства з вирощування та переробки сільськогосподарської сировини.

Важливою складовою розвитку є також пошук і систематизація інноваційних ідей та розвиток людських ресурсів. В регіонах важливо створити філософію економічного розвитку та доброзичливе ставлення до інвестора. Вимоги до проектів мають формуватися з урахуванням виключно ринкових принципів: гарантія повернення і збереження інвестицій, їх окупність та прибутковість.Для проведення всеохоплюючої організаційної роботи необхідно визначити оператора (виконавця) проекту і залучити голів сільських, селищних, міських рад, об’єднаних територіальних громад, районні та обласні державні адміністрації під патронатом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. Необхідним є партнерство бізнес-об’єднань на місцях та участь міжнародних партнерів, у тому числі донорів. Цей проект може стати амбітним завданням для створеного Урядом наприкінці 2016 р. Офісу залучення інвестицій.

Інвестиційний аудит впливатиме на формування позитивного іміджу регіонів та їх популяризації серед потенційних інвесторів. Крім того, це може стати запорукою підвищення інвестиційної активності регіонів через задіяння додаткових стимулів залучення інвестицій для вирішення проблем соціально-економічного розвитку регіонів, передусім, пріоритетних.

Список використаних джерел
1. Прямі інвестиції (акціонерний капітал) (без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції за 2014-2016 рр.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2014/zd/pik/pik_u/pik_rik_2014.html.

НАПРЯМИ МОДЕРНІЗАЦІЇ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ПОДАТКОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ РЕГІОНУ

Абрамова А. С., к.е.н.,
Чернівецький національний університет ім. Ю. Федьковича

Модернізація регіональних фінансів передбачає процес трансформації, спрямований на формування оновленої системи інструментів управління фінансовими потоками регіональних та державного рівнів. За таких умов, динаміка буде позитивною у випадку підвищення рівня ефективності використання потенційної податкової бази та підвищення значення пріоритетів функціонування економіки регіонів.

Основною метою модернізації податкової системи України повинен стати перехід до моделі, при якій розширення регіональної податкової бази буде пріоритетною метою. Способом стимулювання територій до підвищення ефективності використання регіональної податкової бази повинна стати трансформація нормативів відрахувань від регулюючих податкових дохідних джерел у всі рівні бюджетної системи на їх користь, з неминучою орієнтацією на податкове самозабезпечення, що практично послужить стимулом для активізації регіональних органів влади щодо розвитку податкового потенціалу територій.

Концепція посткризової модернізації податкової системи регіону повинна ґрунтуватися на подоланні чинників, які повертають до фази фінансової нестабільності, що безпосередньо залежить від пріоритетів державної податкової політики та можливості її зміни. Модернізаційна податкова політика має превентивні особливості і знижує рівень податкових ризиків за рахунок ефективного використання податкового потенціалу, реалізації стратегії його розвитку, забезпечення інноваційного економічного зростання [1, 25].

В основу модернізації податкової системи регіону повинні закладатися механізми вдосконалення структури податкового потенціалу регіону. На структуру податкового потенціалу на регіональному рівні впливає результативність функціонування податкової системи, модернізація якої дозволить збільшити ступінь прогресивності податкової політики і знизити кількість галузей і сфер з низьким податковим потенціалом. На наш погляд, всі елементи податкового потенціалу в рамках механізму модернізації слід розглядати виходячи зі ступеня їх податкової ліквідності, під якою розуміється здатність фактичної податкової бази трансформуватися в доходи бюджетів.

Якщо структурні елементи податкового потенціалу розташувати за принципом податкової ліквідності, то похідні показники будуть слідувати в такому порядку:

1) сума фактично сплачуваних податків і зборів в рахунок наявної їх переплати по податковим (звітним) періодах;

2) поточна недоїмка з податків і зборів за досліджуваний період;

3) масштаб ухилення від сплати податків і зборів;

4) недоїмка минулих років, у тому числі прострочена до стягнення в примусовому і судовому порядку;

5) перспективна податкова база, здатна приносити податкові та неподаткові доходи в короткостроковому і середньостроковому періодах, при законодавчій ініціативі державних органів.

З метою визначення пріоритетних напрямків модернізації податкової системи необхідно провести вирівнювання структури податкового потенціалу. Доцільно направити зусилля на оновлення основних майнових фондів ресурсного потенціалу регіону, що ініціює капіталізацію і розширення одного з основних джерел формування потенційних податкових можливостей – майнового комплексу. Збільшення джерел формування фінансового сектора призведе до прискорення процесу концентрації капіталу і нарощуванню інвестиційних активів.

Впровадження механізму вдосконалення структури податкового потенціалу регіону повинно бути направлено на: підвищення інвестиційної привабливості регіону і збільшення обсягу надходжень податків і зборів; забезпечення зростання кількості платників податків та об'єктів оподаткування; суттєве скорочення недоїмки з податків і зборів, а також заборгованості щодо нарахованих пені і штрафів; максимальне використання податкового потенціалу для ефективного сталого розвитку економіки та соціальної сфери.

Позитивна динаміка розвитку секторів економіки призведе до росту граничного податкового потенціалу. Динамічні зміни в структурі податкового потенціалу орієнтовані на підвищення існуючого рівня надходжень до бюджету регіону і поліпшення показників рівня життя населення [2, 170].

Включення податкового потенціалу в процес модернізації податкової системи орієнтоване на підвищення його функціональної ролі як індикатора перетворень в податковій системі, як джерела зростання податкових ресурсів та як фактора інноваційного розвитку. Тому, процес розвитку податкового потенціалу регіону повинен спиратися на наступні принципи:

1) закріплення на постійній основі за бюджетами регіонів додаткових дохідних податкових джерел з урахуванням доцільності їх розподілу;

2) формування об'єктивної, обґрунтованої і логічно вибудуваної системи фінансової допомоги бюджетам регіонів, прозорою і передбачуваною;

3) закріплення в системі фінансової допомоги стимулюючої складової;

4) розширення податкових повноважень регіональних органів влади як способу впливу на соціально-економічні процеси загальнодержавного рівня.

У формуванні, регулюванні та використанні податкового потенціалу регіону доцільно забезпечити розвиток наступних інструментальних складових: перспективний фінансовий план, прогноз соціально економічного розвитку регіону; фінансовий баланс території; довгострокові цільові та інвестиційні

програми, у тому числі і комплексні; бюджет регіону; принципові основи відносин між різними рівнями податкової системи.

Особливостями напрямків і форм інтеграційних процесів в системі податкових відносин повинно стати пом'якшення податкової асиметрії між регіонами України, прояв елементів відносної податкової автономії та посилення єдності податкової системи та підвищення ефективності податкового адміністрування. При цьому вважаємо за доцільне акцентувати увагу на можливості збільшення інвестиційної компоненти в горизонтальному і вертикальному податковому вирівнюванні, а ключовим аспектом підвищення ефективності використання податкового потенціалу регіону, на наш погляд, повинно стати підвищення гнучкості податкового законодавства та стимулювання найбільших податкових агентів.

Таким чином, одним з найважливіших напрямків податкових перетворень є підвищення ефективності управління податковою системою, зміцнення і розвиток податкового потенціалу регіону. Увагу регіональних і державних структур управління необхідно сконцентрувати на процесі розробки та реалізації результативної податкової політики. Як наслідок, при виборі конкретних цілей розвитку податкової системи доцільно виходити зі вже сформованого податкового потенціалу.

Список використаних джерел

1. Алімпієв Є. В. Податковий канал фінансово-монетарної трансмісії в економіці України / Є. В. Алімпієв // Економічний часопис – XXI. – № 5–6. – 2013– С. 24-26.
2. Лисенко А. М. Податковий паспорт регіону як інструмент планування бюджетних надходжень / Н. С. Шалімова, А. М. Лисенко // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету: Економічні науки, вип. 14. – Кіровоград: КНТУ, 2008. – С. 165-180.
3. Мельник М. Напрями підвищення податкового потенціалу стимулювання ділової активності в Україні / М. Мельник // Економіст. – № 5. – 2011. – С. 28-32.
4. Опихана Н. Є. Регіональний податковий потенціал в Україні / Н. Є. Опихана // Фінанси України – № 2. – 2014. – С. 122-125.
5. Податковий потенціал регіонів України: теорія, методологій, оцінка: Монографія / За заг. ред. д.е.н. П. В. Мельник. – Ірпінь: Національний університет ДПС України. 2008. – 234 с.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КОНСАЛТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Петращак О. О., к.е.н.,
Биц К. С.,
Чернівецький національний університет ім. Ю. Федьковича

На сьогодні розвиток економіки в Україні потребує ефективного налагодження роботи вітчизняних підприємств різних галузей та форм господарювання. Тому стимулюванням соціально-економічного розвитку країни можуть стати консалтингові підприємства, що збирають управлінську інформацію і надають широкий спектр послуг щодо її ефективного використання.

Для того аби одержати перемогу у конкурентній боротьбі не достатньо забезпечити підприємство матеріальними ресурсами, а також потрібно

використовувати й стратегічні переваги, які формують переважно інтелектуальну складову бізнесу. Тому залучення такого інтелектуального ресурсу як консалтинг стає об'єктивною необхідністю для забезпечення довгострокового стратегічного розвитку сучасного підприємства.

Особливої уваги заслуговують праці зарубіжних і вітчизняних науковців щодо стану розвитку управлінського консультування, зокрема: В. І. Алешникової, В. А. Верби, О. П. Посадського, В. Ш. Рапопорта, О. К. Трофимової, Р. К. Юксвярава та ін. Проте недостатньо вивченими залишаються проблеми, що стримують розвиток управлінського консультування в Україні, зокрема, в галузях економіки.

За В. А. Вербою, консалтинг – це вид економічної діяльності, що полягає у розробленні консалтинговими компаніями рекомендацій науково-технічного, фінансово-аналітичного, технологічного та прогностичного характеру для визначення концепції, напрямів, заходів та засобів підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання, а також планів їхнього розвитку [1].

Традиційно оцінку ролі консультування в економіці країни визначають рівнем залучення консультантів до розв'язання проблем клієнтських компаній. Найчастіше рівень розвитку консультування у країні визначається за такими показниками, як темпи зростання ринку консалтингових послуг, а також частка консалтингового сектору економіки у ВВП країни. За даними Європейської асоціації менеджмент-консультантів (European Federation of Management Consultancies Associations) управлінського консалтингу в Європі показує, що розмір ринку консалтингу збільшилися на 3,8 % в 2013 році, на 5,2 % в 2014 році, і на 6,6 % у 2015 році [3].

Сьогодні на ринку України діють як вітчизняні, так і закордонні консалтингові фірми (понад 300). Є також велика кількість внутрішніх консультантів, які є штатними працівниками певної фірми і обслуговують тільки її, але їх численність важко піддається обліку. Ринок консалтингових послуг в Україні наведено на рис 1.

За допомогою консалтингу вирішуються такі завдання:

- оцінювання стану і динаміки розвитку суб'єкта консультування;
- діагностування проблем та ідентифікація наявних можливостей діяльності суб'єкта господарювання;
- пошук і розроблення альтернативних варіантів вирішення виявлених невідповідностей;
- обґрунтування вибору напряму розвитку суб'єкта господарювання і розроблення заходів;
- надання допомоги та рекомендацій із впровадження змін у діяльність суб'єктів господарювання, доцільність яких обґрунтована під час консультування [3].

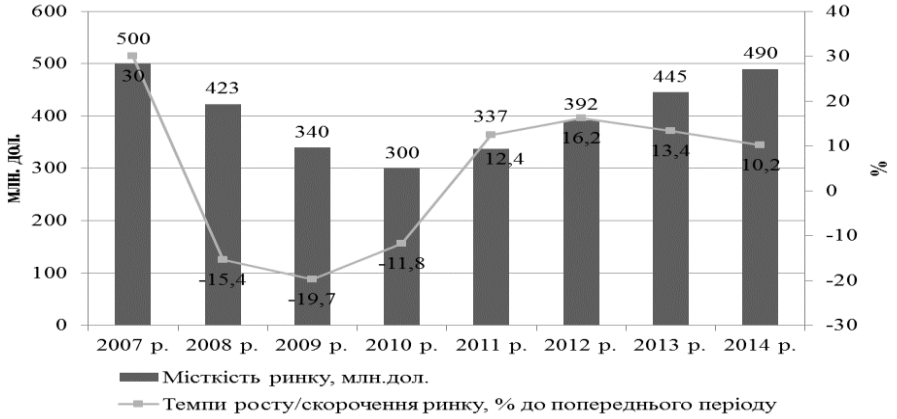

Рис.1. Ринок консалтингових послуг в Україні за 2007-2014 рр. [2]

Умови розвитку економіки України, що змінилися, процеси роздержавлення і приватизації власності дали управлінському консультуванню новий імпульс. Консалтинг стає особливою індустрією, бізнесом, що приносить солідні прибутки. Так, на управлінському ринку України консалтингові послуги пропонують:

1) консалтингові транснаціональні корпорації, а саме: McKinsey & Co, Deloitte & Touch Tohmatsu int., PriceWaterhouse Coopers, Ernst & Young, KPMG, Booz-Allen & Hamilton, що мають розгалужену мережу регіональних представництв, що об'єднані єдиною корпоративною стратегією та культурою;

2) великі багатофункціональні фірми, в яких працює близько сотні професійних консультантів, що спеціалізуються на обслуговуванні великих компаній та пропонують весь спектр управлінських послуг і допомогу у вирішенні найскладніших проблем. Як правило, такі фірми займаються також і дослідницькою діяльністю, що дозволяє їм постійно вдосконалювати запропонований продукт;

3) вузькоспеціалізовані фірми, які надають консалтингові послуги дрібним і середнім фірмам та пропонують свої послуги в обмеженому секторі управлінського консультування, що дозволяє їм досягти високої якості обслуговування;

4) університети та навчальні центри, які проводять серйозну підготовку спеціалістів, можуть здійснювати тренінги, ініціюючи тих, хто навчається, до отримання консалтингових послуг із різних питань бізнесу;

5) незалежні окремі консультанти – висококваліфіковані спеціалісти, що володіють серйозним досвідом роботи, і, як правило, виступають або в ролі експертів із будь-яких проблем, або постійними консультантами невеликих фірм.

На теперішній час в Україні працює понад 300 вітчизняних консалтингових фірм, половина з яких займається виключно наданням послуг із питань управлінського консультування. Більшість українських консультаційних

компаній знаходяться на тому етапі розвитку, коли вони можуть визначити власну спеціалізацію, компетенції, потреби потенційних клієнтів.

Перевагами використання консалтингу в діяльності підприємств є те, що працівники консалтингових компаній володіють знаннями, якими не володіють працівники звичайних підприємств, під час діяльності вони нагромаджують значний досвід роботи з багатьма клієнтами, у них достатньо часу для детального вивчення проблеми, вони незалежні та здатні втілювати у життя свої рекомендації.

Проте є ряд проблем, які стримують розвиток консалтингової діяльності в Україні, а саме відсутність узгоджених стандартів та єдиної класифікації консалтингових послуг, недостатній рівень професіоналізму вітчизняних консультантів, їх досвіду та навичок роботи і, як наслідок, низька якість послуг, що надаються, неготовність до нововведень [3].

Отже, перспективи управлінського консалтингу в Україні залежать від її готовності до нововведень, адаптованості набору послуг до потреб клієнтів, пошуку нових продуктів і ринків, застосування нових методів навчання для внесення змін під час реалізації консультаційних пропозицій.

Список використаних джерел

1. Верба В. А. Організація консалтингової діяльності: навч. посіб. / В. А. Верба, Т. І. Решетняк. – К.: КНЕУ, 2010. – 244 с.
2. Ринок консалтингових послуг в Україні, дослідження консалтингової групи «Астарта-Таніт» на замовлення ЄБРР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.astarta.com.ua/.../101115%20consulting.pdf.
3. Посібник з консалтингу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://uamc.com.ua/documents/block_6_35.pdf.

ДЕТЕРМІНАНТИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Гудзовата О. О., к.е.н., доцент,
Львівський торговельно-економічний університет

Сучасні тенденції фінансової системи України характеризуються низкою деструктивних зовнішніх та внутрішніх чинників формування викликів та загроз економічній безпеці держави, сутністю яких є погіршення ключових параметрів фінансово-економічного стану, падіння реального ВВП, критичне зростання інфляційних процесів, девальвація національної грошової одиниці, дорожнеча кредитних ресурсів, збереження високого рівня дефіциту бюджету і державного боргу, поглиблення дисбалансів у фіскальній, монетарній та грошово-кредитній сферах.

Більшість проблем та загроз фінансовій безпеці України мають системний характер, накопичувалися впродовж усього періоду незалежності нашої держави та обумовлені низкою суб'єктивних та об'єктивних чинників, серед яких неефективна модель бюджетно-податкової і грошово-кредитної політики, недосконаліть інституційно-правового та інституційно-організаційного забезпечення фінансової сфери, непослідовність державного регулювання і

управління фінансовою сферою в контексті забезпечення економічної безпеки держави.

У період 2014-2016 рр. ситуація суттєво ускладнилася веденням воєнних дій на Донбасі, політичною нестабільністю, несприятливою зовнішньою кон'юнктурою, що в комплексі призвело до поглиблення кризових процесів у фінансовій сфері, зокрема, дестабілізації банківської системи, зменшення надходжень до бюджетів усіх рівнів через скорочення податкової бази, нарощування бюджетних видатків на сектор оборони, згортання іноземними компаніями інвестиційних планів або перенесення термінів їх реалізації на майбутній період, внаслідок яких виклики та загрози фінансовій безпеці України лише посилилися.

Фінансова безпека є невід'ємною умовою стабільного функціонування соціально-економічної системи будь-якої держави. Водночас недостатній рівень її забезпечення не створює передумови для фінансового оздоровлення секторів економіки, видів економічної діяльності, унеможливлює посткризове відновлення системи національного господарства та посилення економічної безпеки держави.

Відомо, що структурними складовими фінансової безпеки держави є: бюджетна, податкова, грошово-кредитна, боргова, валютна, банківська, безпека фондового ринку та небанківського фінансового сектору, безпека фінансів реального сектору економіки, ін.

Так, бюджетна складова фінансової безпеки характеризує стан бюджетної системи держави, який забезпечує фінансову самостійність та платоспроможність її фінансів під час збалансування доходів і видатків державного й місцевих бюджетів, а також ефективне використання бюджетних коштів у процесі виконання функцій державного регулювання соціально-економічного розвитку.

Не менш важливу роль у зміцненні фінансової безпеки держави відіграє податкова система. При цьому, податки як ресурсний чинник є інструментом забезпечення безпеки держави, проте можуть стати причиною посилення загроз і ризиків (скорочення надходжень до бюджету). Таким чином, сутність безпеки у податковій сфері полягає в забезпеченні достатності фінансових ресурсів для здійснення поточних витрат та економічного розвитку країни [1, с. 19].

Змістом безпеки у сфері валютного регулювання є оптимізація курсоутворення з метою стимулювання вітчизняного експорту, безперешкодного припливу в країну іноземних інвестицій, інтеграції держави в світову економічну систему, а також забезпечення максимально можливого захисту від криз на міжнародних валютних ринках [2].

Безпека у сфері управління державним і корпоративним боргом передбачає утримання такого рівня внутрішньої і зовнішньої заборгованості (зважаючи на вартість її обслуговування, ефективність використання внутрішніх і зовнішніх запозичень та їх оптимальне співвідношення), який є достатнім для вирішення нагальних соціально-економічних потреб та водночас не загрожує дефолтом чи

втратою фінансового суверенітету й руйнуванням вітчизняної фінансової системи.

Однією із ключових складових фінансової безпеки є безпека в банківській сфері, яка визначається спроможністю банківської системи стабільно й надійно забезпечувати фінансову самостійність держави, її валютно-курсову та грошово-кредитну політику, ефективно формувати, зберігати від надмірного знецінення та раціонально використовувати фінансові ресурси країни для забезпечення її соціально-економічного розвитку та обслуговування фінансових зобов'язань [3, с. 123].

Ефективне функціонування страхового ринку є важливою складовою загального розвитку національної економіки, оскільки саме страховий ринок через механізм надання відповідних фінансових послуг може акумулювати тимчасово вільні кошти юридичних і фізичних осіб, при цьому формуючи значні за обсягами фонди інвестиційних ресурсів з метою їх використання для фінансування реального сектору економіки.

Беззаперечно, що фінансова безпека держави суттєво залежить від ступеня розвитку фондового ринку, який є ключовим фактором мобілізації фінансових ресурсів, а також інструментом активізації інвестиційно-інноваційної діяльності у державі. Безпека у сфері фондового ринку визначається оптимальними обсягом його капіталізації, необхідним для стабілізації фінансового стану емітентів, власників, покупців, організаторів торгівлі, торговців, інститутів спільного інвестування, посередників (брокерів), консультантів, реєстраторів, депозитаріїв, зберігачів і держави в цілому.

Варто зазначити, що ефективне управління фінансами реального сектору економіки здатне підвищити ефективність руху грошових коштів і спрямувати фінансові ресурси до пріоритетних галузей економіки. Саме тому, забезпечення безпеки фінансів реального сектору має на меті стимулювання структурних змін в економіці, зростання виробництва продукції й підвищення її конкурентоспроможності на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Суттєве погіршення структурних складових фінансової безпеки в 2014-2015 рр. зумовлено несприятливою комбінацією зовнішніх та внутрішніх фінансових чинників, дія яких посилювалася накопиченими у попередні роки макроекономічними дисбалансами. Для більшості складових фінансової безпеки України характерні кризові процеси. Зокрема, для бюджетної безпеки – це високий рівень перерозподілу ВВП через бюджетно-податкову систему, покриття дефіциту бюджету за рахунок зовнішніх запозичень, зростання обсягу трансфертів з державного бюджету; валютної безпеки – девальвація національної валюти, обмеженість міжнародних резервів НБУ та критична маса валютних депозитів; боргової безпеки – критичне зростання зовнішнього, внутрішнього та загальнодержавного боргу; банківської безпеки – посилення залежності вітчизняного банківського сектору від зовнішнього капіталу та зниження обсягів кредитування банками реального сектору економіки; безпеки страхового ринку – низький рівень проникнення страхування та повільні темпи розвитку довгострокового страхування; безпеки фондового ринку – високий

рівень його волантильності; безпеки фінансів реального сектору економіки – низька фінансова стійкість суб'єктів господарювання, недостатнє інвестиційно-банківське забезпечення; безпеки фінансової безпеки детінізації економіки – високий рівень тінізації економічних відносин та активізація процесів виведення капіталів.

Список використаних джерел:

1. Актуальні проблеми фінансової безпеки України в умовах посткризової трансформації : Монографія / О. С. Власюк. – К. : НІСД, 2014. – 432 с.
2. Про затвердження Методики розрахунку рівня економічної безпеки України : наказ Міністерства економіки України від 02.03.2007 р. № 60 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.nau.ua
3. Сухоруков А. І. Національна економічна безпека / А. І. Сухоруков, С. З. Мошенський, О. М. Петрук; за ред. д.е.н. проф. А.І. Сухорукова. – Житомир : ПП «Рута», 2010. – 384 с.

РЕФОРМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ СИСТЕМИ АДМІНІСТРУВАННЯ ПОДАТКІВ ДО ВИМОГ ЄС

Мединська Т. В., к.е.н., доцент,
Львівський торговельно-економічний університет

Одним із пріоритетних напрямів реформування та вдосконалення Державної фіскальної служби (ДФС) в Україні є вдосконалення системи адміністрування податків, яке полягає у створенні більш ефективних механізмів адміністрування податків, недопущенні проявів корупції у податкових відносинах, сприянні підвищенню добровільності сплати податків, формуванні партнерських взаємовідносин між фіскальними органами та платниками податків, створенні справедливих умов оподаткування для всіх платників податків та забезпеченні мобілізації фінансових ресурсів до бюджетів різних рівнів в достатньому обсязі. У цьому аспекті варто врахувати практичний досвід країн-членів ЄС.

Основними показниками, за якими здійснюється фактична оцінка адміністрування податків органами ДФС України, є:

1) виконання індикативних показників надходження платежів до бюджету;
2) сума донарахованих та сплачених за результатами перевірок податків і зборів, а також штрафних санкцій;
3) кількість проведених перевірок;
4) результати відпрацювання ризикових операцій та ін.

Відзначимо, що у країнах-членах ЄС податкове адміністрування базується саме на відносинах співпраці між фіскальними органами та платниками податків, тобто обидві сторони є їх рівноправними учасниками. Як засвідчує зарубіжна практика, такі процеси оподаткування є високоефективними [1, с. 137]. Зокрема, формуванню відносин співпраці між фіскальними органами та платниками податків сприяє те, що у частині адміністрування податків увага зосереджується на наданні консультацій платникам і роз'ясненні їхніх прав.

Позитивні зрушення в цьому напрямі спостерігаються і в Україні. Так, відповідно в умовах модернізації державної фіскальної служби України, проведена широкомасштабна робота зі створення консультаційних центрів,

спеціалізованих телефонно-довідкових підрозділів, запровадження он-лайнових каналів консультацій тощо. У тексті Податкового кодексу України зустрічаємо поняття «податкової консультації» і «податкового роз'яснення» [2].

Системі адміністрування податків в Україні досі притаманно чимало проблем: правового характеру, організаційного характеру, соціально-психологічного характеру, економічного характеру.

Національне податкове законодавство потребує більш тісного узгодження з законодавством Європейського Союзу. Очевидно, слід активніше вдаватися до практики зниження податкового тиску, посилення захисту платників податків, максимального спрощення процедури оподаткування, впровадження податкових стимулів інноваційної діяльності та накопичення капіталу. Водночас, має бути запроваджений жорсткий та ефективний контроль за використанням державних фінансів, який відповідав би принципам та нормам фінансового контролю в країнах ЄС.

Як свідчить практика нових членів-країн ЄС, більш успішна адаптація податкових систем можлива лише в довгостроковій перспективі, де країни використовують поетапні та рівномірні зміни. Удосконалення податкової сфери в даних країнах відбувалося з у рахуванням національної специфіки та збереженням національних інтересів, без прив'язки до законодавства ЄС.

З метою реформування національної системи адміністрування податків до вимог ЄС, варто:

- запровадити комунікаційну стратегію податкового адміністрування, яка передбачатиме поширення інформації серед платників податків в електронному та паперовому вигляді та покращанню іміджу фіскальної служби і розвиток партнерських відносин між платниками та органами фіску;

- створити локалізовані національні інституції, які були б скеровані на системну гармонізацію та координацію узгоджених заходів та організаційних дій щодо гнучкої адаптації національної податкової системи та забезпечували відповідний юридичний механізм ефективної імплементації, визначали умови та порядок захисту внутрішнього ринку, антидемпінгові та компенсаційні ставки митних зборів, також тісно співпрацювали з іншими координуючими європейськими організаціями з відповідних питань [3, с. 41];

- сприяти підвищенню рівня податкової етики та податкової культури громадян, а для цього слід змінити ставлення останніх до свого конституційного обов'язку сплати платежів податкового характеру, внаслідок чого здешевити процес адміністрування податків.

Список використаних джерел

1. Паславська Р. Ю. Основні напрями реформування вітчизняної системи адміністрування податків / Р. Ю. Паславська // Формування ринкової економіки в Україні : науковий збірник – Львів: ЛНУ ім. І. Франка, 2014. – Вип. 31. – Ч.2. – С. 135-140.

2. Податковий кодекс України: кодифіковано станом на 01 січня 2017 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua /laws/show/.

3. Економіко-правові наслідки європейської інтеграції: досвід європейських країн. – Ірпінь : НДІ фінансового права, 2014. – 60 с.

ЛІЗИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Мицак О. В., к.е.н., доцент,
Львівський торговельно-економічний університет

В сучасних умовах досягти стабілізації соціально-економічних процесів у вітчизняній економіці та їх подальшого сталого розвитку можна лише здійснивши структурні зрушення у національній економіці України, в тому числі і щодо джерел і напрямів її фінансового забезпечення. Формування фінансових ресурсів підприємств потрібно розглядати як одне з найважливіших завдань стратегії розвитку підприємства.

Сучасні умови функціонування підприємств вимагають пошуку такого поєднання джерел (інструментів) фінансування діяльності, яке б відповідало вимогам збереження фінансової стабільності, максимізації ринкової вартості підприємств, підвищенню їхньої фінансової стійкості та конкурентоспроможності. Одним з таких інструментів є лізинг. Приблизно третина обладнання у світі придбана на умовах лізингу. До того ж приблизно 80 % компаній світу використовують лізингове фінансування в певній мірі. Як джерело фінансування діяльності лізинг використовують у двох формах – операційний і фінансовий. Операційний (або оперативний) лізинг зазвичай полягає в тому, що встановлюється певний термін користування активом після закінчення якого актив повертається лізингодавцю. Фінансовим називається лізинг, коли вартість майна повністю повертається лізингодавцю за час дії договору лізингу (що передбачає взаємозалежність термін повної амортизації майна і терміну договору). Закордонні та вітчизняні автори в своїх дослідженнях намагаються визначити економічні переваги лізингу порівняно з іншими формами фінансування інвестицій. Перевагами лізингу з точки зору підтримки фінансової стабільності підприємства є:

- часткове послаблення проблеми обмеженості вільних фінансових ресурсів, так як під час лізингу фінансові потоки розподіляються на весь строк дії договору;
- інвестиційні стимули, зокрема зниження ризику морального старіння активів за рахунок можливості вибору методів амортизації об’єктів лізингу;
- лізингові платежі є витрати лізингоотримувача, що дозволяє отримувати податкову економію і не мати негативного впливу на оцінювання фінансової стійкості лізингоотримувача;
- не вимагається додаткове забезпечення;
- можливі індивідуальні умови сплати лізингових платежів, в тому числі і за рахунок доходів від реалізації інвестиційного проекту, що зменшує ризик їх ризиковості.

Використання лізингу у фінансуванні діяльності і розвитку підприємств дозволяє досягати вищого рівня ліквідності при узгодженні умов управління грошовими платежами із очікуваними грошовими надходженнями та покращувати структуру капіталу підприємства. Дане джерело поповнення фінансових ресурсів підвищує рівень рентабельності та показник прибутку на

інвестований капітал. Усе це дозволяє підприємству підтримувати необхідний рівень фінансової гнучкості, а, відповідно, кредитоспроможності та конкурентоспроможності, що є особливо важливим для функціонування підприємств України в умовах економічних і фінансових потрясінь.

На думку експертів українського об'єднання лізингодавців основними тенденціями стану ринку лізингу в Україні у 2015-2016 роках можна назвати:

- зниження кількості лізингових компаній, які активно фінансують угоди;
- зосередження на ефективному адмініструванні існуючого портфеля та максимізації повернення раніше інвестованих фінансових ресурсів;
- укладання угод на поодинокі та високоліквідні предмети (сільськогосподарська техніка, легкові автомобілі);
- співпраця виключно зі стабільними компаніями, що не менше 3-х років успішно функціонують на ринку;
- активна реалізація вилучених предметів у повторний лізинг чи продаж [1].

Лізингові компанії, які міцно утримували лідируючи позиції протягом 2007-2013 років на ринку України, наприкінці 2014 і протягом 2015 ріку суттєво скоротили обсяги фінансування. В основному, це компанії з іноземним капіталом, акціонери яких, максимально скоротили обсяг інвестицій. Негативний вплив на розвиток ринку мало збільшення частки простроченої проблемної заборгованості, шахрайства, банкрутства та загальна кризова ситуація в економіці країни, а також довгий та складний процес вилучення переданої в лізинг техніки, яку добровільно не повертали. Однак, у порівнянні з банківською сферою, ситуація на ринку лізингу виглядала набагато краще, оскільки не відбулося масштабних банкрутств на відміну від сектору банківських інституцій. За оцінками експертів, багатьом лізинговим компаніям вдалося вийти з кризової ситуації з меншими втратами завдяки більш ефективному менеджменту, оперативному впровадженню реанімаційних заходів та переорієнтації бізнесу в напрямку повернення інвестицій. Лізингодавці, яким все ж таки вдалося утримати, націлили основні сили та ресурси на адекватне управління раніше акумульованим портфелем, реструктуризацію проблемної заборгованості, впровадження інноваційних моделей врегулювання й повернення боргів. Загальний обсяг нових угод в 2014 р. становив 6 764 млн грн, а в 2015 році вдалося укласти лізингових угод лише на 3,221 млн грн. Однак, це зовсім не означає, що лізинговий ринок перестав існувати. Такі компанії як «ОТП Лізинг», «Український лізинговий фонд», «Порше лізинг Україна», «Авіс» продовжують фінансування хоч і у зменшених обсягах, зосереджуючись на аграрній техніці та пасажирських автомобілях. Вигідні партнерські програми, фінансування у національній валюті, диверсифікація продуктів, збільшення авансових платежів, зменшення терміну лізингової угоди дають змогу виконувати поставлені цілі. Так, за оцінками Асоціації лізингодавців, учасники якої репрезентують 80 % загальноринкового портфелю, за результатами 2016 р. обсяг їх активів склав 6,8 млрд грн і перевищив абсолютні значення 2013 р. на 0,1 млрд грн [3].

Незважаючи на те, що економічна ситуація в країні залишається нестабільною, інвестиційна привабливість такого фінансового інструменту як лізинг зростає, що підтверджується і прагненням удосконалити вітчизняну законодавчу базу з прийняттям закону «Про фінансовий лізинг», законопроект якого був поданий до Верховної Ради в квітні 2017 р. Позитивні прогнози та поступове збільшення обсягів фінансування ринку лізингових послуг вказує на те, що протягом наступних 2-5 років відбудеться поступове їх відродження. Лізингові компанії, які вистояли в умовах фінансової кризи, будуть нарощувати обсяги фінансування за умови більш високих вимог до майбутніх лізингоотримувачів, поглиблення співпраці з дилерами та постачальниками та орієнтація на зменшення ліміту фінансування для кожного окремого клієнта поряд зі зниженням ризикованості операцій.

Список використаних джерел

1. Ринок лізингу України: основні тенденції та прогнози на 2015 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uul.com.ua/experts/leasing_market/.
2. Українська асоціація інвестиційного бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.uaib.com.ua.
3. Українська асоціація лізингодавців [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.uul.com.ua.

МЕХАНІЗМИ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ ДЛЯ РЕГУЛЮВАННЯ ГРОШОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Оліярник В. В., к.е.н., доцент,
Львівський торговельно-економічний університет

Проведення економічних реформ в Україні в значній мірі впливає на грошову систему. Для розвитку фінансових відносин між суб'єктами в натурально-речовому та грошовому виразах це проявляється як два самостійних процеси – як рух продуктів, і як рух грошей. Разом з тим, товарний і грошовий ринки взаємопов'язані з погляду інфляційних процесів, формування цінової політики держави, тощо. Тому монетарна політика, як основний механізм стабілізації грошової системи, вимагає впровадження прогресивних інструментів для регулювання грошової маси, кредитних відносин, рівня цін, а також платіжного балансу.

Одними із проміжних цілей грошово-кредитної політики НБУ, в даній ситуації, доцільно формування «моделі розгляду постійності цін», розробленої ще у 80-х роках минулого століття Федеральною резервною системою США (авторами були Артур Леффер, Пол Крейг Робертс і Джон Ваніцкі).

Згідно цьому, НБУ зобов’язаний збільшувати кількість грошей, яка є в обороті, кожний раз, коли рівень цін понижується і, аналогічно зменшувати об’єм грошової маси при підвищенні рівня цін. В цьому випадку рівень цін може вираховуватися або як дефлятор ВНП, або як індекс цін вузької групи основних товарів широкого вжитку. Це дозволяє досягти незалежності рівня цін від темпів росту рівня реального об’єму виробництва.

Разом з тим, як показують проведені дослідження, постійність рівня цін в якості протилежної цілі грошово-кредитної політики має певні недоліки (особливо це стосується сучасної економіки України). Головними із них є неадекватна реакція економічної системи на можливі різкі порушення пропозиції грошей НБУ. В такому випадку необхідно або регулювати економіку та державні фінанси, або, для підтримки рівня цін, зменшувати кількість грошей в обороті через агрегат M_0 і M_1. Це знову ж таки негативно вплине на реальний об'єм виробництва та рівень зайнятості населення.

Другою проблемою є деяке запізнення заходів НБУ відносно вже тих економічних пере турбацій, які наступили. Такий математично обґрунтований період становить 2-3 роки для повного і об'ємного впливу грошово-кредитної політики на рівень цін. Тобто, дана модель проміжної грошово-кредитної політики дозволяє здійснювати корегувальний вплив на економіку для досягнення позитивних тенденцій її розвитку.

Отже, економічні реформи в монетарній діяльності держави мають опиратися на світові механізми та інструменти, які дозволять реально змінити стан грошової системи та економіки в цілому.

Список використаних джерел

1. Коваленко Д. І. Гроші та кредит: теорія і практика: навч. посіб. / Д. І. Коваленко. – Вид-во Центр учбової літератури: Київ. – 2010. – 342 с.
2. Гроші і кредит: навч. посіб. / Футало Т. В., Оліярник В. В., Черевко Х. Л. – Львів: Вид-во ЛКА, 2013. – 432 с.
3. J. Wanniski: The Grip of the Three-Percenters. – The Wall street jornal, November 8. – 1984.
4. Оліярник В. В. Грошово-кредитна політика НБУ та її вплив на рівень цін та економіку в цілому // Актуальні проблеми економіки і торгівлі в сучасних умовах євроінтеграції : матеріали щорічної наукової конференції професорсько-викладацького складу та аспірантів Львівського торговельно-економічного університету / [відповід. за вип.: проф. Семак Б. Б.]. – Львів : вид-во Львівського торговельно-економічного університету, 2017. – С. 95-96.

БОРГОВЕ НАВАНТАЖЕННЯ ФІНАНСОВИХ СИСТЕМ

Чуй І. Р., к.е.н., доцент,
Львівський торговельно-економічний університет

Державний борг є елементом фінансової системи держави, який являє собою загальну суму непогашених позик, отриманих державою для фінансування дефіциту бюджету та інші визначені законодавством цілі. Найбільший рівень боргового навантаження за наслідками 2016 р. було у Японії – 250,4 % ВВП, Греції – 183,4 %, Італії – 133,2 %, Португалії – 128,4 %, США – 108,2 %, Бельгії – 105,8 %, Іспанії – 100,1 % та Франції – 97,2 % (рис. 1).

В Україні рівень валового державного боргу до ВВП склав 92,7 %. У країнах ЄС нормою вважається, якщо державний борг не перевищує 60 % ВВП (Маастрихтські критерії). А за підсумками 2016 року співвідношення загального обсягу державного боргу до ВВП країн OECD склало 71,7 %; узагальнений показник приблизно на 10 процентних пунктів вищий від показника передкризового 2007 року (59 %). Таким країнам, як Греція, Італія, Португалія, характерний кризовий рівень боргової безпеки; вони зіштовхнулися з

проблемами, пов'язаними із значними труднощами у сфері погашення боргових зобов'язань, вирішення яких вимагає консолідації зусиль усіх країн-членів ЄС.

