



*Львівський національний університет  
імені Івана Франка  
Факультет управління фінансами та бізнесу  
Кафедра державних та місцевих фінансів  
Студентський науковий гурток «Фінансів і  
бізнесу»*

## **Матеріали**

**ПРАКТИЧНОГО ТРЕНІНГ-  
СЕМІНАРУ**

*«Фінансова  
інфраструктура бізнесу:  
сучасний вимір»*

*28 вересня 2018 року*

*м. Львів*

## ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ КОМІТЕТ ТРЕНІНГ - СЕМІНАРУ

**Керівник комітету:** завідувач кафедри державних та місцевих фінансів Львівського національного університету ім. І.Франка д.е.н., проф. **Ситник Н.С.**

**Члени комітету:**

завідувач кафедри управління фінансами Інституту економіки і права Вроцлавського університету проф. **Цвонкала-Мались А.**

доцент кафедри державних та місцевих фінансів Львівського національного університету ім. І.Франка **Сич О.А.**, к.е.н.;

доцент кафедри державних та місцевих фінансів Львівського національного університету ім. І.Франка **Смолінська С.Д.**, к.е.н.;

доцент кафедри державних та місцевих фінансів Львівського національного університету ім. І.Франка **Шушкова Ю.В.**, к.е.н..

доцент кафедри державних та місцевих фінансів Львівського національного університету ім. І.Франка **Ясіновська І.Ф.**, к.е.н..

Фінансова інфраструктура бізнесу: сучасний вимір: практичн. тренінг-семінар, 28 вересня 2018 р. м. Львів [матеріали]; за ред. Сич О.А.: – Львів: ЛНУ, 2018. – 70с.

До збірника увійшли доповіді студентів, підготовані під керівництвом науковців та практиків факультету управління фінансами та бізнесу, кафедри державних та місцевих фінансів, які відображають результати наукових досліджень бізнес-середовища в умовах глобалізації та висвітлюють шляхи подолання проблем ведення бізнесу в мінливих умовах сьогодення з врахуванням процесів Євроінтеграції та вітчизняних особливостей.

Збірник призначений для студентів, викладачів, аспірантів та широкого кола науковців, які займаються дослідженням проблем ведення бізнесу в Україні у часі економічних реформ.

ЗМІСТ

|  |    |
|--|----|
| <i>Борзак Юлія, бакалавр</i><br>Науковий керівник – к.е.н., доц. Шушкова Ю.В.<br>МАЛИЙ БІЗНЕС В УКРАЇНІ: СТАН І ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ  | 5  |
| <i>Вацяк Д, бакалавр</i><br>Науковий керівник – к.е.н., доц. Ясіновська І.Ф.<br>ТИПИ ДИВІДЕНДНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ   | 9  |
| <i>Врублевська Лілія, магістр</i><br>Науковий керівник – к.е.н., доц. Стасишин А.В.<br>МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ІМОВІРНОСТІ НАСТАННЯ<br>БАНКРУТСТВА                                   | 11 |
| <i>Грант М., бакалавр</i><br>Науковий керівник – к.е.н., доц. Ясіновська І.Ф.<br>ВДОСКОНАЛЕННЯ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ, ЯК ІНСТРУМЕНТ РОЗВИТКУ НОВИХ<br>ВИДІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА                        | 14 |
| <i>Дяк Віра, магістр</i><br>Науковий керівник – к.е.н., доц. Сич О.А.<br>НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯМ ПРИБУТКОМ БАНКУ   | 16 |
| <i>Жовтяк Катерина, бакалавр</i><br>Науковий керівник – к.е.н., доц. Ясіновська І.Ф.<br>ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА:<br>ВІТЧИЗНЯНА ПРАКТИКА ТА ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД | 19 |
| <i>Ищенко В., бакалавр</i><br>Науковий керівник – к.е.н., доц. Ясіновська І.Ф.<br>ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ТА ОПОДАТКУВАННЯ<br>СТАРТАПІВ В УКРАЇНІ                                   | 23 |
| <i>Ковальчук М. П., магістр</i><br>Науковий керівник - к.е.н., доц. Петик Л. О.<br>ІНСТРУМЕНТИ КРЕДИТНОГО РИНКУ: СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ  | 25 |
| <i>Кравцова Ольга, магістр, Назар Наталія, магістр</i><br>Науковий керівник – к.е.н., доц. Західна О.Р.<br>РОЗВИТОК ІНФРАСТРУКТУРИ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ                       | 28 |
| <i>Наконечна Ю. С., магістр</i><br>Науковий керівник – к.е.н., доц. Смолінська С.Д.<br>ІНТЕГРАЦІЯ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ У ЄВРОПЕЙСЬКИЙ<br>ЕКОНОМІЧНИЙ ПРОСТІР                            | 32 |
| <i>Негода І.І., магістр</i><br>Науковий керівник – к.е.н., доц. Татарин Н.Б.<br>ПЦМ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ БЮДЖЕТНИХ ПРОГРАМ  | 34 |
| <i>Олійник А.В., бакалавр</i><br>Науковий керівник – к.е.н., доц. Ясіновська І.Ф.<br>ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ЯК ОСНОВА ПЕРСПЕКТИВНОГО ІННОВАЦІЙНОГО<br>РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ      | 38 |

|   |    |
|---|----|
| <i>Павлосюк Христина, магістр</i><br>Науковий керівник – д.е.н., Сич О.А.<br><i>ЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ТА ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ СТРАХОВИКА</i>   | 41 |
| <i>Репета М. М., магістр</i><br>Науковий керівник – к.е.н., доц. Смолінська С.Д.<br><i>ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОГО РОЗВИТКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ НА БАНКІВСЬКОМУ РИНКУ</i>   | 43 |
| <i>Самченко І.О., магістр</i><br>Науковий керівник – к.е.н., доц. Смолінська С.Д.<br><i>СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ УКРАЇНИ</i>   | 47 |
| <i>Себестянович Ірина, бакалавр</i><br>Науковий керівник – к.е.н., доц. Шушкова Ю.В.<br><i>ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БІЗНЕС-ІНКУБАТОРІВ В УКРАЇНІ</i>  | 49 |
| <i>Сказик М. М., бакалавр</i><br>Науковий керівник – к.е.н., доц. Ясіновська І.Ф.<br><i>ПРОБЛЕМИ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ В УМОВАХ СУЧАСНОСТІ</i>   | 52 |
| <i>Устюжанінова Наталія, магістр</i><br>Науковий керівник - д.е.н., проф. Ватаманюк-Зелінська У.З.<br><i>РОЛЬ ДЕРЖАВНОГО КАЗНАЧЕЙСТВА У ВДОСКОНАЛЕННІ КАСОВИХ ПРОЦЕДУР З ВИКОНАННЯ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ</i> | 56 |
| <i>Хаща Роман, магістр</i><br>Науковий керівник – д.е.н., Сич О.А.<br><i>АНТИКРИЗОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ</i>   | 58 |
| <i>Чоп Т.І., магістр</i><br>Науковий керівник – к.е.н., доц. Татарин Н.Б.<br><i>ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ФІНАНСОВОГО РИНКУ ЯК СФЕРИ НАДАННЯ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ</i>  | 61 |
| <i>Яцькова Руслана, бакалавр</i><br>Науковий керівник – к.е.н., доц. Шушкова Ю.В.<br><i>ВПЛИВ СУЧАСНИХ БІЗНЕС-ТЕХНОЛОГІЙ НА РОЗВИТОК БІЗНЕСУ</i>  | 65 |

Борзак Юлія, бакалавр

Науковий керівник – к.е.н., доц. Шушкова Ю.В.

### МАЛИЙ БІЗНЕС В УКРАЇНІ: СТАН І ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ

Останніми роками в Україні активно розвивається сектор малого бізнесу, зростає його питома вага у сфері народного господарства. Саме тут, у малому та частково середньому бізнесі, — головний резерв створення робочих місць і подолання безробіття.

Відносини підприємництва найбільшою мірою реалізуються саме в малому бізнесі, в якому знаходять безпосереднє поєднання незалежність власника та персоніфікованість господарського управління. Малий та середній бізнес (МСБ) виконує низку специфічних соціально-економічних функцій, серед яких:

1. сприяння процесам демонополізації, приватизації та роздержавлення економіки, стимулювання розвитку економічної конкуренції, формування численних суб'єктів ринкового господарства, орієнтованих на попит, конкуренцію;

2. залучення до економічного обороту матеріальних, природних, фінансових, людських та інформаційних ресурсів, які “випадають” з поля зору великих компаній;

3. поліпшення становища на ринках шляхом забезпечення еластичності їхньої структури, врегулювання попиту, пропозиції і цін, принаймні часткової компенсації втрат пропозиції на період реструктуризації великих компаній, індивідуалізації пропозиції та диференціації попиту, насичення ринків, задоволення специфічних місцевих потреб;

4. вивільнення великих підприємств від виробництва нерентабельної для них дрібносерійної та штучної продукції, яка задовольняє індивідуальний попит, підвищуючи тим самим ефективність їхньої діяльності;

5. забезпечення додаткових робочих місць, подолання прихованого безробіття, надання роботи працівникам;

6. стимулювання підвищення ділової активності населення та розвитку середнього класу, який становить соціальну базу економічних реформ, забезпечує стабільність суспільства;

7. пом'якшення соціальної напруженості завдяки ослабленню майнової диференціації та підвищення рівня доходів населення;

8. збільшення гнучкості національної економіки та ринкової пропозиції у відповідності до сучасних умов відкритої економіки;

9. сприяння процесу демократизації суспільства, раціоналізації системи економічної організації та управління.

Відповідно до офіційної статистики, в Україні налічується 250 тис. малих підприємств, на яких працює майже 2 мільйони чоловік. Однак тільки три чверті малих

підприємств реально виробляють продукцію [1]. Серед основних сфер діяльності малих підприємств – виробництво товарів народного споживання, надання послуг, оптова та роздрібна торгівля та ін. (рис.1) [2].

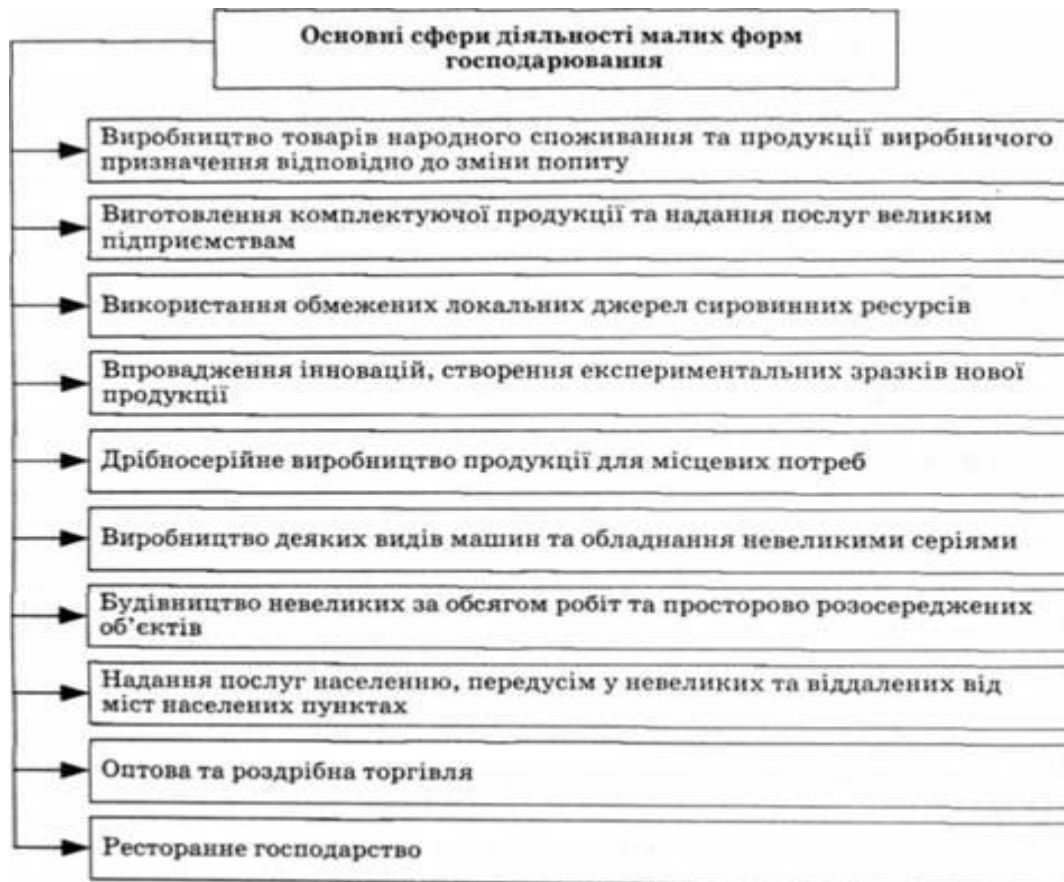


Рис. 1. Основні сфери діяльності малих форм господарювання

Численні проблеми малого і середнього бізнесу можна віднести до загальноекономічних. Це цілком закономірно. Складна економічна ситуація в країні, збереження і поглиблення кризових тенденцій в економіці, стан війни, вплив трудових ресурсів, зниження якості освіти і професійної підготовки безпосередньо позначаються на МСБ.

Ймовірним шляхом рішення або хоча б ослаблення дії загальноекономічних проблем МСБ може бути розвиток так званого "внутрішнього підприємництва", коли створюється гібрид великої та малої фірми, структурний підрозділ або певний проект у великій фірмі отримує статус самостійної юридичної особи.

Значну роль у вирішенні цієї групи проблем зіграла б реалізація державних програм модернізації інфраструктури України, в першу чергу логістичної, і так званої бізнес-інфраструктури.

Могли б допомогти також розробка і реалізація регіональних програм підтримки підприємництва, розширення приватно-державного партнерства в Україні, участь українських підприємців у європейських проектах. Значні можливості для останнього надає приєднання України до проекту Європейського Союзу "Конкурентоспроможність підприємств малого та середнього бізнесу" (COSME). Бюджет цієї програми вже зараз становить 900 млн. грн. Беручи участь у цьому проекті, підприємці отримують можливість знаходити бізнес-партнерів та інвесторів у країнах ЄС, отримувати консультації та брати участь у бізнес-тренінгах, які влаштовують європейські фахівці. Розвитку партнерських відносин українських і європейських підприємців сприяє участь в інформаційній мережі EEN, яка об'єднує 55 тис. підприємств з 66 країн світу [3].

Щодо сфери фінансування МСБ, то, як зазначає керівник Секретаріату Ради підприємців при Кабінеті міністрів України - Андрій Забловський, сьогодні МСБ в Україні значною мірою підтримує Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР). Але потрібно розуміти, що банк просто так гроші нікому не дає. Є, як мінімум, бізнес – план. Варто розуміти, що донора цікавить лише той бізнес, що регенерує прибуток, на стартап або початкову справу ніхто грошей не дасть. Тому традиційно надається підтримка аграріям. Якщо говорити про проценти, то вони порівняно з нашими банками значно лояльніші. Для ЄБРР потрібна репутація компанії, більше того, вони ретельно перевіряють більшість компаній, що претендують на фінансування. Донору цікава будь-яка галузь, що працює на експорт товарів.

На сьогоднішній день прийнято Стратегію розвитку МСП до 2020 року, вона ж – дорожня карта України. Зараз напрацьовується план заходів, які мають полегшити життя малому та середньому бізнесу [4].

Світовий досвід свідчить про те, що ефективність функціонування економіки будь-якої країни здебільшого залежить від оптимального поєднання в ній малого, середнього та великого бізнесу.