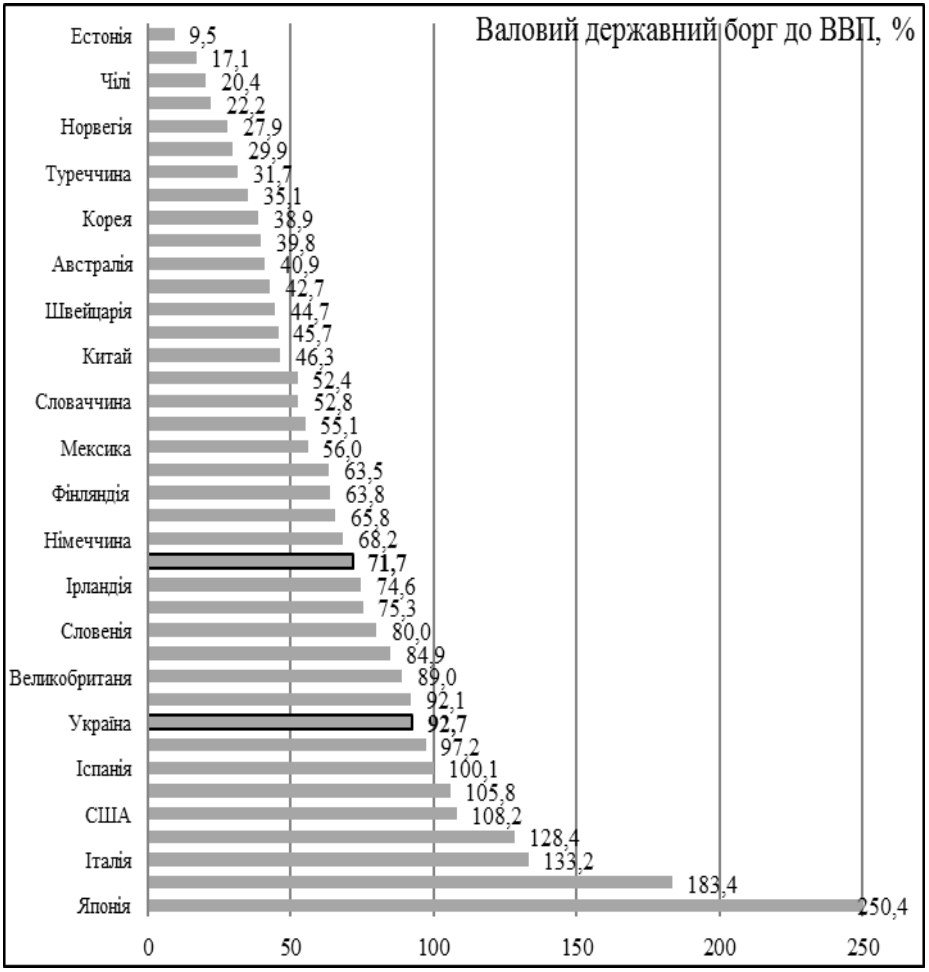

Рис. 1. Рівень боргового навантаження країн світу та України за 2016 р. [1]

У той же час валовий державний борг України, складаючи більше 90 %, є критичними для країни та створює загрози борговій безпеці. Україна займає п'яту позицію в світі за розміром заборгованості перед Міжнародним валютним фондом. Найбільшими позичальниками цієї організації є Греція, Португалія та Ірландія, тобто країни, які найбільше постраждали від світової фінансової кризи.

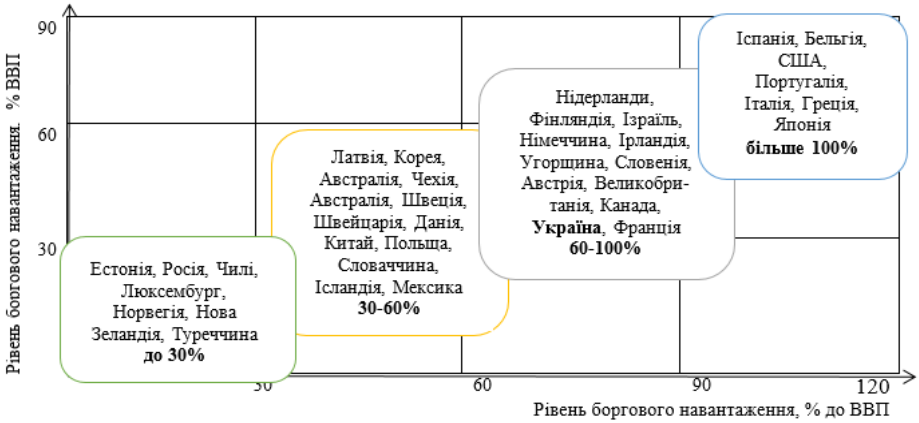

Рис. 2. Матриця класифікації країн світу за борговим навантаженням у 2016 р.

Зважаючи на значну залежність держав від боргового фінансування, експерти Світового банку та МВФ спільно розробили порогові значення боргового навантаження та рівня дефіцитного фінансування бюджету для розвинених економік та економік, що розвиваються, диференціювавши індикатори за рівнем ризику боргової кризи (табл. 1).

Таблиця 1

Порогові значення боргових індикаторів за оцінками експертів МВФ у2016 р. [2]

Показники	Країни	Значення індикаторів за рівнем ризику		
		низький	середній (від – до)	високий
Боргове навантаження (валовий державний борг до ВВП), %	AEs	≤ 56,9	(56,9-72,2)	≥ 72,2
	EMs	≤ 29,4	(29,4-42,8)	≥ 42,8
Структурне сальдо (дефіцит) державного бюджету до потенційного ВВП, %	AEs	≤ - 1,8	(- 1,8 - 4,2)	≥ - 4,2
	EMs	≤ - 0,5	(- 0,5 - 1,3)	≥ - 1,3

Економічно безпечний рівень боргу для країн із низьким і середнім рівнем доходів є значно нижчим, ніж для розвинутих країн. Е. Балдассі, І. Петрова та інші довели, що критичне значення відношення державного і місцевого боргу до ВВП для країн із ринками, що формуються, становить 42,8 % ВВП [2]. Аналогічно, допустимий рівень бюджетного дефіциту для країн, що розвиваються (EMs) є нижчим від рівня розвинених країн (AEs).

У процесі дослідження виявлено закономірності виникнення дестабілізації фінансових систем: зокрема, у тих країн, де критичний рівень боргового навантаження поєднується зі значним дефіцитом бюджету. Країни Європи, які найбільше постраждали від світової фінансово-економічної кризи (Італія, Португалія, Іспанія, Греція), знаходяться у кластерах з найбільш ризиковими показниками як за борговим критерієм, так і за інфляційним тиском, значним рівнем дефіцитного фінансування бюджету; демонструють низький рівень активів недержавних пенсійних фондів та величини національних заощаджень.

Список використаних джерел

1. World Economic Outlook Database [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2016/01/weodata/weorept.aspx?sy=2014&ey=2016&scsm=1&ssd=1&sort=subject&ds=,&br=1&pr1.x=54&pr1.y=6&c=137,193,122,273,124,138,196,142,156,228,924,964,182,935,922,128,939,936,961,172,132,184,134,174,144,146,944,176,178,436,186,136,158,926,112,111,542,941&s=NGDPD,GGR_NGDP,GGX_NGDP,GGXWDN_NGDP&grp=0&a=#cs39.
2. Assessing Fiscal Stress. IMF Working Paper. Prepared by E. Baldacci, I. Petrova, N. Belhocine, G. Dobrescu, S. Mazraan / IMF, 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2011/wp11100.pdf.

ОСНОВНІ СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДЕРЖАВНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ У СФЕРІ ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ

Литвин О. В., асистент,
Львівський торговельно-економічний університет

Сучасний стан надходження іноземного капіталу в економіку України вказує на те, що обсяги прямих іноземних інвестицій за останнє десятиліття є достатньо малими (рис. 1), а нерівномірність розподілу іноземних надходжень у регіональному та галузевому розрізах (рис. 2) потребує виваженого та планомірного державного втручання з боку покращення інвестиційної привабливості окремих територій нашої країни.

Попри низку позитивних рішень, що були реалізованими органами державного управління в Україні (формування основоположних нормативних актів для регулювання внутрішньої та зовнішньої економічної діяльності, створення спеціальних економічних зон, розробка заходів щодо покращення інвестиційного середовища та створення сприятливого інвестиційного клімату) основними недоліками державного регулювання інвестиційних процесів залишаються: відсутність чіткої та прозорої організаційної інфраструктури з управління інвестиціями; відсутність відповідальності держави за реалізацію інвестиційної політики та прояви її перешкоджанню; відсутність гнучкості та комплексності у реалізації державної інвестиційної політики; розмитість, відсутність структурності та чіткого планування політики держави щодо покращення соціально-економічного становища країни та її регіонів із використанням інвестиційного потенціалу, а також недостатня несформованість інфраструктури ринку фінансових послуг.

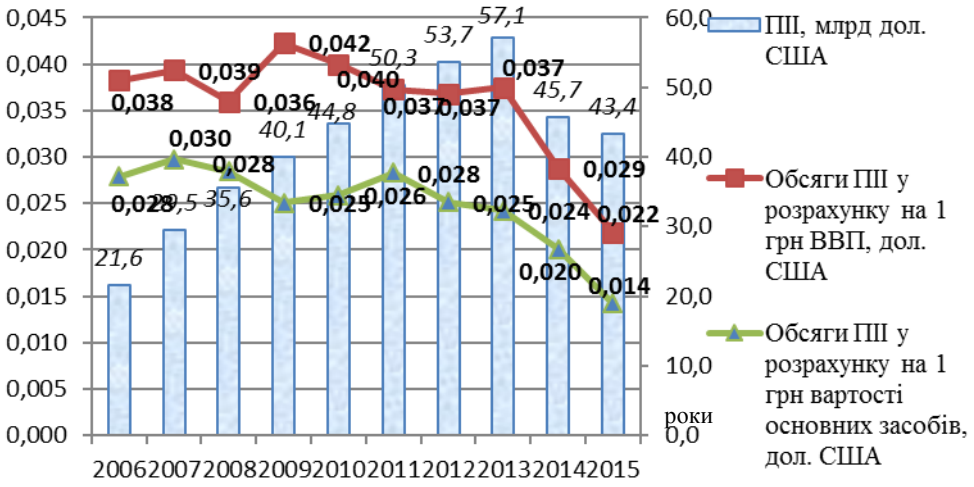

Рис. 1. Обсяги прямих іноземних інвестицій в Україні у 2006-2015 рр. [3]

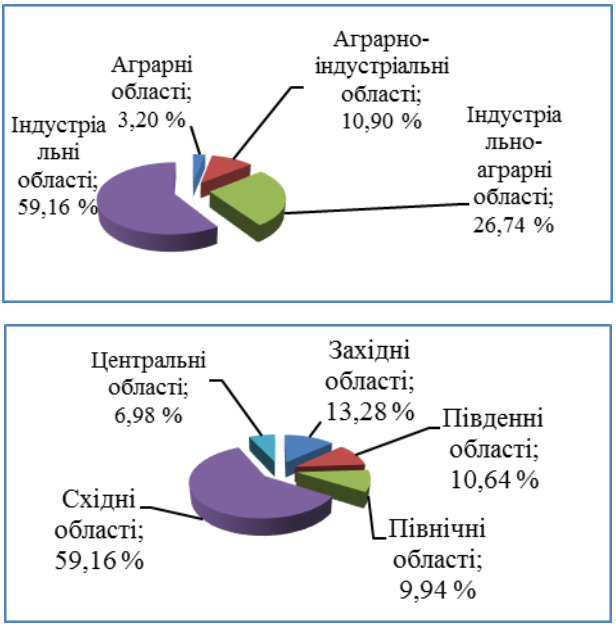

Рис. 2. Структура залучення ПІІ у регіони України за їх галузевим спрямуванням [1] та географічним розташуванням (%, середнє значення структури за 2007-2015 рр.) [3]

Створення сприятливого інвестиційного середовища включає в себе створення сприятливого інвестиційного клімату та формування позитивного інвестиційного іміджу України. Для покращення структури інвестицій розглядається підвищення інвестиційної привабливості аграрного сектору економіки. При цьому пропонується звернути увагу на: створення податкових преференцій для інвестицій, які спрямовуються у високі та енергоефективні технології; запровадження з використанням доступних засобів податкового та адміністративного впливу на безвідходний та економний режим функціонування виробництв із наданням відповідної підтримки для створення безвідходних технологій та розвитку суміжних виробництв із утилізації та знешкодження промислових (та побутових) відходів; сприяння входженню в Україну інвесторів, що мають проекти налагодження виробництва товарів, що заміщуватимуть імпорт; сприяння притоку екологічних інвестицій.

Для іноземного інвестора будуть актуальними питання стосовно: спрощення допуску та покращення можливостей здійснення інвестицій національними приватними особами інших держав в Україну; уникнення створення невиправдано складних процедур та умов, виконання яких є необхідним для одержання допуску до інвестування в Україні; активної інформаційної роботи на загальнодержавному, регіональних та місцевих рівнях у загальному доступі; створення консультативних центрів для проведення довідково-роз'яснювальної роботи з потенційними інвесторами тощо. Це значно полегшить процедуру входження іноземного інвестора на український ринок капіталу та відповідно сприятиме покращенню інвестиційного середовища України.

Для покращення розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності на території України важливо буле прийняти до виконання наступні заходи: спростити процеси отримання ліцензій, патентів та іншу реєстрацію для наукових винаходів, зокрема це стосується бюрократизму та тривалості самого процесу; відділити інноваційну та науково-технічну діяльність від активного впливу корупції під час проходження відбірних конкурсів на пріоритетність стратегій розвитку; активно підтримувати та розширювати зв'язки із розвинутими країнами ЄС у науковій та інноваційній сферах, зокрема створення міжнародних наукових та технологічних центрів; запроваджувати фінансові стимули (гранти, угоди на фінансування за бюджетні кошти тощо) на державному та місцевих рівнях; розширювати можливості участі вітчизняних інноваційних розробок на ярмарках технологій та виставках, що відбуваються в країнах ЄС; знизити рівень оподаткування підприємств з іноземними інвестиціями інноваційної та науково-технічної галузей; сформувати загальнонаціональні інформаційні мережі спеціальних інституцій та бізнес-центрів для отримання іноземними партнерами достовірної інформації про науково-технічний потенціал країни та підприємства; застосувати окремі види особливих режимів економічної діяльності на основі створених індустріальних та технологічних парків, які мають велику концентрацію наукового потенціалу країни та регіонів; забезпечувати процес створення регіональних або галузевих кластерів (для прикладу науково-промислових, науково-аграрних); забезпечити

належну фінансову підтримку в реалізації проектів у галузі транскордонного співробітництва; підвищити інноваційний розвиток галузей та проектів, що забезпечують екологічну безпеку; забезпечити належний захист інноваційних, наукових та технологічних розробок на законодавчому рівні та відповідний контроль за його дотриманням.

Реалізація основних завдань значно покращить соціально-економічний стан депресивних регіонів, виведе агропромисловий комплекс на новий рівень інвестиційної привабливості, створить ефективну систему міжрегіональної та міжгалузевої співпраці, що значно підвищить інвестиційну привабливість України та окремих її регіонів для іноземних інвесторів.

Список використаних джерел

1. Інформаційне джерело Інститут Реформ [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.ir.org.ua/.
2. Інформаційне джерело Doingbusiness [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://russian.doingbusiness.org/.
3. Україна у цифрах. Статистичний збірник [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/.

СТАН ІНДИКАТОРІВ КАПІТАЛУ РЕГІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК У КОНТЕКСТІ ВНУТРІШНЬОГО І ЗОВНІШНЬОГО АСПЕКТІВ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

Олексієнко М. М.,
ГО «Інститут міжнародних економічних досліджень»

Державна підтримка суб'єктів господарювання спрямовується, перш за все, на зростання факторів виробництва – нарощення рівня капіталізації підприємств та збільшення чисельності їх штатних працівників. Ця підтримка має здійснюватися на засадах відкритої конкуренції капіталу, робочої сили, товарів і послуг, однак із дотриманням як національних, так і регіональних економічних інтересів, які обумовлюються зростанням індикаторів як економічної могутності України та її регіонів, так і індикаторів, що відображають зовнішній і внутрішній аспекти їх економічної безпеки. Метод багатофакторного статистичного аналізу вимагає якнайширшого переліку індикаторів з усіх можливих, тому рівень деталізації не має меж на шляху якнайточнішого «діагнозу» стану агрегованого капіталу кожного з регіонів України. Усі індикатори могутності і безпеки мають перебувати в межах від 0 до 1 і бути якнайдетальнішими.

У контексті одного з двох головних факторів виробництва – капіталу у нашому випадку агрегованого капіталу – (сукупних активів балансу) реального сектора економіки (РСЕ) країни і її регіонів (RS-Assets), базовими індикаторами економічної могутності є: 1) рівень капіталоозброєності; 2) рівень капітального інвестування; 3) рівень прямого іноземного інвестування. Ці індикатори являють собою, відповідно, відношення RS-Assets, капітальних інвестицій, загальних обсягів прямих інвестицій нерезидентів, виражених у млн дол. США, до чисельності наявного населення країни або регіону.

Проаналізуємо динаміку агрегованого капіталу реального сектора RS-Assets (усіх 21 секцій економічної діяльності згідно КВЕД-2010, за виключенням секції К – фінансової та страхової діяльності). Так, наприклад, станом на кінець 2013 р. рівень капіталоозброєності (LRS-Assets), був найбільшим за всю історію поточного тисячоліття як для України (0,015732), так і для двадцяти одного регіону. Серед регіонів у 2013 р. лідерами за цим індикатором були: м. Київ (0,089828), Дніпропетровська (0,022260), Київська (0,021904) і Донецька (0,020673) області. Водночас, найнижчий рівень капіталоозброєності мали області: Закарпатська (0,002571), Чернівецька (0,002772) і Житомирська (0,003877). На кінець 2014 р., внаслідок агресії Росії, індикатор знизився по Україні до 0,011747 та у всіх її регіонах, за виключенням Львівської області (де він зріс від 0,007393 до 0,009151), що пов'язується із географічною міграцією RS-Assets (якнайдалі від конфліктних регіонів). На кінець 2015 р., через девальвацію гривні в 1,8 разу, рівень капіталоозброєності впав як в Україні (до 0,008643), так і у всіх її регіонах, за виключенням Тернопільської області (де він зріс від 0,004066 до 0,004368), що пов'язується із подальшим пошуком RS-Assets якнаспокійніших «гаваней» щодо розміщення. За останніми оприлюдненими даними Держстату, станом на 31 грудня 2015 р. найпотужнішими за рівнем капіталоозброєності були: м. Київ (0,058225), Дніпропетровська (0,011765) і Київська (0,011190) області. Водночас, найменш могутніми за LRS-Assets були області: Закарпатська (0,001128), Чернівецька (0,001390) і Луганська (0,001997).

За рівнем капітального інвестування (CapitInvest-Level) найуспішнішим у поточному тисячолітті як для України, так і для двадцяти трьох регіонів, був 2008 р., коли індикатор для країни становив 0,001119, а серед лідерів були: м. Київ (0,003808), Полтавська (0,001299) і Дніпропетровська (0,001184) області. У 2015 р. індикатор для України скоротився до 0,000292 регіонами-лідерами були: м. Київ (0,001388), Київська (0,000644) і Дніпропетровська (0,000365) області. Водночас, найменш привабливими для інвесторів стали: Луганська (0,000043), Донецька (0,000089) і Херсонська (0,000134) області.

У свою чергу, рівень прямого іноземного інвестування (FDI-Level) являє собою відношення загальних обсягів прямих інвестицій нерезидентів (акціонерного капіталу нерезидентів (EQNR та боргових інструментів прямих інвесторів DebtInstr), у млн дол. США, до чисельності наявного населення. Найкращим цей індикатор був у 2013 р. як для України (0,001504), так і для дев'ятнадцяти її регіонів, регіонами-лідерами були: м. Київ (0,011306), Дніпропетровська (0,002974), Київська (0,001440) і Донецька (0,001016) області. Водночас, найнижчий індикатор мали: Чернівецька (0,000090), Чернігівська (0,000152) і Тернопільська (0,000157) області. На кінець 2014 р. FDI-Level знизився як загалом по Україні (до 0,001259), так і у всіх є її регіонах, за виключенням Івано-Франківської області (де він зріс від 0,000680 до 0,000753), що обумовлено трансфером EQNR через Кіпр капіталів зі східних регіонів України у більш спокійний регіон. На кінець 2015 р. FDI-Level черговий раз знизився як загалом по Україні (до 0,001030), так і у всіх є її регіонах, за

виключенням Одеської області (де він зріс від 0,00697 до 0,000959), що пов'язується із різким зростанням, учетверо, обсягів DebtInstr на тлі незначного відпливу EQNR. Станом на 31 грудня 2016 р. FDI-Level зріс по Україні до 0,001063, а найпривабливішими регіонами для іноземних інвесторів стали: м. Київ (0,008293), Дніпропетровська (0,001251) і Київська (0,001102) області. Водночас, найменш привабливими для іноземних інвесторів стали області: Кіровоградська (0,000063), Чернівецька (0,000066) і Тернопільська (0,000108).

При визначенні переліку індикаторів безпеки доцільно керуватися критеріями, що забезпечують стійкість інвестицій під час криз, які мають властивість періодично повторюватися: 1) міжгалузевого збалансування RS-Assets за принципом рівності прав виробників товарів і послуг; 2) міжгалузевої диверсифікації RS-Assets за принципом культивації якнайбільшої конкуренції між усіма секціями або розділами КВЕД. З метою ефективного регулювання структури RS-Assets регіональної економіки доцільно аналізувати два індикатори: 1) коефіцієнт місткості базових ВЕД перших шести секцій КВЕД-2010, переважно товаровиробних – A, B, C, D, E, F) в RS-Assets; 2) коефіцієнт міжгалузевої диверсифікації RS-Assets за основними ВЕД (які зосередили на собі найбільші його обсяги).

Коефіцієнт місткості базових ВЕД в агрегованому капіталі (індикатор стимулятор-дестимулятор) характеризує зосередження капіталу в секціях A-F на тлі інших п'ятнадцяти секцій КВЕД, які продукують переважно послуги, між якими важливо встановити певний баланс. В діапазоні 0,001…0,500 він характеризуватиме «легкість» регіональної економічної системи, яка не переобтяжує себе проблемами товаровиробництва, а в діапазоні 0,501…1,000 перетворюється у дестимулятор, що характеризує «важкість» системи, яка приділяє мало уваги іншим секціям, що є не менш важливими як у виробництві валової доданої вартості і, зазвичай, мають кращий коефіцієнт маржинального прибутку завдяки високому рівню використання інтелектуального капіталу та низькому рівню проміжного споживання. Так, станом на кінець 2015 р., найбільш збалансований індикатор мали області: Київська (0,495), Дніпропетровська (0,522) і Закарпатська (0,560). «Вкрай легкими» у товаровиробництві за цим індикатором відзначилися: м. Київ (0,229), Волинська (0,335) і Львівська (0,355) області. Водночас, «вкрай важкими» були Полтавська (0,773), Сумська (0,771) і Житомирська (0,769) області.

Коефіцієнт міжгалузевої диверсифікації агрегованого капіталу за основними ВЕД (індикатор-стимулятор) являє собою середнє геометричне від результату множення: 1) коефіцієнта сумарної місткості п'яти найбільших у регіоні секцій КВЕД за обсягами RS-Assets, що характеризує частку п'яти секцій лідерів, яка має бути якнайменшою (є дестимулятором, тому множиться як 1-індикатор); 2) відношення обсягів RS-Assets п'ятої за обсягами секції КВЕД до аналогічного показника найбільшої секції, що характеризує міжлідерську конкуренцію секцій (індикатор множиться як стимулятор). Станом на кінець 2015 р., найбільш диверсифіковану структуру RS-Assets мали: Одеська (0,340) і Львівська (0,327)

області, а також м. Київ (0,270). Найменш диверсифіковану структуру RS-Assets мали області: Тернопільська (0,080), Волинська (0,086) і Чернігівська (0,093).

Коефіцієнт місткості капітальних інвестицій в агрегованому капіталі характеризує рівень достатності інвестування з метою його адекватного і своєчасного оновлення основних засобів та іншого капіталу. Цей індикатор у 2015 р. для України становив 0,0338, при цьому лідерами були області: Закарпатська (0,1218), Чернівецька (0,1009) і Хмельницька (0,0814), у той час, як до регіонів-аутсайдерів належали: м. Київ (0,0238), Дніпропетровська (0,0310) і Харківська (0,0381) області. Найбільші значення зазначеного індикатора припали на 2007-2008 рр.

Індикатором змішаного типу, який при значенні (0,0501) перетворюється зі стимулятора у дестимулятор, є коефіцієнт місткості прямих інвестицій нерезидентів в агрегованому капіталі підприємств. Станом на 31 грудня 2015 р. цей індикатор для України становив 0,1385, при цьому лідерами були: Одеська (0,2189), Дніпропетровська (0,2030) і Житомирська (0,1762) області, у той час, як до регіонів-аутсайдерів належали: Кіровоградська (0,0238), Тернопільська (0,0285) і Чернігівська (0,0310) області. Стабільна позитивна динаміка щорічного зростання індикатора характерна як для України, так і для більшості (шістнадцяти) її регіонів. Переживати про те, що скоро цей індикатор перетвориться у дестимулятор (що свідчитиме про панівну роль іноземного капіталу в економіці), на поточний момент є вкрай завчасно.

Іншим індикатором змішаного типу, який у діапазоні стимулятора (0,0001…0,5000) характеризує приплив нових, первинних і короткотермінових інвестицій-розвідників, які не готові перейняти на себе усі наявні ризики, притаманні EQNR, є коефіцієнт місткості боргових інструментів у прямих інвестиціях нерезидентів. Станом на 31 грудня 2016 р. цей індикатор для України становив 0,1385, при цьому найбільш збалансований індикатор мали області: Херсонська (0,4590), Одеська (0,4466), Житомирська (0,4415), у той час, як до регіонів-аутсайдерів, які мають низький рівень DebtInstr: Кіровоградська (0,0296), Чернівецька (0,0385) і Чернігівська (0,0641) області.

Коефіцієнти місткості іноземних джерел у капітальних інвестиціях характеризує рівень готовності іноземних інвесторів до ґрунтовного і довготермінового вкладення капіталу, а також до надання кредитів з метою капітального інвестування. У 2016 р. цей індикатор для України становив 0,0472, при цьому найбільш привабливими для іноземних джерел фінансування стали регіони: Київська обл. (0,2655), м. Київ (0,0561), Львівська обл. (0,0362), у той час, як п’ять областей (Вінницька, Волинська, Сумська і Тернопільська і Херсонська) взагалі не використовували іноземних інвесторів в якості джерел для капітального інвестування.

Таким чином, внаслідок агресії з боку Росії та відповідних трансформаційних процесів стан індикаторів капіталу регіональних економік у контексті внутрішнього і зовнішнього аспектів економічної безпеки здебільшого має спадний тренд. Для посилення цих індикаторів на центральному і регіональних рівнях управління економікою слід розробити

конкретні середньострокові програми капіталовкладень, націлені на: 1) збалансування капіталу шляхом «полегшення», у бік виробників послуг, передусім, секцій J, L, M КВЕД-2010, для цього чітко відокремити «важкі» секції від «легких»; 2) збільшення, щонайменше удвічі, наявних низьких індикаторів міжгалузевої диверсифікації агрегованого капіталу; 3) на створення сотень тисяч високооплачуваних робочих місць у будь-яких секціях реального сектора економіки, які мають найвищий коефіцієнт маржинального прибутку або створюють конкурентоспроможні на зовнішніх ринках товари і послуги.

Список використаних джерел

1. Україна. Міністерство економічного розвитку і торгівлі. Наказ № 1277 від 29.10.2013 р. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.me.gov.ua.
2. Інтернет-ресурс Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
3. Герасимчук З. В. Економічна безпека регіону: діагностика та механізм забезпечення. Монографія / З. В. Герасимчук, Н. С. Вавдіюк. – Луцьк: – Надстир'я. – 2006. – 244 с.
4. Мельник М. І. Інвестиційний клімат регіону: теоретичні та прикладні засади дослідження: Монографія / Мар'яна Іванівна Мельник. – Львів: ІРД НАН України, 2005 – 304 с.
5. Роль держави в довгостроковому економічному зростанні: Монографія / За ред. Б. Є. Кваснюка; Ін-т екон. прогнозування НАН України. – Х.: Форт, 2003. – 424 с.

СЕКЦІЯ 2
ЕКОНОМІЧНІ СТИМУЛИ ТА ЗАСОБИ РЕАЛІЗАЦІЇ ПОТЕНЦІАЛУ СУБ'ЄКТІВ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ДІЇ УГОДИ ПРО АСОЦІАЦІЮ З ЄС

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОСТІ В УКРАЇНІ

Собкевич О. В., д.е.н., с.н.с.,
Філіпов О. М., аспірант,
Національний інститут стратегічних досліджень

Показники 2016 р. свідчать про те, що економіка України почала поступово виходити із кризового стану. У 2016 р. зафіксовано зростання ВВП на 2,3 % (рис. 1). У реальному секторі економіки, де створюється понад третина валової доданої вартості економіки, зростання засвідчили усі агреговані види діяльності (за виключенням добувної промисловості).

Так, зростання у сільському господарстві становило 6 %, у переробній промисловості – 3,6 %, на транспорті – 3 %.

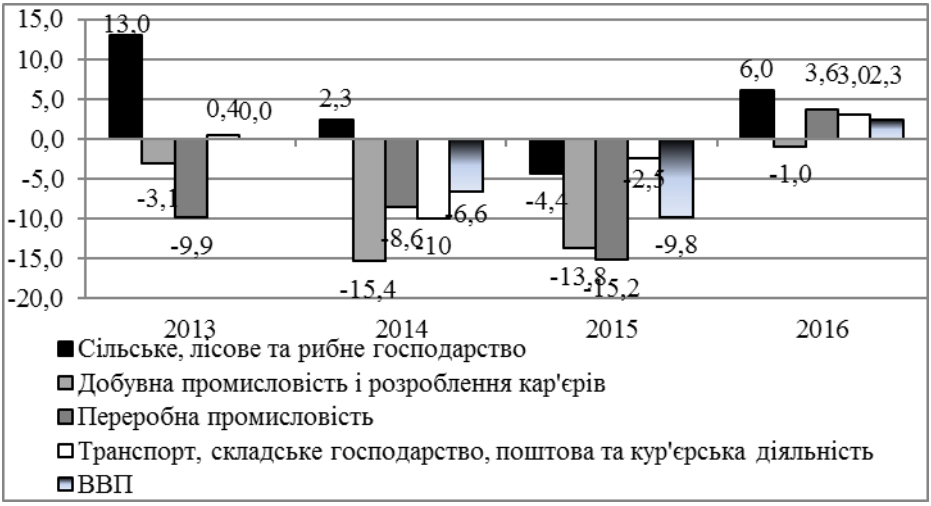

Рис. 1. Обсяги валового внутрішнього продукту України за окремими складниками, % до попереднього року, у постійних цінах 2010 року [1]

У 2016 р. індекс промислової продукції становив 102,8 % порівняно з 2015 р. Позитивну динаміку продемонстровано у переробній промисловості (на рівні 4,3 %), а також постачанні електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря (на 2,5 %). У добувній промисловості зафіксовано падіння обсягів

виробництва на 0,2 % за рахунок зменшення добування сирої нафти та природного газу (на 2,6 %), металевих руд (на 2,1 %), а також корисних копалин та розроблення кар'єрів, не віднесених до інших угруповань (на 8 %). Натомість відмічалося зростання у добуванні кам'яного та бурого вугілля (на 4,8 %), каменю, піску та глини (на 10 %) та інших корисних копалин та розроблення кар'єрів (на 7,5 %) на фоні реконструкції транспортних вузлів на сході країни і видобування природного газу.

Позитивний внесок у зростання переробної промисловості мали як експортоорієнтовані галузі, так і ті, що виробляють продукцію переважно для задоволення потреб внутрішнього ринку (рис. 2). У харчовій промисловості відмічено зростання на 4,4 % порівняно з відповідним періодом 2015 р. – за рахунок перероблення сільськогосподарської сировини (соняшнику та цукрових буряків, за якими досягнуто високих врожаїв). Виробництво коксу, продуктів нафтоперероблення збільшилося на 8,7 % завдяки нарощуванню виробництва коксу та коксопродуктів в умовах підвищення внутрішнього попиту з боку металургійних підприємств.

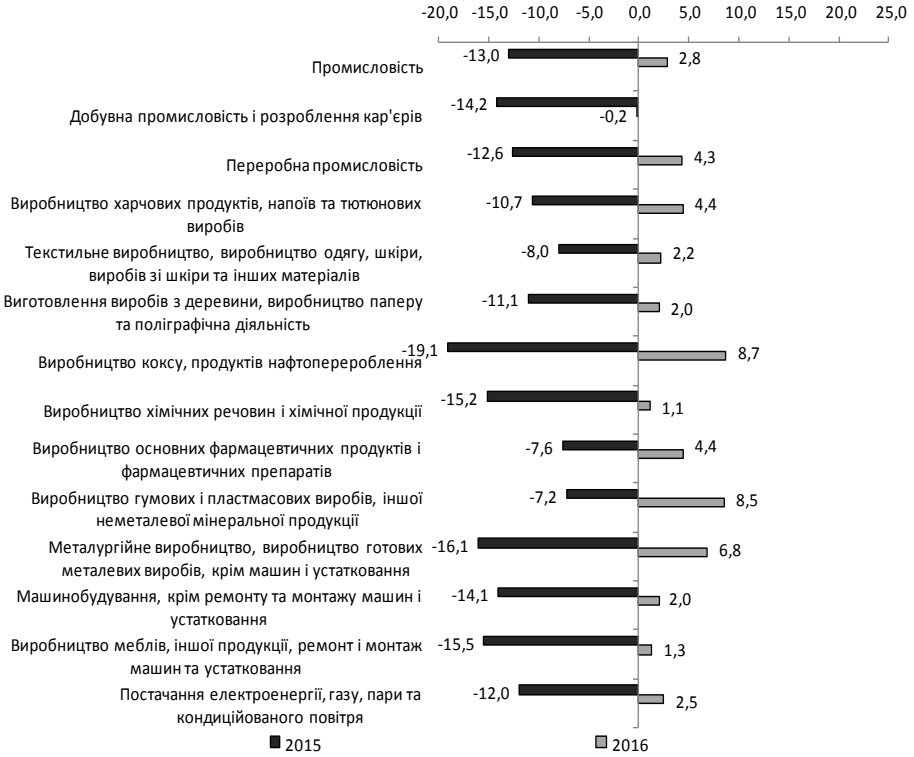

Рис. 2. Динаміка зміни промислового виробництва в Україні у 2015-2016 рр., % до попереднього року [2]

Зростання машинобудування становило 2 %, що зумовлено значним прискоренням розвитку підгалузей, що виробляють продукцію військового призначення (зростання виробництва комп'ютерів, електронної та оптичної продукції). Виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів збільшилося на 4,4 % в умовах стійкого внутрішнього попиту на вітчизняну продукцію галузі з огляду на її вищу цінову конкурентоспроможність порівняно з імпортованою. Внутрішній попит став чинником нарощування виробництва гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції (на 8,5 %), зокрема, з боку найважливіших галузей-споживачів цієї продукції: будівництва, транспорту, АПК, медицини та ін. У металургійному виробництві досягнуто зростання на рівні 6,8 % завдяки високому внутрішньому попиту, зокрема, з боку будівництва.

Незважаючи на загалом позитивні тенденції розвитку промисловості, у ній наявною є низка проблем, які накопичилися протягом попередніх років. Серед таких проблем найбільш значущими є наступні [3]:

- критичний стан основних засобів, що зумовлює перешкоди для технологічної модернізації промисловості, а також збереження високого рівня ресурсоємності виробництва;
- погіршення інвестиційного клімату обумовлює низьку інвестиційну привабливість економіки країни, неспроможність залучати інноваційні і технологічно складні виробництва, спричиняє відтік іноземних інвестицій в кризові періоди;
- відсутність дієвих стимулів для інноваційної діяльності спричиняє низьку сприйнятливість підприємств до інновацій, що загрожує нарощуванням технологічного та інноваційного відставання України від розвинутих країн, гальмуванням структурних перетворень в економіці, втратою її конкурентоспроможності;
- висока енергоємність, нераціональне енергоспоживання та низькі екологічні характеристики низки виробництв реального сектору економіки, недостатнє використання потенціалу екологічно чистих відновлюваних джерел енергії, що гальмує модернізаційні зрушення в економіці, створює додаткове навантаження на зовнішньоторговельний баланс;
- залежність економіки України від коливань зовнішньоекономічної кон’юнктури та економічної політики країн світу.

Для подолання цих проблем та закріплення позитивної динаміки у промисловості необхідною є активізація реформ у напрямку розвитку високотехнологічних виробництв, індустріальної та інноваційної інфраструктури, запровадження механізмів комерціалізації результатів наукових робіт і трансферу технологій. Створенню «точок зростання» у промисловості сприятиме активізація інвестиційного партнерства держави та бізнесу в реалізації спільних інвестиційних проектів на об’єктах, які можуть стати платформами для формування високотехнологічних кластерів у перспективних видах діяльності. Важливим завданням є створення сучасного та

ефективного ринку праці, що стимулюватиме зайнятість у перспективних секторах промисловості [4].

Список використаних джерел

1. Зміна обсягу валового внутрішнього продукту [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.
2. Індекси промислової продукції за видами діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.
3. Собкевич О. В. Проблеми реального сектору економіки України у контексті економічної безпеки держави / О. В. Собкевич // Глобальні та національні проблеми економіки. – № 15. – 2017. – С. 136-141 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://global-national.in.ua/archive/15-2017/26.pdf.
4. Аналітична доповідь до Щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2016 році» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/articles/2316/.

ЗАГАЛЬНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ДІЇ УГОДИ ПРО АСОЦІАЦІЮ З ЄС

Флейчук М. І., д.е.н., професор,
Львівський торговельно-економічний університет,
Регіональний філіал Національного інституту стратегічних досліджень у м. Львові,
Дацко О. І., к.е.н., к.т.н., доцент,
Львівська національна академія мистецтва

Хоча про наслідки підписання Угоди про асоціацію ЄС та України (далі Угоди), яка лише частково вступила в дію, констатувати ще занадто передчасно, звернімо увагу на динаміку окремих макроекономічних показників розвитку вітчизняної економіки впродовж останніх років, що безпосередньо пов'язана з ефективністю реалізації згаданої Угоди (тобто одночасно можуть вважатися як передумовою, так і наслідком). Ці тенденції проявляються у наступному:

1. На фоні військових дій на Сході країни та анексії АР Крим спостерігалося різке падіння ВВП у 2014, 2015 рр. (на -6,6 та -9,9 % до попереднього року відповідно), у 2016 р. було зафіксоване незначне зростання аналізованого показника (на 1,5 %). З використанням оцінок експертів МВФ у 2021 р., за умови збереження поточних тенденцій, можна очікувати зростання ВВП не більше, ніж на 4,0 %.

2. У 2014 р. було зафіксовано істотне зростання середньорічного рівня інфляції – до 12,1 % (у порівнянні з дефляцією -0,3 % – у 2013 р.), надалі цей показник сягнув свого історичного максимуму з початку 2000 р. і досяг позначки 48,7 %. На цьому фоні індекс інфляції 15,1 % у 2016 р. та 11,0 % у 2017 р. окремі експерти розцінюють як позитивне явище. Проте, досвід розвинених країн вказує на загрозливість таких тенденцій, особливо за умови, що у найближчому середньостроковому періоді, який враховується суб'єктами реального сектора (з лагом у 5 років), не передбачається зменшення цього показника нижче 5,0 %.

3. Попри достатньо оптимістичні прогнози щодо розвитку зовнішньоекономічного сектора України у зв'язку із певною підтримкою України з боку західних партнерів у військовому конфлікті з РФ, істотного пожвавлення у секторі зовнішньої торгівлі товарами та послугами також не спостерігається. Причому це

стосується як динаміки обсягів імпорту у порівнянні з минулим роком (у 2014 р. падіння на -25,0 %, у 2015 р. – -28,9 %, у 2016 р. – -1,8 %, з подальшим прогнозом до максимального зростання на рівні 7,9 % у 2021 р.), так і експорту (зниження на – 0,5 % у 2014 р., на -14,3 % – у 2015 р., на -4,1 % – у 2016 р., з подальшим прогнозом до зростання максимум на 6,6 % – у 2021 р.). При цьому, такий важливий показник як сальдо поточного рахунку характеризується негативними тенденціями впродовж усього аналізованого періоду (-9,2% відносно обсягу ВВП у 2013 р., -3,9 – у 2014 р., -0,3 % – у 2015 р., -1,5 % – у 2016 р., з подальшим прогнозом до певної «стабілізації» впродовж 2017-2021 рр. на рівні -2,2 %).

При цьому, в останні роки географічна структура зовнішньої торгівлі зазнала істотних змін. Якщо у 1996 р. частка РФ у загальному показнику обсягу експорту становила 35,0 %, а країн ЄС – лише 21,0 % (щодо імпорту – 50,1 % та 25,5 %, відповідно), то у 2016 р. відповідні показники склали 9,0 % для РФ та 32,0 % – для країн ЄС (стосовно імпорту – 13,1 % та 43,7 %, відповідно).

Якщо розглядати ЄС не як інтеграційне угрупування, а брати до уваги окремі країни цього мегаекономічного утворення, то, на жаль, після підписання Угоди лише окремі країни ЄС входять до десятки найбільших країн за обсягами українського експорту (до десяти країн-лідерів, куди спрямовувався вітчизняний експорт входили: (1) у 1996 р.: РФ (з обсягом 5,5 млрд дол. США), КНР (0,8 млрд); Білорусь (0,7 млрд); Німеччина, Туреччина, США, Угорщина, Польща (по 0,4 млрд); Італія і Таїланд (по 0,3 млрд); (2) у 2016 р.: РФ (3,5 млрд); Єгипет, Польща, Туреччина, Італія, Індія (по 2,0 млрд); КНР (1,8 млрд), Німеччина (1,4 млрд), Нідерланди, Іспанія та Білорусь (по 1,0 млрд)) чи імпорту (до десяти країн-лідерів щодо імпорту відносимо: (1) у 1996 р.: РФ (8,8 млрд); Туркменістан (1,5 млрд); Німеччина (1,1 млрд); США, Польща (по 0,5 млрд); Білорусь, Італія (по 0,3 млрд) та Франція, Казахстан, Чехія (по 0,2 млрд)). У аналізованій структурі країни ЄС не займають провідних позицій. Наголосимо, що, всупереч офіційно визнаному нашою владою статусу РФ як країни-агресора, що окупувала істотну частину території України, у тому числі й з розташованим у цих регіонах виробничо-експортним потенціалом, ця держава залишається лідером у зовнішній торгівлі України.

Аналогічно, як і у попередньому випадку, починаючи з 2013 р. спостерігається істотне скорочення надходження в Україну інвестиційного капіталу у формі прямих іноземних інвестицій. Тобто, на даному етапі не можемо констатувати прогнозованого багатьма експертами вагомого зростання інвестицій у нашу країну, особливо з країн ЄС після набуття чинності Угоди. Обсяг інвестицій в Україну у відношенні до ВВП знизився з 39,1 % у 1992 р., 22,5 % – у 2004 р., до 15,8 % – на початок 2017 р. За прогнозними оцінками цей показник становитиме лише близько 19,8 % у 2021 р. В абсолютних показниках особливо різке скорочення інвестицій спостерігалося у 2014 р. і становило 2,5 млрд дол. США, у порівнянні з 5,4 млрд у 2013 р. У 2016 р., хоч і спостерігалося певне зростання обсягу інвестицій в Україну – до 4,4 млрд, проте воно мало деструктивний характер з огляду на географічну структуру. Для порівняння, серед країн-лідерів за обсягами інвестицій в Україну: у 2003 р. були США (з часткою 16,8 % загального обсягу), Кіпр (11,3 %),

Великобританія (9,6 %), Нідерланди (7,5 %), Віргінські острови (6,3 %), РФ (6,0), Німеччина (5,8 %); інші країни (31,6 %); у 2010 р. – Кіпр (21,3 %), Німеччина (17,1 %), Нідерланди (9,9 %), Австрія (6,6 %), Великобританія (6,1 %), РФ (5,3 %), інші країни (33,7%); у 2016 р. – РФ (37,8%), Кіпр (9,7%), Великобританія (9,2%), Нідерланди (5,8%), Австрія (5,7), інші країни (21,8 %). Як бачимо, обсяги інвестицій характеризувалися або офшорним походження, або, як це мало місце у 2016 р., різко збільшилися на користь країни-агресора (РФ), яка одночасно з військовою операцією, посилює й економічні санкції проти України. Таким чином, частка інвестицій з України становила: у 2003 р. – в РФ 51,0 %, в Панаму – 13,2 %, у В'єтнам 11,7 %, в Іспанію 9,6 %, інші країни 14,5 %; у 2010 р. – Кіпр – 93,2 %; РФ – 2,3 %, Польща – 0,8 %, інші країни – 3,7 %; у 2016 р. – Кіпр – 36,1 %, Віргінські острови – 35,5 %, Австрія – 7,8 %, РФ – 7,5 %, інші країни – 13,1 %.

При цьому, на жаль, підписання Угоди на даному етапі не принесло бажаного ефекту щодо інтенсифікації інвестицій з країн ЄС, навпаки – якщо у 2014 р. їх обсяг становив 41,0 млрд дол. США, то у 2016 р. відбулося скорочення аналізованого показника майже удвічі – до 26,1 млрд.

Викликає занепокоєння також загальний рівень зовнішньої заборгованості нашої країни. В даному випадку враховано лише державний борг з урядовими гарантіями, до якого в перспективі ще варто додати істотні обсяги боргів корпоративних приватних структур. У 2014 р. відносно цього показника було також зафіксовано певний історичний максимум (починаючи з 1997 р.) на рівні 70,3 % від обсягу ВВП з подальшим зростанням до 92,7 % – у 2016 р. Незважаючи на певні оптимістичні прогнозні оцінки експертів МВФ щодо зниження цього показника до рівня 66,6 % у 2021 р., цього можна сподіватися лише за умови ефективного повернення боргів МФВ та інших міжнародних фінансових інституцій (чого на даному етапі не спостерігається, причому нові боргові зобов'язання, як правило використовуються для погашення попередніх, що унеможливлює ефективне використання згаданих активів для розвитку економіки та належного обслуговування зовнішніх запозичень). Крім того, боргове навантаження на рівні понад 60,0% ВВП вважається критичним і таким, що загрожує зовнішньоекономічній безпеці держави.

Попри достатньо помірні офіційні показники рівня безробіття в Україні – близько 9,0 % від загальної чисельності працездатного населення, за оцінками експертів, понад 7 млн українців перебувають за кордоном у статусі легальних чи нелегальних трудових мігрантів. При цьому, після початку війни у суспільстві істотно зросли міграційні настрої. Попри міграційну кризу у країнах ЄС, пов'язану з переміщенням великої чисельності мігрантів із Сирії та сусідніх до цієї країни держав, країни ЄС надають перевагу трудовим мігрантам з країн Східної Європи, які характеризуються достатньо високими показниками якості людського капіталу, а також вищою мірою ментальної подібності з жителями європейських країн. Лідером серед країн ЄС, що створили максимально сприятливі умови для трудових мігрантів з України, стала Польща. У 2014-2015 рр. більш, ніж півмільйона українців отримали право на постійне чи тимчасове проживання, а також право на трудову діяльність у цій країні. Сприяє цьому й урядова політика Польщі:

нещодавно Міністерство з питань родини, праці та соціальної політики оголосило про плани прирівняти заробітні плати найманих робітників з-за кордону та поляків. Особливо це стосується сезонної роботи в сільськогосподарському секторі економіки. Такі тенденції можуть негативно вплинути на реальний сектор економіки України у майбутньому через нестачу трудових ресурсів у вітчизняній соціально-економічній системі.

Серед позитивних наслідків дії Угоди після її часткового введення в дію можна відзначити:

- питома вага ЄС у торгівлі товарами та послугами за 2016 р. дещо зросла і склала 32,0 % загального обсягу експорту;

- для низки вітчизняних експортерів ЄС став основним торговельним партнером (для прикладу, в ЄС спрямовується: близько 84% обсягу експорту продукції легкої промисловості; понад 50 % – товарів деревообробної та целюлозно-паперової промисловості; близько 50 % – товарів машинобудування);

- у 2016 р. частка сільського господарства та харчової промисловості у загальному обсязі експорту зросла до 85,3 %, у тому числі за рахунок можливості певної компенсації втрати російського ринку та диверсифікації експорту у європейські країни;

- відбувається поступове розширення номенклатури товарів вітчизняного експорту в країни ЄС;

- на ринок ЄС починають виходити компанії, які традиційно експортували товари до РФ, зокрема машинобудівні компанії, підприємства харчової промисловості.

Дискусійні наслідки Угоди після її часткової імплементації:

- за період 2014-2016 рр. у зовнішній торгівлі України, як і стосовно інших макроекономічних показників не спостерігалися різкі позитивні зміни, як це було анонсовано під час підписання Угоди (зокрема це стосується, як показано вище, показників динаміки ВВП, індикаторів зовнішньої торгівлі, інвестиційної діяльності, зовнішньої заборгованості, ринку праці тощо);

- продовжує діяти ціла низка тарифних квот на українські товари, особливо стосовно продукції сільського господарства та харчової промисловості (зокрема на мед, цукор, гриби, яловичину, яйця, м'ясо птиці та напівфабрикати, ячмінну крупу і борошно, оброблені томати, пшеницю м’яку, пшеничне борошно та гранули тощо – всього перелік з 30 позицій);

- однією з найбільших загроз залишається низький рівень технологічності експорту. За оцінками інституту економіки та прогнозування НАН України, лише чверть продукції, яка надходить до ЄС із України, належить до високотехнологічних галузей. Майже дві третини постачання – це сировинні товари;

- спад конкурентоспроможності українських товарів на інших ринках вказує на гостру потребу зміни політики «вбудовування» української економіки до різноманітних об’єднань на правах постачальника сировини (в цьому випадку – до ЄС). Для цього слід одночасно розвивати наявні конкурентоспроможні на глобальному ринку види економічної діяльності несировинного характеру і,

водночас, акумулювати кошти, отримані від них, для розвитку інноваційних секторів економіки України;

- неповне запровадження дії Угоди через відсутність ратифікації з боку Нідерландів не дає можливості коротко- та довгострокового прогнозування для суб'єктів господарювання.

Список використаних джерел:

1. Офіційна веб-сторінка Міжнародного валютного фонду [Електронний ресур]. – Режим доступу: www.imf.org.
2. Офіційна веб-сторінка Державної служби статистики України [Електронний ресур]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/.
3. Гуцал С. А. Підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС: наслідки, завдання та перспективи / С. А. Гуцал // Аналітична записка [Електронний ресур]. – Режим доступу: – http://www.niss.gov.ua/articles/1500.
3. Економічна складова Угоди про асоціацію між Україною та ЄС: наслідки для бізнесу, населення та державного управління. – Інститут економічних досліджень і політичних консультацій [Електронний ресур]. – Режим доступу: https://www.eurointegration.com.ua/files/a/2/a2732e1-economic-ied.pdf.

РОЗВИТОК ОСВІТИ ЯК ЧИННИК ЗМІЦНЕННЯ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОНТЕРГРАЦІЇ

Мокій А. І., д.е.н., професор,
Регіональний філіал Національного інституту стратегічних досліджень у м. Львові,
Запорізький інститут економіки та інформаційних технології,
Дацко О. І., к.е.н., к.т.н., доцент,
Львівська національна академія мистецтв

Євроінтеграційні процеси зумовили активізацію співробітництва ВНЗ та науково дослідних інституцій України та ЄС, які полягають у спільній реалізації науково-дослідних та навчальних проектів, обмін студентами та викладачами, стажування, а також навчання як українських студентів з-за кордоном, так і іноземців в Україні.

Однією з найбільших програм студентських обмінів Європи є ТЕМПУС/ТАСІС. Програма темпу (Trans-European Mobility Partnership Scheme for University Studies) – ініційована ЄС для стимулювання соціально-економічних перетворень та інтеграції молоді в єдиний європейський простір. Програма TEMPUS орієнтована на розвиток в країнах ЄС системи вищої освіти шляхом налагодження різновекторного співробітництва. Також істотний потенціал розвитку системи вищої освіти європейського співтовариства є програма Еразмус +, метою якої є зростання спливу ЄС на політику розвитку у сфері освіти, зокрема через програму змін, поширення європейської совіти у світі, зміцненням інструментів європейського добросусідства, розвиток кооперації через освіту, використання потенціалу європейських освітніх фондів.

Попри появу можливостей для вітчизняних науковців реалізувати свій потенціал, відкрити нові горизонти співробітництва та наукових досліджень, дедалі більша відкритість ринку освітніх послуг, а також зростання мобільності студентів зумовлює істотну загрозу для України щодо вимивання талантів. Відображається на складності утримування талантів фактична економічна

ситуація, скорочення науково-дослідної мережі, постійне зменшення видатків на освіту та її розвиток через необхідність економії бюджетних коштів, високий рівень безробіття та низький рівень заробітних плат. Фактично в Україні для більшості населення неможливо заробити навіть на фізичне виживання, чим зумовлено стійкі еміграційні потоки: за даними Міжнародної організації праці від 3 до 7 млн громадян України сьогодні є трудовими мігрантами.

Проблемою для України є низька спроможність приваблювати та утримувати таланти. За даними Міжнародного економічного форуму, за показниками розвитку талановитості, Україна посідає низькі рейтингові позиції, що відображається загалом на неефективній капіталізації економічного потенціалу держави.

За останні роки особливо загрозливою стала тенденція виїзду для навчання за кордон найталановитіших українських випускників шкіл. За даними Держстату у вітчизняних ВНЗ у 2015/2016 навчальному році навчалося 1375,2 тис. студентів. У звіті про навчання українських громадян за кордоном Аналітичний центр CEDOS у цьому ж навчальному році опублікував результати досліджень, за яким 68 тис. українських громадян у досліджуваному періоді були студентами закордонних ВНЗ. Так, у Польщі частка українських студентів серед іноземців, що навчалися у ВНЗ цієї країни становила 53 %, у Словаччині – 7,0 %, Росії – 6,8 %, Молдові – 6,4 %, Чехії – 5,5 %, Болгарії – 4,5 %,, Угорщині – 4,3 %, Італії – 3,0 % [1]. Тобто 4,9 % від загальної кількості. потенційних абітурієнтів українських ВНЗ виїхали на навчання за кордон. Частка українців у структурі іноземних студентів окремих країн досягла критичної, і свідчить про загрозу масової виїзду молоді на навчання за кордон і необхідність державного реагування на ці тенденції.

Причому , дані щодо кількості українських громадян істотно спотворюються через те, що багато з них на сьогодні мають паспорти інших держав. За даними Держсекретаря Угорщини, станом на лютий 2015 р. близько 94 тис. закарпатців отримали громадянство Угорщини за спрощеною процедурою [3], що дає змогу особам з подвійним громадянством вступати до ВНЗ країн без статусу іноземців.

Зростання академічної мобільності серед молоді зумовило сплеск міграції з метою навчання. Втім близько 50 % осіб, що навчаються за кордоном, не повертаються в Україну. Таким чином економіка держави втрачає істотну частку найціннішого креативного молодого населення, яке здатне стимулювати розвиток держави і капіталізувати її ресурсний потенціал.

Описані тенденції зумовлюєть істотне погіршення конкурентоспроможності однієї із найбільш конкурентних сфер соціально-економічної макросистеми – освіти. А в подальшому і усіх галузей економіки через кадровий «голод», який уже сьогодні в Україні проявляється у всіх галузях.

На зниження якості управління цією сферою істотно впливало погіршення позиції у рейтингу за показником «втеча інтелекту» або еміграція носіїв інтелектуального капіталу (з 99-ї позиції до 140-ї). Погіршення показників розвитку та рівня конкурентоспроможності вітчизняної освіти, де формуються

підстави для розвитку природного інтелекту, капіталізації інтелектуальної праці, значною мірою зумовлене зниженням рівня якості менеджменту, розвитку і використання творчого потенціалу (рис. 1).

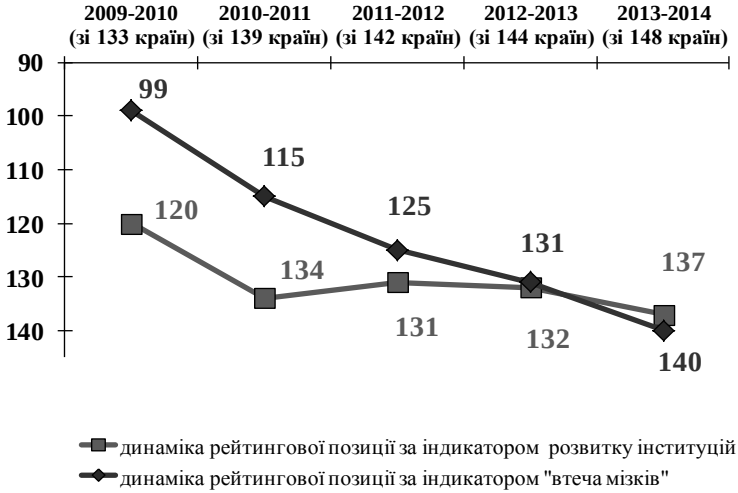

Рис. 1 Динаміка рейтингових позицій за індикаторами розвитку інституцій та «втечі інтелекту» індексу глобальної конкурентоспроможності України, 2009-2014 рр. [3].

У 2017 р. у Міжнародному рейтингу конкурентоспроможності за показниками талановитості та технологій, Україна посідала 69 позицію зі 118 країн. Загалом найгірші показники щодо приваблення та тримання талантів Україна демонструє у сфері стабільності правового середовища, оподаткування, регуляторного середовища. Тоді як вітчизняна система освіти має достатньо високі рейтинги у світі за цими оцінками [4].

Також вагомим чинником подальшого зростання академічної та трудової мобільності та міграції стане введення у 2017 р. безвізового режиму для громадян України з ЄС.

Загалом можемо констатувати, що євроінтеграція формує нові виклики, посилює міграційні очікування, і без вжиття нагальних заходів щодо формування кадрової політики держави, систематичної оцінки рівня творчого потенціалу, а також розроблення і впровадження програми його капіталізації у вітчизняній економіці актуалізує ризик дисфункції економіки України через невідповідність якісних та кількісних характеристик робочої сили потребам держави.

Крім того, невтручання держави у регулювання міграційних процесів, а також нереагування на системне вимивання представників творчого класу за кордон призводитиме до загроз інтелектуальній безпеці держави, погіршення інтелектуального генофонду народу, а відтак – зниження конкурентоспроможності держави у стратегічній перспективі.

Список використаних джерел:
1. Освіта за кордоном: У 2015/16 навчальному році за кордоном навчалось щонайменше 68 000 українських громадян: CEDOS [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://osvita.ua/abroad/53462/.
2. Попович З. Що чекає жителів Закарпаття, які мають друге громадянство? / Зоряна Попович // BBC Україна. – 2017, 31 березня. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bbc.com/ukrainian/features-39441956.
3. The Global Competitiveness Report [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness.
4. The Global Talent Competitiveness Index 2017. Talent and Technology [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.insead.edu/news/2017-global-talent-competitiveness-index-davos.

ПОТЕНЦІАЛ ІНТЕГРОВАНИХ СИСТЕМ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ У ВИРОБНИЦТВІ ЕКСПОРТООРІЄНТОВАНОЇ ПРОДУКЦІЇ

Міценко Н. Г., д.е.н, професор,
Львівський торговельно-економічний університет

В споживчій кооперації України налічується 265 виробництв, у тому числі: 117 – з випічки хліба та хлібобулочних, кондитерських, макаронних виробів, 40 – з виробництва ковбас і копченостей, 10 – з виробництва консервів, 19 – з виробництва безалкогольних напоїв і мінеральних вод, 30 – з переробки риби, 49 – з виготовлення інших продовольчих та непродовольчих товарів. Діє 87 худобозабійних пунктів [1, с. 6]. За 2015 р. в системі виготовлено продукції на 404,7 млн грн. В табл. 1 представлена динаміка виробництва найважливіших видів продукції підприємствами споживчої кооперації України.

Таблиця 1

Виробництво продукції переробними підприємствами споживчої кооперації України в 2010, 2014, 2015 рр. [1; 2]

Види продукції	Одиниці виміру	Роки			2015 р. у % до 2010 р.
		2010	2014	2015	
Хліб і хлібобулочна продукція	тис. т	49,5	33,2	27,3	55,2
Макаронні вироби	тис. т	1,9	0,2	0,1	5,3
Кондитерські вироби	тис. т	3,4	2,9	0,8	23,5
Ковбасні вироби	тис. т	3,2	1,54	1,5	46,9
Консерви	тис. туб	4,6	3,8	3,3	71,7
Товарна харчова рибна продукція	т	1,1	0,4	0,3	27,3
Безалкогольні напої	тис. дал	745,2	175,2	153,5	20,6

Очевидно, що проти 2010 р. значно скоротилися фізичні обсяги виробництва, суттєво звузився асортимент продовольчих товарів. Головними причинами скорочення обсягів виробництва є:

– суб'єктивізм та помилки в управлінні кооперативною власністю, що привели до зменшення кількості переробних підприємств, порушення системи їх територіального розміщення та втрати освоєних ринкових ніш;

– різке зменшення обсягів виробництва сільгоспсировини аграрним сектором, зниження рівня доступності ресурсів для переробки підприємствами кооперативної промисловості внаслідок орієнтації виробників на збут продукції комерційним посередникам чи організацію її власної переробки;

– скорочення попиту на вітчизняні продукти харчування через неконтрольоване надходження на внутрішній ринок імпортних продуктів (часто за демпінговими цінами), з якими змушені конкурувати вітчизняні товари;

– відсутність державної підтримки кооперативних підприємств.

Разом з тим, значні результати демонструє діяльність переробних підприємств, які працюють на засадах внутрішньої інтеграції з підприємствами споживчої кооперації та зовнішньої – з іншими підприємствами АПК. Зазначимо, що, організовуючи заготівлі сільгоспсировини, її переробку та виробництво продуктів харчування, насичення роздрібної торговельної мережі та кооперативних ринків свіжою непереробленою сільгосппродукцією та продтоварами, інтегровані системи можуть формувати якісно відмінну пропозицію продуктів харчування для європейського ринку:

– використання екологічно чистої сільськогосподарської сировини дозволяє виготовляти конкурентоспроможну органічну продукцію;

– залучення в оборот місцевих ресурсів сільгосппродукції дає можливість сформувати пропозицію продуктів харчування з врахуванням уподобань місцевого населення, а також розширити пропозицію продукції на інших ринках;

– відносно вища мобільність виробничих підрозділів інтегрованих систем порівняно з крупними товаровиробниками дозволяє швидко реагувати на змінювані потреби ринку, ринковий попит і відповідно коригувати номенклатуру і асортимент пропонованих споживачеві продовольчих товарів;

– налагоджений моніторинг потреб ринку, проведення фахівцями споживчої кооперації маркетингових досліджень дозволяє максимально наблизити виробництво до попиту на конкретні товари, обґрунтувати цінову політику на конкретному споживчому ринку;

– мінімізація втрат сільгоспсировини в процесі заготівель, переробки, продажу, а також усунення посередницьких ланок на шляху товаропросування як свіжої непереробленої сільгосппродукції, так і продуктів її переробки дозволяє інтегрованим системам пропонувати товари на ринку за нижчими цінами;

– виробнича діяльність інтегрованих систем дозволяє відродити експорт споживчої кооперації та поставки за межі держави екологічно чистої, органічної продукції, яка користується значним попитом на ринках європейських країн;

– налагоджена система контролю якості на всіх стадіях технологічного процесу у власних лабораторіях кваліфікованим персоналом забезпечує надходження на ринок якісної вітчизняної продукції під відповідним брендом.

В кожній країні Європи, де споживча кооперація є достатньо розвинутою, широко використовується практика поширення та просування власних торгових марок. Така практика є важливою, оскільки:

– передбачає застосування сучасних маркетингових інструментів та покликана забезпечити споживачів особливими товарами з набором актуальних товарних якостей, які найповніше відповідають їх споживчим запитам;

– дає змогу підвищувати серед споживачів обізнаність про кооперативну модель господарювання, її соціальну спрямованість, тим самим закладаючи надійні підвалини для подальшого розвитку кооперативних підприємств.

VIII збори Ради Укоопспілки XII скликання затвердили оновлений бренд-бук Укоопспілки. В нього введені нові матеріали та графічні елементи, які відображають вступ Укркоопспілки до Європейського співтовариства споживчих кооперативів (Euro Coop) та орієнтацію на європейську якість надання послуг. Одним з ключових елементів у оновленому бренд-буці є логотип «COOP-Україна», який складається з двох частин. Всесвітньо відомим лого «COOP» сьогодні відмічені роздрібні магазини споживчої кооперації Італії, Швейцарії, Данії, Угорщини та низки країн Західної Європи. Цей логотип свідчить про приналежність системи Укркоопспілки до європейської кооперації. Другою частиною логотипу «COOP-Україна» є слово «Україна»: воно вказує на територіальну приналежність системи.

В 2012 р. Укоопспілка спільно з Державною інспекцією із захисту прав споживачів започаткували Всеукраїнську патріотичну акцію «З турботою про Українське!», до якої приєдналося понад 300 національних виробників, що добровільно пройшли перевірку на якість своїх продуктів і отримали дозвіл маркувати їх спеціальною емблемою як символ гарантії високої якості української продукції. Зазначена емблема свідчить про те, що товари вироблені в Україні та з натуральної сировини, мають мінімальний вміст імпортних речовин, пройшли добровільну додаткову перевірку та відповідають найвищим стандартам якості України. Мета акції – підтримати не лише вітчизняного виробника у конкурентній боротьбі з іноземними аналогами, а, в першу чергу, підтримати виробників системи споживчої кооперації України. Акцією вдалося охопити 10,5 тис. магазинів у сільській місцевості та запропонувати якісні товари перевірених технологій виробництва. Розроблений стікер із назвою «Це не apple, це – краще!» репрезентував вироблені кооперативними підприємствами товари як бренди із соціальною спрямованістю на споживання «здорової їжі». Вона підтвердила спроможність кооперативних підприємств виготовляти продукцію, що відповідають міжнародним стандартам якості і є навіть кращими від імпортованих аналогів.

Для виробництва продукції, яка зможе конкурувати з імпортною як на внутрішньому ринку України, так і на зовнішньому ринку інтегровані системи за участю кооперативних підприємств повинні активно вирішувати проблеми технологічної модернізації, осучаснення та оновлення асортименту продукції, формування конкурентних переваг та іміджу продукції на ринку, впровадження маркетингових технологій просування її на європейський ринок тощо.

Список використаних джерел
1. Основні показники господарсько-фінансової діяльності підприємств і організацій Кримспоживспілки, облспоживспілок за 2010 рік. – К., 2011. – 107 с.
2. Показники господарсько-фінансової діяльності підприємств і організацій спілок споживчих товариств областей за 2015 рік. – К., 2016. – 50 с.

ПРОБЛЕМИ ЗБУТУ ЕКСПОРТООРІЄНТОВАНОЇ ПРОДУКЦІЇ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ В ПРОЦЕСІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Міценко Н. Г., д.е.н, професор,
Дорош В. І.,
Львівський торговельно-економічний університет

Український споживач нині задовольняє свої потреби в товарах народного споживання як за рахунок вітчизняної продукції, так і за рахунок широкого асортименту імпортних товарів, які отримали відкритий доступ до полиць об'єктів роздрібної торгівлі. Дані офіційної статистики свідчать, що протягом останніх років частка імпортних товарів в товарообороті оптової торгівлі країни зросла до 55,6 % (передусім, за рахунок фармацевтичних продуктів, легкових автотранспортних засобів, промислової хімічної продукції, машин і устаткування для сільськогосподарського, добувного, текстильного, швейного, трикотажного виробництва, будівництва, тощо), а в товарообороті роздрібної торгівлі – до 43,1 % [4]. Така ситуація у значній мірі обумовлена недостатньою пропозицією якісних вітчизняних товарів та їх низькою конкурентоспроможністю, хоча дослідники зауважують величезний експортний потенціал багатьох галузей української економіки.

Зважаючи на те, що конкурентоспроможність продукції є вагомим чинником виходу підприємств-виробників на міжнародний ринок, наголосимо, що особливості сучасного етапу розвитку виробництва експортоорієнтованої продукції українськими підприємствами обумовлені, з одного боку, новими можливостями у проникненні на європейський ринок в умовах євроінтеграції, а, з іншого боку, недостатнім рівнем конкурентоспроможності продукції та непоінформованістю європейського споживача про її виробника та конкурентні переваги. Вітчизняні виробники майже не мають досвіду, який дозволяє конкурувати з міжнародними компаніями, що досягли успіху в умовах жорстокої конкуренції, високої насиченості товарних ринків та перевищення на них пропозиції над попитом. Вчені звертають увагу на те, що в Україні повільно проходить етап переорієнтації з торгівлі сировиною і напівфабрикатами на торгівлю товарами з високою доданою вартістю, в той час як у світі швидко проходить період, коли виробники переходять від цінової конкуренції до нецінової, тобто конкуренції технічного та якісного рівня продукції [2]. У конкурентній боротьбі за європейські ринки збуту нині перемагає не той, хто пропонує нижчі ціни, а той, хто пропонує вищу якість.

Європейські ринки є дуже насиченими, а конкуренція на них – високою. Для зміни існуючої ситуації та підвищення темпів адаптації й конкурентоспроможності української продукції на європейському ринку актуальним є вирішення низки завдань: зміна технічної та технологічної бази

вітчизняного виробництва; створення умов для впровадження інновацій та розвитку виробництва вітчизняної інноваційної продукції; переорієнтація на виробництво і збут високотехнологічних товарів; запобігання міграції кваліфікованих кадрів та підвищення кваліфікації працівників; підвищення якості продукції й дотримання під час її виготовлення міжнародних стандартів; формування позитивного іміджу українських підприємств-виробників та їх продукції на міжнародних ринках; розвиток виробництва експортоорієнтованої продукції відповідно до тенденцій змін попиту і пропозиції на європейському ринку; зменшення залежності вітчизняного виробництва від іноземних джерел сировини і матеріалів; удосконалення валютного регулювання та ін.

За даними Державної служби статистики України, у 2016 р., з початком тимчасового застосування Угоди про асоціацію між ЄС та Україною, вітчизняний експорт до країн Євросоюзу зріс на 3,7 % (до 13,5 млрд дол. США). Підкреслимо, що таке зростання досягнуто після двох років падіння обсягів торгівлі через зовнішню агресію, глобальне зниження цін на сировину та потужну економічну кризу. Незважаючи на те, що це зростання є незначним, воно відбулося в умовах скорочення експорту з України до решти країн світу (за винятком ЄС) – на 8,9 % (а до Росії – на 25,6 %), що підтверджує вихід вітчизняної продукції на європейський ринок внаслідок дії зазначеної Угоди та створення поглибленої та всеосяжної зони вільної торгівлі.

ЄС наразі є найбільшим партнером України з експорту: його частка склала 37,1 % загального експорту України у 2016 р. (експорт з України до Росії, натомість, становить лише 9,9 % від загальних обсягів) [3].

Зазначене підтверджує, що угода про асоціацію – це інструмент, який повинен використовувати як український уряд (через законодавчі та інституційні зміни), так і суб'єкти бізнесу (через модернізацію та адаптацію виробництва експортоорієнтованої продукції). Тільки за умови консолідації зусиль держави та бізнесу можна вивести конкурентоспроможну вітчизняну продукцію на європейський рівень та використати потенційні можливості для розвитку економіки України.

Список використаних джерел

1. Панченко Ю. Експорт з України в ЄС продовжив падіння. Чи є «світло в кінці тунелю»? [Електронний ресурс] / Ю. Панченко // Європейська правда. – 2016. – 9 березня. – Режим доступу : http://www.eurointegration.com.ua/articles/2016/03/9/7045747/

2. Самойлик Ю. В. Проблема конкурентоспроможності української продукції на ринку ЄС / Ю. В. Самойлик, О. А. Волошина, А. О. Миргородська // Економічний форум. – № 1. – 2016.– С. 47-53.

3. Статистика року дії ПВЗВТ: Угода про асоціацію сприяє активізації торгівлі між ЄС та Україною [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://eeas.europa.eu/delegations/ukraine/21195/statystyka-roku-diyi-pvzvt-ugoda-pro-asociaciyu -spryyaye-aktyvizaciyi-torgivli-mizh-yes-ta_uk.

4. Торгівля у 2016 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.me.gov.ua/Documents/Download?id=7e5ddaf4-3d3e-413d-b25b.

ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ ТА ЗАСОБИ АКТИВІЗАЦІЇ ВИКОНАННЯ РЕФОРМ І ПЕРЕТВОРЕНЬ У СФЕРІ СОЦІАЛЬНОГО ДІАЛОГУ В РАМКАХ РЕАЛІЗАЦІЇ УГОДИ ПРО АСОЦІАЦІЮ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄС

Іляш О.І., д.е.н., професор,
Регіональний філіал Національного інституту стратегічних досліджень у м. Львові

Низький рівень виконання передбачених Угодою про асоціацію реформ і перетворень обумовлюється надмірно великою кількістю цілей і малою кількістю засобів їх досягнення, зокрема: відсутністю реальних можливостей для реформування політики регулювання зайнятості населення; невідповідністю українського законодавства до рамкового законодавства ЄС; відсутністю ефективного соціального діалогу та співпраці членами-партнерами Угоди з просування ініціатив забезпечення гідних умов праці, „слабкістю» правових норм та мотивації до укладання колективних договорів і угод, лише частковою імплементацією нових стандартів колективно-договірного регулювання соціально-трудових відносин на ринку праці; зниженням доступності та фінансової стійкості системи соціального захисту найманих працівників, що проявляється у зниженні відповідальності роботодавців за дотримання прав найманих працівників та масовому вивільненню працівників; недотриманням працівниками принципів стабільності праці, професійно-кваліфікаційного розвитку, формування і реалізації інтелектуального капіталу; обмеженістю практик запровадження нових форм працевлаштування і організації праці, соціальної згуртованості робочої сили; незадовільними темпами розвитку соціальної інфраструктури, недостатнім досвідом реалізації проектів із соціального підприємництва.

Соціальний діалог нівелюється через високу ймовірність вступу органів державної влади в «альянси» з роботодавцями щодо зниження вимог з боку профспілок [1, с. 67]. Знижується соціальна значущість колективного договору та рівень охоплення працівників колективно-договірним регулюванням: кількість зареєстрованих колективних договорів в Україні на початок 2016 р. зменшилася на 7,5 %; в галузевому аспекті, кількість працівників, охоплених колективими договорами зменшилася у будівництві – на 6,2 в.п, сільському господарстві – на 5,6 в.п, оптовій та роздрібній торгівлі – на 0,3 в.п, у сфері тимчасового розміщення та організації харчування – на 1,9 %; найнижчий рівень колективно-договірного регулювання спостерігався в оптовій та роздрібній торгівлі (34,2 %) та у сфері тимчасового розміщення та організації харчування – 39,6 %. Суттєве зменшення рівня охоплення працівників колективно-договірним регулюванням за досліджуваний період відбулося у Вінницькій, Волинській, Дніпровській та Рівненській областях.

Відсутність ефективного соціального діалогу та цілеспрямованої державної політики зайнятості призвели до загострення негативних явищ в соціально-економічній сфері. Недостатність фінансування системи соціальних послуг суттєво знизила вплив соціальної політики на попередження, запобігання та

профілактику негативних соціально-економічних явищ для населення (на початок 2016 р. припинено виплату грошової допомоги через непрацевлаштування працездатних осіб 77,1 тис. осіб або 4,3% від кількості осіб, які були обліковані як внутрішньо переміщені особи).

Зважаючи на окреслені критичні соціально-економічні чинники, які не сприяють забезпеченню ефективного співробітництва в рамках реалізації угоди про асоціацію між Україною та ЄС, пріоритетними напрямами та засобами активізації виконання реформ і перетворень у сфері соціального діалогу мають стати:

- дотримання передбачених Угодою змін у сфері трудових прав, безпеки на робочому місці, недискримінації в трудових правах за різними ознаками, посилення співпраці у сфері професійно-трудової та вищої освіти у відповідності до стандартів ЄС, гармонізація кваліфікацій і робочого стажу українських та європейських працівників; превалююче дотримання базових умов трудового та соціального законодавства; дотримання високого рівня адміністративного контролю за сферою соціально-трудових відносин;
- розвиток сучасних торгових комплексів та покращення умов праці, зайнятості й професійно-кваліфікаційного розвитку, реалізація маркетингово-соціальних програм крупними суб'єктами ритейлу; залучення фінансово-інвестиційного забезпечення соціалізації діяльності; інформаційно-консалтингове забезпечення та імпорт «західних» технологій функціонування соціально-трудових відносин; реалізація проектів соціального підприємництва та покращення ресурсної забезпеченості діяльності;
- забезпечення зрозумілості трудових договорів, що регулюють відносини між роботодавцем і найманим працівником, в частині їх розірвання чи подовження (за наявності усної угоди посилення відповідальності роботодавців за прийом та звільнення працівників, змісту та умов розірвання трудової угоди відповідно до європейського законодавства); недопущення дискримінації працівників за статтю;
- адаптація українського законодавства до директив Єврокомісії, які стосуються: безпеки на робочому місці, зокрема, на підприємствах, де здійснюється видобування мінеральної сировини за допомогою буріння, на підземних і відкритих гірничодобувних підприємствах, на борту риболовних суден, у вибухонебезпечних середовищах та на пересувних будівельних майданчиках; безпеки під час використання обладнання: засобів індивідуального захисту, ручного переносу вантажів, розташування знаків, які попереджають про загрозу безпеці чи здоров'ю; охорони праці під час роботи з небезпечними речовинами (азбестом, канцерогенами та мутагенами, біологічними речовинами, хімічними речовинами, екранними пристроями), а також в умовах вібрації, шуму, електромагнітного поля, штучного оптичного випромінення. Ці норми мають бути приведені у відповідність з європейськими стандартами протягом 7-10 років після набрання чинності угодою.

Список використаних джерел
1. Шангіна Л. Соціальний діалог як важлива частина «доброчинного кола добробуту» – формування заробітної плати / Л.Шангіна // Національна безпека і оборона. 2010. – №7(118), Український центр економічних і політичних досліджень імені Олександра Разумкова. – К.: – С. 61-71.
2. Яценко Л. Д. Напруженість на ринку праці України: чинники, соціальні наслідки та шляхи подолання // Аналітична записка, 2016. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/runok_prasi-83d61.pdf.
3. Василь Худицький. Неформальні трудові відносини / 12 червня 2015 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gazeta.dt.ua/business/neformalni-trudovi-vidnosini-nini-lishe-tretina-pidpriyemstv-ne-planuye skorochuvati kilkist-svoyih-pracivnikiv-.html.

ІННОВАЦІЙНА СКЛАДОВА ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ ЗМІЦНЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СУБ'ЄКТІВ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ НА РИНКАХ ЄС

Волошин В. І., к.е.н., с.н.с.,
Шехлович А. М.,
Регіональний філіал Національного інституту стратегічних досліджень у м. Львові

Важливою подією для України стало підписання та ратифікація Угоди про асоціацію та поглиблену та всеосяжну зону вільної торгівлі між Україною та ЄС, що відкриває нові можливості для вітчизняної економіки у напрямку стимулювання модернізаційних зрушень і структурних перетворень на інноваційних засадах. Водночас із зняттям тарифних бар'єрів доступ української продукції на європейський ринок залишається ускладненим через наявність нетарифних бар'єрів, які через технологічно застарілу виробничу базу України практично позбавляють можливості повномасштабного входження на ринок ЄС. Крім того, багатьма вітчизняними підприємствами продукція виробляється відповідно до технічних регламентів, затверджених ще у минулому столітті. Як наслідок, гальмування процесів впровадження міжнародних стандартів якості виробництва на підприємствах стримує техніко-технологічну модернізацію виробничих процесів, знижує конкурентоспроможність національних товаровиробників на внутрішньому ринку, створює технічні бар'єри у зовнішній торгівлі, ускладнює доступ української продукції на європейські ринки.