Останнім часом у світі спостерігається тенденція лідерства в структурах економічних систем різних країн малих та середніх підприємств, розвиток яких в сучасних умовах є одним із важливих факторів вирішення соціально-економічних проблем у державах взагалі та в окремих їх регіонах зокрема.

На сьогодні держава багато зробила для підтримки малого підприємництва. Завдяки забезпеченню з боку держави нормативно-правових умов для функціонування малий бізнес поступово посідає своє місце в ринковій економіці країни. Але, на жаль, дієвість заходів державної політики щодо підтримки розвитку малого бізнесу в Україні ще не є достатньо ефективною, і малі підприємства ще не посіли належного місця в структурі національної

економіки країни та стикаються з різного роду проблемами. Тому вирішення цих питань сьогодні залишається стратегічно важливим напрямом діяльності всіх гілок влади.

Проблема розвитку малого бізнесу в Україні полягає у його структурі, зосередженості на посередницьких операціях, роздробленості й практичній відсутності дієвої співпраці з великими підприємствами.

Враховуючи велике значення для держави розвитку малого бізнесу, з метою відчутного закріплення його позицій в економіці України необхідно забезпечити стабільні нормативно-правові умови для створення і функціонування малого підприємництва, а також впорядкувати механізми оподаткування, обліку і звітності.

Таким чином, реалізація державної політики підтримки розвитку малого і середнього бізнесу в Україні має розглядатися як комплекс взаємоузгоджених заходів у сфері правової, адміністративної, регуляторної, макроекономічної та інституційної політики. Спроби реалізувати це завдання за рахунок часткових заходів ведуть до деформування структури малого і середнього підприємництва в Україні та у довгостроковій перспективі приречені на невдачу [1].

### *Список використаних джерел:*

- 1. Малий бізнес в Україні, стан та проблеми розвитку. [Електронний ресурс]. – Доступний з: <http://referat-ok.com.ua/ekonomichna-teoriya/malii-biznes-v-ukrajini-stan-ta-problemi-rozvitku>.*
- 2. Основні сфери діяльності малих підприємств. Пріоритетні напрями та тенденції розвитку малих підприємств в Україні. [Електронний ресурс]. - Доступний з: [https://pidruchniki.com/1812010860922/ekonomika/osnovni\\_sferi\\_diyalnosti\\_malih\\_pidpriyemstv\\_prioritetni\\_napryami\\_tendentsiyi\\_rozvitku\\_malih\\_pidpriyemstv\\_ukrayini](https://pidruchniki.com/1812010860922/ekonomika/osnovni_sferi_diyalnosti_malih_pidpriyemstv_prioritetni_napryami_tendentsiyi_rozvitku_malih_pidpriyemstv_ukrayini).*
- 3. З якими проблемами стикається малий і середній бізнес в Україні. [Електронний ресурс]. - Доступний з: <https://ua.112.ua/mnenie/velyki-problemy-maloho-ta-serednoho-biznesu-446909.html>.*
- 4. 2017: стан малого та середнього бізнесу. [Електронний ресурс]. - Доступний з: <http://platforma-msb.org/2017-stan-malogo-ta-serednogo-biznesu/>.*



*Вацяк Д.І., бакалавр*

*Науковий керівник – к.е.н., доц. Ясіновська І.Ф.*

## **ТИПИ ДИВІДЕНДНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ**

На сьогодні у сфері фінансової політики підприємства важливе місце належить проблемі ефективного розподілу прибутку. Процес розподілу прибутку підприємства залежить від багатьох чинників та факторів. Для акціонерів, найбільш суттєвим етапом даного процесу є виплата дивідендів.

Визначення оптимального співвідношення між поточними та майбутніми доходами власників акціонерного товариства або об'єднання підприємств, що засновані на акціонерному капіталі – є основною метою дивідендної політики. Тому підприємство повинно обрати таку дивідендну політику, що забезпечить баланс між поточними виплатами дивідендів та збільшенням вартості самого підприємства в майбутньому [1].

Дивідендна політика стає складовою загальної стратегії розвитку корпорації, впливаючи на величину самофінансування, структуру капіталу, ліквідність підприємства, ринковий курс корпоративних прав. З цих причин особливої актуальності набувають питання організації ефективної дивідендної політики.

Розрізняють чотири основні типи дивідендної політики [2]:

1. Політика залишкового дивіденду – передбачає, що фонд виплати дивідендів утворюється після того, як внаслідок прибутку задоволена потреба у формуванні власних фінансових ресурсів, що забезпечує повною мірою реалізацію інвестиційних можливостей підприємства;
2. Компромісна дивідендна політика – є «золотою серединою» в процесі розподілу чистого прибутку, компанія дотримується балансу між виплатою дивідендів і збільшенням прибутку;
3. Політика стабільного розміру дивідендних виплат – припускає виплату незмінної їхньої суми протягом тривалого періоду, попри реальні фінансові результати;
4. Політика стабільного дивідендного виходу – передбачає встановлення оптимального значення дивідендного виходу і дотримання його протягом певного часу;

В таблиці 1 наведена порівняльна характеристика основних типів дивідендної політики, висвітлені переваги та недоліки їх проведення, а також визначена сфера їхнього застосування для відповідного типу компаній [3].

**Характеристика основних типів дивідендної політики**

| Переваги застосування   | Недоліки застосування  | Компанії, яким рекомендується   |
|---|--|---|
| <b>• Залишкова політика</b>   |  |   |
| 1.забезпечення високих темпів розвитку;<br>2.оптимізація бюджету капіталу;<br>3.збільшення фінансової стійкості;<br>4.збільшення платоспроможності та фінансової автономії.                               | 1. нестабільність та непередбаченість розмірів дивідендних виплат;<br>2.відмова у сплаті дивідендів у періоди високої інвестиційної діяльності;  | Компаніям новоствореним або з великим потенціалом зростання                         |
| <b>• Компромісна політика</b>   |  |   |
| 1.можливість забезпечення стабільної динаміки курсу акцій;<br>2.гарантована виплата дивідендів у мінімально передбачуваному розмірі;<br>3.великий зв'язок з фінансовими результатами діяльності компанії. | 1.нестабільність розмірів дивідендів;<br>2.тривала виплата мінімального розміру дивідендів знижує інвестиційну привабливість акцій.  | З нестабільним розміром прибутку  |
| <b>• Політика стабільного розміру</b>   |  |   |
| 1.збільшення довіри до підприємства;<br>2.стабільність котирування акцій на фондовому ринку.  | 1.слабкий зв'язок з фінансовими результатами діяльності підприємства;<br><br>2.обмеження інвестиційної діяльності компанії у разі зниження обсягів прибутку.   | Доцільно для стабільно працюючих компаній   |
| <b>• Політика стабільного дивідендного виходу</b>   |  |   |
| 1.простота формування;<br>2.тісний зв'язок з розміром прибутку  | 1.нестабільність розмірів дивідендних виплат на акцію;<br>2.розбіжність у ринковій вартості акцій за окремими періодами;<br>3.зміни у виплатах свідчать про високий рівень ризику господарської діяльності | Застосовують лише конкурентно спроможні компанії, які отримують стабільний прибуток |

\* підготовлено автором на основі [3].

Кожне підприємство повинно самостійно обрати тип дивідендної політики, який б враховував мету та перспективи діяльності і особливості корпоративного управління.

Отже, не існує універсальної моделі формування дивідендної політики, яка підходила б усім товариствам. Для українських підприємств дивідендна політика ще не стала дієвим інструментом корпоративного управління. Тому необхідне впровадження нових, дієвих та стабільних ринкових реформ, які призведуть до вдосконалення корпоративного управління. Важливо сформувати оптимальне співвідношення між частками прибутку акціонерного товариства, що виплачений акціонерам у вигляді дивідендів, та реінвестованого у подальший розвиток корпорації.

*Список використаних джерел*

1. *Прийняття рішень щодо проведення дивідендної політики [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://buklib.net/books/26075/>*
2. *В. Г. Федоренко Політична економія [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://pidruchniki.com/13560615/politekonomiya/rozpodil\\_vikoristannya\\_pributku\\_pidpriyemstva#10](http://pidruchniki.com/13560615/politekonomiya/rozpodil_vikoristannya_pributku_pidpriyemstva#10)*
3. *Дивідендна політика акціонерного товариства [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://msd.in.ua/dividendna-politika-akcionernogo>*

*Врублевська Лілія, магістр*

*Науковий керівник – к.е.н., доц. Стасишин А.В.*

**МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ІМОВІРНОСТІ НАСТАННЯ  
БАНКРУТСТВА**

В умовах формування і становлення ринкових відносин банкрутство являється досить поширеним явищем. Воно характерне як і для країн, що розвиваються, так і для країн з розвинутими ринковими відносинами. Значна частка підприємств не в змозі ефективно вести свій бізнес, що призводить до банкрутства таких підприємств.

За даними Державної служби статистики за січень-червень 2018 року кількість збиткових великих та середніх підприємств становила 28,3% від загальної кількості проти 31,2% за аналогічний період 2017 року. Найбільш прибутковими є підприємства у галузях сільського, рибного та лісового господарства. Високий показник прибуткових підприємств характерний для сфери охорони здоров'я; сфери оптової та роздрібною торгівлі, ремонту транспортних засобів. Водночас, найзбитковішою є сфера транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності, в якій працює лише 58% прибуткових і, відповідно, 42% збиткових. На другому місці є сфера мистецтва, спорту, розваг та відпочинку, в якій збитковими є 40% підприємств [1].

Основним нормативним актом, який регулює процес банкрутства є Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом». Відповідно, банкрутство – визнана господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність за допомогою процедур санації та мирової угоди і погасити встановлені у порядку, визначеному цим Законом, грошові вимоги кредиторів не інакше як через застосування ліквідаційної процедури [2].

В економічній науці є велика кількість розробок щодо аналізу імовірності та прогнозу діяльності підприємств, виявлення та й оцінки критеріїв імовірності банкрутства неплатоспроможних підприємств.

В теперішній час існує близько 200 різних моделей оцінки імовірності банкрутства підприємства. Їх можна поділити на три групи:

- статистичні моделі, для яких характерним є фокусування на симптомах банкрутства; інформаційне забезпечення в основному з фінансової звітності; можливість бути як одно-, так і багатовимірними (частіше); використання класичних процедур моделювання;

- моделі на основі штучного інтелекту, для яких характерним є фокусування на симптомах банкрутства; інформаційне забезпечення в основному з фінансової звітності; багатовимірний характер (як правило); залежність від комп'ютерних технологій, технічного прогресу та інформаційного розвитку;

- теоретичні моделі, для яких характерним є фокусування на якісних причинах банкрутства; інформаційне забезпечення з даних таких компаній, які б могли задовольнити теоретичні аспекти причин банкрутства; багатовимірний характер; використання статистичних методів, щоб забезпечити кількісну підтримку подальшого теоретичного обґрунтування.

Детальніша класифікація представлена на рис. 1.

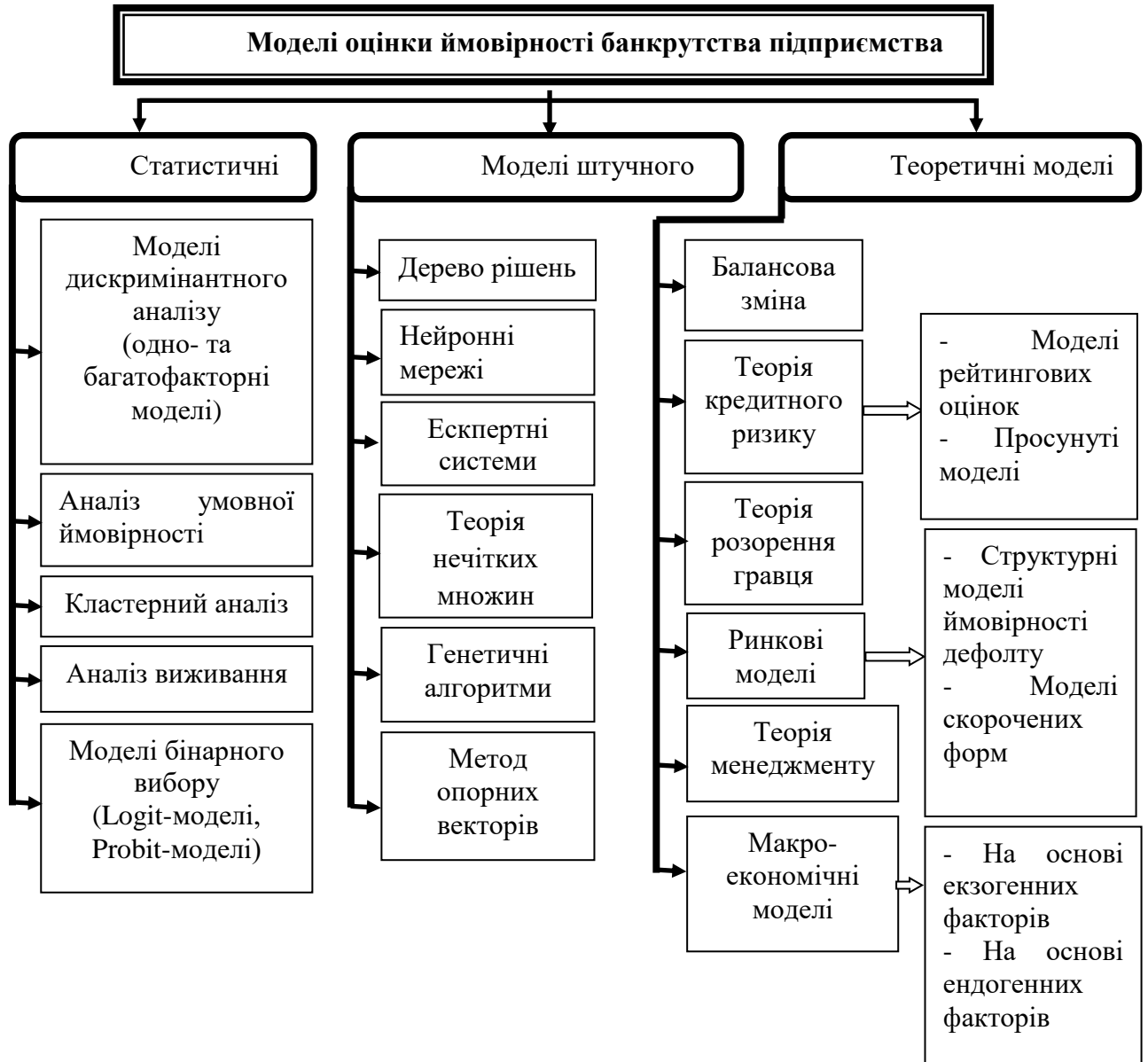
На основі аналізу, який здійснений Даром і Азізом, з метою розробки моделей оцінки ймовірності банкрутства статистичні методи використовуються у переважній більшості випадків (64%), методи на основі штучного інтелекту – 25% та теоретичні моделі – 11% [3].

На думку Троц І. В., всю сукупність методів прогнозування та визначення імовірності банкрутства, що пропонуються авторами, можна згрупувати наступним чином:

1. Методи оцінки фінансового стану підприємства.
2. Методи інтегрального оцінювання загрози банкрутства, засновані на дискримінантних моделях.
3. Методи експертної оцінки ймовірності банкрутства підприємства

Більша ефективність і точність прогнозу досягається саме завдяки застосуванню різних методичних підходів при діагностиці банкрутства підприємства на всіх етапах діяльності

суб'єкта господарювання – інтегральна оцінка загрози банкрутства (дискримінантні моделі), кореляційний аналіз (визначення ступеня впливу кожного фактора, що зумовлює кризові умови), SWOT-аналіз [4].