В умовах дії Угоди про асоціацію з ЄС найбільшу активність демонструють сектори традиційного експорту України, виробники продукції чорної металургії та сільськогосподарських товарів. Водночас, структурні показники торговельного співробітництва України з ЄС засвідчують середньо- та низько-технологічну спеціалізацію експортних поставок та домінування імпорту товарів з високою доданою вартістю. Так, у 2015 р. високотехнологічні товари формували 2,1 % експортних поставок з ЄС, середньо-високотехнологічні товари – 14,9 %, середньо-низькотехнологічні товари – 43,5 % та низькотехнологічна продукція – 27,8 %. Тоді як високотехнологічні товари становили 10,9 % імпортних поставок, середньо-високотехнологічні товари – 32,6 %, середньо-низькотехнологічні товари – 33,8 % та низькотехнологічна продукція – 19,4 % [1].

В умовах припинення співробітництва з Російською Федерацією перспективним видається розширення напрямів міжнародного науково-технологічного та виробничого співробітництва у ракетно-космічній та авіаційній галузях, у сфері ВПК, у високотехнологічних галузях машинобудування, хіміко-фармацевтичної промисловості з метою виходу на ринки ЄС та розвитку імпортозамінних високотехнологічних виробництв. Це актуалізує необхідність розроблення дієвих інструментів державної політики реалізації високотехнологічного потенціалу суб'єктів реального сектору економіки України на ринках ЄС, серед них:

- створення комітету чи відповідного департаменту у Міністерстві економічного розвитку і торгівлі України, який б розпочав підготовку Плану входження вітчизняних виробників високотехнологічної продукції в міжнародний економічний простір, для чого слід визначити фактичні та потенційні переваги вітчизняних промислових підприємств щодо міжнародної науково-технічної та виробничої кооперації, посилити поінформованість провідних європейських корпорацій про виробничі можливості України шляхом створення галузевих каталогів продукції, підтримки участі українських виробників у спеціалізованих виставках за кордоном, проведення власних спеціалізованих виставок у провідних країнах світу;

- ініціювання змін до Митного кодексу України щодо звільнення від сплати ввізного мита та ПДВ при ввезенні в Україну устаткування, обладнання, комплектуючих та інших товарів, які не виробляються в Україні, але необхідні для технологічного переоснащення вітчизняних підприємств, при цьому доцільно передбачити штрафні санкції при нецільовому використанні ввезеного без сплати ввізного мита устаткування, обладнання та комплектуючих до них;

- реформування системи технічного регулювання в сфері стандартизації, метрології, акредитації, оцінки відповідності, ринкового нагляду, загальної безпеки продукції та відповідальності виробників з метою виконання Угоди про оцінку відповідності та прийнятності промислових товарів з ЄС (Agreement on conformity assessment and acceptance of industrial products, угода АССА), що забезпечить безперешкодний вихід виробників з України на європейський ринок;

- реалізація системної програмної інформаційної кампанії щодо диверсифікації напрямів міжнародного науково-технологічного та виробничого співробітництва, що передбачає надання інформаційно-консультаційної підтримки суб'єктам підприємницької діяльності щодо можливостей та умов їх виходу на європейські ринки у рамках Угоди про Асоціацію між Україною та ЄС (зокрема, митних ставок, вимог у сфері технічного регулювання, алгоритму дій підприємств для експорту продукції до ЄС тощо), а також створення центрів надання інформаційно-консультаційної допомоги в оформленні заявки і конкурсної пропозиції з метою розширення участі українських промислових підприємств та науково-дослідних організацій у проектах Рамкової програми ЄС з досліджень та інновацій «Горизонт 2020».

Список використаних джерел
1. Державна фіскальна служба України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://sfs.gov.ua/ms/f11.

НЕДОЛІКИ ТА ПРОБЛЕМИ РОЗРОБЛЕННЯ СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ

Гуменюк А.М., к.е.н., доцент,
Чернівецький національний університет ім. Ю. Федьковича

Проведена оцінка регіональних стратегій свідчить про використання широкого спектру методів діагностики соціально-економічного стану регіонів та визначення стратегічних цілей розвитку регіонів, які спрямовані на підтримку суб'єктів реального сектору економіки. На нашу думку, для того, щоб стратегія регіонального розвитку стала дієвим механізмом управління розвитку регіону, місцеві державні органи виконавчої влади та органи місцевого самоврядування мають підходити до її виконання як до виконання закону. В цьому законі має передбачатися механізм фінансування державних програм регіонального розвитку, законодавча база, яка стосується регіонального розвитку, має бути цілісно та органічно пов’язаною із законодавчою базою, яка регулює питання ефективного розвитку відтворювального потенціалу регіону, його економічної безпеки. Практика розроблення стратегій розвитку регіонів, укладання та реалізації угод щодо регіонального розвитку засвідчила такі особливості та проблеми:

1. Недоліки процесів стратегічного планування розвитку регіонів, зокрема: надмірна формалізація процедур розроблення і затвердження стратегій; декларативний характер більшості стратегій розвитку регіонів; відсутність підпорядкованості та узгодженості між Стратегією, щорічними програмами соціально-економічного розвитку, цільовими програмами, а також стратегіями розвитку регіонів; не унормовано процедури формування та реалізації прогнозів і програм; відсутність індикаторів досягнення цілей, якості місцевої влади, бачення перспективи; відсутність прогнозу розвитку регіону з урахуванням мінливих чинників і можливих ризиків, зокрема і міжнародних.

2. Наявність конфліктів інтересів між обласними державними адміністраціями, обласними радами та групами впливу на рівні регіону, а також різні бачення регіональних пріоритетів та витрат на впровадження новацій, що є суттєвою перешкодою своєчасній підготовці відповідних регіональних стратегій.

3. Інертність центральних органів виконавчої влади щодо підготовки та укладання угод, тривалість процедур їх розроблення й укладання; залежність цих процедур від політичної кон’юнктури.

4. Відсутність єдиного підходу до визначення пріоритетів в усіх стратегіях регіонального розвитку в Україні, внаслідок цього – звуження поняття «пріоритет» та невідповідність його стратегічному виміру регіонального розвитку.

5. Різні частки джерел фінансування укладених угод: частка участі держави та пропорції інших двох джерел: фінансування з місцевих бюджетів та інших джерел фінансування.

6. Використання світового досвіду. Ще одним недоліком стратегій, який не забезпечує розвитку економіки регіонів, є те, що і Державна стратегія регіонального розвитку, і стратегії, прийняті на рівні областей, відштовхуються в баченні перспектив від уже існуючого рівня, не беручи до уваги світові тенденції. Вони орієнтовані переважно на еволюційне зростання, використання або поліпшення існуючого потенціалу. Визначаючи джерела фінансування пріоритетів, доцільно брати за основу досвід країн ЄС.

7. Переважне спрямування укладених угод на вирішення проблем у сфері житлово-комунального господарства, інженерних мереж і локальної інфраструктури, а також серйозна увага до інфраструктурних проектів національного масштабу.

8. Неврахування інтересів бізнесу та громадян при розробці стратегій внаслідок обмеженості переліку суб'єктів розробки регіональних стратегій.

9. Описовий характер стратегії. Більшість стратегій значну увагу приділяє опису поточної соціально-економічної ситуації в регіоні та визначенню місця регіону в економіці України, висвітлюючи питання орієнтирів покращання ситуації, проведення структурних змін в економіці описово і загально.

10. Суперечність між пріоритетністю цілей стратегії. Подолання суперечностей полягає у визначенні черговості, пріоритетності цілей та встановленні різних часових параметрів їх досягнення. Це дозволить узгодити та забезпечити фінансування необхідних заходів, поступово досягти усіх визначених у стратегії цілей.

11. Відсутність пріоритетів розвитку міжрегіонального співробітництва. Проблемі зміцнення міжрегіонального співробітництва недостатньо приділено у стратегіях регіонального розвитку.

12. Організаційні недоліки. Відсутність професійних інституцій, завданням яких є розроблення спільних програм, проектів, заходів регіонального розвитку; реалізація яких можлива, у т.ч. із залученням міжнародної технічної допомоги.

13. Методологічні недоліки. У стратегіях переважає прагматичний підхід. Реалізується тільки та політика, яка не заважає інтересам фінансово-політичних груп, або є нейтральною до їх інтересів. Державні інтереси потребують узгодження з «іншими» інтересами. Тому серед заходів політики багато формальних і недостатньо інструментів активного впливу.

14. Методичні недоліки. Значні труднощі має практика представлення очікуваних результатів, заходів політики: немає чіткості у формулюваннях і немає бажання розробників стратегій представляти результати у вигляді чітких критеріїв досягнення цілей, а тим більше кількісних показників.

15. Брак досвіду у представників органів державної влади, місцевого самоврядування, неурядових організацій та бізнесу щодо розробки та реалізації проектів міжрегіонального та міжмуніципального співробітництва, у т.ч. – через відсутність законодавчої підтримки меж їх здійснення; використання ресурсу

громадських організацій, що спеціалізуються на цих питаннях; навчання спеціалістів регіону у регіонах - партнерах на договірних засадах.

16. Не враховані питання забезпечення економічної безпеки регіону. Відсутність прогнозних розрахунків основних показників розвитку економіки регіону з позиції економічної безпеки, тобто процес формування стратегічних планів розвитку територій відбувається без урахування питань забезпечення економічної безпеки регіону.

ЗМІЦНЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНИ У СФЕРІ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН З ЄС

Власюк Т.О., к.е.н.,
Національна Академія державного управління при Президентові України

Зміцнення конкурентоспроможності у сфері зовнішньоторговельних відносин актуалізується в умовах інтеграції України до ЄС. Побудова нової стратегії розвитку з урахування глобальних інтеграційних процесів, запровадження міжнародних стандартів є пріоритетним завданням міжнародних економічних відносин і без пекового сектора держави.

Питанням зміцнення вітчизняної конкурентоспроможності присвячені наукові доробки М. Портера, А. Мокія, О. Бабінської, Я. Базилюк, А. Кредісова, які наголошують, що зміцнюючи конкурентоспроможність держави в контексті формування політики розвитку забезпечується довгострокове зростання.

Для України останнім часом спостерігається недостатньо високий рівень конкурентоспроможності в рейтингу глобальної конкурентоспроможності (69-а (найвища) та 89-а (найнижча) позиція у глобальному рейтингу у 2006-2016 рр.); її зниження у 2015-2016 рр. з 76-ї до 79-ї позиції. Індекс міжнародної конкурентоспроможності України за цей період коливався у межах 3,90-4,14, що загалом відображає незмінність ефективності економічної політики позиціонування України на глобальному ринку.

Аналізуючи структуру зовнішньої торгівлі з країнами ЄС, звернімо увагу на істотні позитивні євроінтеграційні очікування (табл. 1). Обсяги зовнішньої торгівлі товарами та послугами України з ЄС у 2015-2016 рр. зовнішньоторговельний оборот зріс неістотно. Так, експорт товарів та послуг до ЄС істотно скоротився, тоді як імпорт зріз на 1,97 млрд дол. США.

Основними торговельними партнерами України серед країн ЄС були ФРН, Польща, Італія, Франція, Великобританія, Угорщина, Нідерланди, Іспанія, Чехія, Румунія, Австрія, Словаччина, оборот з кожною з яких перевищив 1 млрд дол. США. Пріоритетним партнером з налагодження експорту товарів та послуг була Польща (2 424,3 млн дол. США), Італія (2 048,4 млн дол. США), ФРН (1 903,5 млн дол. США) та Угорщина (1 166 млн дол. США).

Найбільше товарів та послуг імпортовано у 2016 р. з ФРН, Польщі, Франції та Італії (4 651,2; 2 827,1; 1 621; 1 388,8 млн дол. США відповідно). До основних груп експортованих товарів до країн ЄС у 2016 р. віднесемо недорогоцінні метали та вироби з них, продукти рослинного походження, машини, обладнання

та механізми; електротехнічне обладнання, мінеральні продукти, жири та олії тваринного або рослинного походження , деревина і вироби з деревини, готові харчові продукти; алкогольні та безалкогольні напої (3 092 378; 72 038 682,3; 1 978 829,3; 1 453 302,6; 1 204 266,8; 784 689,9; 703 589,6 дол. США відповідно).

У 2016 р. до товарів, які в основному імпортувала наша держава віднесемо машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання. продукцію хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості , мінеральні продукти, засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби, полімерні матеріали, пластмаси, готові харчові продукти; алкогольні та безалкогольні напої, недорогоцінні метали та вироби з них (3 624 357,3; 3 047 277,9; 2 603 638,8; 1 520 614,8; 1 365 921,2; 971 248,1; 875 612,4 млн дол. США відповідно). Слід звернути увагу на те, що Україна переважно експортує до ЄС продукцію з низьким рівнем доданої вартості. Тоді як експортує переважно працеємну продукцію, з високою часткою інтелектуальної доданої вартості.

Таблиця 1

Обсяги зовнішньої торгівлі товарами та послугами України з ЄС у 2015-2016 рр.

млн дол. США

Показники	2016 рік	2015 рік	2016/2015	
			млн дол. США	%
Зовнішньоторговельні операції всього по Україні	90 547,5	89 231,3	1 316,2	101,5
Зовнішньоторговельні операції з ЄС	35 923,2	33 243,1	2 680,1	108,1
Експорт всього з України	45 994,2	46 647,9	-653,7	98,6
Експорт до ЄС	16 448,5	15 287,1	1 161,4	107,6
Імпорт всього до України	44 553,3	42 583,4	1 969,9	104,6
Імпорт з ЄС	19 474,6	17 956,1	1 518,9	108,5
Сальдо імпорт-експорт всього по Україні	+1 440,9	+4 064,5	-2 623,6	35,5
Сальдо імпорт-експорт з ЄС	-3 026,1	-2 668,9	-357,2	113,4

Важливу роль у зміцненні міжнародної конкурентоспроможності відіграють зовнішньоекономічна безпека держави, інноваційність та динаміка економічного розвитку. Для оцінки впливу показників зовнішньоекономічної безпеки, а також діяльності підприємств – суб’єктів зовнішньоекономічної діяльності на рівень (індекс) конкурентоспроможності України (залежна змінна) як інтегрального показника нами використано багатофакторне динамічне регресійне моделювання, зокрема динамічну балансову кросс-секшн регресію для показників розвитку підприємництва протягом 2006-2015 рр. Отримані

статистично значимі результати регресійного аналізу підтверджені показниками (коефіцієнт кореляції – 0,97; скорегований коефіцієнт детермінації – 0,96; F-критерій Фішера – p=0,0; коефіцієнт Дарбіна-Уотсона – 2,0).

За отриманими результатами встановлено, що прямопропорційно впливають на рівень міжнародної конкурентоспроможності України: частка інноваційної продукції в експорті товарів (коефіцієнт при незалежній змінній - 1,43); обсяг прямих іноземні інвестицій до ВВП, % (1,11); частка ВВП України у структурі світового ВВП % (0,29); співвідношення обсягу прямих іноземних інвестицій до ВВП, % (0,13); експортна залежність, % до ВВП (0,06). Неістотно впливає на конкурентоспроможність частка інноваційної продукції у структурі імпорту. Оберненопропорційно впливають на рівень конкурентоспроможності України зміна обсягу валового зовнішній боргу відносно попереднього року, % (-0,23); ВВП у розрахунку на одну особу, дол. США (-0,42);обсяг валового зовнішнього боргу, % до ВВП (-0,43); співвідношення зовнішнього державного боргу до ВВП, % (-0,53); імпорт енергетичних ресурсів з однієї країни, % (-0,80); частка сировини у товарному експорті, % (-0,91). Найістотніший негативний вплив на конкурентоспроможність України за 10 років мають такі чинники, як частка сировини в товарному експорті, % (-1,07); питома вага провідної країни-партнера в загальному обсязі зовнішньої торгівлі, % (-1,11); імпортна залежність, % до ВВП (-2,36).

Найістотніше впливає на підвищення рівня конкурентоспроможності України частка інноваційної продукції у структурі експорту, що обумовлює доцільність фокусування державної політики саме на покращанні цього параметру для зміцнення конкурентних позицій при співпраці з ЄС. У сучасних міжнародних торговельних відносинах країни все більше орієнтуються на зарубіжні ресурси для експорту власних товарів, які потім можуть бути додатково оброблені в країнах-партнерах. Так, від 30 % до 60 % експорту країн G20 складаються з проміжних ресурсів, якими торгують в межах глобальних ланцюгів доданої вартості. При цьому, важливим залишається вплив регіонального чинника.

Вважаємо, що залучення України до глобальних ланцюгів доданої вартості можна вважати стратегічним пріоритетом забезпечення високого рівня конкурентоспроможності у зовнішньоторговельній сфері у співпраці з ЄС. Для економіки нашої країни визначимо такі пріоритетні напрями зміцнення конкурентоспроможності зовнішньоторговельної сфери: нарощення частки продукції з високою часткою доданої вартості, підвищення результативності використання потенціалу зон вільної торгівлі; розбудова логістичної інфраструктури експортної діяльності; запровадження нової якості інвестиційної політики; пришвидшення гармонізації стандартів товарів та послуг з ЄС для спрощення товарообігу.

Список використаних джерел

1. Мокій А. І. Структурні деформації та диспропорції та конкурентоспроможність економіки України / А. І. Мокій, М. І. Флейчук, А. М. Гуменюк // Проблемы и перспективы развития

сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества и ГУАМ: Сборник научных трудов. – 2011. – Т.2. – С. 503-510.
2. Кредісов А. І. Управління зовнішньоекономічною діяльністю: Навч.посібник: 2-ге вид., випр. і доп. / за заг. ред. А. І. Кредісова. – К. : ВІРА-Р, 2002. – 552 с.
3. Базилюк Я. Б. Конкурентоспроможність національної економіки: сутність та умови забезпечення / Базилюк Я. Б. – К. : НІСД, 2002. – 186 с.
4. GCR [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness.

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ АПК УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Бойко В. В., к.е.н., доцент,
Національний інститут стратегічних досліджень,
Львівський національний аграрний університет

Імплементація економічної частини «Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом» потребує реструктуризації існуючих підходів до забезпечення ефективності функціонування вітчизняного АПК, адже, з однієї сторони, це формує для нього унікальні можливості щодо завоювання нових сегментів європейського аграрного ринку, а з іншої – посилює рівень конкурентного середовища на внутрішньому ринку.

Незважаючи на наявні ринкові трансформації, погіршується галузево-суб'єктна структура виробництва сільськогосподарської продукції в розрізі основних категорій господарств, що знижує ефективність функціонування вітчизняного АПК та посилює ризики продовольчій безпеці України. Так, за підсумками господарювання в 2016 р. вироблено сільськогосподарської продукції на суму 254,0 млрд грн, у тому числі продукції рослинництва – 184,8 млрд грн, продукції тваринництва – 69,2 млрд грн, відповідно. При цьому, у 2016 р., порівняно з 2015 р., частка тваринницької продукції скоротилася на 2,5 % і становила 27,2 % від загального обсягу виробленої продукції [2]. Це загострює проблему забезпечення раціонального природокористування та збереження природної родючості ґрунтів, що за оцінками науково-експертного середовища потребує збалансування рослинницької та тваринницької галузей у співвідношенні 60х40 % [1].

Надмірно високою є частка господарств населення в загальній структурі виробництва сільськогосподарської продукції, яка в 2016 р. склала 43,0 %, у тому числі продукції рослинництва – 38,7 %, продукції тваринництва – 54,3 %, відповідно [2]. Такий розподіл структури валової продукції за категоріями виробників знижує її конкурентоспроможність, як на внутрішньому так і зовнішньому ринках, носить ризики загострення проблем продовольчої безпеки та гарантування безпеки продуктів харчування через відсутність дієвих механізмів моніторингу та контрою виробничо-технологічних процесів у господарствах населення.

Ситуація ускладнюється в умовах повноправного членства України в СОТ, у рамках якого Україна взяла на себе зобов'язання відійти від практики прийому переробними підприємствами сільськогосподарської продукції, що вироблена в

господарствах населення. Суттєвим викликом для вітчизняного АПК є посилення концентрації земельних ресурсів у користуванні одного власника, що загострює проблему монополізації окремих сегментів аграрного ринку; формує ризики появи штучного дефіциту, погіршення кон'юнктури та виникнення «цінової змови» на продовольчих ринках; створює передумови для порушення фундаментальних засад ведення добросовісної конкуренції; носить ризики інтенсифікації та безконтрольного використання сільськогосподарських угідь. У користуванні сільськогосподарських підприємств у 2015 р. було сконцентровано 46,6 % сільськогосподарських угідь України. При цьому, обсяги землекористування 161 підприємства (0,4 % від їх загальної кількості) перевищують 10 тис. га, що в сумарній сукупності складає 17,7 % від загальної площі сільськогосподарських угідь, які є в користуванні підприємств [3].

З огляду на існуючі виклики, стратегічними пріоритетами державної політики забезпечення ефективності функціонування АПК України в умовах євроінтеграції мають стати: 1) покращення галузево-суб'єктної структури виробництва сільськогосподарської продукції; 2) розробка інструментів і стимулів трансформації господарств населення у фермерські господарства; 3) формування механізмів запобіганню подальшого посилення концентрації земельних ресурсів в межах користування одного кінцевого власника.

У зв'язку з цим, доцільно розробити підтримку техніко-технологічного переоснащення суб'єктів господарювання АПК, передусім малих та середніх сільськогосподарських підприємств тваринницької галузі, на засадах використання інновацій та лізингу з можливістю часткової компенсації вартості збудованих тваринницьких приміщень, придбаного обладнання та устаткування за рахунок коштів державного та місцевого бюджетів; забезпечити підтримку економічних і психологічних стимулів розвитку кооперативів на сільських територіях, шляхом мобілізації ресурсного потенціалу; організувати проведення навчань серед керівників суб'єктів господарювання АПК, розробити базу типових бізнес-планів створення кооперативів, забезпечити посилення економічних і соціально-психологічних стимулів до трансформації господарств населення у фермерські господарства на засадах підвищення рівня товарності та полегшення доступу до оптових ринків збуту продукції; удосконалити механізми і стимули диверсифікації виробництва продукції АПК, шляхом надання програмної та інформаційно-консультаційної підтримки суб'єктам господарювання щодо створення горизонтально-вертикальних аграрно-індустріальних кластерів із замкнутими циклами формування цілісного продуктового ланцюга, що передбачає збільшення кількості його ланок створення доданої вартості, популяризації та поширення практики ведення нетрадиційних видів сільськогосподарської діяльності, ініціювання реалізації показових пілотних проектів в аграрній сфері; реалізувати інституційні механізми закріплення на законодавчому рівні обмеження концентрації надмірного обсягу земельних угідь в користуванні одного кінцевого власника.

Реалізації запропонованих заходів забезпечить формування передумов для підвищення ефективності функціонування АПК України в умовах

євроінтеграції та зростання його конкурентоспроможності на європейському аграрному ринку.

Список використаних джерел

1. Лихочвор В. В. Рослинництво. Технології вирощування сільськогосподарських культур / В. В. Лихочвор. – Львів : НВФ «Українські технології», 2002. – 800 с.
2. Продукція сільського господарства у постійних цінах 2010 року за 2016 рік : статистичний бюлетень / Державна служба статистики України. – Відповідальний за випуск О. М. Прокопенко. – Київ, 2016. – 17 с.
3. Сільське господарство України за 2015 рік : статистичний збірник / Державна служба статистики України. – Відповідальний за випуск О. М. Прокопенко, – Київ. – 2016. – 360 с.

РЕАЛІЗАЦІЯ ПОТЕНЦІАЛУ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОГО КОМПЛЕКСУ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Мігущенко Ю. В., к.е.н.,
Регіональний філіал Національного інституту стратегічних досліджень у м. Львові

Актуальність та своєчасність використання міжнародного туризму в справі активізації співробітництва між Україною та країнами ЄС полягає в тому, що в умовах глобалізації світу та процесах інтеграції туристична галузь займає вагоме місце в економіці поповнює ВВП країн та забезпечує зайнятість населення. У свою чергу, Україна володіє необхідними та унікальними ресурсами, які формують передумови для ефективного та масштабного розвитку туристичної сфери (вигідне географічне розташування, сприятливий клімат, різноманітний рельєф, унікальне поєднання природно-рекреаційних ресурсів та культурно-історичної спадщини, санаторно-курортна база, гостинність, відкритість країни (відносно сприятливий візовий режим для іноземних туристів)).

Хоча Україна і має багатий туристичний потенціал, проте вона не входить до рейтингів країн-лідерів з надання туристичних послуг та, на жаль, використовує свої унікальні туристичні послуги лише орієнтовно на 10 % (про що свідчить 1,5–2,5 % частка туристичної галузі в структурі ВВП країни). Збільшення обсягів, а головне – підвищення якості туристичних послуг може стати одним із головних факторів практичної реалізації прагнень України стати повноправним учасником європейських інтеграційних процесів.

У цьому контексті Україні необхідно враховувати і переймати туристичний досвід більш розвинених країн світу, особливо країн ЄС, які домоглися значних успіхів у цій справі. Окрім того, практика останніх років свідчить, що попит на туристичні послуги України формується в основному в європейських країнах, де головним туристичним блоком виступає ЄС. В Україні проводиться системна робота з адаптації туристичного законодавства відповідно до директив і

стандартів ЄС. Розвивається договірно-правова база двостороннього співробітництва з країнами ЄС.

Стримуючими факторами повноцінного використання туристичного потенціалу України є: низький рівень обслуговування; низький рівень комунікації в туристичній інфраструктурі; технологічна відсталість галузі; відсутність цілісної системи державного управління туризму в регіонах; практично відсутні інноваційні проекти та наукові дослідження з розвитку міжнародного туризму; слабо сформований туристичний імідж країни на міжнародному та європейському туристичних ринках; низький обсяг капіталовкладень; нестабільна економічна ситуація в країні.

В умовах проведення антитерористичної операції та тимчасової окупації частини території України (частини Донецької та Луганської областей), анексії великого туристичного регіону – півострова Крим, економічної кризи та недостатнього державного стимулювання розвитку туризму також спостерігаються негативні явища в частині втрати третини туристично-рекреаційного потенціалу, неготовності інфраструктури низки приморських курортів до прийому та якісного обслуговування туристів переорієнтованих на відпочинок з Криму, зменшення обсягів туристичних потоків з країни та в Україну, погіршення фінансово-економічного стану та показників обсягу діяльності підприємств вітчизняної туристичної галузі в окремих регіонах, занепаду круїзного туризму та погіршення показників роботи авіаційної галузі.

З метою повнішої реалізації туристичного потенціалу України в умовах євроінтеграції та дії Угоди про асоціацію з ЄС, а також з врахуванням непростих умов функціонування туристичної галузі на теперішньому етапі необхідно:

- для створення сприятливих умов розвитку туристичної галузі України, формування цілісної туристичної політики та підтримки пріоритетних напрямів туристичної діяльності, визначених Законом України «Про туризм», доцільно доопрацювати Стратегію розвитку туризму до 2020 р. в частині економічної обґрунтованості її реалізації та подати її на повторний розгляд Міністерству фінансів України для забезпечення бюджетного фінансування заходів Стратегії;

- на виконання Указу Президента України про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020» передбачити Планом її виконання на 2017 р. розробку Програми розвитку туризму для: (1) популяризації України у світі та просування інтересів України у світовому інформаційному просторі; (2) формування і просування бренд-меседжів про Україну: «Україна – країна, привабливa для туризму»; «Україна – країна із визначними культурними та історичними традиціями». А також розробити Національну маркетингову та рекламну стратегію України (з визначенням пріоритетних регіонів) та програми її реалізації з врахуванням успішного досвіду країн-лідерів туристичного ринку Європейського Союзу;

- для забезпечення ефективних змін та реформ в туристичній галузі України Управлінню туризму і курортів у складі Міністерства економічного розвитку та торгівлі України та міжфракційному об’єднанню «Україна туристична» сприяти

виконанню рекомендацій парламентських слухань «Розвиток туристичної індустрії як інструмент економічного розвитку та інвестиційної привабливості України» (щодо промоції туристичних можливостей країни, змін нормативно-правового забезпечення та фінансування, сприяння розвитку внутрішнього та міжнародного туризму, збереження історико-культурних та архітектурних ресурсів, забезпечення галузі кваліфікованими кадрами та ін.);

- з метою залучення та використання ресурсних можливостей Програми добросусідства Польща-Білорусь-Україна 2014-2020 в сфері туризму та культури обласним органам виконавчої влади та органам місцевого самоврядування забезпечити організаційну та фінансову підтримку підготовки, проходження і реалізації проектів в межах Програми;

- розглянути можливість лібералізувати візовий режим України для громадян країн, які є найбільшими генераторами туристів у світі шляхом спрощення митних процедур, зменшення вартості та скорочення тривалості отримання візи, збільшення терміну перебування іноземних громадян окремих країн в Україні, що не лише збільшить потік іноземних туристів в країну, але й відкриває можливості для ведення бізнесу, навчання, лікування, дозволить використовувати спортивну базу та готельну інфраструктуру, в тому числі які були підготовлені до ЄВРО-2012;

- в умовах спрощення візового режиму для громадян України з боку ЄС на національному рівні пропагувати саме туристичні подорожі та можливості європейських країн на противагу заробітчанству;

- з метою створення сприятливих фінансово-інвестиційних умов для реалізації інфраструктурних проектів у сфері туризму та рекреації (будівництво санаторно-курортних закладів, бюветів, грязелікарень) розглянути можливість оптимізації системи оподаткування для підприємств рекреаційно-туристичного комплексу, надання податкових пільг під конкретні проекти, у тому числі спрямовані на вирішення регіональних соціальних-економічних проблем (зокрема у сільських та гірських місцевостях, депресивних територіях);

- в умовах втрати третини санаторно-курортного комплексу внаслідок анексії Криму та тимчасової окупації частини території України Управлінню туризму і курортів у складі Міністерства економічного розвитку та торгівлі України та Міністерству соціальної політики України необхідно здійснювати моніторинг матеріально-технічного, кадрового та фінансового забезпечення закладів в регіонах, де зосереджена вагома частина спеціалізованих закладів відпочинку (станом на 2013 р.: Запорізька обл. – 232 заклади, Миколаївська – 233, Одеська – 432, Херсонська – 247, Волинська – 83, Львівська – 70, Дніпропетровська – 127). Важливо забезпечити державне та місцеве дофінансування цих об'єктів, оптимізацію оподаткування, надання пільгових комунальних тарифів з метою забезпечення повноцінного їх функціонування та надання санаторно-оздоровчих послуг громадянам України та іноземним туристам.

ІНДИКАТОРИ РІВНЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ АГРОПРОМИСЛОВОГО ФОРМУВАННЯ

Літвінов О. С., к.е.н., доцент,
Капталан С. М., аспірант,
Одеський національний економічний університет

Процес оцінки рівня організаційно-економічного забезпечення управління ЗЕД потребує встановлення певних індикаторів, які б могли свідчити про кількісний рівень об'єкта дослідження. Зважаючи на те, що організаційно-економічне забезпечення є латентною характеристикою системи управління підприємством, не можливо підібрати один, або обмежену кількість економічних показників-індикаторів для загальної оцінки його рівня. Неможливість прямої оцінки рівня організаційно-економічного забезпечення призводить до необхідності здійснення оцінки окремих його складових [1].

З початку розглянемо методичне забезпечення оцінки рівня організаційних складових управління ЗЕД. З метою оцінки рівня функцій управління менеджментом підприємства пропонуємо використовувати оцінку виконання головних, на нашу думку, функцій управління ЗЕД: планування, контроль та мотивація.

Також важливим є наявність окремого підрозділу, який би займався управлінням ЗЕД підприємства. Особливо це стосується агропромислового формування, оскільки кожне з підприємств, що входять до його складу не зможе якісно забезпечувати маркетинговий аналіз зовнішніх ринків, організацію взаємодії із закордонними партнерами, споживачами та постачальниками, управляти логістичними потоками за межами України.

В сучасних умовах клієнт частіше звертає увагу на можливості ділового спілкування електронними каналами ніж особистісне спілкування. Тому важливим є наявність у АПФ сайта, який має переклад на англійську мову, як основну мову інтернаціонального спілкування, та на інші мови країн, які є та можуть бути партнерами підприємства. Ще однією складовою організації управління ЗЕД є те, як організовано управління якістю продукції.

Далі розглянемо показник кількісної оцінки просторової та галузевої структури підприємства (агропромислового формування). Зважаючи на велике значення характеристики рівня інтеграції в агропромисловому комплексі на основні результати його діяльності і, особливо, на можливість і результативність їх ЗЕД, важливим є здійснення оцінки рівня інтеграції підприємства. Горизонтальна й вертикальна інтеграції створюють великі переваги для підприємств, в тому числі агропромислових. Ці переваги є двигуном поступового зростання рівня горизонтальної та вертикальної інтегрованості агропромислового (й не тільки) бізнесу в Україні. Ще однією кількісною ознакою організаційного забезпечення управління ЗЕД може бути вибір галузевої структури в якій буде спеціалізація конкретного АПФ [2].

Перейдемо до розгляду методичних засад оцінки рівня економічного забезпечення управління ЗЕД АПФ. Пропонуємо використовувати в якості

індикатора рівня мотивації персоналу підприємства показник «Частка змінних витрат в загальному обсязі витрат на оплату праці підприємства» та «Середній рівень заробітної плати на 1 робітника», оскільки робітник буде намагатись зберегти своє місце роботи тільки в тому разі, коли рівень оплати праці відповідає його сподіванням.

Одними з головних економічних відносин на підприємстві є відносини з приводу виробництва продукції, під час яких на підприємстві здійснюється об'єднання всіх видів виробничих ресурсів з метою отримання продукції. Метою процесу виробництва є створення споживчої вартості в найбільшій кількості та якості із використанням найменших витрат ресурсів. Рівень економічних відносин із споживачами продукції може бути охарактеризовано тим, який обсяг споживчих якостей підприємству вдалось реалізувати за минулий період. Результатом конкурентних відносин є зайняття АПФ певної частки ринку, кількісною оцінкою чого пропонуємо вважати показник «Відносна частка ринку». Також результатом вибору конкурентної стратегії на ринку, в першу чергу цінової стратегії, є рівень прибутковості продаж, який ми пропонуємо оцінювати за допомогою одного з варіантів показників «Рентабельність продаж» – EBITDA маржа.

Ще однією складовою економічного забезпечення управління ЗЕД АПФ є відносини з приводу забезпечення ресурсами всіх видів, а саме трудовими, сировинними, технічними, фінансовими та нематеріальними. АПФ повинно налагодити позитивні для себе відносини на всіх рівнях суспільства, оскільки це, в тому числі, позитивно впливає на імідж підприємства на зовнішньоекономічних ринках. Для державних органів влади важливою є головна соціальна функція бізнесу – наповнення бюджетів всіх рівнів.

Таким чином, в результаті було сформовано систему індикаторів-показників рівня організаційно-економічного забезпечення управління ЗЕД АПФ, яка складається з 46 показників, з яких 19 характеризують організаційні складові та 27 – економічні (табл. 1). Більшість із запропонованих показників є об’єктивними, деякі з показників є суб’єктивними і потребують здійснення певних експертних оцінок.

Таблиця 1

Показники-індикатори рівня організаційно-економічного забезпечення управління ЗЕД АПФ

№ з/п	Організаційно-економічні складові	Показники-індикатори
Організаційні складові		
1.	Виконання функцій управління ЗЕД	Наявність відділу, який забезпечує
2.		Виконання функцій управління
3.		Використання сучасних методів та засобів управління

Продовження табл. 1

4.	Організаційна, загальна та виробнича структури АПФ	Наявність відділу управління ЗЕД
5.		Наявність представництв у країнах-імпортерах продукції
6.		Наявність сайту, сторінок у соціальних мережах на англійській мові та інших мовах потенційних клієнтів
7.		Наявність та рівень систем контролю якості
8.		Рівень економічної самостійності підрозділів АПФ
9.		Рівень самостійності управління підрозділів АПФ
10.		Наявність окремого організаційно-управлінського апарату
11.	Просторова та галузева структури АПФ	Коефіцієнт горизонтальної інтеграції
12.		Коефіцієнт вертикальної інтеграції
13.		Індекс відносних порівняльних переваг (RCA)
14.		Індекс відносної експортної конкурентоспроможності (RXA)
15.		Індекс відносних торговельних переваг (RTA)
16.	Організаційно-правова форма АПФ	Виокремлення різних видів економічної діяльності у юридично окремі суб'єкти господарювання
17.		Виокремлення територіально розрізнених підрозділів у юридично окремі суб'єкти господарювання
18.		Простота структури АПФ
19.		Вибір організаційно-правової форми АПФ
Економічні складові		
20.	Мотивація персоналу	Частка змінних витрат на оплату праці підприємства
21.		Середній рівень заробітної плати на 1 робітника
22.	Виробничі відносини	Обсяг виробництва продукції
23.		Коефіцієнт використання виробничої потужності
24.		Витрати на 1 грн. реалізованої продукції
25.	Взаємодія із споживачами	Чистий дохід від реалізованої продукції
26.		Частка витрат на збут у собівартості реалізованої продукції
27.		Період обороту дебіторської заборгованості

Продовження табл. 1

28.	Відносини із конкурентами	Відносна частка ринку
29.		Рентабельність продаж
30.	Відносини щодо ресурсозабезпечення:	Чисельність персоналу підприємства
31.		Виробіток на 1 робітника
32.		Частка матеріальних витрат
33.		Період обороту кредиторської заборгованості
34.		Період обороту виробничих запасів
35.		Виробнича потужність
36.		Коефіцієнт зносу основних виробничих фондів
37.		EBITDA
38.		Коефіцієнт покриття
39.		Коефіцієнт швидкої ліквідності
40.		Структура зобов'язань
41.		Обсяг нематеріальних ресурсів підприємства
42.		Коефіцієнт зносу нематеріальних активів
43.	Соціально-економічні відносини	Рівень соціального захисту трудового колективу
44.		Рівень турботи про збереження навколишнього
45.		Рівень участі у соціально значимих проектах
46.		Обсяг доданої вартості створеної підприємством

Список використаних джерел

1. Літвінов О.С. Визначення сутності та складових організаційно-економічного механізму управління підприємством в умовах інноваційного розвитку / О.С. Літвінов, С.М. Капталан // Управління розвитком. – 2016. – № 3 (185). – с. 59-65.
2. Balassa B. Trade liberalization and Reveal Comparative Advantage // B. Balassa / Manchester School of Economic and Social Studies. – 1965. – vol. 33. – P. 99–123.

ЕФЕКТИВНІСТЬ ПОЛІТИКИ ІМПОРТОЗАМІЩЕННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДТРИМКИ ВІТЧИЗНЯНИХ СУБ'ЄКТІВ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ДІЇ УГОДИ ПРО АСОЦІАЦІЮ З ЄС

Лупак Р. Л., к.е.н., доцент,
Львівський торговельно-економічний університет

Політика імпортозаміщення є окремою сферою економіки держави, яка відіграє ключову роль у формуванні плану дій підтримки національного виробничого сектора на кілька найближчих років та сприяє подоланню від'ємного сальдо платіжного балансу і збільшенню експортних можливостей. При цьому реалізація політики імпортозаміщення обумовлена низкою чинників, дієвість яких більшою мірою визначає її ефективність та необхідність для економіки держави.

Для України таким чинником слід вважати Угоду про асоціацію з ЄС, яка без перебільшення є найбільш масштабним пакетом домовленостей в історії незалежності нашої держави. Так, економічна частина Угоди тією чи іншою мірою охоплює основні сфери та галузі економіки, що обумовлює зміст політики імпортозаміщення. Також Угода дозволяє суттєво наблизити

економічну систему України до економічної системи Євросоюзу на основі взаємної лібералізації, передусім руху товарів, капіталів та послуг, гармонізації підходів та принципів, на яких будуються галузеві політики та системи регулювання виробничо-комерційної діяльності [1, с. 15-16].

З початком дії Угоди суттєво змінились пріоритети у зовнішньо- та внутрішньоторговельних відносинах України. У підсумку, за всю історію незалежності країни лише з 2014-2015 рр. вдалось збільшити експорт в обсягах, які покривали увесь імпорт. Так, у 2014 р. та 2015 р. коефіцієнт покриття експортом імпорту за товарами і послугами склав 1,06 і 1,09 відповідно і позитивно, що показник постійно збільшувався (у 2014 р. на 0,16 в.п. відносно попереднього року, у 2015 р. на 0,03 в.п. відповідно) [2].

Відмітимо повністю протилежні тенденції у зовнішньоторговельних відносинах України починаючи з 2014 р. Якщо у 2014 р. коефіцієнт покриття експортом імпорту за товарами з країнами СНД становив 0,86 і зменшився у 2015 р. на 0,12, а до цього часу постійно збільшувався чи залишався на рівні 70,0 %, то з країнами ЄС показник у 2015 р. склав 0,85 і збільшився відносно 2014 р. на 0,04, а 2013 р. – на 0,23.

Попри незначну географічну відстань вітчизняні суб'єкти реального сектору економіки мало експортують товари у країни ЄС (28), ринок яких високотехнологічний та характеризується інтенсивною конкуренцією і це підтверджує низький рівень їх конкурентоспроможності та малу купівельну привабливість серед європейських споживачів. Так, у 2015 р. зовнішньоторговельне сальдо з країнами ЄС було негативне і склало 2,3 млрд дол. США, але позитивно, що після підписання Угоди поступово покращується і порівнюючи з 2014 р. збільшилось на користь України на 1,8 млрд дол. США.

Водночас, відносно окремих країн ЄС (28) сформувалась висока імпортна залежність, сукупний імпорт яких за останні роки переважає 60,0 %. Йдеться про Німеччину (у 2015 р. частка імпорту серед країн ЄС (28) складала 25,9 %), Польщу (15,2 %), Угорщину (10,5 %), Італію (6,4 %), Францію (5,8 %). Для національної економіки важливо, щоб в структурі імпорту переважали такі європейські товари, які дозволятимуть змінювати технологічний уклад внутрішньовиробничих відносин в країні. При цьому варто відмовитись від імпорту повсякденних товарів, які на сьогодні складають основну частку та розвивати з європейськими партнерами виробничо-торговельні кластери й відповідно стимулювати їх інвестувати у національну промисловість. Така співпраця має хороші перспективи, адже це підтверджується близькістю розміщення країн, масштабністю внутрішнього ринку, достатньою для швидкої окупності капіталовкладень кваліфікацією праці населення, однаковим суспільно-релігійним світоглядом та ін. [3].

Попри це з окремими країнами зовнішньоторговельне сальдо вже позитивне, зокрема з Іспанією (602,9 млн дол. США), Нідерландами (453 млн дол. США), Португалією (275,4 млн дол. США), Румунією (251,7 млн дол. США), Словаччиною (122,2 млн дол. США), Чехією (61,2 млн дол. США), Хорватією (10,9 млн дол. США). Хоча в експорті переважає сільськогосподарська

продукція, але в умовах протидії гібридним загрозам будь-які зовнішньоторговельні відносини, що забезпечують надходження валюти слід розглядати як високоефективні та перспективі для використання засоби. Вважаємо, що при сформованих з такими країнами тісних зовнішньоекономічних зв'язках державним інституціям необхідно з більшою інтенсивністю та відповідальністю забезпечувати фінансову, страхову і гарантійну підтримку експортоорієнтованим виробничим підприємствам реального сектору економіки. Крім того, варто поступово оптимізовувати експортні поставки в напрямку збільшення продукції більшої доданої вартості, що також буде розбудовувати внутрішній ринок. Важливо, щоб уряд країни постійно розвивав інститути економічної дипломатії, здійснював інформаційну підтримку вітчизняних експортерів, поглиблював економізацію зовнішньої політики.

Саме недостатній ступінь технологічного розвитку перешкоджає не лише налагодженню експортних поставок вітчизняних товарів високої доданої вартості на європейські ринки, а й ефективному заміщенню аналогічних імпортних товарів на внутрішньому ринку. Хоча з 2014 р. за обсягами експорту та імпорту товарів європейські серед усіх країн займають найбільшу частку – 31,8 % (2014 р.) і 34,7 % (2015 р.). При цьому порівнюючи з країнами СНД різниця у частці експорту та імпорту товарів склала понад 10,0 %, яка до 2014 р. була на їх користь.

З країнами Європи також налагоджено тісні взаємозв'язки у сфері послуг, про що свідчить їх частка у 30,1 % в загальному обсязі експорту. У імпорті послуг частка європейських країн серед інших країн є найбільшою і досягає майже 50,0 %. Зокрема головні взаємозв'язки налагоджено з такими країнами як Велика Британія (у 2015 р. експорт склав 553,3 млн дол. США (18,90 % загального обсягу з країнами ЄС (28), імпорт – 7717,1 млн дол. США (26,07 %)), Німеччина (експорт – 452,0 млн дол. США (15,44 %), імпорт – 538,5 млн дол. США (19,58 %)), Кіпр (експорт – 251,0 млн дол. США (8,58 %), імпорт – 287,7 млн дол. США (10,46 %)). Відтак, у 2015 р. імпортна залежність від поставок послуг з таких країн згідно їх часток у загальному обсязі послуг з країн ЄС (28) перевищила 55,0 %.

Таким чином підписання Угоди про асоціацію з ЄС дозволяє Україні нарощувати експортний потенціал та з вищою ефективністю реалізовувати державну політику імпортозаміщення. Така Угода є вдалим резервом часу для підготовки вітчизняних суб'єктів реального сектору економіки до ведення конкурентної боротьби як на внутрішньому так і на зовнішньому ринках. Вона дозволяє державі сформувати середовище в якому зростатиме технологічний рівень, віддача виробничих ресурсів, інвестиційна привабливість у підприємств, які до того часу не мали жодних можливостей експортувати власну продукцію та ефективно заміщувати імпорт.

Список використаних джерел
1. Звіт підготовлений у рамках проекту «Економічний компонент Угоди про Асоціацію між Україною та ЄС: професійний аналіз та публічна дискусія» / за ред. І. Бураковського, В. Мовчан. – К. : ІЕДПК, 2014. – 141 с.
2. Державна служба статистики України. Економічна статистика [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.
3. Vasyltsiv T. H. Justification of strategic priorities of state structural policy of import substitution in Ukraine / T. H. Vasyltsiv, R. L. Lupak // The journal «Actual problems of economics». – 2016. – № 1. – P. 52-60.

ПІДТРИМКА КОНКУРЕНЦІЇ – УМОВА ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОЇ ЕКОНОМІКИ

Магас В. М., к.е.н., доцент,
Львівський національний університет ім. І. Франка

В Україні більшість позитивних очікувань після підписання Угоди про асоціацію з ЄС пов'язані із додатковими можливостями, що відкриваються завдяки розширенню доступу до величезного ринку. Водночас, у неминучому при цьому посиленню конкуренції з боку європейських виробників, вбачаються основні загрози для української економіки.

З останнім можна погодитися лише в частині, яка стосується тих небагатьох галузей, де в ЄС практикується значний рівень державної підтримки, наприклад, сільського господарства. Але для цього Україна володіє достатніми інструментами захисту національного виробника, зокрема, на основі застосування антидемпінгових та компенсаційних мит. Законодавчою підставою такої політики є Закони України «Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту» та «Про захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту».

У всьому іншому, як на мій погляд, від посилення конкуренції потрібно очікувати підвищення ефективності функціонування економіки та підвищення рівня її конкурентоспроможності. Це пояснюється наступними міркуваннями.

По-перше, очевидно, що Україна на сьогодні не належить до країн із розкритим економічним потенціалом. Конкуренція ж, як «процедура відкриття», має ключове значення для його виявлення. Не випадково, значення конкуренції як «процедури відкриття» Фрідріх фон Гаєк підкреслював для країн, де в минулому конкуренція не була особливо активною: «Вірити, що в країнах, які вже досягли високого рівня розвитку, ми можемо передбачити і контролювати зміни соціальної структури, які будуть викликати подальший технічний прогрес, може й не зовсім абсурдно, хоча в значній мірі помилково. Але думати, що ми можемо наперед визначати соціальну структуру в країні, де основною проблемою все ще залишається вияснення того, якими матеріальними і людськими ресурсами вона володіє, чи вважати, ніби для такої країни ми здатні передбачити наслідки будь-яких заходів, які могли би бути нами вжиті, – це вже чиста фантастика» [1,13].

По-друге, конкуренція є необхідною передумовою розкриття людського потенціалу нації – найважливішої складової її економічного потенціалу. Адже, за словами Ф. Гаєка, «необхідні зміни в звичках і звичаях людей будуть

відбуватися лише у тому випадку, якщо меншість, у якої є бажання експериментувати з новими методами, зуміє вказати шлях більшості і разом з тим спонукатиме її прямувати за собою. Навпаки, потрібний процес відкриття буде сповільнений чи призупинений, якщо більшість зуміє заставити меншість дотримуватись традицій і звичаїв» [1,13].

Конкуренція служить свого роду засобом знеособленого примусу, що «заставляє багатьох індивідів перебудовувати свій спосіб життя так, як були б безсильними змінити його які-небудь інструкції і команди» [1,14]. Можливо це і є основною причиною спротиву конкуренції (свідомого чи не свідомого) з боку певних прошарків суспільства, перед якими існує реальна загроза втрати.

По-третє, конкуренція є важливою умовою послаблення та демонтажу системи корпоративного ринку (ринку «групової анархії», системи обмеженого доступу і т.п.), яка склалася в Україні. Так в економічній теорії характеризується нестійке проміжне становище між конкурентною ринковою економікою та централізованою системою, коли регулювання економічними процесами здійснюється владними економічними угрупуваннями. Підставами для такого висновку є високий рівень монополізації української економіки та концентрації економічної влади в окремих територіальних, галузевих та клановых угрупуваннях, зрощення бізнесу і влади, спроможність організованих економічних угрупувань впливати на діяльність органів державної влади.

Таким чином, основний ефект від Угоди про асоціацію з ЄС потрібно очікувати саме від посилення конкуренції. Тому не захист вітчизняного виробника від конкуренції, не пошук інструментів фінансово-економічного потурання його неефективності, а саме стимулювання конкуренції має стати ключовим завданням нинішньої економічної політики.

Для цього суттю діяльності уряду має стати не розв’язання поточних економічних проблем (до чого й закликає тематика нинішньої конференції), а формування інституціональної системи, яка б запобігала їх виникненню чи закладала передумови їх вирішенню на основі ринкових механізмів цін і конкуренції.

При цьому головною метою і принципом політики уряду має стати захист та сприяння конкуренції. Це можливе на основі недопущення встановлення обмежень щодо виходу на ринки, забезпечення свободи укладення угод та жорсткої протидії будь-яким спробам ведення нечесної конкуренції.

Зрозуміло, що у цьому плані важливим є забезпечення ефективної діяльності Антимонопольного комітету України. При цьому потрібно зауважити, що в нинішніх умовах протистояння із монополіями вимагає не те що надвисокого рівня професіоналізму, але й самовіддачі та, нерідко, героїзму. Тому задля отримання реальних результатів важливе створення ефективної системи стимулювання та соціального захисту працівників АМК України. Потрібно усвідомлювати, що для майбутнього України сьогодні ця ділянка є не менш важливою, ніж успішне вирішення проблем на сході країни.

Водночас, потрібно розуміти, що Антимонопольний комітет не в змозі самостійно вирішити питання демонополізації ринків без здійснення системної

економічної політики, спрямованої на усунення причин, що сприяють монополізації.

Тому, другим напрямом і принципом економічної політики має стати недопущення прийняття нових та відміна уже чинних нормативно-правових актів, які будь-яким чином створюють які-небудь обмеження виходу на ринок чи надають які-небудь переваги для тих чи інших учасників ринку. При цьому необхідно йти не шляхом їх поступової відміни чи пом'якшення, а прийняттям спеціального закону, який би одночасно ліквідовував усі і залишав лише найнеобхідніші із них.

Враховуючи неефективність та тотальну корумпованість нинішніх владних структур, на сьогодні єдиним ефективним інструментом демонополізації є повна відміна зовнішніх бар'єрів конкуренції (зовнішніх мит та ПДВ). Політика зовнішнього протекціонізму – це перший крок до монополізації внутрішніх ринків. Відхід від цієї порочної практики – перший і необхідний крок для руйнації монополій та формування конкурентних ринків.

Третій напрям – створення найсприятливіших умов, які б стимулювали вихід на ринок України нових учасників. Це стане можливим, насамперед, через ліквідацію (не реформування) існуючої податкової системи та формування нової на основі принципів простоти, справедливості, ефективності та стабільності.

Потрібно окремо наголосити на принцип простоти податкової системи. Адже чим складніше і чим заплутаніше податкове законодавство, тим більше воно сприяє концентрації, оскільки при цьому проявляється ефект економії на масштабах.

На жаль, на сьогодні ні Західна Європа, ні, навіть США, не є прикладом такої податкової системи. Їй доведеться створювати заново на базі теоретичних напрацювань ліберальної економічної думки. Податкове навантаження повинно бути знижене до рівня, яке жодним чином не зменшувало б економічну активність та просто робило б економічно невигідним ухиляння від сплати податків. Підприємці повинні мати моральне право та презумпцію невинності у відносинах із фіскальними органами. Зрозуміло, що така податкова система вимагатиме кардинального скорочення державних функцій та видатків**.**

Список використаних джерел:

1. Хайек Ф. Конкуренция как процедура открытия // Мировая экономика и международные отношения. –1989. – № 12. – с. 6-14.

ДО ПИТАННЯ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ КООПЕРУВАННЯ У СФЕРІ ЗАКУПІВЕЛЬ

Мельник Т. М., к.е.н., доцент,
Львівський торговельно-економічний університет

Фінансова криза 2008 року, війна на Сході України, девальвація національної валюти та інфляція останніх років завдали відчутного удару усім, без винятку, сферам та галузям національної економіки. Загострення економічної ситуації в Україні призвело, за останні роки, до банкрутства

кількох тисяч підприємств як державного, так і приватного секторів економіки України. В цей же час тисячі українських компаній вдались до радикальних заходів економії – звільнення персоналу, скорочення робочого часу, зупинки та закриття багатьох проектів тощо. Поряд із цим необхідно відзначити, що запроваджені заходи носили здебільшого екстенсивний характер економії та спрямовані були, головним чином, на зменшення обсягів споживання різного роду ресурсів. В цей же час одному із ключових резервів економії витрат – зменшенню вартості, ресурсів, які споживаються, вітчизняні компанії приділяють менше уваги.

Будь-які намагання менеджерів вітчизняних компаній апелювати до постачальників про зниження закупівельних цін, наштовхувались на аргументи з протилежної сторони про: прив'язку ціни до курсу долара чи євро, до вартості пального; проблеми з митним оформленням чи дефіцитом товару тощо.

Як показує наш практичний досвід у сфері консалтингової діяльності з проведення тендерних закупівель для ряду великих вітчизняних компаній, підходи до ціноутворення, які застосовують компанії-постачальники, дозволяють суттєво знижувати ціни (до 10 %), зберігаючи при цьому достатній рівень маржі. Головною умовою такого цінового поступу є збільшення обсягів закупівель покупцями. Однак, такі умови не завжди є прийнятними для вітчизняних компаній. З однієї сторони відсутність потреби в значних закупівлях та брак фінансових ресурсів, з іншої роблять не цікавим цей напрям економії для вітчизняного бізнесу.

Однак, як показує світовий досвід, зокрема досвід сусідньої Польщі, вирішення проблеми подолання бар'єрів виходу на гуртовий рівень закупівель лежить в площині закупівельної кооперації. Закупівельна кооперація – це об'єднання кількох покупців, з метою досягнення конкурентних переваг перед великими гравцями ринку у вигляді цінових знижок, шляхом здійснення спільних оптових закупівель.

Закупівельна група, переважно, функціонує як посередник у здійсненні закупівель між покупцями (учасниками групи) та продавцями. Сама ж закупівельна група безпосередньо не здійснює операції із закупівель (за деякими винятками). Найчастіше її завданням є представлення інтересів учасників для досягнення найкращих умов у переговорах з виробниками (постачальниками). Також закупівельні групи можуть надавати інформаційні послуги як покупцям, так і постачальникам, виступаючи у ролі стратегічного консультанта для забезпечення інтересів обох сторін.

Для оцінки впливу економії витрат, яку отримує компанія-учасник закупівельної групи, на значення ключових показників діяльності відповідної компанії учасника використовують спрощену модель (рис. 1), яка описує взаємозв'язок окремих фінансових показників діяльності компанії та результуючим показником, який характеризує вартість компанії. В основу моделі закладено метод відносної оцінки вартості компанії на основі мультиплікатора показника операційного прибутку компанії [1].

Участь в закупівельній групі зумовлює зменшення величини змінних витрат компанії у зв'язку з отриманням цінової знижки та зменшенням її постійних витрат у зв'язку з економією витрат пов'язаних з організацією та реалізацією процесу закупівель. Відповідно зменшення змінних витрат компанії веде до зростання величини показника маржинального доходу, а зменшення величини постійних витрат забезпечує додатковий ріст операційного прибутку компанії. Виходячи з запропонованої моделі, відсоток зміни величини операційного прибутку компанії є еквівалентним відсотку зміни показника вартості компанії.

Згідно дослідження, проведеного доктором Шнеллером в 2009 р., який досліджував результати діяльності американських закупівельних груп, що діють у сфері медичного забезпечення та об'єднують в цілому 429 медичних установ, загальна річна економія від зменшення закупівельних цін для компаній-учасників закупівельних груп оцінюється автором на рівні 36 млрд доларів США, при цьому, питома вага закупівель, які здійснювалися через закупівельні групи в загальному обсязі закупівель учасників таких груп складає лише 72,8 % [2].

Дослідження результатів діяльності скандинавських закупівельних груп, яке було проведене Катрі Карджалайнен в 2009 р. показало, що середній відсоток цінової знижки, яку отримували учасники закупівельної групи склав близько 25 % та коливався, в залежності від категорії продукції та послуг, які закуплялися, від 8 до 37 %. Завдяки участі в закупівельних групах, загальна кількість персоналу, задіяного в сфері закупівель усіх учасників такої групи зменшилася орієнтовно на 55 %, тобто більш ніж удвічі [3].

Рис. 1. Модель взаємозв'язку окремих фінансових показників підприємства [1, с.104]

Водночас, перехід постачальників продукції від співпраці за контрактами з окремими невеликими компаніями до співпраці з закупівельною групою, яка потенційно може об'єднувати та представляти інтереси як існуючих, так і нових клієнтів може мати для постачальників ряд позитивних та негативних наслідків.

До позитивних наслідків початку співпраці з закупівельними групами для постачальників можна віднести зростання фізичних обсягів реалізації продукції за рахунок залучення нових клієнтів-учасників закупівельної групи, зменшення витрат пов'язаних з організацією процесу погодження, підписання та подальшого супроводу договорів на поставку продукції з великою кількістю розрізнених клієнтів, зростання стабільності обсягів реалізації за рахунок зменшення ситуативного відтоку клієнтів [1].

Серед негативних наслідків співпраці з закупівельними групами для постачальників слід виділити зменшення валової рентабельності реалізації у зв'язку зі зменшенням ціни реалізації для існуючих клієнтів, які стали учасниками закупівельної групи та можливе збільшення термінів надходження оплати за реалізовану продукцію у зв'язку з наданням більш вигідних, для учасників закупівельної групи, умов проведення розрахунків.

Список використаних джерел

1. Купуймо Разом! Закупівельні групи – нові можливості для українського бізнесу: Підручник / [Т. Будзяк, П. Вуйтовіч-Марийка, О. Гайдукевич, З. Гудзій, Р. Данкєвіч, Т.Мельник, С. Ревич, К. Редченко, В. Талах, Н. Якібчук]. – Варшава, асоціація «Ініціатива Родинних Фірм», 2016. – 311 с.
2. Schneller E. The value of group purchasing-2009: meeting the need for strategic savings 11-12 (2009) [hereinafter schneller 2009]. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.novationco.com/media/industryinfo/value of gpo_2009.pdf.
3. Karjalainen K. Challenges of purchasing centralization: empirical evidence from public procurement / K. Karjalainen. – Helsinki School of Economics, 2009 – 178 p.

ФОРМИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ДЛЯ РЕАЛІЗАЦІЇ ПОТЕНЦІАЛУ СУБ'ЄКТІВ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Ортіна Г. В., к.е.н., доцент,
Запорізький інститут економіки та інформаційних технологій

Можна сформулювати такі методологічні положення антикризового управління суб'єктом реального сектору у відповідності до загальносистемних закономірностей.

По-перше, для переходу системи в якісно новий стан необхідна радикальна зміна рівня розвитку суб'єкта реального сектору. Така зміна стосується основ взаємодії суб'єкта реального сектору із зовнішнім середовищем, а також внутрішнього перетворення процесів, структури, технології. Це призводить до виникнення якісно нових перспектив розвитку, додаткових конкурентних переваг, розширених можливостей зростання ефективності і прояву властивості мультістабільності.

По-друге, перехід системи в якісно новий стан передбачає визначення адекватного терміну досягнення нового рівня розвитку. На практиці можливі дві форми реалізації таких змін: поступова (каскадна) трансформація і

трансформація в формі революційного стрибка в розвитку. Вибір форми прямо залежить від ступеня інерційності системи, еластичності реакції суб'єкта реального сектору на вплив. При цьому, скорочення термінів трансформації позитивно впливає на довгострокову ефективність суб'єкта реального сектору, але знижує можливості його поступової адаптації до нових схем і принципів діяльності.

По-третє, перехід системи в якісно новий стан вимагає підвищення керованості процесу перетворень. Розрахунок всіх можливих траєкторій розвитку суб'єкта реального сектору є неможливим. Разом із тим, в період трансформації суб'єкт реального сектору через втрату стійкості стає надзвичайно чутливим до найменших впливів. Це призводить до необхідності формування механізму антикризового управління «від майбутнього».

Створення такого механізму можливо за допомогою системного методу розгляду суб'єкта реального сектору, на основі заздалегідь сформованих атракторов. При формуванні атракторов закладається умова забезпечення ефективності майбутнього функціонування підприємства, а також створення нового у динамічного розвитку і відновлення здатності до адаптації, що дозволяє називати дані атрактори динамічно ефективними.

По-четверте, системна трансформація передбачає повну нейтралізацію дії старих атракторов, подолання інерційних властивостей суб'єкта реального сектору в конусі дії старих атракторов. Тільки після цього можливий повний перехід на нові динамічно ефективні атрактори і формування стратегічної інерційності прогресу суб'єкта реального сектору в новому напрямі.

Системна трансформація вимагає максимальної концентрації ресурсів на процесі розвитку з метою забезпечення комплексності перетворень і скорочення термінів їх проведення. Така концентрація досягається в результаті перерозподілу ресурсів від процесів поточного функціонування до процесів розвитку. На практиці це виражається в зниженні витрат на підтримання поточного виробництва, продажу частини активів та інвестуванні коштів в нові напрямки розвитку.

Таким чином, антикризове управління суб'єктом реального сектору може бути представлено як свідома цілеспрямована діяльність щодо дестабілізації системи з метою вибору раціональної та ефективної траєкторії розвитку, що дозволяє уникнути стихійної трансформації системи і тривалої непередбачуваною дестабілізації. В цьому сенсі антикризове управління є процесом, що характеризує раціональне та відповідальне ставлення до розвитку, що включає цілепокладання, оцінку і вибір засобів та методів досягнення мети, визначення оптимальної траєкторії розвитку.

Для розробки і реалізації ефективної антикризової програми реалізації потенціалу суб'єктів реального сектору необхідно обрати тип процесу зміни функціонування, які наведені нижче.

Перший тип – зростання або скорочення, кількісні зміни без якісних трансформацій. Мається на увазі, що вдаючись до традиційних методів зниження витрат, можна до певних меж зрушувати точку беззбитковості в бік

менших значень обсягу продажів і в окремих випадках зробити підприємство прибутковим без якісних змін. Той ефект, який можуть забезпечити такі кількісні зміни, іноді може в прийнятний термін поліпшити фінансовий стан підприємства до рівня, що дасть змогу проводити якісні зміни в плановому порядку.

Другий тип змін – усунення перешкод в процесі функціонування – може бути використаний, коли підприємство рентабельно, але певні перешкоди порушили сформоване функціонування і спричинили збитки.

Третій тип – еволюція, передбачає якісні зміни, що відбуваються без активного втручання управлінців, під впливом природних причин. Еволюція може бути продуктивною лише у невеликих колективах на перших стадіях їх існування, коли в цьому колективі тільки напрацьовуються певні стереотипи діяльності. Далі стереотипи приходять у невідповідність зі змінами зовнішнього середовища і необхідним стає активне управлінське втручання в еволюційний процес.

Четвертий тип – продуковані зміни. В результаті певного управлінського втручання створюють нові структури, перепрофілюють діяльність, закладають нові стереотипи. Після цього запускається новий процес функціонування, ефективний в тих умовах, для яких він був розрахований, і до тих пір, поки ці умови зберігаються. Після зміни умов необхідно продукування нових змін. Існує два основні варіанти цього типу, які різняться в залежності від того, чи передбачається збереження існуючого технологічного потенціалу або його зміна.

П’ятий тип – процес розвитку, коли «ядро», що ініціює зміни, створюється всередині організації, і складається з управлінців в широкому сенсі слова. «Ядро» розробляє і реалізує вплив на поточні процеси, виходячи з аналізу ситуацій, наявних в організації стереотипів діяльності, матеріальних, кадрових, інтелектуальних, фінансових, енергетичних та інформаційних ресурсів, можливої протидії змінам, можливих побічних (незапланованих) ефектів проведених заходів та інших факторів реалізації прийнятих рішень. Це найбільш складний шлях проведення змін, що вимагає особливого поєднання формальних і неформальних структур в системі управління для реалізації потенціалу суб’єктів реального сектору.

Список використаних джерел

1. Антонюк Л. Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізми реалізації: Монографія / Л. Л. Антонюк. – К.: КНЕУ, 2004. – 275 с.

2. Войтович Р. Регіоналізація як обернена форма глобалізації та її вплив на систему державного управління / Р. Войтович // Вісник НАДУ. – №3. – 2004. – С. 15– 25.

3. Воронкова А. Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация: моногр. / А. Э. Воронкова / Восточноукраинский нац. ун-т. – Луганск: ТОВ «СЦ «ЧІП», 2000. – 315 с.

4. Портер М. Е. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / М. Е. Портер; пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 715 с.

ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ РЕЙДЕРСТВА

Яскал І. В., к.е.н.,
Чернівецький національний університет ім. Ю. Федьковича

Україна хворіє характерними для періоду становлення демократії недугами. Тому у сучасній лексиці все частіше з'являються нові визначення. Донедавна невідоме в Україні іноземне слово «рейдерство», яке увійшло до вжитку на початку 90-х, тепер можна чути від українських можновладців, керівників великих і малих підприємств.

Однією із форм конкуренції в сучасній Україні є агресивна, напівзаконна діяльність суб'єктів господарювання – так зване «рейдерство». Його різноманітні прояви мали місце в багатьох країнах з ринковою економікою [4, с. 8]. Це явище, як правило, викликане недосконалістю національного законодавства, бажанням іноземних компаній увійти на ринки інших країн тощо. У своїй діяльності рейдери використовують значний фінансовий вплив та зв'язки в органах влади, часто не залишаючи атакованим підприємствам жодного вибору.

Рейдерство у сучасному розумінні – недружнє поглинання компаній і перерозподіл власності та корпоративних прав. Словом, рейдерство – це недружнє, поза межами дії цивільного законодавства, спрямоване проти волі власника, захоплення чужого майна на користь іншої особи, встановлення над майном повного контролю нового власника в юридичному й фізичному розумінні з використанням корумпованості чиновників та (або) із застосуванням сили [2, с.36].

Поняття «рейдерство» існує давно, але таке явище поширилося в Україні на початку 1990-х років, що було пов'язано з переходом країни на ринкові відносини, чисельними прогалинами в національному законодавстві, корумпованістю органів влади тощо. У країнах з розвиненою ринковою економікою рейдерство розглядається як заволодіння акціями підприємства шляхом біржових махінацій, що має на меті наступне об'єднання підприємств, знищення конкурентів або досягнення монопольного становища на ринку [1, с. 52]. Але, на відміну від українських реалій, зазначене досягається відносно правовим шляхом.

«Рейдерство» по-українськи здебільшого полягає у набутті сумнівними шляхами тимчасового права розпоряджатися активами та якнайшвидшим продажем цих активів пов'язаним із рейдером особам, із наступними перепродажем вилучених активів між пов'язаними особами, маючи на меті завадити (унеможливити) їхньому поверненню законним власникам.

Термін «рейдер» має англійське походження та утворений від слова «ride» – їздити верхи. Словом «рейдер» позначали особу, яка входила до невеликого мобільного озброєного угруповання, що пересувається, вчиняючи напади. Згодом слово «рейд» в англійській мові набуло таких додаткових значень, як несподівана атака невеликими військовими силами; вторгнення на чужу територію з метою загарбання товарів чи інших цінностей; дії, спрямовані на знищення конкурента; на захоплення контролю над компанією через придбання

більшості акцій; дії спекулянтів, спрямовані на зниження цін на акції через узгоджений ними одночасний продаж тощо.

Структура «фірми-рейдера» має багато спільного з PR-компанією. У складі фірми-рейдера є юрист, економіст, особа, яка відповідає за зв'язки з органами виконавчої влади і місцевого самоврядування, можливо, навіть з кримінальними колами. Кожен член організації виконує конкретні завдання. Зазвичай рейдер отримує від 20 % до 50 % від вартості проекту.

У сучасному законодавстві термін «рейдерство» був використаний в Указі Президента України № 103/2007 від 12 лютого 2007 р. «Про заходи щодо посилення захисту права власності», а утворена відповідно до постанови Кабінету Міністрів України від 21 лютого 2007 р. № 257 міжвідомча комісія дістала назву Міжвідомчої комісії з протидії протиправному поглинанню та захопленню підприємств. Таким чином, легальний термін для позначення цього явища ще не встановлений.

У документах Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку під рейдерством розуміють недружнє поглинання. При цьому у Законі України «Про внесення змін та доповнень до деяких законодавчих актів України щодо встановлення кримінальної відповідальності за захоплення підприємств (рейдерство)» № 3300 «рейдерство» визначається як замовлення та організація нападу на підприємство, організацію, установу з метою його захоплення, що спричинили порушення його нормальної роботи, а так само напад на підприємство, установу, організацію з метою його захоплення, вчинений організованою групою. Відтак розвивається тенденція до розуміння рейдерства як злочину [4, с. 9].

З точки зору фахівців органів прокуратури, рейдерство – це злочинна діяльність організованих злочинних угруповань із привласнення чужого майна шляхом шахрайства, із використанням неправосудних судових рішень за співучасті корумпованих чиновників [3].

З позиції Міністерства внутрішніх справ України рейдерство – це силове захоплення спірних підприємств, у тому числі на виконання відповідних судових рішень на користь тих чи інших власників.

Фахівці Служби безпеки України розглядають рейдерство як протиправне захоплення акціонерних товариств (в тому числі з державною часткою власності) сторонніми комерційними структурами через міноритарних акціонерів, котрі діють на їх користь.

Рейдерству давали визначення вчені економісти. Полушкін О. А стверджує, що «недружнє поглинання», «корпоративний шантаж», «незаконне встановлення контролю над підприємством» – це лише деякі синоніми рейдерства, прийняті в Росії і котрі стали основною формою перерозподілу власності після кримінальних розбірок 90-х років. Скупівля акцій, ініціювання банкрутства, реприватизація, силове захоплення, підробка документів, шахрайство – все це рейдерство. Але поняття «рейдерство» та «недружнє поглинання» порівнювати недоречно. Москаленко С. вважає, що рейдерство можна визначити як інструмент захвату, який включає в себе комплекс

юридичних, психологічних, економічних, військово-спортивних методик та технологій [3]. З урахуванням наведеного можна дійти висновку, що рейдерство в сучасному розумінні – це дії, спрямовані на набуття певною особою прав на майно або контролю над суб'єктом господарювання без згоди власника або особи, яка здійснює контроль над суб'єктом господарювання, що відбувається у ході спланованого конфлікту відповідно до певного сценарію, який має правове обґрунтування та мотивацію – дійсні чи удавані, й реалізуються з додержанням встановлених законом процедур.

Поняття «рейдерство» має широке економічне значення, відмінне від юридичних форм реорганізації юридичних осіб, його можна визначити як отримання особою або групою осіб корпоративного контролю над підприємством через отримання необхідного пакета акцій або частки статутного капіталу, що забезпечує такий контроль. При цьому під корпоративним контролем розуміють здатність впливати на товариства через право на участь в управлінні справами товариства.

Отже, з огляду на сказане, рейдерством слід вважати протиправний перерозподіл власності. Якщо хоча б на одному етапі операції з поглинання порушується закон, це уже стає рейдерською дією. Крім того, це явище слугує розвитку й поширенню організованої злочинної діяльності й створює певні умови для легалізації отриманих від неї доходів.

Список використаних джерел

1. Артюх М. О. Поняття та сутність рейдерства / М. О. Артюх // Південноукраїнський правничий часопис. – №3. – 2014. – С. 52-54.
2. Основні передумови та шляхи подолання рейдерства в Уркаїні // Персонал плюс. – №27 (230). – 2007. – С. 36-40.
3. Панасенко Р. А. Щодо криміналізації та тлумачення «рейдерства» в Україні. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrainianpravo.narod.ru/krimnalne_pravo_ta_krimnalnii_protses/schodo_krimnalzats_ta_tlumachennya_reiderstva_v_ukran/.
4. Суботник Р. В. Рейдерство в сучасній Україні // Актуальні питання цивільного та господарського права. – № 6. – 2008. – С. 8-11.

НАПРЯМИ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ РЕАЛІЗАЦІЇ ПОТЕНЦІАЛУ ВІТЧИЗНЯНОЇ ІТ-СФЕРИ В УМОВАХ ДІЇ УГОДИ ПРО АСОЦІАЦІЮ З ЄС

Васильців В. Г., аспірант,
Національний інститут стратегічних досліджень

Угода про асоціацію з ЄС відкриває нові можливості для вітчизняних суб'єктів сектору ІТ-технологій. Останні роки засвідчили наявність значного потенціалу цього сектору вітчизняної економіки. Так, значно зросли обсяги вироблених та реалізованих ІТ-послуг, чисельність зайнятих, інвестиції а також суми сплачених податків. Вітчизняний сектор ІТ має високий потенціал виходу на зовнішні ринки збуту, у т. ч. на ринок ЄС, який місткий та має високу купівельну спроможність населення, суб'єктів бізнесу, державних потреб. Глобалізація та тотальна інформатизація суспільних і виробничо-господарських процесів лише покращуватимуть означені перспективи.

Більше того, Угода про асоціацію з ЄС безпосередньо містить положення, які можуть бути використані для експансії послуг вітчизняної ІТ-сфери в умовах дії зони вільної торгівлі з ЄС. Такими є розділи угоди: «Співробітництво у сфері науки та технологій», «Інформаційне суспільство». Так, у розділі «Інформаційне суспільство» передбачені зобов'язання нашої держави що до прийняття і виконання національних стратегій розвитку інформаційного суспільства, формування комплексної нормативно-правової бази в галузі електронних комунікацій і розширення участі України в наукових дослідженнях ЄС у галузі інформаційних та комунікаційних технологій, а також налагодженні співпраці між національними регулятором у галузі зв'язку в Україні та ЄС. Зазначене сприятиме більш ретельному плануванню розвитку сектора, відповідно, його керованості, контрольованості та конвергенції з підходами до управління розвитком сектора в більш розвинутих економіках та з вищою ефективністю державного управління.

Також передбачено що з боку ЄС буде підтримуватися співпраця за кількома напрямками, у тому числі в питаннях сприяння широкосмуговому доступу, підвищення безпеки мереж і широкого використання ІКТ громадянами, бізнесом та адміністраціями, координації політики у сфері електронних комунікаційних послуг з урахуванням оптимального використання радіочастотного спектру та взаємодії мереж України та ЄС, зміцнення незалежності та адміністративного потенціалу національного регулятора в галузі зв'язку та просування спільних проектів для досліджень у галузі ІКТ у Рамковій програмі Європейської спільноти наукових досліджень і технологічного розвитку [1, с. 113]. Це сприятиме покращенню інфраструктурного забезпечення функціонування і розвитку вітчизняного ІТ-сектору.

Розділом «Співробітництво у сфері науки та технологій» передбачається підтримка з боку ЄС впровадження окремих важливих інструментів детінізації сектору та забезпечення захищеності економічних інтересів її суб'єктів. Йдеться, наприклад, про здійснення заходів, спрямованих на створення сприятливих умов для досліджень і впровадження нових технологій, належного захисту прав інтелектуальної власності стосовно результатів досліджень, зміцнення співробітництва на регіональному та міжнародному рівнях та обмін досвідом у сфері управління дослідженнями й науковими установами з метою розвитку й удосконалення можливостей проведення та участі в наукових дослідженнях [1, с. 107].

Використання цих переваг об'єктивно можливе але потребує раціональної державної підтримки розвитку сектора ІТ в Україні та підвищення ефективності функціонування його суб'єктів. В цьому контексті відзначимо позитивним, що Верховна Рада України ухвалила закон про спрощення експорту послуг для розвитку ІТ-індустрії. Зокрема, закон передбачає спрощення процедури укладання зовнішньоекономічних договорів, фінансової звітності під час експорту послуг, а також скасування валютного контролю щодо операцій з

експорту послуг, а це допоможе не тільки розвитку в Україні ІТ-індустрії і ринку фрілансерів (самозайнятих фахівців) [2], а також покращить їх можливості щодо виходу за зовнішні ринки, зокрема ринки країн ЄС.

Але для більш масштабної експансії суб'єктів вітчизняного сектора ІТ та використання в цих цілях можливостей і переваг реалізації Угоди про асоціацію з ЄС органам державного управління необхідно:

- забезпечити підтримку суб'єктів сфери ІТ для виходу на зовнішні ринки шляхом ініціювання створення кластерних структур, фінансово-ресурсної підтримки з боку інвестиційного інституційного середовища, банківського кредитування;
- широко залучати суб'єктів сфери ІТ до реалізації державних проектів в рамках євроінтеграції а також до держзакупівель в ЄС;
- сприяти зближенню фінансово-економічних інтересів вітчизняних експортерів та суб'єктів ІТ шляхом створення інвестиційно-інноваційних територіально-виробничих площадок;
- сформувати комплекс податкових пільг для експортерів високотехнологічної продукції, значна частка доданої вартості яких створена за участі послуг вітчизняних ІТ.

Список використаних джерел

1. Економічна складова угоди про асоціацію між Україною та ЄС: наслідки для бізнесу, населення та державного управління. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.eurointegration.com.ua/files/a/2/a2732e1-economic-ied.pdf.
2. Рада прийняла закон про спрощення експорту послуг для розвитку ІТ-індустрії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.unian.ua/business/1604992-rada-priynyala-zakon-pro-sproschennya-eksportu-poslug-dlya-rozvitku-v-ukrajini-it-industriji.html.

ТЕОРІЇ ЗОВНІШНЬОГО ВПЛИВУ НА ВИБІР ПРОДУКТОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

Гріщенко І. В., викладач,
Вінницький навчально-науковий інститут економіки ТНЕУ

Формування продуктової політики підприємства є важливою ознакою ринкових відносин, що являє собою вагому передумову для забезпечення високої якості та споживчої цінності товарів і послуг, вироблених для задоволення суспільних та індивідуальних потреб. Учасниками продуктової політики підприємства боротьби в ринкових умовах виступають економічні агенти (виробники та споживачі), групи підприємств, галузі та сектори економіки, країни і навіть міждержавні об'єднання, суперництво між якими сприяє створенню вагомих передумов для підвищення ефективності використання та відтворення виробничої бази продуктивних сил суспільства, створення нових, більш досконалих засобів задоволення потреб. При цьому успішність участі у продуктовій політиці підприємства, можливість розширення та підтримки сталості ринкових позицій для виробників пов'язана не тільки із досягненням високого рівня якості та інших споживчих характеристик продукції, що випускаються для продажу, а й з необхідністю забезпечення

широкого кола порівняльних (відносно конкурентів) переваг економічного, виробничо-технологічного, організаційного та маркетингового характеру, що в комплексі визначають формування продуктової політики підприємства.