**Рис. 1. Моделі оцінки ймовірності банкрутства підприємства**

Джерело: Складено автором на основі [3].

Вибираючи вищеподані моделі оцінки необхідно враховувати специфіку діяльності підприємств, ситуацію на ринку, основні показники фінансової діяльності та їх ранжування, роботу ризик-менеджменту організації та комплексно оцінювати ймовірність банкрутства.

*Список використаної літератури*

1. Державна служба статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

2. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» № 2343-III від 14.05.1992 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>

3. Aziz M., Dar H. Predicting corporate bankruptcy – where we stand? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://www.mathos.unios.hr/upravljanjekr/materijali/Aziz\\_Dar\\_Predicting\\_Corporate\\_Bankruptcy.pdf](https://www.mathos.unios.hr/upravljanjekr/materijali/Aziz_Dar_Predicting_Corporate_Bankruptcy.pdf)

4. Троць І. В. Основні методики прогнозування та визначення ймовірності банкрутства підприємства / І. В. Троць // Теорія і практика економічного аналізу: сучасний стан, актуальні проблеми та перспективи розвитку : зб. тез за матеріали V міжнар. наук.-практ. конф., 29 вересня – 1 жовтня 2011 р. – Тернопіль : ТНЕУ, 2011. – С. 344–346.

*Грант Максим, бакалавр*

*Науковий керівник – к.е.н., доц. Ясіновська І.Ф.*

## **ВДОСКОНАЛЕННЯ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ, ЯК ІНСТРУМЕНТ РОЗВИТКУ НОВИХ ВИДІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА**

Питання розвитку податкової політики на сьогодні відносяться до найактуальніших в економічному та соціальному житті України. Це зумовлено новими явищами в економіці України, її спрямуванням на перехід до ринкових відносин, де управління господарчими процесами вимагає активного використання інструментів фінансового механізму, які включають податки. Податкова політика України має бути спрямована на розширення бази оподаткування, запровадження системи економічних заходів з метою детінізації української економіки та легалізації доходів юридичних та фізичних осіб [1].

У час реалізації масштабних реформ в Україні все гостріше постає питання вільного ринку і запровадження міжнародних стандартів, оскільки українська пострадянська економіка має багато недоліків у багатьох сферах. Так, як економіка не може бути відділеною від політики, потрібно займатись розробкою нових законів спільно з підприємцями.

Задля того, аби розширювати базу і давати можливість розвитку підприємців потрібно створювати ефективне та прозоре підприємницьке середовище. У цьому нам може бути корисний досвід західних держав.

Останнім часом все більш популярними стають нові види підприємництва, яким складно розвиватись в рівних умовах із стандартним бізнесом. Зокрема це соціальний бізнес та стартапи.

Саме з 2004 року словосполучення «соціальне підприємство» увійшло до українського лексикону після проведення серії тренінгів з експертами США щодо створення соціальних підприємств громадськими організаціями [2].

Соціальний бізнес покликаний вирішувати певну проблему у суспільстві. Зазвичай такі підприємства більшу частину прибутку використовують на вирішення тієї чи іншої проблеми. За міжнародними стандартами 40% і більше від прибутків має йти на вирішення проблеми, щоб підприємство було соціальним. Проте такому виду підприємництва складно розвиватись на початку. В міжнародній практиці для цього виду бізнесу створенні окремі закони, що регламентують їх діяльність та надають можливість податкових канікул, що значно покращує умови для розвитку.

Також є потреба у визначенні на законодавчому рівні поняття «стартап», а також у підтримці стартапів на державному рівні. Закордоном стартап – це підприємство, що поєднано з інноваціями і працює менше 1 року; це процес реалізації абсолютно нової бізнес-ідеї за короткі терміни при мінімальній кількості фінансових ресурсів. Стартап досягнув значного розвитку в США, в деяких країнах Європи та Східної Азії завдяки позитивному впливу на розвиток економіки, стимулювання розвитку науково-технічного прогресу та сприяння прискоренню впровадження досягнень науки і техніки у виробництво. Як показує практика, національні заходи з підтримки інноваційних стартапів, як правило, реалізуються в цих країнах паралельно з програмами сприяння венчурному капіталу, програмами інноваційного менеджменту та консультаційними послугами, програмами прямої підтримки досліджень і розробок бізнесу у вигляді грантів і позик.

Яскравим прикладом, де державна підтримка зіграла ключову роль у становленні інноваційних стартапів та стимулюванні розвитку високотехнологічного сектору національної економіки, є Ізраїль. Уряд країни, у доповнення до програм підтримки, запровадив широкий спектр підкріплюючих умов, пов'язаних, зокрема, із покращенням загальноекономічного, податкового та нормативно-правового середовища, посилення інноваційного потенціалу, підприємницької культури та режиму інтелектуальної власності. Інший приклад – Польща, де цей вид бізнесу може не сплачувати податків протягом одного року, поки знаходиться на акселерації.

Що ж до нашої країни, то ринок стартапів на даний момент переживає стадію дорослішання. Нераціональна система оподаткування та недосконалість законів по малому та середньому бізнесі гальмують розвиток даного ринку і робить неможливим його відкрите функціонування [3].

Тому для розвитку стартапу в Україні необхідна зважена та ефективна державна підтримка малого підприємництва в інноваційній сфері та в галузі венчурного інвестування.

Отже, для подолання проблем бізнесу потрібен комплексний підхід. Перше – це сприяння держави, в основному через законодавство, що полегшуватиме ведення бізнесу. Друге – це підтримка з боку створення нових умов оподаткування. Одним з суспільних пріоритетів має бути – зменшення частки тіньової економіки. Це позитивно вплине на наповнення бюджету та прискорить розвиток економіки. Україна у 2017 році уклала договір про «зону вільної торгівлі» з Канадою. Це забезпечує впровадження міжнародних стандартів і вихід на ринок іноземних держав. Отже, в нас є великі перспективи, потрібні лиш час та спільні зусилля!

*Список використаних джерел:*

1. Андрієнко К. О. Актуальні проблеми податкової політики / К. О. Андрієнко // [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://intkonf.org/andrienko-ko-aktualni-problemi-podatkovoyi-politiki/>
2. Назарук В.Я. Історія розвитку соціального підприємництва / В. Я. Назарук // [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [http://ekmair.ukma.edu.ua/bitstream/handle/123456789/12772/Nazaruk\\_Istoriia\\_rozvytku\\_sotsialnoho\\_pidpriemnytstva\\_v\\_Ukraini.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://ekmair.ukma.edu.ua/bitstream/handle/123456789/12772/Nazaruk_Istoriia_rozvytku_sotsialnoho_pidpriemnytstva_v_Ukraini.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
3. Леуцук А.О. Державна підтримка розвитку стартапів в Україні / А.О. Леуцук // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.businesslaw.org.ua/derjavna-pidtrymka-rozvytku-startapiv/>

**Дяк Віра, магістр**

**Науковий керівник – к.е.н., доц. Сич О.А.**

**НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯМ ПРИБУТКОМ БАНКУ**

Для забезпечення економічного зростання країни вкрай необхідною є правильно організована та успішно діюча банківська система. Адже банки тісно взаємодіють із ринковою структурою держави, забезпечуючи перетікання капіталу в фінансовій сфері.

Важливим показником, що відображає ефективність банківської діяльності, є його прибуток. Він є основою формування резервного фонду, стимулювання працівників та потенційного розширення банківської діяльності.[1]

Дохід має величезне значення для банківської установ. Достатній рівень прибутку дозволяє правильно розподіляти його у розвиток структури і залучати капітал для подальшої діяльності і покращення послуг. Завдяки пропорційному використанню і ефективному



управлінню прибутком керівництво банку може дозволити собі розширення його операцій і залучення нових банківських технологій. Саме прибуток являється якісним показником оцінки діяльності банку, а управління ним – показником ефективності керівництва банку і ефективності їх рішень.

Такі науковці як О. Дзюбик, В. Бобко, О. Рибалко у своїх працях порушували питання ефективного управління прибутку банківської установи. [2]

На початковому етапі управління банку важливу роль відіграє політика, якою керується установа при виборі концепції власного розвитку. Основою політики є оптимальний вибір розміщення банківських ресурсів у різні види активів. Для одержання максимального прибутку потрібно здійснювати постійний моніторинг і зіставлення витрат та доходів від активних операцій банку.

На успішний розвиток діяльності банку також впливає економічна ситуація в країні. Внаслідок того, що Україна потрапила під вплив економічної кризи, а також страждає від постійного реформування та АТО на Сході країни, доходи суб'єктів економічної діяльності скорочуються. Відповідно скорочується прибуток комерційних банків. Усі ці фактори призводять до зниження ліквідності та надійності банків. Внаслідок чого можна спостерігати зменшення кількості українських банків за останні 3 роки (див. табл.1) [1].

Таблиця 1

**Кількість діючих банківських установ в Україні**

| Показник                | Станом на початок 2016 р. | Станом на початок 2017 р. | Станом на початок 2018 р. |
|-------------------------|---------------------------|---------------------------|---------------------------|
| Кількість діючих банків | 117                       | 93                        | 82                        |

Механізм управління прибутковості банку складається з таких складових: прогнозування, планування, реалізація плану, аналізу та фінансового контролю. Планування є основою ефективного управління прибутку, оскільки воно дає змогу виділити ключові напрями використання прибутку. [2]

Саме ж планування доходу лежить на 3 фундаментальних системах планування – стратегічному, поточному і оперативному.

Варто виділити і головні підходи управління прибутком:

1. Консервативний. Банк працює у сфері високонадійних операцій із стабільною, хоча й невисокою дохідністю.

2. Агресивний. Керівництво звертає увагу на ризиковані операції, які обіцяють бути максимально прибутковими.

3. Поміркований. Ефективне поєднання ризикованих і надійних операцій задля отримання прибутку. Використання диверсифікації ризиків.[3]

Управління доходами також неможливе без 2 основних напрямків – покриття поточних витрат банківської установи (платоспроможність банку відіграє величезну роль у можливості продовження діяльності) і формування резервів на основі чистого прибутку. Фонди і резерви дозволяють знизити ризики у процесі функціонування банку.

Сучасний процес управління доходом банку передбачає не тільки контроль за виконанням плану, але й надійний аналіз доходів банку і їх планування. Планування отримання доходів і застосування комплексу дій для виявлення відхилень у планах – компетенція штату банку на чолі з його керівництвом. Якісний аналіз прибутків – фундамент ефективного управління, оскільки дозволяє дізнатись про поточну дохідність банківської установи і думати над методами поліпшення фінансової ситуації. [3]

Для покращення управління прибутку банку слід виконати ряд завдань. Серед них такі: забезпечення максимізації величини прибутку, оптимальної пропорції між рівнем прибутку і допустимим рівнем видатків, високої якості прибутку, а також стабільне зростання ринкової вартості банку на ринку.

Без спланованого і високоефективного управління отримання прибутку неможливе.

*Список використаних джерел:*

1. *Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http:// bank.gov.ua](http://bank.gov.ua)*
2. *Борисова С.Є. Шляхи підвищення прибутковості комерційного банку / С.Є. Борисова, І.В. Швецова // Науковий вісник ДДМА. — 2016. — № 2 (20Е). — С. 144—148.*
3. *Кобченко Н. Шляхи підвищення прибутковості комерційного банку: Теорія та практика розвитку банківської справи: Збірник наукових праць студентів / Львівський інститут банківської справи Університету банківської справи НБУ; Редкол.: Відп. Ред.. д-р екон. Наук, проф.. Р.А.Слав'юк. — Львів, 2009. — 260 с*

*Жовтяк Катерина, бакалавр*

*Науковий керівник – к.е.н., доц. Ясіновська І.Ф.*

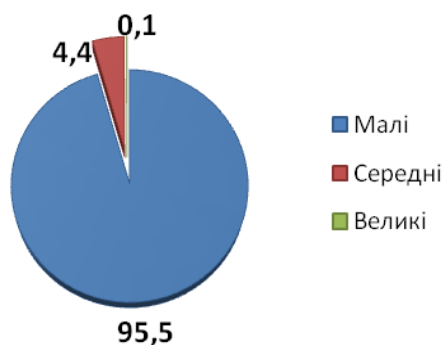
## **ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА: ВІТЧИЗНЯНА ПРАКТИКА ТА ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД**

Основою соціально-економічного зростання та конкурентоспроможності сучасних держав, а особливо України, є розвиток малого підприємництва як невід'ємного сектору національної економіки. Як відомо, загальній структурі суб'єктів господарювання найбільша частка припадає саме на малі підприємства. Вони характеризуються значною мобільністю, гнучкістю та здатністю легко пристосовуватися до змін на ринку, а отже забезпечують сприятливі умови для стабільного розвитку національної економіки в цілому. Саме в секторі малого підприємництва створюється більша частина сукупного продукту, робочих місць та інноваційних бізнесових ідей.

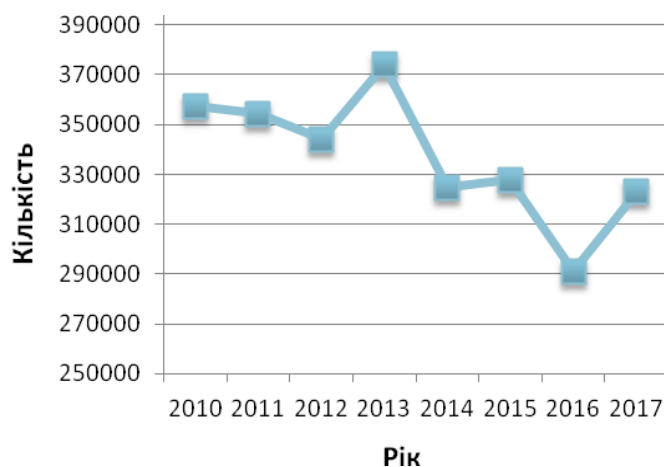
За умови зростаючої ролі суб'єктів малого підприємництва кожна країна повинна орієнтуватися на створення сприятливого середовища для розвитку їх економічного потенціалу. Оподаткування таких суб'єктів господарювання є основним чинником, що впливає на їх діяльність, поведінку та можливості розвитку. Тому дослідження особливостей оподаткування суб'єктів малого підприємництва, його проблеми та перспективи в Україні з урахуванням зарубіжного досвіду є досить актуальною темою. На нашу думку, визначення можливих недоліків і проблем оподаткування малих суб'єктів господарювання, а також пошук практичних рекомендацій та шляхів його удосконалення є важливою проблемою на сучасному етапі розвитку України.

Згідно Господарського кодексу України суб'єктами малого підприємництва вважаються фізичні та юридичні особи, у яких середня кількість працівників за звітний період не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України [1]. Частка малих підприємств в загальній структурі суб'єктів господарювання становить 95,5% (рис.1). Проте, якщо проаналізувати динаміку їхньої чисельності за 2010-2017рр., можемо зробити висновок про її нестабільність, адже в середньому спостерігається зменшення кількості суб'єктів малого підприємництва з кожним роком (рис.2). Бачимо, що найбільша чисельність була в 2013 році, наступного 2014 року у зв'язку з нестабільною політичною та соціально-економічною ситуацією в країні, цей показник зменшився на 13% порівняно з попереднім роком. У 2016 році чисельність малих підприємств істотно скоротилася і це був найменший показник за аналізований період [2]. Причини такої негативної тенденції стосувалися саме сфери оподаткування, зокрема йдеться

про невиправдане блокування податкових накладних, часті податкові перевірки, що в підсумку призвело до припинення діяльності багатьох суб'єктів малого підприємництва.