Для вітчизняних підприємств вирішення завдань формування продуктової політики підприємства та досягнення сталих конкурентних позицій додатково ускладнюється через несформованість інституціональних умов ринкових відносин, розбудова ефективного механізму регулювання яких є одним з основних сучасних пріоритетів реформування економіки України. Крім того, стрімке розгортання процесів глобалізації системи світогосподарських зв'язків, важливим наслідком чого стає збільшення масштабів і посилення гостроти конкуренції, розширення складу реальних і потенційних конкурентів, вимагає від національних виробників продукції значної активізації зусиль щодо створення, підтримки та розвитку конкурентних переваг, зміцнення продуктової політики підприємств. Проте реалізація широкого кола заходів, пов'язаних із модернізацією технологічної бази виробництва, підвищенням ефективності використання економічних ресурсів, оновленням асортименту продукції, які виробляються, і т. ін., звичайно пов'язана з необхідністю акумулювання великих обсягів фінансових ресурсів, необхідних для здійснення масштабних інвестицій, можливість чого для багатьох вітчизняних підприємств є надзвичайно обмеженою, зокрема – через підвищення нестабільності та прояв кризових явищ у розвитку світового фінансового ринку. Саме тому особливе місце в комплексі заходів, спрямованих на підтримку продуктової політики вітчизняних підприємств, має належати активізації їх діяльності, що дозволить забезпечити акумулювання ресурсів і концентрацію зусиль в усіх сферах функціонування підприємства на вирішенні ключових завдань щодо задоволення потреб споживачів, визначення найбільш дійових способів адаптації до змін умов господарювання.

Закономірності розвитку продуктової політики підприємства та економічна природа її формування, теоретико-методологічні аспекти забезпечення підприємств на національному та міжнародному рівнях розглядались у роботах багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених, таких, як Г. Азоєв, І. Ансофф, Г. Багієв, О. Білорус, О. Віханський, А. Воронкова, А. Градов, Є. Голубков, Н. Горбаль, Д. Дей, П. Зав'ялов, Ю. Іванов, Ф. Котлер, О. Кузьмін, Ж. Ламбен, М. Мескон, Є. Пєшкова, Р. Пейс, В. Пономаренко, М. Портер, О. Пушкар, Ю. Рубін, Д. Стефан, О. Тищенко, Р. Фатхутдінов, О. Чернега, В. Шинкаренко, А. Юданов та ін. Проте слід відзначити, що в умовах надзвичайного посилення конкуренції на національному та міжнародних ринках особливого значення набуває саме розв'язання проблем забезпечення формування продуктової політики підприємства на основі активізації діяльності підприємств.

Продуктова політика підприємства складається під впливом внутрішніх чинників (стратегія, корпоративна культура, структура, забезпеченість компетенціями, ресурсами і ін.) і чинників зовнішнього оточення. Дослідження внутрішніх для підприємства чинників вибору продуктової політики підприємства дає уявлення про особливості вживаних підприємством методів

конкурентної боротьби. Проте, часто реалізація цих прийомів іншими підприємствами неможлива, оскільки, вони носять індивідуальний характер і роблять вплив на безпосереднє оточення організацій (клієнтів, конкурентів і так далі). Метою справжнього дослідження є оцінка впливу зовнішнього оточення на вибір продуктової політики підприємства і можливість формування конкурентоспроможності через елементи зовнішнього оточення. У зв'язку з цим необхідно розглянути наукові концепції, що пояснюють вплив зовнішніх чинників на вибір продуктової політики підприємства. Умовно їх можна поділити на галузеві, регіональні і кластерні. Їх короткий зміст приведений в табл. 1. Потрібно відзначити, що дані концепції пояснюють окремі аспекти вибору продуктової політики підприємства.

Концепція регіону, описує можливості розвитку регіонів для досягнення ними високої конкурентоспроможності на світовому ринку. За головну особливість регіональних інноваційних систем вони вважали поєднання використання як місцевих регіональних, так і екзогенних умов.

Логічна структура теорії національних конкурентних переваг така: якщо існують конкурентоспроможні підприємства, вони формують конкурентноспроможні галузі економіки, які, у свою чергу, підтримують загальну конкурентоспроможність держави на світових ринках. Під конкурентоспроможністю держави в цьому випадку розуміється його експортна конкурентоспроможність.

Таблиця 1

Теорії зовнішнього впливу на вибір продуктової політики підприємства

<table>
<tr><th>Територіальні</th><th>Галузеві концепції</th><th>Кластерні концепції</th></tr>
<tr><td>Концепція регіону навчання (Б.Асхайм, А.Ізаксен)</td><td>Індекс якості економічної діяльності (Е.Райнерт)</td><td>Концепція промислового кластера в просторі (М. Портер)</td></tr>
<tr><td>Концепція національних конкурентних переваг (М.Портер)</td><td rowspan="3">Концепція технікоекономічної парадигми (К.Фрімен, К.Перес)</td><td>Концепція взаємодії кластерів і ланцюжка доданої вартості (Дж.Хамфрі, Х.Шмітц, Р.Каплінськи)</td></tr>
<tr><td>Концепція чотирьох стадій розвитку нації (М. Портер)</td><td rowspan="2">Концепція регіонального кластера (М.Енрайт)</td></tr>
<tr><td>Еклектична парадигма (Дж. Даннінг)</td></tr>
</table>

Кластерні концепції пов'язані з особливим територіально-галузевим об'єднанням підприємств, які формують особливе конкурентне середовище – кластером.

Використання кластерних ініціатив є одним з інструментів підвищення продуктової політики підприємства з метою забезпечення підвищення їх конкурентоспроможності. Вони збільшують продуктивність праці і ефективність виробництва, стимулюють нововведення, полегшують комерціалізацію знань.

Список використаних джерел:

1. Гріщенко І.В. Методи підвищення інвестиційно-інноваційного потенціалу підприємства в умовах забезпечення конкурентоспроможності продукції // Регіональна бізнес-економіка та управління. – №. 1(41). – Вінниця, 2014. – С. 14-18.
2. Гріщенко І.В. Забезпечення стійкого розвитку підприємств малого і середнього бізнесу в Україні // Науковий вісник ВКІ «Регіон: особливості розвитку і управління в умовах децентралізації влади». Вінниця: ТОВ «Меркьюрі-Поділля». – 2015. – С. 113-116.

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ

Кримчак Л. А., аспірант,
Хмельницький національний університет

Останні роки в Україні спостерігаються суттєві трансформаційні процеси, які торкнулися усіх сфер соціально-економічного життя країни та стали справжнім викликом для економічної безпеки зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання. Зміна геополітичного курсу держави стала рушієм подальших змін суспільного життя, а також охарактеризувала тенденції зовнішньоекономічної діяльності України на наступні декілька років.

Сьогодні очевидними є трансформації в структурі ЗЕД, зокрема зовнішньої торгівлі, практично за всіма параметрами. Так, наприклад, досить важкими виявилися зміни у сфері зовнішньоторговельного співробітництва. Протягом 2012-2016 рр. значно зменшилася частка ринку Російської Федерації (а також країн СНД) в структурі вітчизняного експорту. Звичайно, це несе значні загрози економічній безпеці і окремих підприємств, і окремих галузей, експорт яких був спрямований, головним чином, на ринок РФ. Частка російського ринку в загальному експорті скоротилася більше, ніж удвічі: у 2012 р. вона становила 25,6 % від загального експорту, а в 2016 р. – 8,5 %. Частка експорту на європейські ринки становила 24,5 % від загального експорту в 2012р., а у 2016 р. – більше як 40 % [1].

Зростання частки ЄС в структурі зовнішньоторговельного обороту України супроводжується скороченням загального обсягу зовнішньої торгівлі. Великою мірою це спричинено втратою головних експортних позицій України. Зокрема, в товарній структурі експорту зменшилась частка продукції вугільної, металургійної, хімічної промисловості, а також машинобудування, які займали

значну частку вітчизняного експорту та національного доходу. Сьогодні ж спостерігається закріплення за Україною низькотехнологічної спеціалізації в системі міжнародного поділу праці. Починаючи з 2014 р. частка низькотехнологічних товарів зросла до 26 %, в той час, як частка високотехнологічної та середньотехнологічної продукції в сумі склала трохи більше 19 %. Так, для прикладу, в таблиці 1 представленні групи товарів, які найбільше імпортує ЄС, та країни, які їх поставляють. Також представлено місце України за експортом даних товарів до ЄС [2].

Таблиця 1

Основні товари, які імпортує ЄС

Основні товари в структурі імпорту ЄС	Країни-експортери	Місце України за експортом товарів до ЄС	% українських товарів від загального обсягу
Автомобілі легкові та інші моторні транспортні засоби	Німеччина, Іспанія, Бельгія, Великобританія, Франція	68	0,001 %
Нафта і нафтопродукти	Російська Федерація, Норвегія, Нідерланди, Казахстан, Ірак	0	0,000 %
Медикаменти із змішаних і незмішаних продуктів	Німеччина, США, Швейцарія, Бельгія, Нідерланди	60	0,005 %
Запчастини до тракторів, автотранспорт для групових перевезень	Німеччина, Франція, Чехія, Польща, Італія	64	0,005 %
Телефонні апарати	Китай, Нідерланди, В`єтнам, Німеччина, Ірландія	44	0,086 %
Машини автоматичного оброблення інформації та їх блоки	Китай, Нідерланди, Німеччина, Чехія, Ірландія	62	0,002 %
Золото	Швейцарія, Канада, ПАР, Гонконг, Австралія	107	0,000 %
Кров людини та тварин, анестетики	США, Нідерланди, Швейцарія, Німеччина, Ірландія	61	0,001 %
Літальні апарати, космічні апарати та ракети-носії	США, Франція, Німеччина, Канада, Іспанія	58	0,012 %

Як видно з таблиці 1, частка українських товарів в загальному обсязі даних товарів дуже незначна. Натомість в таблиці 2 представлено основні товари, які Україна експортує на ринки країн-членів ЄС [2].

Очевидною є незбалансованість структури вітчизняного експорту. Сьогодні світовий ринок характеризується збільшенням торгівлі високотехнологічною продукцією. Однак наша держава, попри високий ресурсний потенціал та досить розвинену промислову базу, так і залишається постачальником сировинної та низькотехнологічної продукції. Це є небезпечним фактором, оскільки така спеціалізація ставить в залежність від коливань цінової політики світових ринків не лише окремих вітчизняних експортерів, а й цілі галузі.

Таблиця 2

Основні товари, які експортує Україна на ринки ЄС

Основні товари, що експортує Україна на ринок ЄС	Країни-члени ЄС, які імпортують товари	% до загального обсягу експорту вітчизняних товарів
Олії соняшникова, бавовняна	Нідерланди, Іспанія, Італія, Франція, Великобританія	9,0 %
Проводи ізольовані, кабелі	Німеччина, Польща, Угорщина, Чехія, Румунія	5,6 %
Кукурудза	Іспанія, Італія, Нідерланди, Португалія, Бельгія	4,54 %
Руди та концентрати залізні	Чехія, Польща, Австрія, Словаччина, Німеччина	4,49 %
Напівфабрикати з вуглецевої сталі	Італія, Болгарія, Угорщина, Великобританія, Польща	3,26 %
Прокат плоский з вуглецевої сталі	Польща, Італія, Франція, Болгарія, Фінляндія	3,21 %
Макуха та інші тверді відходи	Франція, Польща, Іспанія, Італія, Нідерланди	1,78 %
Феросплави	Італія, Нідерланди, Польща, Фінляндія, Румунія	1,33 %
Насіння свиріпи або ріпаку	Франція, Польща, Німеччина, Бельгія, Нідерланди	1,04 %
Лісоматеріали розпилені або розколоті	Угорщина, Польща, Румунія, Німеччина, Італія	1,03 %

Іншим викликом для економічної безпеки ЗЕД вітчизняних суб'єктів господарювання, зокрема експортерів товарів до ЄС, є встановлення та використання тарифних квот. З однієї сторони, багато підприємств не здатні

виконати вимоги щодо якості та безпечності продукції для отримання дозволів на експорт до ЄС. З іншої, існує гостра необхідність в перегляді переліку товарів, щодо яких надаються квоти. Оскільки за однією групою товарів квоти використовуються протягом декількох тижнів чи місяців, а за іншою – річний обсяг використання квот залишається на рівні 10-30 % (рис.1) [2]. Проте, в Міністерстві аграрної політики та продовольства України [3] зазначають, що планується розширення квот (4 травня 2017 р. Комітет Європарламенту з питань міжнародної торгівлі схвалив законодавчий регламент про збільшення для України експортних квот на постачання деяких видів товарів до країн ЄС).

Рис. 1. Використання тарифних квот Україною за 2016 р. [2]

Ще однією загрозою економічній безпеці ЗЕД вітчизняних підприємств є відсутність чіткої державної політики в сфері реалізації євроінтеграційного курсу. Сьогодні головними причинами низьких темпів виходу вітчизняних підприємств на ринок ЄС є значна відмінність в нормах, стандартах та регламентах європейського та українського законодавства в сфері виробництва та зовнішньої торгівлі. Саме на державному рівні повинні створюватися всі умови для поглиблення зовнішньоекономічного співробітництва з країнами-членами ЄС та реалізації національних інтересів в сфері зовнішньої торгівлі.

Таким чином, зазначені проблеми, з якими сьогодні зіштовхнулись вітчизняні суб'єкти господарювання, свідчать про гостру необхідність зміни моделі економічного розвитку держави. І першими кроками в цьому напрямку має стати усвідомлення владою та вітчизняними товаровиробниками важливості розробки комплексної стратегії з модернізації промисловості, яка передбачатиме розвиток високотехнологічних галузей, підвищення якості та конкурентоспроможності української продукції, та в результаті забезпечить

підвищення національної конкурентоспроможності та формування потрібної міжнародної спеціалізації України.

Список використаних джерел

1. Дані Державної служби статистики України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/.
2. Торговельно-економічне співробітництво між Україною та ЄС. Дані Міністерства економічного розвитку та торгівлі України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=b2d1a895-3aa6-4872-8322-95bf4d4f72b2&tag=TorgovelnoekonomichneSpivrobitnitstvoMizhUkrainoiuTas.
3. Кутовий Т. В. Комітет Європарламенту проголосував за розширення квот на українську аграрну продукцію. Дані Міністерства аграрної політики та продовольства України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://minagro.gov.ua/uk/node/23870.

РОЗВИТОК ОРГАНІЧНОГО ВИРОБНИЦТВА В УКРАЇНІ У КОНТЕКСТІ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Григоренко Я. О., аспірант,
Національний інститут стратегічних досліджень

Незважаючи на уповільнення темпів зростання світової економіки, основними тенденціями світового ринку є збільшення попиту на органічні продукти. Продажі органічних харчових продуктів і напоїв у 2014 р. досягли 80 млрд дол. США. Особливістю світового ринку органічної продукції на сучасному етапі розвитку є найбільша концентрація попиту, зосереджена в високорозвинених країнах, що пояснюється переважною купівельною спроможністю населення цих країн. В останні роки також спостерігається підвищення попиту на екологічну продукцію в країнах, що розвиваються. Найбільш ємними ринками органічних продуктів є країни Північної Америки та Європи. Ці два регіони охоплюють більш ніж 90 % усіх продажів.

Країнами з найбільшими за розмірами ринками органічної продукції є Сполучені Штати Америки (27,1 млрд євро), Німеччина (7,9 млрд євро) та Франція (4,8 млрд євро). Найвищий рівень споживання цих продуктів на душу населення спостерігається у Швейцарії (221 євро), Люксембурзі (162 євро) та Данії (162 євро). Найбільші частки ринку належать Данії, Швейцарії та Австрії.

Органічне виробництво в Україні, що почало свій розвиток наприкінці 90-х років, в першу чергу завдяки попиту з боку трейдерів ЄС і переробників органічного зерна, олійних, бобових культур і дикоросів, перебуває на стадії становлення. В сучасний період вітчизняне органічне виробництво характеризується незначними обсягами. Проте слід відмітити позитивні тенденції, що окреслились у цій сфері в останнє десятиріччя. Так, упродовж 2004-2014 рр. загальна площа органічних сільськогосподарських угідь виросла з 240,0 до 400,8 тис. га (в у 1,7 рази), кількість органічних сертифікованих підприємств збільшилась з 70 до 182 (у 2,6 рази). у 2015 році кількість операторів органічного ринку, сертифікованих єдиним українським органом сертифікації «Органік Стандарт», становила 200 підприємств. Більшість українських органічних господарств розташовані в Одеській, Херсонській, Київській, Полтавській, Вінницькій, Закарпатській, Львівській, Тернопільській,

Житомирській областях, розміри їх угідь становлять від кількох гектарів, як і в більшості країн Європи, до декількох тисяч гектарів.

За підрахунками фахівців, в Україні є близько 8 млн га екологічно чистих чорноземних земель, які є сприятливими для ведення органічного землеробства. Вони знаходяться у Північно-Полтавському, Північно-Східно-Луганському, Вінницько-Прикарпатському і Південно-Подільському регіонах України. Окрім того, у різних областях країни є в сукупності 15-16 млн га окремих ділянок, придатних для ведення органічного виробництва [1].

Враховуючи вагомість та перспективність органічного землеробства в контексті забезпечення продовольчої безпеки держави та розвитку виробничого та експортного потенціалу держави Міністерством аграрної політики вироблені орієнтири його розвитку до 2020 року, якими є зростання частки сільськогосподарських угідь, що сертифіковані до органічних стандартів, до 5 %, збільшення у 3 рази кількості сільгосппідприємств, які продукують органічну продукцію, та зростання частки органічної продукції до 3 %, що відповідає статистичним показникам основних європейських країн, які розвивають цей напрямок сільськогосподарського виробництва [2]. Доцільність нарощування експортного потенціалу органічної продукції України в сучасних умовах підсилюється, оскільки ця продукція не підлягає квотуванню в рамках зони вільної торгівлі з ЄС. Враховуючи євроінтеграційні прагнення України органічне землеробство виступає одним із факторів посилення економічних зв'язків із Європейським Союзом та формування конкурентних переваг на зовнішніх ринках.

У відповідності до загальносвітових тенденцій в Україні в останні роки спостерігається тенденція активного зростання внутрішнього ринку органічної продукції. За результатами досліджень Федерації органічного руху України внутрішній споживчий ринок органічних продуктів в Україні, що почав розвиватись з початку 2000-х років, за період 2007-2014 рр. збільшився майже у 30 разів та становив у 2014 р. 14,5 млн євро.

Основним гальмом на шляху розвитку внутрішнього ринку є проблема низької купівельної спроможності населення, що загострилась в останні роки в умовах поглиблення кризи. Але основним каналом реалізації вітчизняної органічної продукції (біля 80 %) залишається експорт.

В Україні формується нормативно-правова база розвитку органічного виробництва, основу якої становить Закон України «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини», що визначає правові та економічні основи виробництва та обігу органічної сільськогосподарської продукції та сировини і спрямований на забезпечення належного функціонування ринку органічної продукції та сировини, а також на гарантування впевненості споживачів у продуктах та сировині, маркованих як органічні [3]. Створена достатньо розгалужена система громадських організацій та асоціацій, які проводять активну роботу щодо популяризації та розвитку органічного виробництва, зокрема це Федерація органічного руху України, Спілка учасників органічного сільського господарства «Натурпродукт»,

Асоціація органічного землеробства та садівництва, Асоціація «БіоЛан Україна». Проте ще залишається низка невирішених питань організаційно-правового характеру, що спричиняє повільний розвиток органічного виробництва в нашій країні.

Сучасні тенденції підтверджують висновки доцільності подальшої екологізації виробництва та реалізації продовольчих товарів в умовах постійно зростаючого інтересу у світі до цього виду продукції, що зумовлює для України можливість виступити активним учасником у конкурентній боротьбі на ньому [4]. Адже Україна, маючи більш сприятливі умови, може виробляти органічну продукцію із відносно нижчою собівартістю, ніж європейські країни, тому така продукція, вироблена вітчизняними підприємцями, потенційно має вищу конкурентоспроможність.

Список використаних джерел

1. Маслак О. Ринок органіки в Україні: стан та перспективи // Агробізнес сьогодні. – Вип. 24 (223). – 2011. – С. 22-23.

2. Розвиток органічного виробництва - пріоритетний напрямок роботи Мінагрополітики // Міністерство аграрної політики та продовольства України. Режим доступу: http://minagro.gov.ua/node/20863. (дата звернення: 24.11.2016).

3. Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини: Закон України від 3 вер. 2013 р. № 425-VII // Законодавство України ВР. Режим доступу:http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/425-18/page(дата звернення: 01.11.2016).

4. Григоренко Я. О. Реалізація аграрного потенціалу України на світовому продовольчому ринку. Економіка АПК. – № 10. – 2016. – С. 95-101.

СЕКЦІЯ 3
МЕХАНІЗМИ ЗАЛУЧЕННЯ ПОТЕНЦІАЛУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ В РОЗВИТОК РЕАЛЬНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКІВ ЯК ПЕРЕДУМОВИ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Вовчак О. Д., д.е.н., професор,
ДВНЗ «Університет банківської справи»
Андрейків Т. Я., к.е.н., доцент,
Львівський торговельно-економічний університет

У всьому світі загальний стан економіки країни свідчить про активність та ефективність діяльності банків. У свою чергу, належний стан банків є запорукою економічного розвитку суспільства загалом. В умовах євроінтеграції та економічної глобалізації загострюється питання щодо забезпечення у кожній країні стабільного економічного розвитку, який значною мірою залежить від надійності банківського сектору як визначального чинника формування довіри до банків з боку вкладників, партнерів, інвесторів тощо. Фінансова стійкість і стабільний розвиток банків мають бути їх стратегічними завданнями банків, що сприятиме прискоренню ринкових перетворень та підвищенню соціальних стандартів. Саме банкам як активним учасникам грошового ринку належить пріоритетна роль у мобілізації тимчасово вільних коштів суб'єктів господарювання та їх спрямуванні у найприбутковіші види економічної діяльності, що, в кінцевому підсумку, призводить до економічного зростання.

Проблема забезпечення та зміцнення фінансової стійкості банків набула загальнонаціонального значення для України, що значною мірою зумовлено специфікою розвитку вітчизняних банків. Саме тому ефективне управління і забезпечення власної фінансової стійкості має бути обов'язком та основним стратегічним завданням кожного комерційного банку.

Для оцінки фінансової стійкості банківського сектору проаналізуємо розвиток вітчизняної банківської системи за останній період, який, як свідчать офіційні статистичні дані НБУ, характеризується ключовими перетвореннями та динамічними змінами як кількісних, так і якісних параметрів діяльності банків. Зростання упродовж 2003-2008 рр. базових макроекономічних параметрів банківського сектору змінилось у 2009–2012 рр. їх спадом, а тенденція відновлення банківського сектору у 2013 р. була призупинена через вплив на економіку військових подій на Сході України. Щодо 2015-2016 рр., то це були роки суттєвих інституційно-функціональних перетворень, які супроводжувались виведенням неплатоспроможних банків з ринку. Водночас така тенденція характерна не тільки для України. Так, напередодні кризи кількість банків у США скоротилась на 40 %; в Німеччині – на 55 %; у Франції за 20 років – на 68 %. У Великобританії за період з 1994 року по 2004 рік

кількість банків знизилася на 56 %, в Італії – на 28 %; в Іспанії – на 16 %. В Японії також спостерігається скорочення кількості кредитних інститутів.

Ще однією ключовою тенденцією розвитку банківського сектору в Україні є укрупнення банківського бізнесу шляхом концентрації та консолідації. За величиною концентрації капіталу банківський сектор навіть вже досяг оптимальних значень встановлених НБУ. Зростання рівня концентрації зумовлено як об'єктивною потребою банків у розширенні бізнесу і збільшенні рівня капіталізації, так і регулятивним збільшенням вимог до мінімального розміру власних коштів банку.

Міжнародним валютним фондом для оцінки фінансової стійкості депозитних інститутів (банків) використовується 7 груп показників, 6 з яких характеризуються детальнішою оцінкою окремої складової частини фінансової стійкості і охоплюють всі аспекти фінансової стійкості: основний капітал до сукупних активів; субстандартні кредити до власного капіталу; субстандандартні кредити до кредитів всього; ROA; ROE; процентна маржа до валового доходу; невідсоткові витрати до валового доходу; ліквідні активи до сукупних активів; ліквідні активи до короткострокових зобов'язань [1; 2]. Ці показники слугують індикаторами як стану розвитку банків, так і їх фінансової стійкості і надійності.

Для підвищення фінансової стійкості банків важлива роль належить банківському регулюванню і нагляду. Сьогодні доцільно формувати новий підхід до здійснення пруденційного нагляду на основі встановлення оптимальних нормативів, який буде спрямовано на зниження системного ризику та підвищення стабільності всієї банківської системи.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт Національного банку України. – Метадані МФВ. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/ publish /article?art_id=58001&cat_id=44444.
2. Офіційний сайт Міжнародного валютного фонду. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://data.imf.org/?sk=9F855EAE-C765-405E-9C9A-A9DC2C1FEE47.

РОЛЬ БАНКІВ УКРАЇНИ В АКТИВІЗАЦІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР

Копилюк О. І., д.е.н., професор,
Львівський торговельно-економічний університет

Розвиток економіки України нерозривно пов'язаний з фінансовим станом суб'єктів підприємництва та результативністю їх діяльності. Сучасні умови функціонування вітчизняних підприємств характеризується нестабільними тенденціями, причиною яких переважно залишаються складна економічна ситуація в країні, наслідки світової економічної кризи, зміни в законодавчій базі, обмеженість банківського кредитування суб'єктів господарської діяльності, низький рівень конкурентоспроможності та інноваційного розвитку, недостатньо дієві механізми залучення потенціалу банків у розвиток реального сектору економіки.

В умовах сьогодення діяльність підприємницьких структур характеризується проблемними аспектами діяльності і відображає неспроможність формувати відповідні грошові потоки й отримувати позитивні фінансові результати, які залежать як від зовнішніх факторів (природних, транспортних та соціально-економічних умов, рівня розвитку зовнішньоекономічних зв'язків, цін на виробничі ресурси), так і внутрішніх факторів. Як правило, останні включають обсяг продажу продукції, собівартість продукції, структуру продукції і витрати та ціну продукції, а також цінові порушення, порушення умов праці та порушення вимог до якості продукції.

Слід констатувати, негативні зміни, які відбулися у співвідношенні частки прибуткових та збиткових підприємств України впродовж 2011-2015 років. Динаміка співвідношення питомої ваги прибуткових та збиткових підприємств України свідчить про те, що впродовж аналізованого періоду спостерігався позитивний тренд щодо підвищення частки прибуткових підприємств з 63,5 % у 2011 р. до 73,3 % у 2015 р. , тобто на 9,8 % порівняно з 2011 р. та 7,8 % з 2014 р. Отже, загалом простежується позитивна тенденція до скорочення частки збиткових підприємств з 36,5 % у 2011 р. до 26,7 % у 2015 р.

Слід зазначити, що динаміка обсягу фінансового результату підприємницьких структур є досить нестабільною. Так, якщо в 2011 р. вітчизняні підприємства загалом одержали чистий прибуток (67797,9 млн грн), то в наступних періодах спостерігалося скорочення його обсягу: в 2012 р. – на 48,3 %, а в 2013 р. – на 165,1 %, тобто показник досяг від'ємного значення, а отже підприємства України задекларували збиток. Далі спостерігається лише тенденція до зростання обсягу збитків, який досяг свого максимуму у 2014 р. (590 066,9 млн грн). Щодо 2015 р., то збитковість зафіксувалася на рівні 373516 млн грн, що свідчить про деяке покращення діяльності підприємств.

Ситуація на вітчизняних підприємствах впродовж 2011-2015 рр. у розрізі регіонів також була незадовільною, оскільки у 2015 р. сумарно прибуткова діяльність підприємств спостерігалася лише у Вінницькій, Житомирській, Сумській, Херсонській, Черкаській та Чернівецькій областях. Характерною особливістю сучасних тенденцій у забезпеченні фінансового результату є те, що питома вага прибуткових підприємств коливалася в межах 60-70 %, такі значні обсяги збитків можуть пояснюватися тим, що прибутково працюють в більшості малі та середні підприємства (яких переважна більшість), а великі підприємства несуть суттєві втрати. Якщо аналізувати 2014 р., то збиткова діяльність підприємств спостерігалася в усіх без винятку регіонах.

В цілому, діяльність суб’єктів реального сектору економіки в сучасних умовах продовжує характеризуватися фінансовою нестійкістю, недостатністю власних та неможливістю формування економічно вигідних позикових джерел фінансування. Недостатність операційного прибутку не дозволяє поповнити власний капітал підприємства з власних джерел і перешкоджає якісному погашенню та обслуговуванню боргових зобов’язань. Проблемні борги підприємств перед банками в 2016 р., порівняно з 2015 р., збільшилися вдвічі, та за оцінками експертів будуть збільшуватися в 2017 р.

Для визначення рівня платоспроможності підприємств банки визначають показник боргового навантаження, який розраховується як відношення боргу за кредитом до операційного прибутку та показник середнього покриття відсоткових витрат підприємства операційним прибутком. Оптимальним значенням показника боргового навантаження, залежно від галузі, вважається діапазон від 3 до 5. Згідно даних НБУ, для більшості галузей, крім сільського господарства, харчової та добувної промисловості, значення показника боргового навантаження є негативним (при наявності операційного збитку), або перевищує рівень 5. Тобто платоспроможність підприємств України в основному є незадовільною. Що стосується другого з вищезазначених показників, то його значення для реального сектору економіки в цілому становить 0,53. Це означає, що грошових потоків підприємств недостатньо для обслуговування сукупного боргу по відсотках за кредитом. Особливо суттєві ризики неплатоспроможності, що обумовлені високим борговим навантаженням, спостерігаються в галузях будівництва, машинобудування, операціях з нерухомістю, на підприємствах з значним рівнем державного регулювання (з виробництва та постачання газу, енергії, комунальних підприємствах). За наявністю проблемних кредитів на кінець 1 кварталу 2016 р. «лідерами» є галузі машинобудування – 57 % від загальної заборгованості, металургії – 55 %, харчової промисловості – 48 %. Найменше проблемних кредитів, від 19 до 13 %, у сільському господарстві, постачанні електроенергії, газу та води.

Понад 80 % заборгованості підприємств реального сектору економіки номіновано в іноземній валюті. В основному вона була накопичена в період відносної фінансово-економічної стабільності, тобто до 2014 р. Девальвація національної валюти призвела до збільшення заборгованості в іноземній валюті в перерахунку на гривню. Основними змінами в структурі заборгованості підприємств реального сектору є суттєве збільшення зовнішнього боргу (боргу перед нерезидентами) і заборгованості перед банками в іноземній валюті та зменшення заборгованості в національній валюті [1].

Частка простроченої заборгованості за кредитами в загальному обсязі кредитів, наданих банками резидентам України у 2013 р. відносно 2011 р. знизилась з 9,6 % до 7,7 %. Проте, починаючи з 2013 р. даний показник мав стійку тенденцію до зростання: 13,5 % у 2014 р. та 24,2 % у 2016 р.

Слід зазначити, що на початок 2017 р. найбільша питома вага прострочених кредитів нефінансових корпорацій характерна для анексованої території Автономної Республіки Крим та м. Севастополя (94,29 %) та областей військового протистояння й проведення АТО – Луганської (71,21 %) і Донецької (59,44 %). За нашими розрахунками, значна частка прострочених кредитів характерна для таких областей України: Сумська (36,78 %), Івано-Франківська (36,55 %), Київська (29,84 %), Тернопільська (25,48 %), Харківська (23,82 %), Запорізька (22,74 %), Черкаська (19,75 %), Одеська (19,59 %), Херсонська (17,90 %). Решта областей України мають суттєво нижче значення

показника прострочених кредитів, яке в середньому коливається від 2,06 % до 11,10 % [2].

Отже, можна констатувати, що ситуація, яка склалася в Україні щодо результативності діяльності підприємницького сектору економіки, а також виклики та загрози теперішньої економічної кризи, свідчать про те, що подальший його розвиток без активного залучення потенціалу банків не є сталим. Основні проблемні аспекти пов'язані із постійним нарощенням прострочених кредитів, їх валютизацією, невідповідністю між видом та розміром застави й забезпечення, волативністю відсоткових ставок.

Список використаних джерел

1. Шевченко Н. І. Особливості фінансової діяльності підприємств реального сектору економіки України в період системної кризи / Н. І. Шевченко // Ефективна економіка. – 2016. – № 6. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5132.
2. Грошово-кредитна та фінансова статистика [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=27843415.

ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ БАНКІВ ЯК ІНВЕСТОРІВ НА ФОНДОВОМУ РИНКУ

Черкасова С. В., к.е.н., доцент,
Львівський торговельно-економічний університет

Процеси інвестування в інструменти фондового ринку належать до категорії активних операцій банків і за своїми обсягами та інтенсивністю безпосередньо залежать від типу кредитної політики, що обрана банком на сучасному етапі. Як свідчить практика, банки активно збільшують інвестиційні вкладення в цінні папери в періоди зниження попиту на кредитні ресурси і, навпаки, вилучають кошти з цінних паперів, коли попит на кредити зростає. Загальний обсяг кредитно-інвестиційного портфеля банків характеризує розмір їх інвестиційного потенціалу та внесок цих інститутів у фінансування економіки країни кредитним і фондовим способами.

Серед науковців немає заперечень стосовно важливої ролі фінансових інвестицій в банківській діяльності. Так, Л. Примостка виділяє такі функції портфеля цінних паперів банку, як генерування доходів, диверсифікація активів з метою зниження ризиків, підвищення ліквідності банківської установи, зниження податкових виплат, поліпшення фінансових показників діяльності банку, можливість використання як застави та ін. [1, с. 95].

Про тісне поєднання процесів кредитування та інвестування в діяльності банків свідчить активне поширення в світовій практиці спеціалізованих інвестиційних та іпотечних банків, перший досвід утворення та діяльності яких має місце і в Україні. За українським законодавством банк є спеціалізованим, якщо більше 50 відсотків його активів є активами одного типу [2]. Активи інвестиційного банку складаються з довгострокових цінних паперів, боргових зобов’язань та інших фінансових вкладень. Активи іпотечного банку розміщуються в процесі інвестиційних операцій під заставу землі, іншого нерухомого майна та в іпотечних цінних паперах.

Вітчизняне законодавство дозволяє банкам бути активними учасниками фондового ринку, реалізуючі функції інвестування як у власних інтересах, так і в інтересах своїх клієнтів. Більшість банків в Україні є інфраструктурними учасниками цього ринку, виступаючи в якості торговців цінними паперами, членів фондових бірж і позабіржових торговельних систем, що спрощує процеси інвестування та підвищує їх оперативність.

Існують особливості банківського інвестування, зумовлені специфікою господарської діяльності та завданнями цих інститутів у фінансовій системі країни. Для банків процес вкладення ресурсів в цінні папери доповнює основну кредитну діяльність, здійснюється для диверсифікації активів і зменшення ризиків. За рахунок інвестицій в цінні папери банки можуть приймати участь у створенні інших суб'єктів господарювання, зокрема дочірніх підприємств і асоційованих компаній, та здійснювати контроль за їх діяльністю. Вкладення коштів в державні цінні папери забезпечують формування резервів банку та підвищують надійність банківських інвестицій. Напрями та обсяги інвестування визначаються банками самостійно, виходячи з розробленої інвестиційної стратегії та з врахуванням економічних нормативів НБУ.

Законодавством України для банків не визначено обмежень щодо вкладення коштів в цінні папери за їх видами та групами. Відповідно до нормативних документів НБУ [3] в складі портфеля цінних паперів банку виділяють окремі частини: торговий портфель, цінні папери у портфелі банку до погашення, цінні папери у портфелі банку на продаж і портфель інвестицій в асоційовані та дочірні компанії. В торговому портфелі знаходяться цінні папери, від перепродажу яких банк отримує доходи в короткостроковому періоді за рахунок коливань їх ринкової ціни. Портфель до погашення містить ті види фондових інструментів, які банк має намір утримувати до моменту погашення і одержати дохід за ними. Цінні папери у портфелі банку на продаж характеризуються непевною справедливою вартістю, які банк прагне продати за умов сприятливої ринкової кон'юнктури. В портфелі інвестицій в асоційовані та дочірні компанії містяться цінні папери інших суб'єктів господарювання в статутних капіталах яких банку належить істотна участь. Поділ портфеля банку на такі частини відображає загальні принципи оцінки та обліку цінних паперів в банківській практиці.

Банківські установи в процесі здійснення фінансового інвестування стикаються з однаковими проблемами, зумовленими низькою надійністю, ліквідністю та прибутковістю цінних паперів. Все це вимагає вдосконалення державної політики щодо стимулювання розвитку внутрішнього фондового ринку і активізації процесів інвестування в цінні папери.

Останніми роками вітчизняні банки активно нарощували інвестиції в цінні папери. За 2006-2015 рр. обсяг інвестицій банків в фондові інструменти зріс в 13,8 рази. Починаючи з 2010 р., спостерігається значна активізація інвестиційної активності вітчизняних банків на ринку цінних паперів, внаслідок чого частка вкладень в фондові інструменти в кредитно-інвестиційному портфелі суттєво зросла. Якщо в 2006-2009 рр. частка цінних паперів в

кредитно-інвестиційному портфелі вітчизняних банків знаходилась в межах 5 %, то в 2010 р. досягла 10 %, а на кінець 2015 р. становила 17,1 % [4]. Зазначена тенденція свідчить про значні зміни в банківських стратегіях, зумовлених як кризовими явищами в банківській системі, так і значним падінням попиту в суспільстві на банківські кредити.

В сучасних умовах спостерігається суттєве зниження частки вкладень в акції в консолідованому портфелі цінних паперів вітчизняних банків. Якщо в 2006 р. цей показник становив 28,4 %, то до кінця 2015 р. знизився до 3,4 % [4]. З врахуванням обмежених можливостей банків щодо інвестицій в похідні фінансові інструменти, зрозуміло, що основними об'єктами банківських вкладень на виступають боргові цінні папери, передусім державні облігації. Зазначене характеризує поширення консервативних і короткострокових стратегій інвестування в діяльності банків, що знижує доходність інвестицій.

Аналіз складу консолідованого портфеля цінних паперів банків України свідчить про те, що на сьогодні основну частку в ньому займають цінні папери на продаж. Частка цієї складової портфеля залишається найбільшою протягом останніх років, коливаючись від 72,8 % в 2010 р. до 88,1 % в 2013 р. [4]. Незначними є частки портфелів до погашення та асоційованих і дочірніх компаній. Таким чином, незважаючи на значне збільшення обсягів фінансових інвестицій вітчизняними банками протягом останнього десятиліття, більшість з них формують портфелі торгових цінних паперів і цінних паперів на продаж, реалізуючи короткострокові спекулятивні операції, що не мають позитивного впливу на процеси фондового фінансування національної економіки.

Проведений аналіз виявив особливості інвестиційної діяльності банків на фондовому ринку. Основний обсяг інвестицій банків в сучасних умовах здійснюється в боргові цінні папери. Такі інвестиції мають переважно короткостроковий характер і реалізуються для одержання доходу від перепродажу цінних паперів за вищою ціною. Частка вкладень в акції в консолідованому портфелі банків є незначною і протягом досліджуваного періоду виявила тенденцію до скорочення. Стратегічні інвестиції банків в інструменти фондового ринку у вітчизняній практиці є незначними за обсягами. Посилення інтересу банків до вкладень в цінні папери і значний приріст обсягів таких інвестицій в останні роки є результатом зміни стратегій їх активних операцій в умовах зменшення попиту в суспільстві на кредитні продукти. Тому при значному зростанні обсягів вкладень банків в цінні папери їх вплив на поширення фондового способу фінансування господарської діяльності залишився незначним.