**Рис. 1. Структура суб'єктів підприємництва в Україні 2017р.**



**Рис. 2. Кількість суб'єктів малого підприємництва в Україні за 2010-2017рр.**

Попри всі переваги, якими володіють малі суб'єкти господарювання, ця форма підприємництва є дуже вразливою. Перш за все вона потерпає від надмірної конкуренції з великими фірмами. Адже малі підприємства мають обмежені фінансові можливості, не можуть формувати достатній штат працівників, які б займалися документацією, підготовкою звітів, прогнозуванням та стратегічним плануванням. Тому держава в межах своєї політики намагається здійснювати заходи, спрямовані на покращення умов функціонування суб'єктів малого підприємництва в Україні.

Одним з основних напрямів державної підтримки суб'єктів малого підприємництва є запровадження спрощеної системи оподаткування, бухгалтерського обліку та звітності. Згідно статті 291 Податкового кодексу України: «Спрощена система оподаткування, обліку та звітності – це особливий механізм справляння податків і зборів, що встановлює заміну сплати окремих податків і зборів на сплату єдиного податку, з одночасним веденням спрощеного обліку та звітності» [3]. Об'єктивна необхідність запровадження спрощеної системи оподаткування була продиктована значним податковим навантаженням на суб'єкти оподаткування, значним рівнем тінізації економіки та необхідністю стимулювання підприємницької активності громадян та малих підприємств [4]. Спрощена система оподаткування може застосовуватися поряд із чинною загальною

системою оподаткування, передбаченою законодавством, на вибір керівника малого підприємства.

Сьогодні всі суб'єкти господарювання, які застосовують спрощену систему оподаткування, поділяють на 4 групи платників. Податковим кодексом України для кожної групи чітко встановлені окремі критерії, що стосуються максимально допустимих обсягу доходу та кількості працівників за рік. Для кожної групи встановлюється фіксована ставка єдиного податку, зокрема, для 1 групи – до 10% прожиткового мінімуму, 2 групи – до 20% мінімальної заробітної плати, для 3 групи – 3% і 5% з доходу для платників та неплатників ПДВ відповідно [5].

Застосування спрощеної системи оподаткування створює для суб'єктів малого підприємництва ряд істотних переваг. По-перше, це стосується зменшення податкового тиску на представників малого бізнесу, значного полегшення документального обліку та податкової звітності платників податків, можливості не застосовувати при розрахунках зі споживачами реєстру розрахункових операцій (для 1 групи). Та основною перевагою використання спрощеної системи оподаткування для суб'єктів малого підприємництва є звільнення від сплати багатьох податків, зборів та внесків до фондів соціального страхування. Зокрема, за спрощеною системою оподаткування не сплачується податок на додану вартість (можливо тільки на 3 та 4 групах), податок на прибуток підприємства, земельний податок, рентна плати за спеціальне використання води (для 4 групи) [5].

Поряд з перевагами від спрощеної системи оподаткування суб'єкти малого підприємництва отримують ряд недоліків. Найбільш суттєвим вважається елемент подвійного оподаткування за ставкою єдиного податку 3% при умові сплати ПДВ. Також практики вказують на недоліки в законодавчому регулюванні спрощеної системи оподаткування. Окрім того, не є виключенням випадки, коли спрощене оподаткування підприємства використовували для ухиляння від сплати податків [4].

З метою покращення умов розвитку суб'єктів малого підприємництва в Україні слід брати до уваги зарубіжний досвід та активно впроваджувати його у вітчизняну практику. Яскравим прикладом є Італія, в якій діє система пільгових ставок оподаткування малого підприємництва, здійснюється стимулювання їхньої інноваційної діяльності шляхом звільнення від сплати податків у розмірі від 25% від суми інвестицій. А в деяких районах країни новостворені малі підприємства в галузі промисловості звільняються на 10 років від сплати прибуткового податку. Наближеною до системи спрощеного оподаткування України є оподаткування в Франції, адже там також для суб'єктів господарювання встановлюється гранична кількість працівників та розміри річного доходу. Та на відміну від нашої країни, у Франції новостворені малі підприємства звільняються від сплати податків на перших 2 роки

повністю, на 75% - на 3 році діяльності, на 50% - на 4 році і 25% - на 5 році [4]. Саме тому цій країні вдалося досягти значно вищих показників розвитку малого підприємництва. Звичайно, можна навести ще багато прикладів успішного досвіду інших країн щодо державної підтримки малих підприємств у сфері оподаткування. В умовах сьогодення Україна повинна орієнтуватися саме на такі приклади з метою вдосконалення вітчизняної практики оподаткування суб'єктів малого підприємництва.

Отже, можемо зробити висновок, що в Україні політика оподаткування суб'єктів малого підприємництва хоч і націлена на створення сприятливого середовища для їхнього розвитку та стимулювання, проте має ряд певних недоліків. На сьогодні одним з основних напрямів державної підтримки малих підприємств є спрощена система оподаткування, бухгалтерського обліку та звітності, яка звільняє їх від сплати багатьох податків, зборів та відрахувань.

Разом з тим, вітчизняна практика оподаткування суб'єктів малого підприємництва в Україні потребує вдосконалення. На нашу думку, перш за все слід усунути існуючі прогалини шляхом вдосконалення нормативно-законодавчого забезпечення, виправити недоліки діючої спрощеної системи оподаткування та встановити показники оцінки її ефективності, а також переймати позитивний досвід інших країн, що в підсумку забезпечить зростання економічного потенціалу суб'єктів малого підприємництва.

*Список використаних джерел:*

1. *Господарський кодекс України № 2275-VIII від 06.02.2018* // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
2. *Державна служба статистики України* // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. *Податковий кодекс України № 2530-VIII від 06.09.2018* // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#n6944>
4. *Альтернативні системи оподаткування малого бізнесу: стан, проблеми, перспективи: монографія* [Електронний ресурс]. / М. О. Слатвінська. – Одеса: ОНЕУ, 2012. – 252 с. – Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat\\_u/2018/dop/04/dop\\_idpp17\\_w.zip](http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/dop/04/dop_idpp17_w.zip)
5. *Спрощена система оподаткування 2018* // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.golovbukh.ua/article/7121-sproshchena-sistema-opodatkuvannya-2018>

*Ищенко В., бакалавр*

*Науковий керівник – к.е.н., доц. Ясіновська І.Ф.*

## **ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ТА ОПОДАТКУВАННЯ СТАРТАПІВ В УКРАЇНІ**

Розвиток стартапів на сучасному етапі становлення економіки України є важливим аспектом у підвищенні привабливості інвестиційного клімату країни, розвитку інноваційної діяльності та підтримці малого та середнього бізнесу. Українці шукають різні варіанти, як здивувати світ інноваційними розробками та вирватись на технологічну перебудову. Проте, чи не однією з ключових проблем є оподаткування стартапу та його підтримка з боку держави. На даному етапі спостерігається стрімкий розвиток стартапів в Україні, але мала зацікавленість держави змушує молодих амбітних підприємців співпрацювати з іноземними інвесторами, які не тільки допомагають втілити проект у життя, а й роблять його конкурентоспроможним. Відповідно, все більше наших стартапів реєструється за кордоном, зокрема в країнах Європи. Підприємці обґрунтовують свій вибір, насамперед, підтримкою з боку держави та наявністю сприятливого інвестиційного клімату: надійної системи гарантій та страхування інвестицій, наявності відповідної нормативно-правової бази, яка регламентує діяльність, лояльної податкової системи – в той час як в нашій країні на законодавчому рівні не передбачено належних ініціатив. В Податковому кодексі немає поняття «інноваційне підприємство» і податкові пільги визначаються конкретним видом діяльності суб'єкта господарювання.

На сьогодні Податковий кодекс України передбачає тимчасову (до 01.01.2023 р) пільгу з ПДВ для операцій з постачання програмної продукції. До даної продукції відносяться результати комп'ютерного програмування, в т.ч. інтернет-сайти і онлайн сервіси. Отже, ІТ-стартап в даній інноваційній сфері звільняється від сплати ПДВ. Пільга з податку на прибуток для суб'єктів індустрії програмної продукції полягає в застосуванні зниженою (5%) ставки. Слід зазначити, що відповідно до Податкового кодексу даний суб'єкт повинен бути зареєстрований контролюючими органами в якості платника, який використовує особливий порядок оподаткування. Для цього, СПД повинен відповідати певним критеріям впродовж чотирьох останніх звітних періодів (кварталів), а саме:

- питома вага доходів від здійснення господарської діяльності з реалізації товарів (робіт, послуг) в індустрії програмної продукції становить не менше 70% всіх отриманих доходів;

- первісна вартість основних засобів або нематеріальних активів перевищує 50 розмірів мінімальної заробітної плати, встановленої на 1 січня звітного (податкового) періоду;

- у суб'єкта господарювання відсутня податкова заборгованість;
- щодо СПД не прийнято рішення про визнання боржника банкрутом відповідно до Закону «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом».

Особливу увагу Податковий кодекс приділяє видам діяльності, які відносяться до індустрії програмної продукції і відповідно дають право на податкові пільги. Відповідно, основні форми IT-стартапів, що використовують сучасні інформаційні технології, матимуть пільги з податку на прибуток.

Разом з тим, деякі норми Податкового кодексу, визначають застосування пільг в конкретних сферах діяльності, в яких можуть працювати стартапи. Наприклад, від оподаткування ПДВ звільнено операції з імпорту обладнання, яке діє за рахунок відновлюваних джерел енергії та технічних засобів, які використовуються для виробництва альтернативних видів палива. Відповідно, якщо планований стартап буде діяти в даних сферах енергетики, то він, при здійсненні перерахованих вище операцій, буде звільнений від нарахування та сплати ПДВ [2].

У травні 2016 р. ДУ «Інститут економіки та прогнозування» НАН України вперше ініціював опитування стартапів як найбільш динамічних агентів національної інноваційної системи. Показовим фактом є те, що 76% учасників опитування очікують на запровадження в Україні *державної програми підтримки стартапів*. Причому, найголовнішими стимулами, що сприятимуть розвитку їхніх компаній, відзначили: державні гранти і замовлення (частка становить 24%), пільги в оподаткуванні (20%), субсидії з метою відшкодування частини вартості підготовки та підвищення кваліфікації працівників (17%), субсидії з метою відшкодування витрат на організація бізнесу (15%) та інші пільги (8%).

Відповідно, 21 липня 2017р., під час зустрічі з представниками Української асоціації венчурного та приватного капіталу (UVCA), Володимир Гройсман запропонував створити Раду інновацій і фонд для підтримки стартапів. Питання необхідності такого фонду порушувалося ще в липні 2016-го на зустрічі представників IT-сфери з президентом. Тому, Фонд підтримки стартапів планується створити у 2018 році. Ініціатива для України більш ніж необхідна, але важливо зробити все правильно.

Отже, беззаперечно, позитивним є те, що уряд почав більше цікавитися в розвитку низки галузей економіки за допомогою новітніх технологій. Це сприятиме покращенню загального підприємницького клімату в Україні загалом, створенню якісних механізмів техніко-економічного обґрунтування проектів та, врешті-решт надасть гарантії інвесторам, що спонукатимуть їх до фінансування інноваційного бізнесу. Проте, важливо не лише створити нову структуру, як Фонд підтримки стартапів, а й вміти правильно організувати її діяльність. Потрібно виробити такі інструменти та механізми, які дозволять бізнесу,



економіці реалізувати свій попит на інновації, а винахідникам – впровадити їхні розробки. У свою чергу, державна податкова політика має забезпечити базову підтримку стратегічно найважливіших напрямів розвитку стартапів, формування ефективних механізмів залучення інвестиційних потоків у реалізацію найперспективніших із них. Саме сприятливі умови оподаткування створюють потужні стимули для розвитку проектів стартап, надають нові можливості [1].

Дані передумови у багатьох економіках стали запорукою створення та зростання технологічних стартапів інвестиційної готовності на базі національних перспективних проектів. Створення аналогічних умов в Україні також сприятиме розбудові стартап-екосистеми та зміцненню інноваційного підприємництва.

*Список використаних джерел:*

1. Баб'ячок Р.І., Кульчицький І.І., Основні тенденції розвитку стартапів в Україні - проблеми, перешкоди і можливості / Аналітичний матеріал. – К.: - 2018. – 28с.
2. Місюрак В. Податкові пільги для інноваційних стартапів / Правова допомога [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://pravdop.com/ua/publications/kommentarii-zakonodatelstva/>
3. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/go/2755-17>

**Ковальчук М. П., магістр**

**Науковий керівник: к.е.н., доц. Петик Л. О.**

### **ІНСТРУМЕНТИ КРЕДИТНОГО РИНКУ: СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ**

Сучасне суспільство сприймає інновації як незмінний чинник, що лежить в основі розвитку всіх сфер економіки, враховуючи і кредитний ринок. Найбільш яскраво ця тенденція проявляється безпосередньо на інструментах того чи іншого ринкового механізму, оскільки саме вони є найбільш «мобільними» елементами функціонування ринку, найлегше змінюються, пристосовуючись до потреб ринку та не потребують значних витрат на впровадження, на відміну від інститутів ринку чи нормативно-правового забезпечення його функціонування.

Під інструментами кредитного ринку варто розуміти специфічні фінансові інструменти (активи), які опосередковують кредитні відносини суб'єктів ринку через перенесення позикового капіталу між ними, забезпечують його облік, розподіл, контроль та

мінімізують кредитні ризики на основі реалізації відповідних прав та обов'язків цих суб'єктів[1].

Інструменти кредитного ринку класифікують за такими ознаками[2]:

1. За терміном обігу:

- короткострокові кредитні інструменти (з періодом обігу до одного року) - векселі, короткострокові державні та корпоративні облігації, банківські акцепти;
- довгострокові кредитні інструменти (з періодом обігу понад рік) -казначейські зобов'язання, депозитні сертифікати, кредитні деривативи.

2. За призначенням:

- для переміщення позикового капіталу від кредитора до позичальника - боргові зобов'язання, боргові цінні папери;
- задля захисту та мінімізації кредитного ризику - кредитні деривативи.

3. За гарантованістю рівня дохідності:

- кредитні інструменти з фіксованим доходом - забезпечені гарантованим рівнем дохідності в разі їх погашення незалежно від кон'юнктурних коливань ставки позикового відсотка на кредитному ринку: облігації, кредитні форварди, форварди на кредитний спред;
- кредитні інструменти з невизначеним доходом: кредитні дефолтні свопи, свопи на сукупний дохід, свопи на кредитний портфель, кредитні дефолтні опціони, опціони на кредитний спред тощо.

4. За характером фінансових зобов'язань:

- інструменти, наступні фінансові зобов'язання за якими не виникають. Такі інструменти і є предметом самої угоди, а в разі їх передачі покупцю продавець не несе додаткових фінансових зобов'язань (наприклад, валютні цінності тощо);
- боргові інструменти – зобов'язують боржника погасити в обумовлений строк їхню номінальну вартість та додаткову винагороду: облігації, векселі, депозитні сертифікати; усі види кредитних деривативів.

5. За рівнем ризику:

- кредитні інструменти з низьким рівнем ризику - короткострокові боргові фінансові інструменти, які обслуговують ринок грошей, виконання зобов'язань за якими гарантовано стійким фінансовим станом та надійною репутацією позичальника: державні короткострокові облігації внутрішньої та зовнішньої позики, форвардний валютний контракт зі змогою анулювання, граничний форвардний валютний контракт та ін.;

- кредитні інструменти з помірним рівнем ризику - рівень ризику за якими приблизно відповідає середньоринковому - депозитні сертифікати, корпоративні облигації, банківські акцепти, кредитні дефолтні свопи тощо;
- кредитні інструменти з високим рівнем ризику - інструменти, рівень ризику за якими суттєво перевищує середньоринковий - кредитні деривативи (на фазі піку кредитного циклу);
- кредитні інструменти з дуже високим ступенем ризику - їх використовують для здійснення ризикових спекулятивних операцій на фінансовому ринку - кредитні деривативи (на фазі спаду кредитного циклу).