Список використаних джерел

1. Примостка Л. Фінансовий менеджмент банку : навч. посібник / Л. Примостка. – К.: КНЕУ, 2008. – 246 с.

2. Про банки і банківську діяльність : Закон України № 2121-ІІІ від 7.12.2000 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua.

3. Інструкція з бухгалтерського обліку операцій з цінними паперами в банках України: Постанова Правління Національного банку України від 3.10.2005 р. № 358 із змінами.

4. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id.

РОЛЬ ПРОЦЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БАНКІВ

Музичка О. М., к.е.н., доцент,
Львівський торговельно-економічний університет

В умовах сьогодення підвищення ефективності діяльності вітчизняного банківського сектора суттєвим чином визначається дієвістю механізму перерозподілу фінансових ресурсів, який забезпечує акумулювання коштів, їх диверсифікацію між різними сферами економічної діяльності та формування процентних доходів й витрат банківських установ. Поряд з тим, незважаючи на загострення конкурентних відносин як щодо попиту, так і пропозиції фінансових ресурсів, проблемними залишаються питання їх залучення з боку небанківського сектора та висока вартість, недостатня диверсифікованість джерел формування коштів, що в подальшому впливає на рівень процентних ставок за кредитами, обмежує можливості розміщення ресурсів та призводить до зниження прибутковості й зростання ризиковості банківських операцій. За таких умов актуальною проблемою менеджменту банків є формування такої процентної політики, яка б забезпечувала тісний взаємозв'язок економічно доцільних обсягів банківських ресурсів з допустимим рівнем їх прибутковості та витратності.

Необхідно відмітити, що процентна політика банку розглядається науковцями у більшості випадків в контексті кредитної спрямованості. Поряд з тим, ефективність функціонування банку на ринку кредитних ресурсів суттєвим чином залежить і від порядку формування депозитної бази, тобто встановлення оптимальних процентних ставок за депозитами. Тому процентну політику слід розглядати як стратегію і тактику банку щодо формування оптимальних процентних ставок за кредитами та депозитами, спрямовану на забезпечення його ліквідності, прибутковості та фінансової стійкості.

Відповідно до ключової мети діяльності формуються принципи процентної політики банку, які являють собою сукупність базових умов, що визначають загальні цілі та спрямованість даної політики у сфері реалізації матеріальних інтересів кредитора щодо передання коштів у тимчасове користування та врахування стимулів для вкладників. До основних принципів формування процентної політики банку доцільно віднести:

1) максимізацію процентної маржі, яка визначається як різниця між процентними доходами за позичковими операціями та процентними витратами на формування ресурсної бази банку;

2) встановлення економічно доцільного рівня процентних ставок, достатнього для забезпечення прибутковості діяльності банківської установи;

3) гнучкість у встановленні процентних ставок з урахуванням динаміки ринкової кон'юнктури залежно від пропозиції тимчасово вільних ресурсів та попиту на банківські кредити;

4) диференціацію рівня процентних ставок відповідно до конкретного позичальника та умов договору;

5) договірний характер встановлення рівня процентної ставки за кожною операцією;

6) одночасне регулювання процентних ставок як за депозитними, так і кредитними операціями.

При формуванні процентної політики доцільно виходити із критеріїв надійності і стабільності ресурсної бази банку та враховувати два основних аспекти: 1) процентна ставка за депозитами повинна бути достатньо привабливою для потенційних вкладників; 2) процентна ставка не повинна різко перевищувати нижню межу процентної маржі між активними і пасивними операціями банку. До внутрішніх факторів, які впливають на величину процентних ставок належать:

– рівень банківського ризику;
– цільовий рівень прибутковості банку;
– збалансованість операцій із залучення та розміщення ресурсів за строками і сумами;
– характер взаємовідносин банків із клієнтами;
– надійність клієнтів та їх платоспроможність;
– тип і розмір банку, його географічне розташування та ін.

Проте, для ефективної процентної політики банку недостатньо враховувати виключно мікроекономічні аспекти його взаємовідносин з позичальниками. Тому невід'ємною складовою процентної політики банку є врахування комплексу макроекономічних факторів.

Таким чином, процентна ставка є основним інструментом реалізації ключових цілей та пріоритетів банку як тактичного, так і стратегічного характеру. При формуванні процентної політики банку необхідно:

– формувати систему процентних ставок, яка б максимальним чином стимулювала раціональне використання кредиту;
– встановлювати норму процента за кредитом з урахуванням темпів інфляції;
– використовувати прямі методи впливу на рівень процентних ставок;
– орієнтуватися на діючі з боку НБУ ставки рефінансування за кредитами;
– пов'язувати офіційну ставку процента з ринковою, тобто із попитом і пропозицією кредитних ресурсів;
– визначати розмір надбавки до офіційної ставки НБУ в залежності від загального фінансового стану позичальника;
– встановлювати базові ставки для першокласних позичальників з додаванням маржі для різних категорій клієнтів;
– використовувати різні варіанти нарахувань і стягнень процентів з урахуванням ресурсної бази банку, терміну кредиту, фінансового стану клієнта тощо;
– розробити шкалу диференціації процентів;

– досліджувати і прогнозувати процентний ризик;

– орієнтуватися на положення щодо способів нарахування і стягнення процентів, визначених в інструктивних матеріалах [1, с. 145].

Отже, процентна політика банку повинна передбачати альтернативні підходи та методи мінімізації процентного ризику, які можуть бути використані установами як один із напрямів удосконалення організації активно-пасивних операцій. Цим зумовлена дієвість розробки процентного меморандуму банку, який є складовою загальної стратегії розвитку установи й відображає елементи процентної політики, її складові, методи управління й мінімізації процентних ризиків.

Такий підхід є новаторським, але й підтримується вітчизняними банкірами, які обґрунтовують необхідність формування сукупності елементів процентної політики комерційного банку, що охоплюють її вихідні засади, фактори впливу на величину процентної ставки та порядок розрахунку процента за кредит, механізм управління процентним ризиком і є тими необхідними складовими єдиної цілісної цінової стратегії банку на ринку кредитних послуг, котру необхідно чітко формулювати у вигляді певного документу та проводити з метою оптимального поєднання інтересів банку та позичальників [2, с. 43].

Таким чином, процентна ставка є одним із інструментів, який, всебічно враховує практичну сторону реалізації інтересів банку як кредитора з одного боку, і банку як позичальника – з іншого. Це зумовлює необхідність формування процентної політики банків з врахуванням її складових елементів, методів ціноутворення за кредитами і депозитами, управління процентним ризиком. Подальші дослідження в даному напрямі повинні охоплювати розробку інструментарію формування процентного меморандуму банку, рекомендацій щодо кількісної та якісної оцінки процентних ризиків та методів прогнозування динаміки процентних ставок центрального банку і їх впливу на обсяги активно-пасивних операцій конкретних банківських установ.

Список використаних джерел

1. Батракова Л. Г. Анализ процентной политики коммерческого банка: учебное пособие / Л. Г. Батракова. – М: Логос, 2012. – 152 с.

2. Дзюблюк О. Перспективи оптимізації процентної політики комерційних банків в Україні / О. Дюблюк // Вісник ТАНГ. – 2011. – № 4. – С. 35-43.

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ В БАНКІВСЬКУ СИСТЕМУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ДІЇ УГОДИ ПРО АСОЦІАЦІЮ З ЄС

Самура Ю. О., к.е.н., доцент,

Львівський торговельно-економічний університет

Зважаючи на тенденції глобалізації у розвитку світових фінансових ринків, присутність іноземного капіталу в банківських секторах країн, що розвиваються, є об’єктивною реальністю. Іноземні фінансово-банківські групи мають підтримувати відповідний рівень своєї прибутковості, тому цілком зрозумілим і прогнозованим є їх прихід до банківських секторів країн

Центральної та Східної Європи, динаміка розвитку яких є значно вищою, ніж у розвинутих країнах Європи.

Протягом останніх років банківський сектор України суттєво змінився, передусім структурно – приплив іноземного капіталу значною мірою скоригував стратегії розвитку місцевих банків. Останні змушені трансформуватися – змінювати наявні організаційні структури на досконаліші, розширювати спектр послуг, проводити ребрендинг – і зрештою ставати привабливішими та відкритішими для клієнтів.

В умовах дії Угоди про асоціацію з ЄС важливим напрямом дослідження є вивчення фінансово-економічних механізмів залучення іноземного капіталу в банківську систему України, на цій основі визначення можливого впливу діяльності іноземних банків на розвиток усієї економічної системи країни є пріоритетним.

Зазначимо, що присутність банків з іноземним капіталом у банківський системі України відповідає інтересам розвитку національної фінансової системи, сприяє залученню іноземних інвестицій та розширенню ресурсної бази соціально-економічного розвитку в умова дії Угоди про асоціацію з ЄС.

Водночас існують досить серйозні фінансові та економічні ризики швидкого зростання частки іноземного банківського капіталу, пов’язані з можливою втратою суверенітету в сфері грошово-кредитної політики, можливим посиленням нестабільності, несподіваними коливаннями ліквідності банків, спекулятивними змінами попиту та пропозиції на грошово-кредитному ринку, можливим відпливом фінансових ресурсів. Тому вирішення питання про форми та масштаби розширення присутності іноземного банківського капіталу на ринку банківських послуг повинно бути підпорядковане стратегічним цілям соціально-економічного розвитку, підвищення національної конкурентоспроможності, фінансово-економічної безпеки, зміцнення грошово-кредитної системи України [1, с. 360].

Сьогодні частка іноземного капіталу в статутному капіталі банків України продовжує збільшуватися і станом на 01.01.2017 р. складає 55,5 %. [3]. Таким чином, іноземний капітал займає дедалі значніше місце в банківській системі України. І загалом підвищення його ролі позитивно впливатиме на розвиток банківської системи в цілому внаслідок посилення міжбанківської конкуренції.

Але водночас не можна вважати, що іноземній банківський капітал – це такий же, як і вітчизняний, тільки трохи ефективніший та цивілізованіший, і проблема лише в його подальшому залученні. В економіці за все потрібно платити. Треба розуміти, що саме доведеться віддати за приплив порівняно більш дешевих фінансових ресурсів. Оптимальний вибір у цій сфері потребує чітких уявлень про переваги та витрати. Обираючи національну стратегію щодо залучення та функціонування іноземного банківського капіталу, необхідно враховувати зарубіжний досвід у цій сфері.

Основними мотивами входження іноземних банків на східно- та центральноєвропейські ринки були ринкові (захоплення нових ринків та отримання вищих прибутків) та регуляторні фактори. Ділова стратегія

іноземних банків мала схожий характер у Чехії, Угорщині та Польщі. На ранній стадії входження їхня основна діяльність зводилася до обслуговування клієнтів з материнської країни (ознаки так званої захисної експансії). На той час ці цільові клієнти були більш платоспроможними, ніж навіть великі внутрішні компанії. Тобто іноземний капітал підтримував передусім діяльність іноземного бізнесу, розширюючи тим самим його присутність на території країни і створюючи умови для експорту з неї прибутків [2, с. 62].

Отже, зростання частки іноземного капіталу в статутному капіталі банків України має більше позитивних наслідків, сприяючи поглибленню економічної інтеграції України з розвинутими країнами. Але не слід забувати, що головною проблемою у діяльності філій іноземних банків є недосконаліть законодавства у частині визначення інструментів впливу, за необхідності на діяльність філії, яка не є юридичною особою. Недостатніми є механізми притягнення до відповідальності у разі ліквідації філії або материнської компанії, що може призвести до фактичної незахищеності клієнтів-резидентів, які обслуговуватимуться у філії. Відсутність добре підготовленого законодавчого підґрунтя для діяльності філій іноземних банків неминуче призведе до збільшення ризиків на фінансовому ринку України.

Список використаних джерел

1. Коваленко В. В. Вплив іноземного капіталу на фінансову стабільність банківської системи / В. В. Коваленко // Економіка і суспільство. – 2016 – № 5. – С. 357–361.

2. Степаненко А. Вплив іноземних фінансово-кредитних установ на національну банківську систему / А. Степаненко, І. Чумара // Економіка України. – 2011. – № 2. – С. 60-67.

3. Офіційний інтернет-сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http: // www.bank.gov.ua.

СЕКЦІЯ 4
РОЗВИТОК ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ ТА КОНТРОЛЮ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

РОЛЬ І МІСЦЕ КОНТРОЛЮ В УПРАВЛІННІ ДОВГОСТРОКОВИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

Редченко К. І., д.е.н., професор,
Львівський торговельно-економічний університет

Однією з найважливіших проблем управління сучасним підприємством є не лише повноцінне використання існуючих можливостей розвитку і зростання, але й забезпечення стійкого балансу інтересів різних зацікавлених сторін. При цьому контроль (як функція управління) повинен не лише дбати про збереження власності, але й захищати інші, майнові та немайнові, інтереси зацікавлених осіб відповідно до пріоритетів, обумовлених галуззю, сферою діяльності, формою організації бізнесу, законодавчими особливостями тощо. Таким чином, контроль у широкому його розумінні повинен підтримувати стабільність складної організаційно-економічної системи (підприємства) і забезпечувати досягнення цілей, що відповідають інтересам різних зацікавлених сторін у довгостроковій перспективі.

В економічній кібернетиці стабільність функціонування підприємства пов'язується з поняттям гомеостазу. Гомеостаз – це здатність відкритої системи зберігати значення істотних змінних у визначених межах, незважаючи на впливи (зміни, збурення) середовища її функціонування [1, с. 27].

Підприємство, яке за своєю природою є відкритою системою, у процесі розвитку повинно зберігати певні властивості, параметри та зв'язки, зокрема із зовнішнім середовищем та зацікавленими сторонами. Досягнення гомеостазу означає здатність підприємства протидіяти зовнішнім загрозам та швидко відновлювати рівновагу, перевершуючи у цій властивості інші підприємства.

Згідно з теорією максимізації прибутку (А. Сміт, А. Маршал, Д. Кейнс), підприємство, що перебуває у становищі гомеостазу, є таким, що завжди здатне підтримувати свою прибутковість на певному рівні. Теорія зацікавлених сторін (Р. Фрімен, Т. Дональдсон, Р. Престон) розглядає гомеостаз як постійну здатність фірми задовольняти інтереси зацікавлених осіб краще, ніж фірми-конкуренти. Відповідно, перелік чинників, які можуть вплинути на рівновагу підприємства і які потрібно контролювати, у другому випадку є значно ширшим.

У сфері контролю та аудиту поняття гомеостазу тісно пов'язане з концепцією діючого підприємства (англ. Going Concern), або, як її ще називають, концепцією безперервності діяльності. Поява цього терміну датується ще XVII ст., але початок його практичного використання – це кінець XIX ст. [2, с. 27]. Сьогодні концепція діючого підприємства широко застосовується у корпоративному управлінні, бухгалтерському обліку та аудиті.

Зокрема, у Міжнародному стандарті аудиту (МСА) 570 «Безперервність діяльності» розкрито зміст цієї концепції: «Згідно з припущенням щодо безперервної діяльності суб'єкт господарювання розглядається як такий, що продовжуватиме здійснювати господарську діяльність в осяжному майбутньому» [3, с. 580].

Концепція діючого підприємства є основою функціонування будь-якого підприємства чи корпорації. Підприємство, як правове поняття, відділене від його власників, а строки його існування жодним чином не пов'язані з тривалістю життя його засновників. Таким чином, підприємство – це організаційна «оболонка», створена для реалізації певної бізнес-ідеї, термін існування якої є невизначеним.

У цих умовах головна мета менеджменту – забезпечити безперервну еквіфінальну діяльність підприємства для досягнення гомеостазу у невизначено довгій перспективі. Роль контролю у виконанні цього завдання є стратегічною і визначається тим, хто виступає користувачем його результатів. Зокрема, якщо контроль виконується в інтересах менеджменту, на нього покладають виявлення небажаних відхилень та підтримку виконання управлінських рішень протягом кожного циклу розвитку підприємства.

Таким чином, контроль повинен забезпечувати прийняття управлінських рішень своєчасною і збалансованою інформацією, що стосується кожної ланки створення цінності як у межах діяльності підприємства, так і за його межами. При цьому дуже важливо вийти за межі окремих господарських фактів та подій: у сферу контролю повинні бути включені як системні зміни та перетворення, що відбуваються на підприємстві, так і взаємні впливи підприємства та навколишнього середовища. Це дозволить розширити системні можливості контролю у трьох його головних вимірах:

1) суб'єктами контролю прямо та опосередковано повинно виступати широке коло безпосередніх учасників господарського процесу та зацікавлених осіб;

2) об'єкти контролю мають охоплювати весь ланцюг створення цінності, тобто просторово виходити за межі господарського суб'єкта, включаючи мережі постачання, сервісний простір, інформаційний простір тощо;

3) контрольні дії повинні мати системний та про-активний характер, орієнтуючись більше на перспективу, ніж на минулу діяльність.

Список використаних джерел

1. Бешанова Ю. М. К вопросу об устойчивости предпринимательских структур / Ю. М. Бешанова // Современная экономика: проблемы и решения. – 2010. – № 4. – С. 25-29.

2. Hahn W. The Going-Concern Assumption: Its Journey into GAAP / W. Hahn // The CPA Journal. – 2011. – № 2. – P. 26-31.

3. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг. Видання 2015 року : [пер. з англ.] – К. : МФБ, АПУ, 2016. – Частина 1. – 2016. – 1249 с.

ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЇ З ФОРМУВАННЯ СОБІВАРТОСТІ В УПРАВЛІННІ ВИТРАТАМИ

Бачинський В. І., к.е.н., професор,
Кузьмінська К. І., к.е.н., доцент,
Львівський торговельно-економічний університет

Калькулювання собівартості продукції являється складним і багатогранним процесом, який повинен враховувати особливості виробничого процесу конкретного підприємства. Його організація та здійснення відрізняється на кожному підприємстві навіть однієї галузі. Так, калькулювання повинно відображати ефективність здійснення процесів господарської діяльності, визначати напрями удосконалення діяльності як на кожній окремій ділянці, так і в цілому на підприємстві. Тобто ефективність господарської діяльності залежить не лише від того, наскільки сучасним є забезпечення технологічних процесів, а й від того, наскільки оперативним є інформаційне забезпечення менеджерів стосовно основних бізнес-процесів.

Управлінські рішення, щодо здійснення виробництва, ґрунтуються на плановій, обліковій та нормативно-довідковій інформації. При цьому значна увага приділяється поняттю собівартості, оскільки це один з важливих показників, який характеризує ефективність діяльності підприємства, відображає його організаційно-технічний рівень, продуктивність праці, якість продукції, раціональність використання усіх видів ресурсів. Крім того, процес підрахунку собівартості дає відповіді на питання щодо продуктивності праці персоналу, щодо кваліфікованості працівників, щодо доцільності впровадження нових технологій тощо. Тобто даний показник дає можливість приймати поточні та стратегічні управлінські рішення щодо виробничої та фінансово-господарської діяльності підприємства.

Сучасні умови господарювання промислових підприємств викликають необхідність розробки методів прогнозування обсягів їх діяльності для оптимального співвідношення між витратами періоду та фінансовим результатом. Зокрема, прогнозування, як функція системи управління виробничим процесом, полягає у визначенні майбутнього результату на основі даних виробництва у минулих періодах [1]. Саме за допомогою методів прогнозування вирішується основне завдання управління – вибір оптимальних рішень щодо результатів виробництва у майбутньому. Зокрема, при прогнозуванні економічних чинників часто використовують математичні моделі. Слід зазначити, що математичне моделювання як апарат надійного прогнозу та важливий фактор прийняття оптимальних управлінських рішень існує уже кілька століть. Застосування математичних методів прогнозування не набуло широкого розповсюдження, у зв’язку із відсутністю кваліфікованих спеціалістів та відповідного фінансування.

Основними перевагами математичного прогнозування собівартості продукції є об’єктивність отриманих результатів, висока точність та можливість автоматизації самого процесу прогнозування. При цьому основною умовою отримання достовірних результатів є наявність чітко сформульованої

математичної моделі, яка ефективно описує поведінку прогнозованого об'єкта – процесу формування витрат. Вибір виду моделі зумовлюється галузевими характеристиками виробництва та цілями, за якими ведеться пошук оптимального керування об'єктом.

Сучасні промислові підприємства в організаційному плані стали представляти масштабні і складні виробничо-технологічні системи, а в плані організації функціонування та їх економіки – складні організаційно-економічні системи із суттєвим впливом рівня складності їх організації на економічні результати виробництва. Тільки на основі використання такого зв'язку, правильного управління та регулювання можна організувати виробничий процес та визначити його технологічні, організаційні та фінансово-економічні параметрами. С. О. Попов зазначає, що «Формування моделі здійснюється на основі того, що створюється деяке уявлення про досліджуваний процес, що допомагає краще зрозуміти його функціонування. Чим детальніше і точніше відтворюється структура процесу в структурі моделі (тобто чим більше структурних елементів системи буде відтворено у структурі моделі і чим більше інформації про ці елементи буде відомо в моделі) тим вище ступінь відповідності моделі до оригіналу» [2]. Ми вважаємо, що запровадження методів динамічного програмування дасть можливість менеджерам успішно вирішувати поставленні завдання та оптимізувати виробництво за основними процесами.

Динамічне програмування являє собою математичний апарат, розроблений для ефективного вирішення деякого класу задач математичного програмування. У такому програмуванні для управління процесом серед множини всіх допустимих рішень шукають оптимальне в сенсі певного критерію. Тобто таке рішення, яке дає екстремальне (найбільше або найменше) значення цільової функції – деякої числової характеристики процесу. Під багатоступеневістю розуміють або багатоступеневу структуру процесу, або розподіл управління на ряд послідовних етапів, що відповідають, як правило, різним моментам часу. Таким чином, слово «програмування» означає прийняття управлінських рішень, а слово «динамічне» вказує на суттєве значення часу та порядку виконання операцій у процесах і методах, що розглядаються [1, с. 109-117]. В одних задачах динамічного програмування управлінський процес розкладається на етапи природним шляхом, наприклад місяць, квартал, рік. В інших ситуаціях поділ на етапи може мати умовний характер. Особливість усіх задач динамічного програмування полягає в тому, що на кожному етапі можна враховувати попередні зміни, керувати перебігом подій, оцінюючи при цьому якість такого управління. У процесі оптимізації управління методом динамічного програмування багатокроковий процес виконується двічі. Спочатку – від кінця до початку, в результаті чого знаходять умовно-оптимальні управлінські рішення, а потім – від початку до кінця, що дає можливість здійснювати оптимальне управління процесом у цілому.

Таким чином використання фактичної та прогнозної інформації про собівартість продукції кожного виробничого процесу дає змогу прийняти ряд управлінських рішень, що забезпечує оптимальність розвитку системи в цілому.

Список використаних джерел

1. Грабовець Б. Е. Теорія і практика прогнозування в управлінні сучасним виробництвом: [підручник] / Б. Е. Грабовець. – Вінниця: Універсам, 2014. – 264 с.
2. Попов С. О. Економічне обґрунтування кондицій та контуру запасів залізних руд при їх підземному видобутку // С. О. Попов, І. І. Максимова. – Інноваційна економіка: всеукраїнський науково-виробничий журнал. – №5 (31). – 2012 р. – С. 113–115.

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ ВИТРАТ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Бачинський В. І., к.е.н., професор,
Львівський торговельно-економічний університет

Прибутковість промислового підприємства насамперед залежить від організації системи управління господарською діяльністю та можливостей керівництва приймати правильні управлінські рішення. Одним із основних факторів, від якого залежить успішне досягнення цієї мети, є ефективне функціонування системи управління та управлінського обліку як її інформаційної підсистеми.

Слід відмітити, що в основу побудови управлінського обліку покладено сукупність інструментів, методів та прийомів, які є елементами управління витратами. Даний процес можна розглядати як взаємопов'язаний комплекс заходів спрямованих на досягнення оптимального рівня витрат на всіх стадіях виробничого циклу підрозділів основного та допоміжного виробництва. Основним джерелом накопичення, обробки та представлення інформації про понесені витрати виступає система бухгалтерського обліку. Тобто організація обліку витрат передбачає відображення інформації на рахунках бухгалтерського обліку (у відповідності із вимогами чинного законодавства), групування витрат за об'єктами калькулювання, їх видами, місцями виникнення, центрами відповідальності. На нашу думку ефективна організація системи управління виробничими витратами повинна відповідати наступним вимогам:

- фактично понесені витрати мають документуватись у момент їх здійснення та порівнюватись із відповідними нормативними (плановими) показниками, що дає можливість здійснення оперативного контролю;
- витрати, які були понесені при виготовленні продукції (наданні послуг або виконанні робіт), обов'язково мають бути включені до її собівартості;
- всі понесені витрати, відображуються в обліку з використанням системи рахунків синтетичного та аналітичного обліку за об'єктами (центрами відповідальності) та статтями витрат;
- собівартість виготовленої продукції, а відповідно й складення її фактичної калькуляції, розраховується використовуючи інформацію виробничого обліку.

Враховуючи вплив ринкових умов господарювання доцільним є запровадження децентралізації системи управління промислового підприємства.

Так, багатьма дослідниками стверджується, що децентралізація управління вимагає більш формалізованого підходу до організаційної структури підприємства, яка б охоплювала всі структурні одиниці (підрозділ, відділ, сегмент) та визначала б їх місце з точки зору делегування їм відповідних повноважень і відповідальності. Поряд із позитивними факторами децентралізації управління необхідно виділити й негативні, які потрібно обов'язково враховувати при удосконаленні системи управління фінансово-господарською діяльністю підприємств: некомпетентність менеджерів підрозділів у прийнятті управлінських рішень; дублювання функцій управління; ставлення на перший план завдань підрозділу по відношенню до мети діяльності підприємства в цілому.

Особливістю управлінського обліку є не лише контроль за витратами, їх центрами та місцями виникнення у процесі виробництва, а й контроль за центрами, які входять до складу інших центрів відповідальності. Тому важливим та необхідним є виділення місць виникнення витрат. Вони характеризуються просторовою та функціональною відокремленістю, виникають під час первісного споживання ресурсів, тобто це витрати, на основі яких організовується планування, нормування та облік діяльності підприємства.

Питання управлінського обліку законодавчо не регламентовані, а це означає, що при організації системи управління враховуються особливості та потреби конкретного підприємства. Таким чином, на практиці при виділенні центрів витрат та центрів відповідальності підприємства застосовують індивідуальний підхід. При цьому слід звернути увагу на те, що чим детальнішим буде їх поділ, тим повнішим, точнішим та достовірнішим буде формування інформації – основи прийняття ефективних управлінських рішень. Вагомий вплив на виділення центрів відповідальності має виробнича структура підприємства, яка залежить від характеру продукції, яка виробляється, технологічного процесу, виробничих потужностей тощо. Організація обліку за центрами відповідальності передбачає зміну всієї організаційної структури управління підприємством. У першу чергу це стосується вибору типу організаційної структури бухгалтерії та форми організації облікового процесу.

Слід зазначити, що центри витрат виокремлюється для обліку та калькулювання собівартості продукції, а центр відповідальності – для регулювання обсягу виникнення витрат, управління собівартістю, визначення результатів діяльності підрозділу та здійснення контролю. Важливою умовою ефективного управління центрами витрат та центрами відповідальності є розробка та запровадження показників, які б характеризували діяльність кожної структурної одиниці та давали б змогу порівнювати результати діяльності виробничих підрозділів підприємства.

Таким чином, організація системи обліку витрат за центрами відповідальності дасть можливість отримати інформацію про величину, структуру, місце, природу виникнення витрат та буде основою проведення аналізу отриманих результатів з метою управління ними.

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ НА БІЗНЕС

Герасименко Т. О., к.е.н., доцент,
Львівський торговельно-економічний університет

Податкове навантаження є інструментом державного регулювання макроекономічних процесів та індикатором функціонування суб'єктів господарювання. Від нього, з одного боку, залежить наповнення Державного бюджету України, а, з іншого, розвиток національної економіки у цілому, та підприємств, зокрема. Як свідчить спільний рейтинг Світового банку та аудиторської компанії PwC, Україна в 2015 році посіла 107 місце в рейтингу податкового навантаження на бізнес серед 189 економік світу [1].

Податкове навантаження, податкова віддача або ж податковий тягар – законодавчо незакріплені терміни. Зокрема, немає їх і у Податковому Кодексі України (ПКУ). Однак, у ПКУ є таке поняття, як «ризик – ймовірність недекларування (неповного декларування) платником податків податкових зобов'язань, невиконання платником податків іншого законодавства, контроль за яким покладено на органи ДПС» [2, пп. 14.1.221 ст. 14 ПКУ]. Своєю чергою, визначення ризику було використано в якості критерію розподілу платників податків за групами для призначення та проведення документальних планових перевірок. Відповідно до Методичних рекомендацій щодо складання плану графіка проведення документальних планових перевірок суб'єктів господарювання, затверджених наказом ДПАУ від 23 серпня 2011 року за № 495, і відмінених на сьогодні, платників податків було поділено на групи в залежності від ступеня ризику – високого, середнього та незначного. Для підприємств кожної групи за відповідними формулами розраховували податкове навантаження.

Однак, на сьогодні, незважаючи на відсутність терміну «податкове навантаження» у законодавчо-нормативних актах, його широко використовують як науковці у своїх дослідженнях, так і практики. Причому перші розглядають його з точки зору впливу податкових важелів і платежів як на економіку країни, так і на доходи юридичних та фізичних осіб. Практиків більшою мірою цікавить дане поняття з точки зору впливу на розвиток бізнесу, тобто як чинника, який безпосередньо впливає на ділову активність та конкурентоспроможність підприємницької діяльності.

Оскільки необ'єктивна оцінка податкового навантаження на макрорівні може призвести до зниження дохідної частини бюджету в силу невиваженої фіскальної політики держави, а на мікрорівні – до фінансових втрат через прийняті на недостовірній інформації управлінські рішення, актуалізується питання удосконалення методик аналізу податкового навантаження як на економіку в цілому, так і окремо взяті підприємства. За цих обставин зростає роль аналізу податкового навантаження, як одного з напрямів дослідження фінансової діяльності підприємства в системі оподаткування. Його результати дозволяють визначити вплив податкової системи на діяльність підприємства і його розвиток у цілому та фінансовий стан, зокрема.

Загалом, основною метою аналізу оподаткування діяльності підприємства є дослідження основних абсолютних і відносних податкових параметрів, що характеризують систему оподаткування та її вплив на розвиток і фінансовий стан господарюючого суб'єкта задля формування аналітичного забезпечення для прийняття управлінських рішень, спрямованих на оптимізацію податків (використання податкових пільг, звільнення від податків і т.п.) у рамках чинного законодавства і зниження ризиків.

Питання оцінки податкового навантаження досліджували А. Соколовська, А. Скрипник, І. Луніна, Н. Вишневська, П. Мельник, М. Крейніна, Т. Островенко, Є. Кірова та ін. Не зважаючи на відмінності у підходах науковців до даного питання, більшість із них схиляються до того, що для одержання інформативних результатів необхідна система показників оцінки податкового навантаження. На наш погляд, нагальною є розробка методики комплексного аналізу оподаткування діяльності підприємства, чільне місце в якій має зайняти дослідження податкового навантаження. В якості методичного інструментарію достатнім буде використання загальнонаукових, традиційних та економіко-математичних методів дослідження.

Структурно методика повинна включати: 1) аналіз податкових зобов'язань; 2) аналіз заборгованості за податками і зборами перед бюджетом; 3) аналіз податкового навантаження.

Аналізуючи податкові зобов'язання, необхідно дослідити їх динаміку щонайменше за два роки, розрахувавши темпи зростання, та виявити фактори, що спричинили їх зміну. Не менш важливим є дослідження структури податкових зобов'язань, що дозволить виявити ті податки і збори, частки яких є суттєвими у загальній величині. Належну увагу необхідно приділити і аналізу податкових ризиків.

Аналіз заборгованості за податками і зборами перед бюджетом також необхідно здійснювати у динаміці як за загальною величиною, так і у розрізі окремих видів. Проведення факторного аналізу повинно бути спрямованим на визначення залежності зміни заборгованості за окремими податками і зборами від зміни обсягів та фінансових результатів діяльності підприємства.

Для аналізу податкового навантаження доцільно використовувати відносні показники, оскільки абсолютні величини не дозволяють оцінити ефективність та оптимальність оподаткування дільності підприємства. На наш погляд, це такі показники, як:

- загальний коефіцієнт податкового навантаження, який розраховують шляхом відношення величини податкових зобов'язань до доходів підприємства;
- коефіцієнт податкоємності продажів – відношення величини податкових зобов'язань до доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);
- коефіцієнт оподаткування чистого прибутку як відношення величини податкових зобов'язань до чистого прибутку;
- коефіцієнт рентабельності податкових зобов'язань (ефективності оподаткування) – відношення чистого прибутку до податкових зобов'язань;

- коефіцієнт абсолютної податкової платоспроможності – відношення грошей та їх еквівалентів і поточних фінансових інвестицій на певну дату до величини податкових зобов'язань на цю ж дату. Варто зауважити, що для розрахунку даного коефіцієнта до уваги доцільно брати ту величину грошей і їх еквівалентів та поточних фінансових інвестицій, яку планується використати для погашення зобов'язань;

- коефіцієнт ефективності управління податковими зобов'язаннями – відношення величини окремого податку (збору) до бази його оподаткування;

- коефіцієнт оборотності податкових зобов'язань – відношення доходів підприємства від усіх видів діяльності до середньої за період величини податкових зобов'язань;

- коефіцієнт рентабельності податкових витрат – відношення величини податків, включених до собівартості, до собівартості продукції, (товарів, робіт, послуг).

Таким чином, проведення аналізу податкового навантаження, як складової методики комплексного аналізу оподаткування діяльності підприємства, із використанням запропонованих коефіцієнтів дасть змогу об'єктивно оцінювати податкові зобов'язання, визначати їх вплив на розвиток господарюючих суб'єктів, забезпечуючи управління необхідною інформацією для прийняття рішень щодо оптимізації податкового навантаження у рамках чинного законодавства.

Список використаних джерел

1. Doing Business 2016: Economy Rankings / International Bank for Reconstruction and Development, the World Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.pwc.com/gx/en/services/tax/paying-taxes-2017/overall-ranking-and-data-tables.html.

2. Податковий Кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.

ОЦІНЮВАННЯ ВПЛИВУ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ НА УПРАВЛІНСЬКІ РІШЕННЯ

Воронко Р. М., к.е.н., доцент,

Львівський торговельно-економічний університет

Внутрішній контроль на підприємствах і в організаціях споживчої кооперації повинен бути спрямований, насамперед, на ті ділянки та напрями діяльності, які є стратегічними для подальшого розвитку та характеризуються найвищим ступенем ризику. При цьому внутрішній контроль повинен надавати достатні та прийнятні дані для підготовки й обґрунтування управлінських рішень менеджментом кооперативних підприємств та організацій.

Використання інформації контролю для прийняття управлінських рішень та оптимізації діяльності підприємства вперше розглядається як предмет наукового дослідження у працях відомих вчених та підприємців Фредеріка Тейлора, Генрі Форда, Едварда Демінга, нобелівського лауреата Саймона Герберта. Ці дослідники наголошували на важливості управлінських рішень як основи управлінської діяльності, вказували на потребу раціоналізувати процес

прийняття рішень в менеджменті, зробити його більш підставним та аргументованим.

Наприкінці XX ст. – на початку XXI ст. проблеми прийняття управлінських рішень та контролю їх реалізації та виконання були предметом наукових досліджень С. В. Бардаша, Ф. Ф. Бутинця, В. В. Бурцева, Б. В. Валуєва, Н. Г. Виговської, Є. В. Калюги, М. Д. Корінька, В. Ф. Максімової, В. О. Шевчука та низки інших вчених.

Причинно-наслідкові зв'язки між контролем (аудитом) та прийняттям управлінських рішень мають подвійну природу. З одного боку, контроль (аудит) бере участь у створенні інформації, що використовується у процесі прийняття рішень, тобто контроль, поряд з плануванням, обліком та аналізом, відповідає за формування інформаційного забезпечення менеджменту.

З іншого боку, керівники підприємств та організацій забезпечують контроль за виконанням прийнятих управлінських рішень, що, у свою чергу, передбачає прийняття рішень щодо вибору системи контролю (його масштабів, періодичності, форм), аналізу отриманої інформації та здійснення коригувальних дій [1, с. 47].

Таким чином, контроль як функція управління нерозривно пов'язаний з прийняттям управлінських рішень, а його якість є запорукою ефективності управління в цілому [2, 3].

В окремих наукових працях, присвячених контролю (аудиту), вказується на неоднозначність способів оцінки його потенціалу як чинника впливу на господарську діяльність підприємства та його фінансову результативність [4]. Таких способів оцінювання може бути декілька. По-перше, доцільно згадати про інтуїтивні способи оцінки, коли якісна інформація контролю та його вплив на прийняття рішень визначаються лише описовими категоріями. Велике значення у цьому випадку мають комунікативні аспекти взаємодії контролерів (аудиторів) та осіб, яких можна розглядати як замовників (користувачів) їх послуг, а також суб'єктивні оцінки останніх.

По-друге, діяльність контролерів (аудиторів) може розглядатися через призму їх авторитету, іміджу, минулих досягнень і заслуг. Зокрема, аудиторські організації часто оцінюються замовниками через такі показники, як глобальний рейтинг на ринку професійних послуг, ділова репутація, позитивні відзиви клієнтів тощо.

По-третє, оцінювання дій контролерів (аудиторів) може здійснюватися за критеріями відповідності їх роботи загальновизнаним чи локальним стандартам (міжнародним, національним, внутрішнім тощо). Вважається, що виконання процедур контролю згідно зі стандартами надає вищий рівень впевненості у тому, що результати контролю матимуть цінність для користувачів, ніж у випадку, коли професійних стандартів не було дотримано. Разом з тим, просте дотримання стандартів жодним чином не гарантує, що контролери (аудитори) отримають таке розуміння господарських операцій та специфіки діяльності підприємства, яке дозволить сформулювати дієві і доречні пропозиції щодо можливих покращень.

Згідно четвертого підходу, головна увага при оцінюванні можливостей контролю (аудиту) спрямовується на ті бізнес-ризики, які він знижує або яким запобігає. Якщо контрольні процедури здатні запобігти або суттєво знизити ризики отримання підприємством фінансових збитків чи втрати ділової репутації, вони будуть сприйматися власниками та іншими користувачами як доречні і потрібні.

П'ятий підхід передбачає отримання зворотного зв'язку для з'ясування, чи дійсно виконані процедури контролю (аудиту) вплинули на результати діяльності підприємства і чи його менеджери мали змогу приймати управлінські рішення на основі інформації контролю (аудиту). Цей підхід є найбільш ефективним тоді, коли вдається виявити реальні потреби менеджменту щодо контрольної інформації, навіть ті, які з різних причин можуть бути приховані.

Проведене нами дослідження підтверджує, що кожен з перерахованих вище підходів певною мірою застосовується для оцінювання потенційного чи дійсного впливу контролю на управлінські рішення. При цьому оптимізація господарської діяльності підприємства на основі інформації контролю (аудиту) найбільшою мірою залежить від організаційних заходів, які забезпечують належне проведення процедур контролю (аудиту), їх цілеспрямованість та ефективність, а також від повноти і своєчасності впровадження рішень (висновків, рекомендацій) контролю у господарське життя підприємства.

Список використаних джерел

1. Євтушенко О. Н. Управлінські рішення: сутність та характерні риси / О. Н. Євтушенко / Наукові праці. Державне управління. – 2014. – Вип. 237. – Том 249. – С. 47-51.

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО КОНТРОЛЮ ЗА ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ ПІДПРИЄМСТВ

Власюк Н. І., к.е.н., доцент,
Львівський торговельно-економічний університет

З метою пришвидшення євроінтеграційних процесів в економіці України виникла потреба розробки нових підходів в системі управління грошовими потоками на підприємствах, одним з яких є контролінг, який забезпечує взаємозв'язок між формуванням прогнозу грошових потоків, аналізом, плануванням, регулювання і збалансування руху грошових коштів.