Узагальнена класифікація інструментів кредитного ринку зображена на рис. 1.

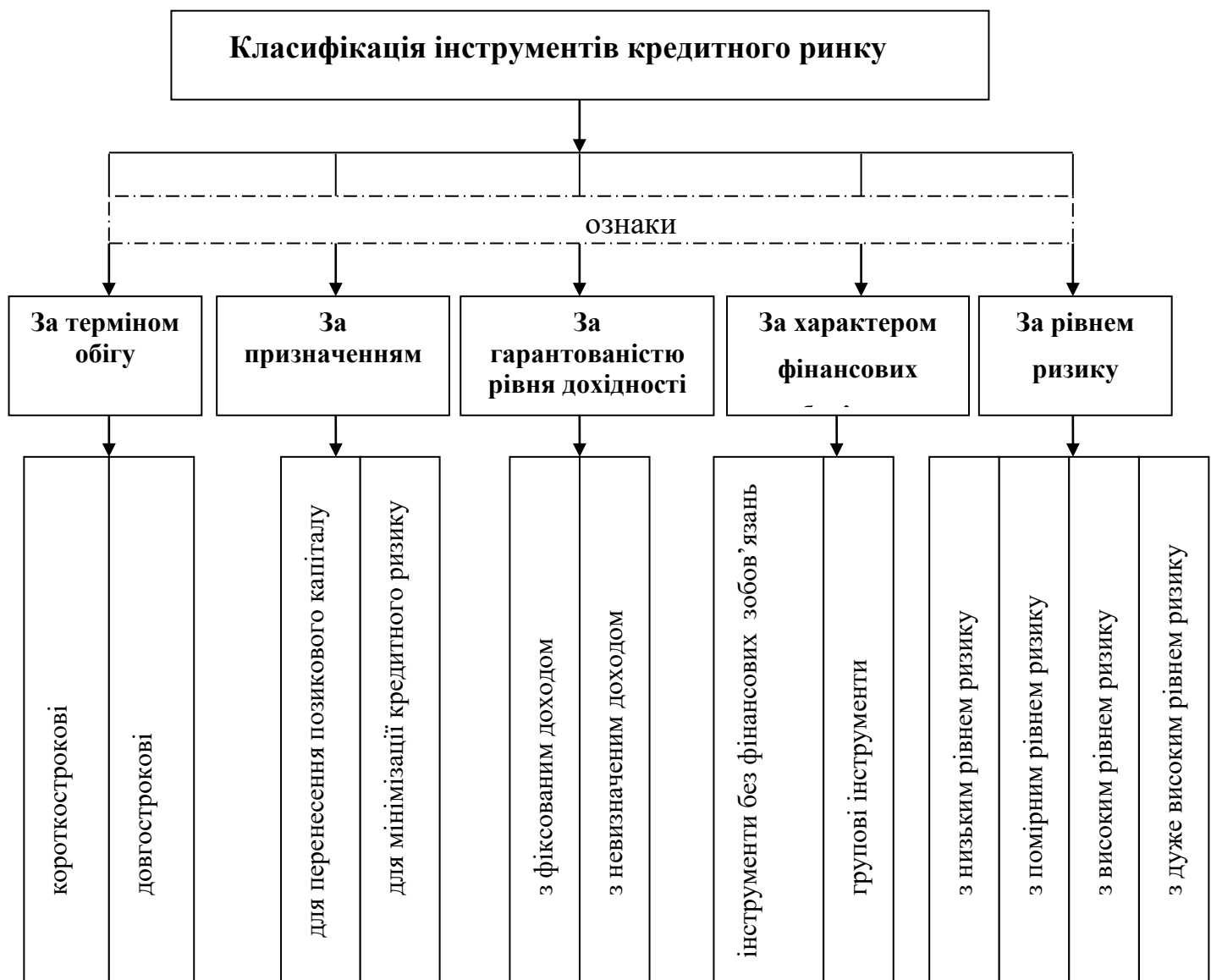


Рис. 1. Класифікація інструментів кредитного ринку

Основним принципом впровадження того чи іншого кредитного інструменту до механізму функціонування кредитного ринку має бути його ефективність. Однак, ефективність для різних учасників кредитної угоди буде визначатися по-різному: для одного це буде прибутковість інструменту та вдале вкладення капіталу, для іншого це може бути змога зменшити кредитний ризик або змога одержати позику на вигідних умовах чи відстрочку платежу за контрактом. У будь-якому разі дію інструменту повинен супроводжувати очікуваний позитивний ефект. Інакше інструмент має спекулятивний характер, що може призвести до негативних явищ всередині кредитного ринку та за його межами.

*Список використаних джерел:*

1. Глуценко С. В. *Кредитний ринок: інститути та інструменти* /С. В. Глуценко// – Київ: НАУКМА, 2009. – 153 с.- Режим доступу: <http://ekmair.ukma.edu.ua/bitstream/handle/123456789/1051/kredytnyi%20rynok.pdf?sequence=1>
2. Грабчук О. М. *Сутність поняття фінансових інструментів* /О. М. Грабчук // *Финансовый механизм решения глобальных проблем: предотвращение экономических кризисов : I Международная научно-практическая конференция, 22–23 марта 2012 г. : тезисы докл. [Електронний ресурс] – Режим доступу : [http://www.confcontact.com/20120322/3\\_grabchuk.php](http://www.confcontact.com/20120322/3_grabchuk.php)*

***Кравцова Ольга, Назар Наталія, магістри  
Науковий керівник – к.е.н., доц. Західна О.Р.***

## **РОЗВИТОК ІНФРАСТРУКТУРИ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ**

У сучасних реаліях, проблема формування ринкових інститутів посідає важливе місце. Становлення і розвиток різних форм малого підприємництва, поряд із середнім і великим бізнесом є стратегічною проблемою економічної політики України. Як показує світовий досвід в ринковій економіці важливим елементом є функціонування і взаємодія середніх і малих підприємств.

Одним із основних напрямів стратегічного державного регулювання є забезпечення умов конкурентоспроможності бізнесу у світовому вимірі. Слід зазначити, що в економіці розвинених країн саме малі та середні підприємства забезпечують близько 30-70 % ВВП і включають більше 90 % всіх фірм, тому забезпечення умов їх конкурентоспроможності в подальшому призведе не тільки до розвитку цього сектору економіки, але і держави в цілому

[1]. Провідним сектором в ринковій економіці є малий бізнес. Саме на його основі розраховують темпи економічного і соціального розвитку держави, структуру і якість валового національного продукту, рівень демократизації суспільства. Завдяки розвитку малого та середнього бізнесу зменшується соціальна напруга та майнова нерівність в суспільстві.

Відповідно до Закону України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» від 22.03.2012 р. інфраструктурою підтримки малого і середнього підприємництва є підприємства, установи та організації незалежно від форми власності, які провадять діяльність, спрямовану на розвиток суб'єктів малого і середнього підприємництва, їх інвестиційної та інноваційної активності, просування вироблених ними товарів (робіт, послуг), результатів інтелектуальної діяльності на внутрішній і зовнішній ринки. До об'єктів інфраструктури підтримки малого і середнього підприємництва належать бізнес-центри, бізнес-інкубатори, інноваційні бізнес-інкубатори, науково-технологічні центри, центри трансферу технологій, фонди підтримки малого підприємництва, лізингові компанії, консультативні центри, інші підприємства, установи та організації, основним завданням яких є сприяння розвитку малого і середнього підприємництва [1, ст. 14].

На жаль, в Україні розвиток бізнесу залишається на низькому рівні. Така ситуація спричинена недостатнім рівнем регулювання діяльності малого і середнього бізнесу, слабким доступом до джерел фінансування і недостатнім рівнем конкуренції. Для європейського розвитку України необхідно здійснити реформи в сфері економіки та вирішити внутрішні проблеми держави. Для розвитку малого підприємництва існує високий потенціал, оскільки в нашій країні є великі природні запаси, професійний рівень освіти, що сприятиме появі великої кількості фірм, і в свою чергу, дозволить створити нові робочі місця та забезпечить надходження грошей до державного бюджету.

В Україні малому і середньому бізнесу, притаманні певні риси, які значно відрізняють його від підприємництва іноземних держав, а саме:

- недостатній рівень технічної озброєності при високому інноваційному потенціалі;
- відсутність достатніх знань для прийняття ефективних управлінських рішень;
- поєднання в межах одного підприємства декількох видів діяльності;
- відсутність самоорганізації та достатньої підтримки в сфері діяльності малих підприємств;
- неналежний рівень достовірності інформації про стан ринку, неієві спеціальні освітні програми;

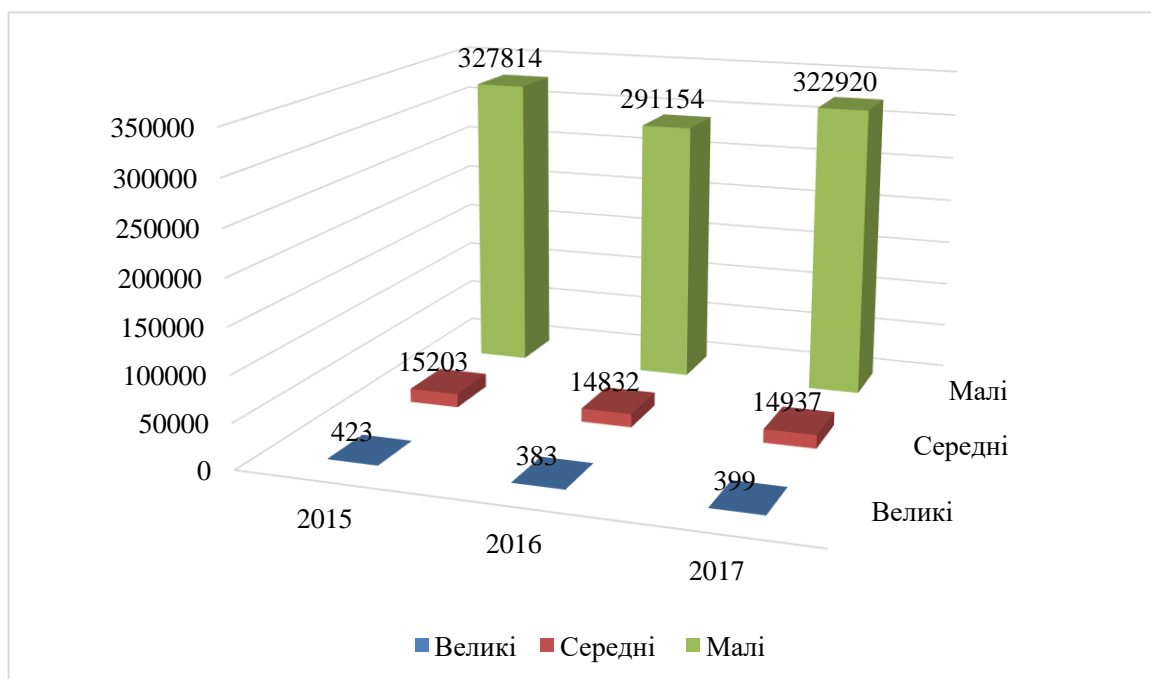
- практична відсутність фінансово-кредитної підтримки від держави.

Слід зазначити, що стан товарного ринку в Україні, на якому діють суб'єкти малого підприємництва, суттєво відрізняється від економічно сильних країн. Для розвинених ринкових відносин властивий пріоритет приватної власності, фінансова стабільність, дієвість і стійкість законодавства, розвинена ринкова інфраструктура, доступність засобів виробництва, переважаючий вплив попиту з швидкою реакцією на нього.

На сьогоднішній день сектор малого і середнього бізнесу в Україні тільки розвивається і характеризується низьким ступенем ефективності. Українські підприємства страждають від надмірних податків і складної системи регулятивних норм. Незважаючи на це, спостерігається зростання малого бізнесу у таких сферах, як:

- застосування інноваційних технологій;
- розширення попиту споживачів на товари індивідуального виробництва, що мають свій стиль і характерні риси.

На Рис. 1 подано кількість підприємств за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі. Як бачимо, у 2017р. найбільшу частку займають малі підприємства – 95,5 % від загальної кількості. Також в 2016р. спостерігається значне зменшення кількості малих підприємств, що спричинено підвищенням акцизів та мінімальних цін, повільним зростанням споживчого попиту, нестабільною економічною ситуацією.



**Рис. 1. Кількість підприємств за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі протягом 2015-2017рр.**

Джерело: розроблено авторами за даними [3]

Саме тому на ринку залишаються лише ті підприємства діяльність яких залишається рентабельною. Підсумовуючи слід зазначити, що в умовах євроінтеграції, розвиток малого та середнього бізнесу виступає одним з пріоритетних напрямків розвитку економіки нашої країни. Оскільки дана форма підприємництва має змогу швидко пристосовуватись до змін зовнішнього середовища, її розвиток дасть змогу швидко та якісно підвищити показники економічного розвитку, зокрема розмір ВВП.

Державному регулюванню належить провідна роль у створенні сприятливих умов для інфраструктурного забезпечення малого та середнього бізнесу. На жаль, існуючі закони щодо підтримки даного бізнесу характеризуються в основному декларативним, а не прикладним характером. Для активізації та розвитку малого та середнього бізнесу необхідно прозоро здійснювати регуляторну політику як на державному, так і на місцевому рівні, також необхідно оприлюднювати в пресі результати роботи комітетів підприємців регіонів.

Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» потрібно доповнити положеннями, які б передбачали реальний та ефективний механізм здійснення підтримки малого та середнього бізнесу. Необхідно чітко вказати основні умови для отримання допомоги підприємцям: хто має на неї право, які документи, куди і кому подавати. Також доцільно створити систему стимулювання для залучення інвестицій і впроваджувати нові технології під гарантії держави.

*Список використаних джерел:*

1. *Мареніченко В. В. Механізми реалізації державного регулювання якісного розвитку малого та середнього бізнесу в Україні: дис. ... канд.. наук з держ. управління: 25.00.02 [Електронний ресурс] / Валерій Валентинович Мареніченко – 2017. – Режим доступу до ресурсу: [https://www.dsau.dp.ua/ua/page/photo/dis\\_marenichenko.pdf](https://www.dsau.dp.ua/ua/page/photo/dis_marenichenko.pdf).*
2. *Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» від 22.03.2012 р., № 4618-6*
3. *Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>*

*Наконечна Ю. С., магістр*

*Науковий керівник – к.е.н., доц. Смолінська С.Д.*

## **ІНТЕГРАЦІЯ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ У ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ ПРОСТІР**

Потужна банківська система є необхідною умовою забезпечення сталого економічного зростання в Україні. Вітчизняні банки проходять серйозну перевірку часом в умовах постійних економічних трансформацій. Швидка зміна умов функціонування, відкритість зовнішньому середовищу, схильність до внутрішніх перетворень спонукають банківську систему до постійного удосконалення. Рівень розвитку економіки значною мірою залежить від стану банківської системи.

Банківська система України є специфічною, оскільки вона відображає властивості, які максимально характерні для неї самої, на відміну від інших систем та галузей, які функціонують в народному господарстві. Специфіка банківської системи визначається її складовими елементами і відносинами, які виникають між ними. Загалом, сутність розвитку банківської системи впливає на склад і сутність її окремих елементів.

Важливою рисою сучасної світової економіки є поглиблення процесів інтеграції, що зумовлює необхідність застосування якісно нових підходів до розвитку економіки. Банківський сектор – одна з найбільш інтегрованих у фінансову систему ЄС економічних галузей України [1].