Контролінг грошових потоків доцільно розділяти на оперативний та стратегічний.

Оперативний контролінг орієнтований на регулювання процесу короткострокового управління грошовими потоками. Стратегічний контролінг грошових потоків регулює процес досягнення середньо- і довгострокових цілей підприємства в області управління потоками грошових коштів.

Відповідно оперативний контролінг в основному орієнтований на внутрішнє середовище підприємства, а стратегічний повинен враховувати і зовнішні стосовно підприємства фактори і явища. Тимчасова орієнтація контролінгу природно визначає рівень невизначеності, який для оперативного контролінгу малий або невисокий, а для стратегічного – досить значний [1].

Контролінг грошових потоків є невід'ємною складовою всього економічного процесу, що відбувається на підприємстві, до завдань якого входять передбачення можливих помилок, порушень, відхилень і попередження їх, а також у випадку їх здійснення забезпечення впливу на них та запобігання відповідно до виявленого характеру відхилення.

Процес контролінгу включає низку етапів. На першому етапі відбувається постановка цілей, визначення стандартів, встановлення часових рамок і конкретних критеріїв, стосовно яких можна оцінити ступінь виконання роботи, а також реалізація конкретних заходів для досягнення запланованих цілей.

Другий етап процесу контролінгу грошових потоків полягає у співставленні реальних результатів діяльності із поставленими цілями. При цьому відхилення можуть поділятися на позитивні, припустимі, критичні відповідно до визначених на підприємстві нормативів.

На даному етапі важливо дати максимально точну і детальну оцінку отриманих результатів, виділивши при цьому важливу інформацію, яка адекватно описує досліджуване явище і необхідна для прийняття правильного рішення [2].

Після здійсненої оцінки процес контролінгу переходить до третього етапу. Необхідно вибрати лінію поведінки для усунення відхилень, що передбачає три варіанти:

а) «нічого не вживати» − ця форма реагування передбачається у тих випадках, коли розмір негативних відхилень значно нижчий за «критичне» значення;

б) «усунути відхилення» − передбачає процедуру пошуку і реалізації резервів із забезпечення виконання цільових, планових або нормативних показників формування грошових потоків. Як така можливість може бути розглянута доцільність ведення посиленого режиму економії, виростання системи фінансових резервів тощо;

в) зміна системи планових або нормативних показників – такі дії потрібні у випадках, коли можливості нормалізації окремих аспектів формування грошових потоків обмежені або взагалі відсутні. Тоді вносяться пропозиції з коригування системи цільових параметрів їхнього розвитку, показників поточних фінансових планів або окремих бюджетів [3].

Варто наголосити, що кінцевою метою контролінгу є не збір інформації, встановлення стандартів і виявлення проблем, а вирішення задач і досягнення поставлених цілей.

Одним з найважливіших завдань контролінгу на підприємстві є контроль за тривалістю циклу грошового обороту (фінансового циклу), починаючи з моменту погашення кредиторської заборгованості за отриману сировину, матеріали і напівфабрикати, і закінчуючи інкасацією дебіторської заборгованості за поставлену готову продукцію. Скорочення тривалості фінансового циклу забезпечує підприємству належний рівень платоспроможності.

Продумане впровадження контролінгу грошових потоків для вітчизняних підприємств є стратегічним завданням для забезпечення їх виживання на ринку, оскільки дозволить не лише підвищити рівень фінансового менеджменту, але і у значній мірі нейтралізувати вплив зовнішніх негативних факторів на його діяльність.

Список використаних джерел

1. Барабаш Н. С. Аналіз грошових потоків у системі фінансового менеджменту підприємства / Н. С. Барабаш, М. О. Никонович // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. − № 2. Т. 2. − С. 164-167.
2. Глинская О. С. Концепция контроллинга денежных потоков / О. С. Глинская // Аудит и финансовый анализ. – 2010. − № 3. – С. 1-3.
3. Коваленко Н. Управління грошовими потоками українських підприємств у сучасних умовах господарювання / Н. Коваленко // Економічний аналіз. – 2011. – Вип. 8, Ч. 2. – С. 200-203.

ОСНОВНІ АСПЕКТИ ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ ЕЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБІГУ

Должанський А. М., к.е.н., доцент,
Должанський Т. А.,
Львівський торговельно-економічний університет

В Україні протягом останніх років відбувається процес інформатизації, який зумовлює появу нової сфери відносин, а саме електронний обмін інформацією. У цьому процесі задіяні всі учасники ринкових взаємовідносин: органи державної влади, комерційні та некомерційні організації, а також громадяни у своїх офіційних і особистих стосунках. Одним з основних напрямків розвитку інформатизації суспільства є впровадження електронного документообігу з застосуванням нових інформаційних технологій.

Для країн Європи обмін оригіналами документів в електронному вигляді – всталена практика. В Україні цей механізм вже повністю підтримується на законодавчому рівні. При цьому, в процесі роботи з електронними документами, виникають розбіжності у трактуваннях, які висвітлені відповідними нормативно-правовими документами.

Електронний документообіг надає можливість створювати, підписувати, відправляти та приймати юридично значимі документи у лічені хвилини. При цьому досягається значна фінансова економія за рахунок відмови від паперу, картріджів, канцелярського приладдя, кур'єрських і поштових послуг. Важливою перевагою програм для електронного документообігу є функції автоматичної перевірки правильності заповнення, а також повідомлення про приймання документів. Вважаємо, що використання електронного документообігу – це не лише заощадження часу бухгалтера і грошей підприємства, але й захистить від штрафних санкцій підприємство.

За результатами проведених досліджень відповідних нормативно-правових джерел, визначено, що «юридична сила» електронного документа не може бути заперечена виключно через те, що він має електронну форму. У Законі України «Про електронні документи» наведено визначення електронного документу, документообігу і оригіналу документа. Так, «електронний документ – документ,

інформація в якому зафіксована у вигляді електронних даних, включаючи обов'язкові реквізити документа» [1]. Відповідно, «електронний документообіг (обіг електронних документів) – сукупність процесів створення, оброблення, відправлення, передавання, одержання, зберігання, використання та знищення електронних документів, які виконуються із застосуванням перевірки цілісності та у разі необхідності з підтвердженням факту одержання таких документів». Умова, за якою документ набуває юридичної сили наведена в Законі України «Про електронний цифровий підпис». Так, «оригіналом електронного документа вважається електронний примірник документа з обов'язковими реквізитами, у тому числі з електронним підписом автора або підписом, прирівняним до власноручного підпису» [3].

Відповідно, сам по собі документ, створений в електронному вигляді на комп'ютері, не є юридично значимим. Таким його робить спеціальний інструмент – електронний цифровий підпис (далі - ЕЦП), який є аналогом власноручного підпису. Саме ЕЦП є головним реквізитом кожного електронного документа і робить його оригіналом. До того ж, скільки б примірників документа не відправляли контрагентам, надавали податковому інспектору чи відправляли до контролюючих органів, кожен такий документ буде оригіналом, якщо він має усі обов'язкові реквізити. Тобто насамперед якщо він підписаний за допомогою цифрового підпису. ЕЦП гарантує цілісність документа, його надійний захист від перекручення або виправлень. А правовий статус і призначення електронного цифрового підпису, особливості її використання та інші аспекти в цій сфері [3]. Згідно з законом, «електронний цифровий підпис використовується фізичними та юридичними особами – суб'єктами електронного документообігу для ідентифікації підписувача та підтвердження цілісності даних в електронній формі» [3]. За результатами подальших досліджень нами визначена низка нормативно-правових документів, які регламентують електронний документообіг і використання електронних документів, а саме: Конституція України, ЦКУ та низка інших нормативно-правових актів. Вважаємо, що така солідна нормативно-правова база сприяє впровадженню електронного документообігу в масштабі усієї країни.

За результатами дослідження визначено, що крім позитивних аспектів щодо електронного документообігу мають місце невідповідності зазначеного Закону України вимогам Директив Ради Європи. Адже у статті 5 пункту 1 Директиви держави-члени повинні забезпечити, щоб удосконалений електронний підпис, заснований на чинному сертифікаті і створений за допомогою надійних механізмів створення підпису, визнавався еквівалентом власноручного підпису. У Законі України «Про електронний цифровий підпис» вміщено сам термін «удосконалений електронний підпис» та вимоги до надійних механізмів створення підпису відсутні [3]. Крім того, електронний документ має юридичну силу лише за наявності обов'язкових реквізитів, наявність яких є підставою для обліку такого документа. Проте переліку таких реквізитів, окрім електронного підпису у базових нормативних актах не наведено.

Практика паралельної маршрутизації паперового та електронного документообігу досить часто спричиняє порушення основних принципів документообігу, зокрема принцип однократності у реєструванні документів. Досить часто електронні документи, що мають правові наслідки, супроводжують паперовими копіями з «реальним підписом». Важаємо, що метою системи електронного документообігу є не викорінення паперових документів, а створення ефективного середовища керування і функціонування проблема захисту та довгострокового зберігання електронних документів у архівах, підтримка їх в актуальному стані та забезпечення доступу до них.

Проблема захисту та довгострокового зберігання електронних документів у архівах, підтримка їх в актуальному стані та забезпечення доступу до них. По-перше, варто звернути увагу на питання, пов'язані з розмежуванням прав доступу користувачів до інформації.

Вважаємо, що запровадження електронного документообігу в органах державної влади та місцевого самоврядування повинне здійснюватися на основі однакового підходу та застосування єдиного програмного інструментарію. Усе це дозволить оптимізувати роботу державних органів, підвищить рівень послуг. Необхідно зазначити, що цей процес потребує вдосконалення вже існуючої нормативно-правової бази та прийняття ряду нових спеціальних нормативно-правових актів.

Список використаних джерел

1. Про електронні документи та електронний документообіг: Закон України від 22.05.2003 р. № 851-IV. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon.rada.gov.ua/laws/show/851-15.
2. Про платіжні системи та переказ коштів в Україні: Закон України від 05.04.2001 р. № 2346-III. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon.rada.gov.ua/laws/show/2346-14.
3. Про електронний цифровий підпис : Закон України від 22.05.2003 р. № 852 – IV. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon.rada.gov.ua/laws/show/852-15.

ОСНОВНІ ЗАВДАННЯ ТА ФУНКЦІЇ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛІНГУ

Калайтан Т. В., к.е.н., доцент,
Львівський торговельно-економічний університет

В умовах динамічності зовнішнього середовища виникає необхідність впровадження нових методів та інструментів управління фінансами підприємств. Найбільш поширеними проблемами управління фінансами українських підприємств є низька платоспроможність, неконтрольована дебіторська заборгованість, неефективні методики визначення та обліку витрат, невірне визначення прибутковості філій та видів бізнесу, недосконаліть системи внутрішньої фінансової звітності та сплата високих податків в бюджет. Ефективним інструментом розв'язування даних проблем є фінансовий конролінг, який інтегрує процеси обробки фінансової інформації, аналізу, планування та контролю фінансів підприємства.

Перші публікації та спроби впровадження контролінгу виникли на прикінці 1990-х років, а на даний час контролінг отримав визнання багатьма компаніями

в якості ефективного механізму управління підприємством. Але впровадження контролінгу в Україні вимагає розв'зання специфічних проблем. Суттєво ускладнюють застосування контролінгу особливості норм бухгалтерського та податкового обліку. Однією із проблем впровадження контролінгу є недовіра до західного досвіду управління.

У сучасних умовах достатньо глибоко розроблені проблеми корпоративних фінансів, які відображено в працях таких економістів як Р. Брейлі, Ю. Брігхэм [1], Дж. Ван Хорн [2], И. Т. Балабанова [3], В. В. Ковалева та інших. Теоретичні та практичні аспекти контролінгу представлені в роботах А. Дайле, Э. Майера, Р. Манна, Х. Фольмута, Д. Хана, П. Хорвата, А. М. Карминского, Н. И. Оленева, А. Г. Примака, С. Г. Фалько [4] та інших. Разом з тим, недостатньо розроблені, на наш погляд, питання, які пов'язані з розкриттям сутності, завдань та функцій фінансового контролінгу, принципами побудови механізму фінансового контролінгу на підприємстві в сучасних умовах.

Ефективне впровадження фінансового контролінгу на українських підприємствах потребує розробки методичних рекомендацій з врахуванням національної специфіки. Разом з тим на сьогодні не існує єдиного підходу до визначення поняття фінансового контролінгу, що створює передумови доцільності уточнення його суті, розробки положень щодо формування механізму фінансового контролінгу та його адаптації до українських умов.

Аналіз управління фінансами вітчизняних підприємств дозволив зробити такі висновки:

- в процесі впровадження контролінгу на українських підприємствах виникає потреба в зміні статусу близьких за функціями підрозділів, таких як бухгалтерія або фінансово-економічний відділ, виникає ускладнення обґрунтування управлінських рішень порівняно з традиційними методиками, з'являється необхідність додаткового навчання персоналу;

- окремі підприємства різних галузей економіки створюють спеціальні відділи та служби контролінгу, що свідчить про зміцнення позицій контролінгу в українській практиці та визначає необхідність процедур удосконалення механізму контролінгу на підприємстві.

Проведений аналіз підходів зарубіжних вчених щодо розкриття сутності контролінгу та практичного досвіду застосування контролінгу в транснаціональних корпораціях дозволив зробити такі висновки: сучасна концепція контролінгу представлена різними підходами і не існує єдиного розуміння його сутності та цілей; погляди на контролінг сформувались під впливом різноманітних шкіл управління; в процесі еволюції концепцій контролінгу спостерігається орієнтація контролінгу не тільки на стратегічне, але й оперативне управління, а функції підтримки прийняття управлінських рішень та координування замінюються управлінням вартістю компанії; моделі контролінгу в транснаціональних корпораціях в процесі розвитку починають набувати спрямованості на управління фінансами, про що свідчать цілі контролінгу: зростання рентабельності активів, максимізація вартості, управління вартістю підприємства.

Загалом, можна стверджувати, що існування безлічі підходів до визначення сутності фінансового контролінгу говорить про складність даного явища і про те, що фінансовий контролінг як система розвивається. Фінансовий контролінг слід розуміти як парадигму управління фінансами в умовах мінливого зовнішнього середовища. Тому в якості інструментів фінансового контролінгу виступають певні методи фінансового менеджменту, за допомогою яких підприємство управляє досягненням цілей фінансового контролінгу та координує діяльність.

Проведений аналіз концептуальних основ контролінгу та підходів до сутності фінансового контролінгу в роботах вчених-економістів, дозволив визначити фінансовий контролінг як підсистему контролінгу, яка здійснює орієнтоване на результат управління фінансами підприємства за допомогою використання методів та інструментів фінансового менеджменту, забезпечення безперервного потоку внутрішньої і зовнішньої інформації для прийняття управлінських рішень.

Об'єктами фінансового контролінгу є грошові потоки і структура капіталу підприємства. Суб'єктами фінансового контролінгу є фінансові контролери. В даний час на підприємствах головним контролером є фінансовий директор, який керує фінансовими службами, а також керівник, який здійснює адміністративне керівництво службами контролінгу компанії.

Цілями фінансового контролінгу є: забезпечення оптимального рівня ліквідності; підтримка платоспроможності в довгостроковому періоді; забезпечення рентабельності; зростання вартості підприємства. Однією з найважливіших цілей фінансового контролінгу є забезпечення ліквідності підприємства. Підтримка ліквідності передбачає реалізацію таких напрямів фінансового контролінгу на підприємстві: структурне підтримання ліквідності; поточне забезпечення ліквідності; підтримання ліквідних резервів; фінансування.

Базою для визначення завдань є цілі фінансового контролінгу. Для досягнення цілей фінансового контролінгу необхідне виконання таких завдань: розробка, координування та реалізація фінансових планів підприємства; розробка методів складання та аналізу фінансової звітності; оцінка фінансових методів і рішень в галузі управління фінансами; розробка та застосування завдань і методів вирішення питань, пов'язаних з податками; формування системи, принципів і організаційної структури фінансового контролінгу.

До функцій фінансового контролінгу на підприємстві можна віднести: фінансове планування, забезпечення оптимального співвідношення власних і позикових коштів; планування і оптимізація податкових виплат; планування зростання вартості підприємства; використання оптимального набору фінансово-економічних показників для аналізу фінансової звітності; розробка системи звітності, методів аналізу звітності; розробка системи раннього попередження, аналіз відхилень; контроль відповідності фактичних показників плановим; розробка системи своєчасного забезпечення інформацією про фінансовий стан і перспективи всіх підрозділів підприємства.

Результати проведеного дослідження сприятимуть подальшій розробці теоретичних основ формування та розвитку фінансового контролінгу в Україні та впровадженню його в практичній діяльності вітчизняних підприємств.

Список використаних джерел

1. Бригхем Ю. Финансовый менеджмент: полный курс: в 2-х т. / Пер. с англ. / Ю. Бригхем, Л. Гапенски. – СПб : Экономическая школа, 1997. – Т.1. – 497 с.; Т.2. – 669 с.
2. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами / Дж. К. Ван Хорн. – М. : Финансы и статистика, 2003 – 800 с.
3. Балабанов И. Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта / И. Т. Балабанов. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 291 с.
4. Контроллинг в бизнесе. Методологические основы построения контроллинга в организациях / А. М. Карминский, Н. И. Оленев, А. Г. Примак. С. Г. Фалько. − [2-е изд.] – М. : Финансы и статистика, 2002. – 256 с.

НАПРЯМИ АВТОМАТИЗАЦІЇ РОЗРАХУНКОВО-АНАЛІТИЧНИХ ПРОЦЕДУР ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Юсипович О. І., к.е.н., доцент,
Львівський торговельно-економічний університет

Сучасний стан інформаційного забезпечення та необхідність отримання оперативних даних про фінансовий стан підприємства вимагає пошуку нових шляхів прискорення таких процедури. Загальновизнано, що такого прискорення можна досягти за допомогою автоматизації розрахунково-аналітичних процедур, які ґрунтується на використанні обчислювальних машин, персональних комп'ютерів для перетворення вихідних облікових даних у результативну інформацію, придатну для прийняття управлінських рішень.

Дослідження ринку програмного забезпечення процедури оцінювання фінансового стану підприємств в Україні свідчить про відсутність спеціальних автоматизованих розробок. Така ситуація була зумовлена тим, що власного вітчизняного досвіду в цій галузі, на жаль, не існує, або точніше буде сказати, що розробка й використання комп'ютерних аналітичних методик знаходиться на стадії зародження, а зарубіжний досвід не може бути повною мірою використаний через суттєві відмінності в національних стандартах обліку, фінансовій і податковій сферах, законодавстві.

Останнім часом вітчизняні підприємства використовують системи ERP-класу (enterprise resource planning – планування ресурсів підприємства), які за функціональними можливостями дозволяють автоматизувати розрахункові процедури оцінювання фінансового стану. Вони дозволяють вести фінансовий та управлінський обліки, формувати звітність за міжнародним стандартам, оцінювати фінансове становище підприємства на ринку. ERP-система – це система управління ресурсами підприємства. Іншими словами, це програмне середовище, яка може охопити всі ключові процеси господарської діяльності підприємства: закупівля, збут, виробництво, кадри, фінанси і т. п.

Суттєво спрощують процес підготовки аналітичної звітності відповідно до МСФЗ спеціалізовані програми вітчизняних виробників, наприклад

конфігурація «Управління підприємством» для платформи «1С: Підприємство 8» і «Інталєв: корпоративні фінанси 2015» версії «Проф».

На даний час на ринку комп'ютерних програм є універсальні розрахунково-аналітичні програми і спеціальні, що використовуються відносно окремих видів економічної діяльності. Більшість користувачів віддають перевагу універсальним комп'ютерним програмам унаслідок їх достатньо легкої настройки і адаптації до вітчизняних особливостей бухгалтерського обліку. Яскравими представниками таких програмних продуктів є ІНЕК-АФСП, Audit Expert, БЕСТ-Ф. Серед спеціальних аналітичних програм досить відомими є ИНЕК-аналітик, ИНЕК-інвестор, Project Expert, які дозволяють здійснити розробку фінансово-інвестиційних проектів, а також провести оцінювання їх економічної ефективності. Значні переваги серед них мають ті аналітичні системи, які дозволяють користувачеві змінювати алгоритми розрахунків, і навіть створювати власні методики зі своїм набором показників. Це значно розширює масштаби використання розрахунково-аналітичної системи, але, з погляду розробників, значно ускладнює її створення і, отже, підвищує її вартість [3, с. 311-314].

Одним з найбільш поширених на ринку систем автоматизації розрахунково-аналітичних процедур оцінювання фінансового стану є модуль «Фінансовий аналіз» системи «Галактика», який адресований керівникам і фахівцям фінансових служб на підприємствах. Використання засобів модуля забезпечує підтримку комплексу завдань, пов'язаних з оцінюванням фінансового стану підприємства, при цьому користувачі здатні без значних труднощів настроїти показники для обліку, самостійно настроїти та встановити критерії оцінювання, раціонально приймати рішення при зборі фінансової звітності, використовувати різні методики у проведенні розрахунково-аналітичних процедур.

Своєрідним еталоном автоматизації розрахунково-аналітичних процедур оцінювання фінансового стану підприємства є розробки компанії «ІНЕК», а саме система «1С-АФСП». Встановивши таку систему можна не тільки проводити оцінювання фінансовий стан підприємства на основі розрахованих аналітичних таблиць і графіків, але і отримати автоматично підготовлений в текстовому вигляді докладний висновок.

Оперативність отримуваних в процесі оцінювання фінансового стану даних для поточного і стратегічного управління і можливість керівництва своєчасно реагувати на його погіршення знаходяться в прямій залежності від наявності сучасних інформаційних технологій для проведення аналізу на підприємстві. Найбільш ефективною організаційною формою проведення оцінювання фінансового стану в умовах комп'ютеризації є створення автоматизованих робочих місць на підприємстві [1, с. 36-42; 2, с. 150-159].

Очевидно, що в даний час на ринку комп'ютерних програм є універсальні розрахунково-аналітичні програми, яким віддають перевагу більшість користувачів. При цьому, значні переваги серед них мають ті системи, які дозволяють користувачеві змінювати алгоритми показників, що

розраховуються, і навіть створювати власні методики із своїм набором розрахунково-аналітичних показників.

Список використаних джерел

1. Королев Ю. А. Системы для экономического анализа / Ю. А. Королев // Бухгалтер и компьютер : журнал. – 2003. – № 10 (49). – С. 35-43.
2. Прокопенко И. Ф. Компьютеризация экономического анализа (теория, практика) : учеб. пособ. / И. Ф. Прокопенко. – К. : ЮНИТИ, 2006. – 412 с.
3. Соколова Г. Н. Информационные технологии экономического анализа : учеб. пособ. / Г. Н. Соколова. – М. : ЛТД, 2002. – 560 с.

ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ УКРАЇНОЮ ПРАВИЛ ПРО КОНТРОЛЬОВАНІ ІНОЗЕМНІ КОМПАНІЇ ЯК ОДИН З МЕХАНІЗМІВ ДЕОФШОРИЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Василечко Н. В., аспірант,
Національний інститут стратегічних досліджень

Одним із кроків впровадження в національне законодавство України рекомендації Організації економічного співробітництва та розвитку, відображених в Плані дій по запобіганню розмиванню податкової бази та переміщенню прибутку (BEPS), до якого Україна приєдналася з 1 січня 2017 року, є імплементація та посилення правил про контрольовані іноземні компанії (controlled foreign companies rules).

Правила контрольованих іноземних компаній (КІК) були розроблені з метою запобігання таких практик транснаціональних компаній, які застосовують інструменти агресивного податкового планування та переміщують з мінімальним податковим навантаженням прибуток в країни з пільговим режимом оподаткування (офшорні зони).

Суть визначення і регулювання «контрольованих іноземних компаній» полягає в тому, що якщо фізична особа-резидент здійснює фактичний контроль над іноземною компанією, зареєстрованою в низькоподатковій юрисдикції, то дохід такої компанії в цілях оподаткування буде за певними правилами включатися в дохід контролюючої особи і оподатковуватися в країні його резиденства. При цьому, якщо власником такої іноземної компанії є юридична особа-резидент України, то дохід (не оподаткований як дивіденди) буде включатися до прибутку української компанії, та оподатковуватися податком на прибуток. Якщо ж власником є фізична особа – відповідно до доходу такої особи, та оподатковуватися за правилами ПДФО [1].

Регулювання оподаткування КІК має дуже важливе значення для протидії офшоризації економіки України, в тому числі її реального сектору.

Так, одним з основних критеріїв для вибору юрисдикції при міжнародному структурування компаній є саме можливість вивести кошти на кінцевих бенефіціарних власників бізнесу з найнижчими можливими податковими та адміністративними затратами, або ж відтермінувати виплату дивідендів (і відповідно їх оподаткування) шляхом реінвестування до контрольованої

іноземної компанії, що призводить до заниження податкових зобов'язань згідно з національним податковим законодавством країни-реєстрації КІК.

Правила КІК розробляються на основі рекомендацій ОЕСР, і так чи інакше повинні ґрунтуватися на наступних підходах до їх розуміння:

- прибуток КІК оподатковується лише якщо а) КІК отримує переважно пасивні доходи б) КІК здійснює діяльність у низькоподатковій юрисдикції, тобто прибутки КІК від активної діяльності або прибуток від діяльності в країнах з високими рівнем оподаткування не підлягає додатковому оподаткуванню у країні контролюючої особи;
- прибуток КІК оподатковується за існуючими ставками на рівні бенефіціара-резидента, при цьому жодних інших спеціальних податків (офшорне мито тощо) для операцій з нерезидентами, чи підняття діючих податкових ставок не передбачається;
- правила КІК повинні враховувати відмінності у строках підготовки та подання звітності відповідно до законодавства різних держав;
- на початкових етапах правил про КІК не повинно передбачатися застосування штрафних санкцій та пені. [2]

Базою контролю за дотриманням правил КІК повинно стати запровадження обов'язкової звітності, що подається контролюючими особами відповідно до норм міжнародної фінансової звітності, на підставі якої і буде визначатися прибуток, що оподатковуватиметься за ставками бенефіціара-резидента.

Зрозуміло, що саме по собі запровадження в українське законодавство правил щодо оподаткування КІК не дасть очікуваного ефекту. Однак імплементація міжнародною спільнотою і Україною інших кроків Плану BEPS, зокрема щодо обміну податковою та корпоративною інформацією між державами, запобігання зловживання конвенціями про уникнення подвійного оподаткування та інших ініціатив стане дієвим механізмом у боротьбі з офшоризацією та розмиттям податкової бази.

Впровадження в українське податкове і корпоративне законодавство правил КІК буде сприяти вирішенню проблеми репатріації прибутків контрольованих іноземних компаній в країну реєстрації контролюючих осіб-резидентів України, що буде сприяти збільшенню податкових надходжень у вигляді податку на прибуток та податку з доходів фізичних осіб в Державний бюджет України та відповідні місцеві бюджети.

Список використаних джерел

1. Щодо протидії прихованому відпливу капіталу з України через контрольовані іноземні компанії. Аналітична записка [Електронний ресурс] // Національний інститут стратегічних досліджень. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/articles/843/.

2. Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting [Електронний ресурс] // Організація економічного співробітництва і розвитку. – Режим доступу: http://www.oecd.org/tax/action-plan-on-base-erosion-and profit-shifting-9789264202719-en.htm.

РЕКОМЕНДАЦІЇ УЧАСНИКІВ КОНФЕРЕНЦІЇ «ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ МЕХАНІЗМИ ПІДТРИМКИ СУБ'ЄКТІВ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ДІЇ УГОДИ ПРО АСОЦІАЦІЮ З ЄС»

Євроінтеграція нашої держави та реалізація положень Угоди про асоціацію з ЄС генерує низку викликів, проте й відкриває перед Україною нові можливості, у т. ч. пов'язані зі збільшенням обсягів зовнішньоекономічної діяльності на ринку країн ЄС.

В цілях сприяння ширшій експансії вітчизняних товарів (робіт, послуг) на ринки ЄС та реалізації зовнішньоекономічного потенціалу суб'єктів реального сектору економіки, зміцнення їх конкурентних позицій на внутрішньому ринку актуалізується завдання реалізації дієвих фінансово-економічних механізмів підтримки суб'єктів реального сектору економіки України в умовах дії Угоди про асоціацію з ЄС.

Важливим аспектом є комплексність державної політики. Узгоджені інструменти та заходи доцільно реалізувати на рівні центральних, регіональних та місцевих органів влади, за видами економічної діяльності та функціональними аспектами фінансово-економічної системи країни.

Механізми та інструменти державної політики:

- формування в Україні умов ведення господарської діяльності, максимально наближених до інституційних стандартів ЄС. Передусім це стосується конкурентної політики та антимонопольного (антикартельного) регулювання ринків шляхом посилення інституційної спроможності та вагомості регуляторного впливу антимонопольного комітету на реальний сектор економіки (наприклад, шляхом розширення його прав щодо проведення розслідування картельних змов та регулювання діяльності природних монополій, а також через запровадження виборності керівних органів цієї структури та забезпечення публічності їх роботи), відмови від прямого субсидування суб'єктів реального сектора економіки та створення умов для поширення конкуренції в його межах;

- покращення інституційно-правового базису фінансово-економічної підтримки суб'єктів реального сектору економіки (удосконалення законодавства зі створення та функціонування суб'єктів інфраструктури фінансово-інвестиційного забезпечення суб'єктів реального сектору економіки – експортерів; удосконалення системи державного управління підтримкою експорту, створення єдиних центрів координації фінансово-ресурсної та інформаційно-маркетингової підтримки, залучення прямих іноземних інвестицій; впровадження податкових пільг виробникам–експортерам високотехнологічної продукції та при ввезенні в Україну устаткування, обладнання, комплектуючих та інших товарів, які необхідні для технологічного переоснащення підприємств; розвиток інституційно-правових засад співпраці державних і приватних інституцій підтримки експорту і залучення прямих іноземних інвестицій; інституційна підтримка експортного потенціалу МСП);

- реалізація системної інформаційної кампанії щодо диверсифікації напрямів міжнародного науково-технологічного та виробничого співробітництва, що передбачає надання інформаційно-консультаційної підтримки суб'єктам підприємницької діяльності щодо можливостей та умов їх виходу на європейські ринки у рамках Угоди про Асоціацію між Україною та ЄС, у т. ч. шляхом участі українських промислових підприємств та науково-дослідних організацій у проектах Рамкової програми ЄС з досліджень та інновацій «Горизонт 2020»;

- розширення бюджетно-фінансової підтримки та становлення її інфраструктури (розвиток діяльності експортно-кредитних агентств та організацій зі сприяння експорту; створення фонду страхування експортних кредитів, спеціалізованих фондів фінансової підтримки пріоритетних експортно-орієнтованих проектів, розширення практики державних гарантій);

- ефективне використання фінансових можливостей від співпраці України та ЄС;

- заміщення частини витрат експортерів при виході на ринки ЄС, у т. ч. шляхом повної конвергенції вітчизняної системи стандартизації і сертифікації до норм і стандартів ЄС;

- створення сприятливих умов для розширення експортного потенціалу українських суб'єктів реального сектору економіки, підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товарів на світових ринках шляхом пришвидшення утворення експортно-кредитного агентства, забезпечення формування та сплати його статутного капіталу відповідно до Закону України «Про забезпечення масштабної експансії експорту товарів (робіт, послуг) українського походження шляхом страхування, гарантування та здешевлення кредитування експорту» (від 20.12.2016 № 1792-VIII), а також завершення громадського обговорення і подання на затвердження КМУ проекту розпорядження «Про схвалення Експортної стратегії України: Дорожньої карти стратегічного розвитку торгівлі на період 2017-2021 років», в якому деталізовані перспективні для розвитку експорту сегменти та види продукції, визначені стратегічні партнери в експорті цих видів продукції, означені принципи організаційної й фінансової підтримки державою експортної діяльності;

- забезпечення наближення вітчизняного законодавства у сфері розвитку АПК до вимог і положень Спільної аграрної політики (САП) країн ЄС, першочергово, в частині забезпечення функціонування аграрного ринку, надання дотацій та виплат субсидій, шляхом переходу від прямої підтримки виробників сільськогосподарської продукції до фінансування спільних масштабних інфраструктурних проектів, удосконалення та спрощення сертифікації безпечності харчових продуктів;

- забезпечення програмної підтримки техніко-технологічного переоснащення суб'єктів господарювання АПК, передусім малих та середніх сільськогосподарських підприємств тваринницької галузі, на засадах використання інновацій та лізингу з можливістю часткової компенсації вартості

збудованих тваринницьких приміщень, придбаного обладнання та устаткування за рахунок коштів державного та місцевого бюджетів;

- спрямування частини фінансових ресурсів, які виділяються на підтримку сільського господарства, у розвиток та модернізацію інфраструктури, яка перебуває у власності держави або сільських територіальних громад (будівництво та реконструкція доріг, елеваторів, зерносховищ тощо);

- поетапне запровадження ринкового обігу земель із обмеженням частки землеволодіння в руках одного власника та виключення (на першому етапі) можливості купівлі земель сільськогосподарського призначення юридичними особами (заливши це право лише за фермерами та сільськими територіальними громадами на конкурентних засадах).

Можливості реалізації потенціалу вітчизняних підприємств реального сектору економіки в умовах дії Угоди про асоціацію з ЄС у значній мірі стримуються недоліками функціонування їх соціально-трудової сфери. Причинами цього є невідповідність українського законодавства рамковому законодавству ЄС, відсутність ефективного соціального діалогу та співпраці членами-партнерами Угоди з просування ініціатив забезпечення гідних умов праці, „слабкість» правових норм та мотивації до укладання колективних договорів і угод, лише часткова імплементація нових стандартів колективно-договірного регулювання соціально-трудових відносин на ринку праці.

Зважаючи на тенденції, які не сприяють забезпеченню ефективного співробітництва в рамках реалізації Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, пріоритетними засобами активізації реформ і перетворень у сфері соціального діалогу мають стати:

- дотримання передбачених Угодою змін у сфері трудових прав, безпеки на робочому місці, недискримінації в трудових правах за різними ознаками, посилення співпраці у сфері професійно-трудової та вищої освіти у відповідності до стандартів ЄС, гармонізація кваліфікацій і робочого стажу українських та європейських працівників; превалююче дотримання базових умов трудового та соціального законодавства; дотримання високого рівня адміністративного контролю за сферою соціально-трудових відносин;

- адаптація українського законодавства до директив Єврокомісії, які стосуються безпеки на робочому місці, зокрема, на промислових підприємствах, безпеки під час використання обладнання, охорони праці під час роботи з небезпечними речовинами, а також в умовах вібрації, шуму, електромагнітного поля, штучного оптичного випромінення. Ці норми мають бути приведені у відповідність з європейськими стандартами.

Механізми та інструменти регіональної політики:

- становлення і розвиток інфраструктури фінансово-інвестиційної підтримки суб'єктів реального сектору економіки;

- реалізація експортного потенціалу МСП;

- ініціювання та підтримка створення кластерів за участі партнерів з держав ЄС, особливо в рамках транскордонної співпраці;

- активна промоція інвестиційної привабливості територій, зокрема їх виробничо-експортного комплексу.

Функціонально-інфраструктурні інструменти:

- створення і розвиток кредитно-фінансових організацій для фінансової підтримки ЗЕД суб'єктів реального сектору економіки;

- ширше використання можливостей інвестиційного сектора шляхом залучення до співпраці провідних закордонних інвестиційних корпорацій для підтримки вітчизняних підприємств на ринках ЄС, створення (в стратегічній перспективі) вітчизняної корпорації закордонних приватних інвестицій для інвестиційної і гарантійної підтримки суб'єктів реального сектору економіки – експортерів;

- посилення участі страхової сфери у мінімізації ризиків та гарантуванні ЗЕД, забезпеченні доступу суб'єктів реального сектору економіки до фінансово-кредитних ресурсів, у т.ч. шляхом створення страхових гарантійних фондів;

- використання і підтримка лізингових програм як засобу просування продукції (зокрема галузей машинобудування і приладобудування) на зовнішні ринки.

Інструменти міжнародного економічного співробітництва:

- активізація діяльності закордонних торговельних місій України на перспективних ринках з використанням механізмів публічно-приватного партнерства (у т. ч. спільного фінансування зацікавленими приватними компаніями і державою діяльності торговельних місій);

- організація проведення комплексного обстеження підприємств України з метою визначення їх фактичних та потенційних можливостей щодо міжнародної науково-технічної та виробничої кооперації, а також спільного з підприємствами країн ЄС випуску продукції;

- здійснення науково-дослідними інститутами України бенчмаркінгових досліджень щодо порівняння методів організації та управління підприємствами, а також їх економічних результатів з підприємствами-лідерами ЄС з метою вироблення рекомендацій щодо запровадження кращих практик на вітчизняних підприємствах;

- сприяння налагодженню виробничих зв'язків українських виробників з провідними виробниками ЄС, для чого слід посилити поінформованість провідних європейських корпорацій про виробничі можливості України шляхом створення галузевих каталогів продукції, підтримки участі українських виробників у спеціалізованих виставках за кордоном, проведення власних спеціалізованих виставок у провідних країнах світу;

- активізація роботи з міжнародними донорськими організаціями (ЄБРР, USAID, Світовий Банк тощо) щодо розроблення та реалізації проектів технічної допомоги з метою гармонізації національної системи технічного регулювання та стандартів з метою забезпечення експорту української продукції на ринки країн ЄС.

Інструменти мікрорівня:

- посилення мотивації до створення на підприємствах інвестиційних фондів розвитку виробництва для акумуляції власних фінансових ресурсів, забезпечення оновлення основних виробничих засобів, нарощування виробничих потужностей і експортного потенціалу;
- зменшення трансакційних витрат і зміцнення конкурентоспроможності суб'єктів реального сектору економіки за рахунок створення і розвитку кластерів (інших інтеграційних форм господарювання);
- сприяння збільшенню обсягів виробництва, експорту та підвищення економічної ефективності господарської діяльності підприємств;
- реалізація підприємствами спільних проектів (вертикальної та горизонтальної інтеграції) у сфері ЗЕД із залученням фахівців ІТ-сфери, консалтингу, маркетингу, транспорту, ринку фінансових послуг;
- формування стимулів та фінансово-ресурсних можливостей для впровадження на суб'єктах реального сектору економіки міжнародних стандартів управління якістю.

Реалізація комплексного підходу до державної політики фінансово-економічної підтримки суб'єктів реального сектору вітчизняної економіки в умовах дії Угоди про асоціацію з ЄС дозволить покращити систему фінансової підтримки вітчизняних підприємств, зорієнтованих на ЗЕД в рамках Угоди, диверсифікувати та удосконалити структуру експорту, покращити умови для активізації зовнішньоторговельної діяльності та розвинути її середовище, накопичити досвід ефективної державної фінансової політики, посилити євроінтеграційні прагнення України, зміцнити конкурентоспроможність вітчизняних суб'єктів реального сектору економіки на території поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі з ЄС.

Наукове видання

Матеріали Всеукраїнської
науково-практичної конференції

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ МЕХАНІЗМИ ПІДТРИМКИ СУБ'ЄКТІВ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ДІЇ УГОДИ ПРО АСОЦІАЦІЮ З ЄС

24 травня 2017 року

Науковий редактор: Н.О. Муравицька
Відповідальний за випуск О. В. Діордійчук
Комп'ютерна верстка Д. М. Алексєєв

Підписано до друку 14.11.2016 р.
Формат 60х84/16. Папір офсетний. Ум. друк. арк. 24,3.
Гарнітура Times New Roman. Друк цифровий.
Тираж 100 прим.

Видавництво «Алерта»
04210, м. Київ, а/с 112
Тел.: (044) 223-15-25, 223-15-30.
E-mail: alerta@ukr.net, веб-сайт: www.alerta.kiev.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 788 від 29.01.2002 р.