В сучасних умовах розвитку національної економіки, дослідження стану банківської системи України є досить актуальним, це обумовлено теперішніми нелегкими умовами її формування та розвитку. Велика увага приділяється банківській системі, оскільки за допомогою банків здійснюється інвестування в економіку країни фінансових ресурсів. Щоб впевнено почуватися на вітчизняному та світовому ринках і створити ефективну ринкову економіку в Україні необхідна наявність успішно функціонуючого банківського сектору. Забезпечення стабільності банківської системи – це першочергове завдання, яке необхідно вирішити на шляху інтеграції України до європейського економічного простору.

Євроінтеграційні наміри України внесли зміни до розвитку її економіки і зокрема до фінансової сфери. Суттєво ці зміни торкнулись розвитку банківської системи, яка є системоутворювальною ланкою фінансово-кредитного ринку. Суть цих змін проявляється у збільшенні присутності іноземних банків, необхідності імплементації норм банківського законодавства, чинних в ЄС, та європейських методів ведення банківського бізнесу у вітчизняну практику. Для того, щоб забезпечити ефективне функціонування банківської системи України в умовах посилення євроінтеграційних процесів, необхідно дослідити особливості функціонування банківських систем європейських країн. Планування



банківської діяльності, зокрема, міжнародної – це процес визначення цілей на майбутнє й розробка шляхів їх досягнення. Планування є основою для розвитку внутрішньої системи банку з урахуванням впливу зовнішніх факторів і є однією з функцій банківського менеджменту. Планування вимагає всебічного і інтегрованого оцінювання банківської діяльності – сильних і слабких сторін, організаційної та фінансової структури, фінансових результатів, кадрової політики, контрольних функцій банку [2].

Усе це зумовлює актуальність розроблення проблематики ефективного розвитку банківської системи України в умовах євроінтеграції. Проблематика європейської інтеграції знайшла широке висвітлення в економічній літературі.

Під час дослідження даного питання було розглянуто сукупність заходів, шляхів та напрямів удосконалення банківської системи України, для того, щоб попередити розвиток дестабілізуючих тенденцій і створити передумови для економічної стійкості і стабільного розвитку банківської системи загалом, орієнтуючись на довготривалу перспективу. Ці заходи повинні здійснюватись з урахуванням зарубіжного досвіду і тенденцій розвитку зарубіжних банківських систем.

На розвиток банківської системи України значний вплив має політична та економічна ситуація як в Україні, так і в світі. Позитивним явищем у розвитку банківського сектору стала наявність іноземного капіталу, який дає змогу акумулювати вільні активи за ціною нижчою ринкової в Україні та видавати кредити на розвиток економіки та поточне споживання.

Отже, для забезпечення ефективності функціонування банківської системи необхідно провести чимало реформаторських заходів як і окремо банківської системи так і всієї економіки.

З одного боку, для відновлення банківської системи необхідним є покращення економічної ситуації, а з іншого боку, саме банківська система має забезпечити інвестиційну підтримку реального сектора економіки, забезпечити умови для економічного відновлення у країні.

З приєднанням до Світової організації торгівлі в 2008 році, Україна суттєво лібералізувала свій ринок банківських послуг. Попри певні побоювання, цей крок не мав руйнівного наслідку для цього сектору фінансових послуг, проте став важливим етапом євроінтеграційного процесу нашої країни, зокрема переговорів з ЄС про укладання поглибленої зони вільної торгівлі (ЗВТ).

У результаті інтеграції українських банків у фінансову систему ЄС перш за все виграють клієнти, користувачі банківських послуг. Основними вигодами є забезпечення ефективного й належного захисту інвесторів та інших споживачів фінансових послуг;

забезпечення стабільності цілісної фінансової системи України, підтримка співпраці між різними учасниками фінансової системи.

*Список використаних джерел*

1. *Передумови інтеграції вітчизняної банківської системи в європейську банківську систему // Вісник університету банківської справи Національного банку України. – 2014. - №2(20). – с.135.*
2. *Коваленко В. В. Стратегічне управління фінансовою стійкістю банківської системи : методологія і практика / В. В. Коваленко // Монографія : Суми ДВНЗ «УАБС НБУ» - 2010. – 228 с.*

*Негода І.І., магістр*

*Науковий керівник – к.е.н., доц. Татарин Н.Б.*

**ПЦМ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ БЮДЖЕТНИХ ПРОГРАМ**

Передумовою запровадження програмно-цільового методу в Україні є розпочата, з прийняттям Бюджетного кодексу у 2001 році, бюджетна реформа, яка передбачає удосконалення практики формування і виконання бюджету на основі застосування сучасних методик і прогресивних підходів світового досвіду. Особливістю програмно-цільового підходу складання бюджету є те, що він забезпечує перехід від принципу утримання бюджетної установи до принципу отримання конкретних результатів від використання бюджетних коштів відповідною установою, забезпечення проведення нею ефективної політики використання бюджетних коштів із метою досягнення максимальної віддачі від здійснення видатків.

Запровадження програмно-цільового методу у бюджетному процесі набуває надзвичайної актуальності в умовах інтеграції України до Європейського союзу, оскільки підготовка бюджету у програмному форматі є однією з головних вимог до країн-членів ЄС та кандидатів до вступу ЄС.

Згідно з Бюджетним кодексом України, програмно-цільовий метод у бюджетному процесі – це метод управління бюджетними коштами для досягнення конкретних результатів за рахунок коштів бюджету із застосуванням оцінки ефективності використання бюджетних коштів на всіх стадіях бюджетного процесу [1]. Головною метою програмно-цільового методу є розподіл бюджетних ресурсів відповідно до визначених пріоритетів (програм) та оцінка результативності використання бюджетних коштів за показниками.

Запровадження ПЦМ у бюджетному процесі спрямоване на:

- забезпечення прозорості бюджетного процесу;
- здійснення оцінки діяльності учасників бюджетного процесу щодо досягнення поставлених цілей та виконання завдань бюджетних програм;
- упорядкування організації діяльності головного розпорядника бюджетних коштів щодо формування і виконання бюджетних програм;
- посилення відповідальності головного розпорядника бюджетних коштів за дотримання відповідності бюджетних програм законодавчо визначеній меті його діяльності;
- підвищення якості розроблення бюджетної політики, ефективності розподілу і використання бюджетних коштів.

Застосування ПМЦ по-перше, дозволить проконтролювати відповідність витрачених ресурсів та отриманих прямих і соціальних результатів, оцінити значимість, економічну і соціальну ефективність тих чи інших видів діяльності, що фінансуються з бюджету. По-друге, такий метод неодмінно пов'язаний із впровадженням системи середньострокового фінансового планування, коли бюджет затверджується паралельно із формуванням середньострокового плану соціально-економічного розвитку. В рамках реалізації реформи міжбюджетних відносин у грудні 2014 р. внесені зміни до Кодексу, якими передбачено, що ПЦМ у бюджетному процесі на рівні місцевих бюджетів, які мають взаємовідносини з державним бюджетом, застосовується, починаючи із складання проектів місцевих бюджетів на 2017 рік (п. 18 розділу VI «Прикінцеві та перехідні положення») [3].

Впровадження програмно-цільового методу в бюджетний процес на сучасному етапі розвитку України ще не зумовило достатнього приросту ефективності бюджетних видатків, тим паче необґрунтоване фінансування чисельних державних програм до цього часу зумовлювало розпорошування обмежених бюджетних ресурсів та ще зниження ефективності їх витрачання, перетворюючи впровадження програмно-цільового методу на самоціль.

Доведено, що критичного значення набуває строк упровадження програмно-цільового методу в Україні, адже навіть добрі наміри та способи реформування бюджетної галузі можуть перетворитись на самоціль та закінчитись безрезультатно в разі необґрунтовано тривалого періоду впровадження. Неприйнятним та неприпустимим як для реформ галузі, так і для будь-яких інших аналогічних змін, є невинувато надто тривалий час упровадження ПЦМ бюджетування в Україні, котрий уже перевищив 15 років, що є неприйнятним та неприпустимим як для реформ галузі, так і для будь-яких інших аналогічних змін [5].

Основними завданнями в рамках бюджетної децентралізації поряд із застосуванням програмно-цільового бюджетування є:

- перегляд та визначення переліку власних та делегованих повноважень органів місцевого самоврядування в управлінні бюджетним процесом;
- запровадження розрахунку на основі формули перерозподілу національних податків, закріплених за місцевими бюджетами;
- встановлення максимального рівня прозорості використання бюджетних коштів органами місцевого самоврядування;
- обґрунтування доцільності використання бюджетних програм [2].

Аналізуючи результати виконання бюджетних програм протягом останніх років, можна зробити такі висновки. По-перше, показники витрат і надалі зростають як у цілому, так і на одиницю одержаного продукту. По-друге, рівень охоплення громадян стосовно отримання ними суспільних благ і послуг залишається умовно стабільним відповідно до законодавства, але нестабільним на практиці та має негативну тенденцію щодо їх фінансового забезпечення [4].

Саме логічна структура бюджетної програми може бути корисною для всіх учасників процесу програмно-цільового бюджетування, а особливо серед осіб, що розробляють та затверджують сукупність документів, що формують бюджетні програми. Станом на 01.01.2018 року, 998 місцевих бюджетів в Україні мають прямі взаємовідносини з державним бюджетом (обласні, районні бюджети, бюджети міст обласного значення та бюджети об'єднаних територіальних громад). Для них згідно п. 18 Прикінцевих та перехідних положень Бюджетного кодексу України передбачено обов'язкове застосування ПЦМ у бюджетному процесі з 2017 року. Іншим громадам (близько 10 тис. бюджетів міст, селищ, сіл) рекомендовано застосовувати ПЦМ у бюджетному процесі за рішенням відповідної ради (частина перша ст. 20 Бюджетного кодексу України) [3].

Отже, можна впевнено стверджувати, що найбільш ефективним методом планування й фінансування бюджетних видатків є програмно-цільовий метод. Використання ПЦМ дозволяє визначити ефективність і результативність витрачання бюджетних коштів шляхом використання інформації щодо результативних показників та іншої інформації, що міститься у бюджетних запитах, паспортах бюджетних програм, звітах про виконання паспортів бюджетних програм.

Слід зазначити, що найважливішою умовою застосування ПЦМ в Україні є забезпечення органічної єдності його складових елементів: бюджетних програм, показників результативності бюджетних програм, розпорядників бюджетних коштів та відповідальних виконавців бюджетних програм, моніторингу, оцінки і аудиту ефективності програм з обов'язковим здійсненням середньострокового бюджетного та стратегічного планування.

Вдосконалення застосування програмно-цільового методу в Україні має відбуватися у наступних напрямках:

- підвищення прозорості бюджетного процесу;
- чітке розмежування показників соціально-економічної результативності бюджетних програм на кінцеві та безпосередні (проміжні);
- підвищення дієвості системи моніторингу ефективності бюджетних програм шляхом автоматизації всіх його етапів тощо.

З'ясовані у процесі дослідження позитивні результати запровадження ПЦМ свідчать, що Україні необхідно розвивати і вдосконалювати цей метод бюджетування. Сучасна тенденція бюджетних відносин в Україні свідчить про те, що наша держава на даному етапі розвитку економічних відносин перебуває на шляху перетворень, зміст яких полягає у тяжінні до євроінтеграційних процесів, входженні до євроінституцій, передусім в економічному секторі, та поступовому переході до стандартів, які використовуються цими інституціями, головним з яких є впровадження програмно-цільового методу.

Важливим є те, що запровадження програмно-цільового методу відповідає усім вимогам вступу до Європейського Союзу у сфері реформи системи управління фінансами у відповідності до європейського законодавства у цій сфері. Однією з основних умов вступу до Європейського Союзу є підготовка бюджету виключно у програмному форматі, а конкретні результати досягнуті в країнах ЄС, вказують на ефективність цього методу. Тому, програмно-цільове бюджетування – дуже вчасна для України модель, яка задовольняє всі вимоги реформування державної фінансової системи, особливо в умовах обмежених фінансових ресурсів, необхідності продуктивного розподілу бюджетних коштів та підвищення відповідальності за їх використання.

*Список використаних джерел:*

1. *Голинська О. В. Програмно-цільовий метод управління бюджетами: основні позиції та компоненти / О. В. Голинська // Економіка та держава. – 2015. – №1. – С. 105-108;*
2. *Офіційний сайт Інституту бюджету та соціально-економічних досліджень, – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ibser.org.ua/> ;*
3. *Юрійчук С.М. Програмно-цільовий метод у системі виконання місцевих бюджетів України / С.М. Юрійчук // Економіка та держава. – 2015. – С. 72-73 ;*
4. *Юшко С. В. Організація міжбюджетних відносин в Україні: стан, проблеми і перспективи / С. В. Юшко // Фінанси України. – 2015. – № 1. – С. 86-97;*

5. Ярошевич Н.Б. Проблеми запровадження програмно-цільового методу планування місцевих бюджетів в Україні / Н.Б. Ярошевич // Науковий вісник НЛТУ України. – 2016. – № 1. – С. 270-27.

*Олійник А.В., бакалавр*

*Науковий керівник – к.е.н., доц. Ясіновська І.Ф.*

**ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ЯК ОСНОВА ПЕРСПЕКТИВНОГО ІННОВАЦІЙНОГО  
РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ**

Сучасні проблеми малого підприємництва в Україні свідчать про необхідність використання світової практики ведення малого бізнесу як важливої складової прогресивного реформування державної і регіональної політики у даній сфері економіки.

На даному етапі малий і середній бізнес є головними прогресивними ланками в розвитку економічної діяльності України, у формуванні підприємницької діяльності як такої і виділення класу підприємців, які здатні забезпечити працевлаштування населення і задовольняти попит споживачів країни в необхідних товарах та послугах на ринках збуту.

Як показує світовий досвід, задля того аби активізувати підприємницьку діяльність, необхідний безпосередній контроль та підтримка державою розвитку найбільш передових галузей економіки, їх матеріальне і фінансове забезпечення [1].

Метою вивчення діяльності малих підприємств є їх розвиток в нашій країні, однак неогрунтованість загальнодержавного регулювання цієї ланки є причиною використання досвіду зарубіжних країн, де малий бізнес сформувався як окремий сегмент економіки і має стрімкі темпи розвитку.

Розглянути головні аспекти впливу можна на основі передових країн, де малий бізнес активно співпрацює з державними та місцевими органами влади. Частка малого і середнього підприємництва в США коливається в межах 99% від сукупної кількості підприємств держави. Згідно із трактуванням Управління по справам малого бізнесу, «малим є підприємство з обмеженим доступом до ринку капіталу і яке має невелику частку на ринку товарів».

Згідно із тлумаченнями уряду США, малий і середній бізнес є основою розвитку американського виробництва. В країні існує Управління по справам малого бізнесу, яке є основною організацією, що забезпечує підтримку, допомогу і захист інтересів та цілей підприємств при виникненні нестандартних ситуацій, таких як: стихійні лиха чи різні види економічних проблем, в тому числі виникнення економічних і фінансових криз на виробництві. Також дана організація приділяє велику частку власної уваги на зовнішньоекономічну діяльність малих і середніх підприємств, задля залучення зовнішніх

капіталів у внутрішню діяльність підприємств, цим самим збільшуючи американський експорт і послаблюючи дефіцит торгового балансу США [2].

Також в країні розроблені відповідні центри розвитку малих підприємств, де відбувається навчання та підготовка майбутніх та потенційних власників підприємств. Дані центри підлаштовують власну політику розвитку під конкретні штати та регіони, задля найбільш ефективного розширення економічної кон'юнктури цих територій та покращення їх економічної діяльності.

Іншим прикладом вдалої державної політики розвитку виробництва та бізнесу є Іспанія. Покращення державної політики базується на взаємодії органів адміністративного управління та спеціалізованих державних організацій. Головна автономна організація Іспанії в системі Міністерства промисловості й енергетики – Інститут малих і середніх промислових підприємств (ІМСПП), основним напрямком діяльності якого є фінансова та інформаційна підтримка, технологічне забезпечення та спільна діяльність підприємницьких структур [3].

Не лише державні органи, а й органи місцевої влади розробляють власні напрями на місцях задля покращення та підтримки малого бізнесу, розробляють власну мережу об'єктів місцевої інфраструктури. За ініціативою агентств регіонального розвитку розробляються та створюються різні центри передачі технологій, технологічні парки, бізнес-інкубатори для регулювання інноваційної та підприємницької діяльності. Дані інкубатори в Іспанії є безпосередніми центрами підприємництва, які створені за ініціативою ЄС, для прискорення економічного розвитку регіонів.

Також одним із проявів державного регулювання є діяльність Товариств промислового розвитку, які надають фінансову підтримку малим підприємствам шляхом участі в їхньому капіталі середньострокових позик.

Фінляндія – це країна, яка не має чіткого розмежування між типами підприємств за розмірами, однак однією із її переваг є швидке впровадження у виробництво нових досягнень науки і техніки. Саме тому мале підприємництво в країні орієнтоване на вузькі виробничі програми, де широко застосовуються технічні та наукові новинки.

Необхідно зазначити, що невеликі підприємства підтримуються у Фінляндії на основі спеціально створених програм, які передбачають фінансову підтримку та створення сприятливих умов для діяльності. Ця робота регулюється Міністерством торгівлі та промисловості, Центральним союзом підприємців і Центральним союзом фінської промисловості [4].

Підводячи підсумок аналізованого матеріалу, беззаперечним є висновок, що для перспективного розвитку малого і середнього бізнесу в Україні необхідністю є наслідування

досвіду світових лідируючих країн, а згодом і розробка власних програм розвитку та співпраці з вищими органами державної влади.

Прикладом змін може бути досвід Іспанії разом із впровадження такого інструментарію як: стратегічне планування, надання пільг, організаційне забезпечення підтримки малого бізнесу, підтримка експорту продукції, створення мережі підготовки спеціалістів та перекваліфікація працівників підприємств. Фінляндія може бути прикладом наукомісткості у діяльності підприємств, на основі чого Україна може збільшити свій виробничий потенціал та забезпечити належну позицію на світовому товарному ринку.

Велике значення в українській практиці сприяння розвитку малого підприємництва може мати створення спеціальних інституцій – інноваційних центрів та центрів розвитку підприємництва [5].

Отже, саме ефективне державне та регіональне управління, інноваційні впровадження у технологічний розвиток малого підприємництва стимулюватимуть розвиток національної економіки та сприятимуть трансформації економіки України на інноваційній основі.

### *Список використаних джерел:*

- 1. Про внесення змін до Закону України "Про інвестиційну діяльність" щодо державних інвестиційних проектів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1981-19>*
- 2. Розвиток малого бізнесу в США [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://studme.com.ua/13560615/ekonomika/malyu\\_biznes\\_rubezhom.htm](https://studme.com.ua/13560615/ekonomika/malyu_biznes_rubezhom.htm)*
- 3. Зарубіжний досвід державної підтримки розвитку малого підприємства та можливості його використання в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=75916>*
- 4. Фінляндія – країна малого і середнього бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://da.fi/132.html>*
- 5. Перспективи малого бізнесу в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://oldconf.neasmo.org.ua/node/821>*



*Павлосюк Х.П., магістр*

*Науковий керівник – д.е.н., Сич О.А.*

## **ЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ТА ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ СТРАХОВИКА**

Успішна діяльність страхових компаній значною мірою залежить від рівня їхньої фінансової стійкості та платоспроможності. Лише за умови належного рівня платоспроможності страхові компанії здатні генерувати чинники позитивних кількісних і якісних змін для нормального функціонування сьогодні та забезпечення зростання власного фінансового потенціалу в майбутньому. Тому нині в Україні забезпечення платоспроможності страховиків – одне з пріоритетних завдань, особливо з урахуванням інтенсифікації багатоманітних і різноспрямованих процесів, які супроводжують економічну глобалізацію.

Відповідно, страхові компанії в межах своєї статутної діяльності концентрують майнові інтереси страхувальників та виконують зобов'язання перед ними, а також перед державою, партнерами і співробітниками. Однією з головних цілей їх діяльності є досягнення стійкого фінансового стану, що об'єднує всі елементи фінансових відносин та характеризується системою показників, які відображають наявність розміщення і ефективність використання фінансових ресурсів. Вплив внутрішніх та зовнішніх факторів призводить до зміни фінансових ресурсів страхової компанії і, відповідно, показників фінансової стійкості. Тому, можна розглядати чотири основні стадії фінансового стану – стійкий, нестійкий, граничний стан і фінансова неспроможність.

Фінансова стійкість страховика – це спроможність виконувати зобов'язання, що прийняті за договорами страхування та перестраховування у випадку настання несприятливих факторів. До основних чинників, що здійснюють вирішальний вплив на фінансову стійкість та платоспроможність страховика відносять:

- структуру і склад статутного фонду;
- страхові резерви;
- систему перестраховування;
- інвестиційну діяльність страховика;
- якість страхового портфелю;
- структуру тарифної ставки;
- стратегію компанії щодо витрат, нерозподіленого прибутку, маркетингу та менеджменту;
- кон'юнктуру ринку.

Як бачимо, фінансову стійкість страхової компанії визначають, як абсолютні, так і відносні показники, як внутрішні, так і зовнішні чинники. До важливих абсолютних показників слід віднести ті, що характеризують ступінь забезпеченості запасів джерелами їхнього формування. Варто зосереджуватись на визначенні відносних показників, що характеризують незалежність компанії від зовнішніх джерел фінансування, можливість оперативно управляти власним капіталом та ефективність використання ресурсів. Ці показники, в першу чергу сигналізують про погіршення фінансової стійкості страховика.

Платоспроможність страхової компанії – це здатність виконувати взяті страхові та інші фінансові зобов'язання. Головними умовами дотримання платоспроможності страховика є наявність сплаченого статутного і гарантійного фонду, створення страхових резервів, достатніх для покриття страхових відшкодувань, і перевищення фактичного запасу платоспроможності над нормативним. Існує декілька типів платоспроможності страховика – технічна і довгострокова платоспроможність, а також технічна і фактична неплатоспроможність. Показники, що характеризують здатність страховика оперативно погашати поточну заборгованість - це показник абсолютної ліквідності, швидкої ліквідності та коефіцієнт покриття.

Важливою складовою оцінки фінансової стійкості та платоспроможності страховика є застосування методики розрахунку фактичного і нормативного запасу платоспроможності для страхових компаній, що займаються ризиковими видами страхування і страхуванням життя. Головною умовою є перевищення фактичного запасу платоспроможності над розрахунковим запасом платоспроможності. Окрім показників фінансової стійкості і платоспроможності, застосовуються тести раннього попередження, що були затверджені Нацкомфінпослуг від 17.03.2005 року[1]. Згідно із Рекомендаціями здійснюється аналіз капіталу, активів, перестраховування, страхових резервів, дохідності, ліквідності та надається відповідна оцінка. В залежності від отриманих значень можна отримати таку оцінку фінансової стійкості страховика: 1 (стійка), 2 (задовільна), 3 (гранична), 4 (незадовільна).

Незважаючи на огляд абсолютних значень таких, як валові страхові премії і виплати, страхові резерви, активи, власний капітал і чистий прибуток, що показали динамічне зростання компанії СК УПСК[2], її фінансовий стан має певні проблеми. За допомогою тестів раннього попередження, можна дійти висновку, що в 2017 страхова компанія отримала оцінку 2 бали (задовільний фінансовий стан).

Провівши аналіз показників фінансової стійкості, платоспроможності і тестів раннього попередження, можна виділити основні загрози фінансовій стійкості та платоспроможності СК УПСК. До них слід віднести залежність від зовнішніх джерел фінансування, недостатність власних оборотних коштів, неефективне розміщення страхових

резервів, низьку ліквідність активів і зниження приросту платоспроможності. Такі проблемні моменти були викликані як внутрішніми чинниками, так і зовнішніми, тобто нестабільною політичною та економічною ситуацією в країні.

З огляду на розглянуті проблеми варто запропонувати шляхи покращення фінансового стану страховика, що включають певний комплекс дій. Так, залежність компанії від зовнішніх джерел фінансування можна зменшити за рахунок збільшення пайового капіталу та зменшення кредиторської заборгованості. Підвищення частки власного оборотного капіталу можна досягти шляхом збільшення обсягу найбільш ліквідних активів та розширення місткості перестрахового захисту. Для ефективного розміщення страхових резервів і підвищення інвестиційної діяльності треба розміщувати кошти на банківських депозитах, в акції з фіксованим доходом, облігації внутрішньої державної позики (ОДВП), нерухомість і банківське золото, а також здійснювати інвестиції в основному в міжнародній валюті. Для підвищення ліквідності активів запропоновано скоротити дебіторську та поточну кредиторську заборгованість. Щоб покращити платоспроможність страхової компанії СК УПСК необхідно вдосконалити перестрахові операції, ефективно розміщувати кошти, скоротити витрати на ведення справи і збалансувати страховий портфель.

В умовах нестабільності політичної і економічної ситуації велику роль відіграє якісна оцінка фінансового стану страховиків. Саме фінансовий аналіз допомагає виявити проблеми розміщення і використання фінансових ресурсів компанії, а також запропонувати рекомендації щодо їх вирішення.

*Список використаних джерел:*

- 1. Рекомендації щодо аналізу діяльності страховиків : розпорядження Держфінпослуг від 17.03.2005 № 3755. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://expert-rating.com/data/upload/PI-ratings/rk\\_gosfinuslug\\_3755\\_strah.pdf](http://expert-rating.com/data/upload/PI-ratings/rk_gosfinuslug_3755_strah.pdf)*
- 2. Звітність СК УПСК. Офіційний сайт СК УПСК [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.upsk.com.ua/about/company.html>*

*Ренета М. М., магістр*

*Науковий керівник – к.е.н., доц. Смолінська С.Д.*

***ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОГО РОЗВИТКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ НА  
БАНКІВСЬКОМУ РИНКУ***

Ринок банківських послуг являє собою складне утворення, що має дуже широкі межі і складається з безлічі елементів, які динамічно розвиваються та набувають нових рис у контексті сучасних світових господарських процесів. Основною складовою на даному сегменті ринку є фінансові послуги, які відіграють важливу роль у русі грошового капіталу, перерозподілі фінансових ресурсів забезпечуючи умови для економічного зростання країни.

Слід зауважити, що фінансово-банківські послуги є одним із найважливіших інструментів входження України в систему міжнародних фінансово-валютних відносин, а її банківської системи – до світового ринку капіталу [1].

На сучасному етапі розвитку економіки, сектор фінансово-банківських послуг України має певні особливості, які притаманні ліберальному банківському законодавству. Суб'єкти другого рівня банківської системи можуть проводити операції у різних секторах ринку позичкового капіталу і надавати клієнтам широкий спектр фінансових послуг. Закон України «Про банки та банківську діяльність» не містить обмежень відносно окремих видів операцій і сфер фінансового обслуговування, крім положень статті 48, згідно з якою банкам забороняється діяльність у сфері матеріального виробництва, торгівлі (за винятком реалізації пам'ятних, ювілейних та інвестиційних монет) та страхування, крім виконання функцій страхового посередника [2].

Дослідження фінансових послуг у банківському секторі економіки обумовлює необхідність вивчення факторів впливу на його функціонування та розвиток. Це пояснюється тим, що лише за умови здійснення аналізу чинників, які безпосередньо впливають на банківську діяльність та виступають рушійною силою даної сфери, можливо забезпечити раціональне та ефективне функціонування банківських послуг, що принесе в майбутньому позитивний результат.

Найбільш впливовою групою факторів є економічні, до яких слід віднести:

- темп економічного зростання;
- тенденції зміни валового внутрішнього продукту;
- рівень інфляції;
- сальдо торгового балансу;
- напрями грошово-кредитної політики НБУ;
- рівень безробіття тощо [3].

Отже, чим кращі показники національної економіки, тим більші обсяги надання банками фінансових послуг. Погіршення загальної економічної ситуації та добробуту населення (рівень мінімальної заробітної плати, прожиткового мінімуму, ВВП на душу населення) спричиняє панічні настрої у людей і, відповідно, спонукає вилучення коштів з банківської системи, що має ланцюгову реакцію негативних, кризових явищ в економіці.

Сучасний розвиток банківської системи характеризується стрімким зростанням кількості банків, у результаті чого останні змушені вдаватись до нових способів залучення клієнтів. У зв'язку з цим головним напрямком розвитку фінансових послуг стає використання дистанційного банківського обслуговування.

Дистанційне банківське обслуговування – це сучасна технологія банківського обслуговування, у якій проведення банківських операцій не вимагає візиту до банку. На сьогоднішній час, у сучасних світових банківських системах клієнтам надаються наступні види дистанційних послуг:

- Відео-банкінг – це система інтерактивного спілкування клієнта з персоналом банку за допомогою спеціально призначених пристроїв, так званих "відео кіосків", устаткованих моніторами.
- РС-банкінг (традиційна система "Клієнт-банк") – це система, яка здійснює доступ до банківського рахунка за допомогою персонального комп'ютера і прямого модемного з'єднання з комп'ютерною системою банку.
- Телефонний банкінг – це система, яка надає можливість здійснювати операції з рахунком клієнта та отримувати інформацію щодо його стану за допомогою телефону у будь-якій точці світу.
- Інтернет-банкінг – це технологія віддаленого банківського обслуговування, яка дає змогу клієнтові отримувати банківські послуги через мережу Інтернет [4].

Подальше впровадження систем дистанційного обслуговування дозволить банкам ефективніше проводити клієнтські платежі, підвищить їхню надійність та зменшить витрати, пов'язані з наданням фінансових послуг.

Регулювання фінансових послуг на банківському ринку в сучасних умовах розвитку економіки у різних країнах світу формується на основі таких двох підходів:

- 1) Регулювання, що здійснюється переважно на державному рівні, і лише невелика частина повноважень (нагляд, контроль, встановлення правил проведення операцій) передається об'єднанням професійних учасників ринку – саморегульованим організаціям;

- 2) Передача максимально можливого обсягу повноважень саморегульованим організаціям щодо виконання державною основних контрольних функцій й можливості останніх у будь-який момент втрутитися у процес саморегулювання.

У переважній більшості країн, в тому числі і в Україні, ступінь централізації та державного регулювання коливаються між вищезазначеними двома підходами [5].

Незважаючи на значну увагу, що приділяється теоретичним і практичним аспектам функціонування банківської системи України, поза увагою залишаються невирішені питання щодо оптимізації сучасного розвитку фінансово-банківських послуг, пов'язаних з досить складним становищем вітчизняної банківської системи. Для надання банками фінансових послуг потрібен ряд надійних передумов і, передусім, достатній рівень активів. За середнім розміром активів вітчизняні банківські установи відстають від банків більшості країн від ста (США) до тисячі (Японія) разів.

Основними напрямками розвитку фінансових послуг на банківському ринку України щодо подолання кризових проблем є:

- підвищення рівня капіталізації банківського ринку;
- належне здійснювати державного регулювання ринку фінансових послуг, відповідно до встановлених вимог діяльності його учасників із врахуванням основних стандартів функціонування банківської системи;
- процеси глобалізації, які створюють принципово нові умови для функціонування банківських установ (створення закордонної мережі підрозділів банків, впровадження єдиних і глобальних стандартів фінансового обслуговування, розробка нових продуктів та послуг тощо);
- розвиток інформаційно-комунікаційних технологій у сфері надання банками фінансових послуг;
- розвиток ризик-менеджменту тощо [6].

Підсумовуючи вище сказане, можна зробити висновок, що розвиток фінансових послуг на світовому банківському ринку перебуває на стадії стрімкого піднесення. Насичення даного сегмента ринку та загострення конкурентної боротьби за клієнта вимагає від банків підвищення якості фінансового обслуговування клієнтів, забезпечення досить високого рівня конкурентоспроможності банківських продуктів.

Для отримання українським банками конкурентних переваг у наданні фінансових послуг, слід постійно створювати та удосконалювати наявні продукти і послуги у відповідь на зростаючі потреби клієнтів, використовувати різноманітні канали надання інформації (Інтернет, мобільний телефон), а також, впроваджувати прогресивні структури управління, які б швидко могли реагували на зміни зовнішнього середовища.

Список використаної літератури

1. Мироненко М.Ю. Фінансові послуги на банківському ринку / М.Ю. Мироненко, О.Л. Польова // *Банківська система*. – 2016. – № 6. – С. 416;
2. Закон України «Про банки та банківську діяльність» від 07.12.2000 р. № 2121-III (зі змінами та доповненнями) // *Відомості Верховної Ради України (ВВР)*, 2001, № 5-6, ст. 30 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2121-14> ;
3. Барановський О.М. Сьогодення світового ринку банківських послуг / О.М. Барановський // *Вісник Національного банку України*. – 2017. – № 4. – С. 18-20;
4. Чуб О.В. «Розвиток Інтернет-банкінгу в глобальному середовищі», – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://pev.kpu.zp.ua/journals/2017/2\\_02\\_uk/30.pdf](http://pev.kpu.zp.ua/journals/2017/2_02_uk/30.pdf) ;
5. Коваль О.П. Деякі аспекти державного регулювання ринку фінансових послуг в Україні / О.П. Коваль // *Фінанси України*. – 2016. – № 11. – С. 80–83;
6. Хомутенко Л.І. Вплив глобалізаційних процесів на ринок банківських послуг України / Л.І. Хомутенко // *Банківської системи України*. – 2017. – С. 270–274.

*Самченкова І.О., магістр*

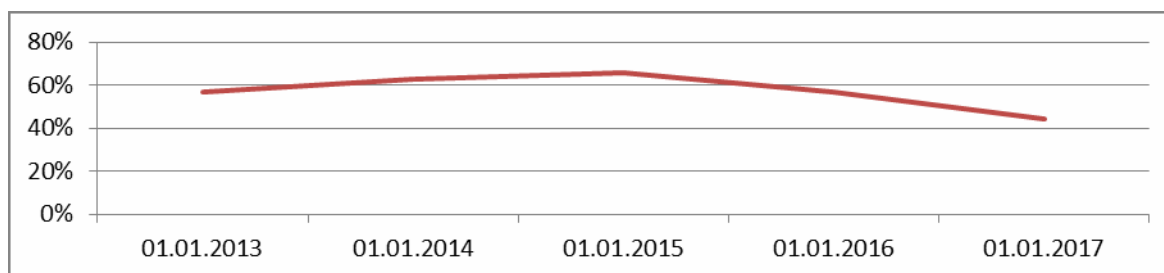
*Науковий керівник – к.е.н., доц. Смолінська С.Д.*

**СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КРЕДИТНОЇ  
ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ УКРАЇНИ**

Економічно важливою функцією банків є кредитування, адже від ефективної її реалізації залежить розвиток усієї економіки держави. Одночасно кредитні операції дають банківським установам основну частину доходу. Однак аналіз ситуації, що склалася у банківській сфері України свідчить, що більшість банків зазнає фінансового краху у зв'язку з надзвичайно ризикованою кредитною політикою [1].

Незважаючи на кризові явища в економічній системі, кредитні операції залишаються одним з головних видів активних операцій банків. Так, станом на 01.01.2007 р. кредити становили 79% від загальних активів, а вже на 01.01.2017 р. їх частка серед активів всіх платоспроможних банків займає 44% (рис.1), тобто за 10 років ситуація змінилася на 35 п.п.

Зменшення частки кредитів пов'язане як із принципом «доміно» - падіння доходів тягне за собою зменшення вільних грошових коштів, що веде до погіршення фінансового стану позичальників, так із скороченням платоспроможних банків та погіршенням їх кредитної здатності.



**Рис.1 Частка кредитів в активах банків України у 2013-2017 рр., %\***

\*розроблено за даними НБУ [2]

Хоча банки у своїй діяльності стикаються із різними ризиками, але найбільш масштабним серед них є кредитний, основним наслідком якого є поява проблемних кредитів. На початок 2008 р. проблемні кредити становили всього 1,3% від загального обсягу кредитного портфеля банків, проте фінансова криза внесла свої корективи, їх частка зростала упродовж 2008–2016 рр. і вже в 2016 р. становила 13,5% (табл.1). Аналізуючи динаміку, бачимо, що паралельно зі зростанням простроченої заборгованості банки змушені були збільшувати резерви, тому динаміка їх змін практично збігалася. Найбільші коливання спостерігаються впродовж 2009–2010 рр. та 2014–2015 рр. На 01.01.2016 р. частка резервів сягала 33,3%, а частка простроченої заборгованості 22,1%.

*Таблиця 1*

**Динаміка резервів та простроченої заборгованості в кредитному портфелі банків України упродовж 2008–2016 рр.\***

| Рік                                   | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
|---------------------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Показник                              |      |      |      |      |      |      |      |      |      |
| Частка простроченої заборгованості, % | 1,3  | 2,3  | 9,4  | 11,2 | 9,6  | 8,9  | 7,7  | 13,5 | 22,1 |
| Частка резервів, %                    | 4,2  | 6,1  | 16,4 | 19,7 | 19,1 | 17,3 | 14,4 | 20,4 | 33,3 |

\*розроблено за даними НБУ [2]

Збільшення частки проблемної заборгованості у кредитному портфелі банку безпосередньо впливає на результати його діяльності. Так, у 2016 р. найбільший збиток був у «Приватбанку» - 135,31 млрд. грн., натомість найбільший прибуток показав «Райффайзен банк Аваль» - 3,8 млрд. грн. Збиток «Приватбанку» пояснюється тим, що резерви під кредити більше на 295%, ніж видані кредити. Це свідчить, що позичальники «Приватбанку» майже всі мають низький рівень кредитоспроможності (8-9 клас позичальників). У «Райффайзен банк Аваль» ця частка складає 91%, а майже 90% кредитів надається юридичним особам, проте він у попередні роки активно формував резерви і мав збитки[2, 3].



Тобто, для того, щоб кредитні операції приносили позитивний результат кожен банк повинен дотримуватися збалансованості між обережністю і ризиковістю в кредитній політиці, розробляти ефективні системи перевірки кредитоспроможності позичальників (велика відповідальність лежить на плечах персоналу нижньої ланки, адже саме вони визначають відповідність клієнта вимогам), на основі яких створювати адекватні резерви, маніпуляція з якими дорого обходиться банку. В цілому чим якіснішим буде кредитний портфель банку, тим меншими будуть резерви, а отже збільшиться саме та сума коштів, яка реально генерує дохід.

Перспективними напрямками розвитку кредитної діяльності банків в Україні є:

1. Диверсифікація кредитів за регіонами та підтримка пріоритетних галузей економіки.
2. Удосконалення методики оцінювання рівня проблемних кредитів та застосування механізму сек'юритизації активів для банківської системи
3. Зменшення боргового навантаження на позичальників та зниження рівня кредитного ризику, особливо по кредитах в іноземній валюті
4. Зниження вартості кредитних ресурсів з метою стимулювання розвитку реального сектору економіки.
5. Посилення євроінтеграції банківської діяльності у напрямі встановлення мінімального рівня кредитних вкладень (60%) у виробничий сектор
6. Розвиток й вдосконалення інфраструктури банківської системи у сфері підтримки кредитної діяльності за рахунок створення регіональних бюро кредитних історій як центрів зосередження інформації щодо отримання та погашення кредитів мешканцями регіонів, суб'єктами малого та середнього бізнесу, комунальними підприємствами [4];
7. Робота з проблемною заборгованістю, одним із методів зменшення якої є співпраця банківських установ з колекторськими агентствами, що зменшить, у цілому, банківські кредитні ризики та сприятиме зниженню відсоткових ставок.

Таким чином дослідження кількісних параметрів розвитку кредитної діяльності банків в Україні свідчить про необхідність активізації кредитування в умовах економічної нестабільності, що, у свою чергу матиме прямий вплив на відновлення та економічний розвиток держави.

#### *Список використаних джерел*

1. Чайковський Я. І. *Тенденції, сучасний стан та перспективи розвитку банківського кредитування в Україні* / Я. І. Чайковський // *Економічний аналіз.* - 2013. - Т.13. - С. 238-246.

2. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс].- Режим доступу: <https://bank.gov.ua/>

3. Шиндер О.В. Аналіз банківської діяльності в регіонах України / О. В. Шиндер // Проблеми та перспективи становлення фінансової системи України: матеріали XII Всеукр. наук.- практ. конф., 14-17 жовтня 2009 р. - Севастополь: Вид-во СевНТУ, 2009. - С. 100-102.

4. Єгоричева С.Б. Сучасний механізм функціонування регіональної банківської системи: монографія / С.Б.Єгоричева, О.В. Гасій - Полтава: ПУЕТ, 2016. – 217с

*Себестянович Ірина, бакалавр*

*Науковий керівник – к.е.н., доц. Шушкова Ю.В.*

### **ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БІЗНЕС-ІНКУБАТОРІВ В УКРАЇНІ**

Проблема використання бізнес-інкубаторів як однієї із організаційних форм підтримки реалізації інновацій є надзвичайно актуальною, тому що нові економічні умови вимагають інтенсивної інноваційної діяльності, підвищення уваги до організаційних форм підтримки реалізації інновацій. Останнім часом бізнес-інкубатор привертає до себе дедалі більшу увагу урядів, місцевого керівництва, наукових кіл, економістів, оскільки допомога малим і середнім підприємствам розглядається як інструмент забезпечення економічного росту та боротьби з бідністю шляхом розширення самостійної зайнятості, як засіб зміцнення приватного сектора, усунення територіальної нерівності через децентралізацію процесу розвитку на місцевому чи регіональному рівні.

Бізнес-інкубатор являє собою частину інфраструктури малого підприємництва, що створює сприятливі організаційно-економічні умови для розвитку малих і середніх підприємств. На даний момент бізнес-інкубатори розглядаються як одні з провідних інструментів розвитку малого підприємництва по всьому світу шляхом впровадження досягнень науки і техніки у виробництво. Досвід провідних країн свідчить, що існування бізнес-інкубаторів дозволяє зменшити провал в організації малого бізнесу на 20%. Протягом 3-5 років роботи виживає лише близько 30% новостворених малих підприємств, в той час як в умовах бізнес-інкубаторів ця чисельність зростає до 85-86% [1].

Вперше бізнес-інкубації з'явилися у США в 60-х рр. XX століття, щодо України, то такі організації були створені наприкінці 90-х рр. Питання даної ідеї перебувають у центрі уваги багатьох науковців та практиків, зокрема Л. Васільєва, В. Гончарова, В. Гаташа, О. Микитюка та ін. [1].

За даними Держпідприємництва, у 2016 році було зареєстровано 70 бізнес-інкубаторів. Згідно даних Української асоціації бізнес-інкубаторів, їхня чисельність виявилась набагато меншою і складає лише близько 10-ти, які справді працюють. Серед них Львівський, Хмельницький, Білоцерківський, Полтавський, Івано-Франківський. Така суттєва різниця пояснюється тим, що поняття бізнес-інкубатора досі законодавчо не визначене [2].

Важливо зазначити, що функціональними завданнями бізнес-інкубатора у сфері надання послуг суб'єктам малого підприємництва є консалтингові послуги; надання офісних приміщень; допомога у проектуванні бізнес-планів; допомога у пошуку джерел фінансування; підтримка проекту на початкових стадіях; аналіз ринкового середовища та конкурентів; прокат різного роду устаткування; технічно-адміністративне обслуговування (пошта, Інтернет, телефон).

На сьогоднішній день виділяють декілька видів бізнес-інкубаторів, а саме:

1. віртуальні бізнес-інкубатори – являють собою ІТ-продукт, який створений для підтримки підприємців в кіберпросторі;
2. територіально-виробничі комплекси і коопераційні мережі – об'єднання підприємств, що діють в географічній близькості один від одного в одному галузевому секторі;
3. бізнес-інкубатори, які орієнтовані на розвиток наукомістких малих підприємств. Так званий інкубатор технологій, тобто підприємство, яке пов'язане з університетом, інноваційним центром чи науково-технологічним парком. Завдання – обслуговувати малі інноваційні підприємства та надавати допомогу новим підприємницьким структурам у розвитку успішної діяльності на початкових етапах існування;
4. венчурні інкубатори. Взаємодіють з венчурними інвесторами, органами державної влади, великими компаніями з інших країн та використовують зонтичний бренд бізнес-інкубатора [4].

Позитивними прикладами ІТ бізнес-інкубаторів на сьогодні є: EastLabs (створений у 2012 році), iHUB (2013), Happy Farm (2012), GrowthUp (2010), WannaBiz (2012), Voomy ІТ-парк (2013) і Polyteco (2013).

Бізнес-інкубатори EastLabs, Happy Farm, WannaBiz, Voomy ІТ-парк надають командам-творцям стартапів повний набір послуг: коучинг, бізнес-девелопмент, навчання і розвиток, юридичний, фінансовий, HR-супровід, просування, офіс з усіма умовами для роботи, а також пошук інвесторів. Happy Farm надає розробникам проживання та харчування.

EastLabs інвестує в команду 20 тис. дол., а замість цього бізнес-інкубатор отримує 15% акцій компанії. WannaBiz інвестує до 50 тис. дол. за 5-10% акцій. Harry Farm інвестує до 70 тис. дол. за 15 % частки (15 тис. дол. – виділяється командам, решта – вартість обслуговування). iHUB не інвестує в стартапи і не бере частку у власності за навчання і консалтинг. Politeco – проект з підтримки студентської підприємницької ініціативи, в основі якої лежать прогресивні ідеї в галузі IT [3].

Разом з тим, функціонування бізнес-інкубаторів супроводжується низкою проблем, таких як:

- недосконалість організаційно-правової і методичної бази;
- правова невизначеність статусу бізнес-інкубаторів;
- недостатня фінансова підтримка держави;
- невизначеність сфери дії бізнес-інкубаторів;
- відсутність системи підготовки компетентних кадрів для роботи в бізнес-інкубаторах та кадрового забезпечення інкубованих фірм.

Участь держави у вирішенні вищезазначених проблем дозволить вдосконалити бізнес-інкубування та збільшити підприємницьку ініціативу в Україні.

Отже, в сучасних умовах розвитку бізнес-інкубаторів сприятимуть такі заходи:

1. розробка відповідного законодавства, який буде регулювати функціонування бізнес-інкубаторів на території України;
2. надання фінансової допомоги та формування відповідного розподілу держбюджету з урахуванням частки інноваційної складової;
3. придбання обладнання, устаткування та інших засобів виробництва, які пов'язані з впровадженням інноваційних технологій;
4. вивчення і поширення передового досвіду роботи окремих елементів інфраструктури підтримки малого і середнього підприємництва, які діють в зарубіжних країнах.

Водночас, діяльність бізнес-інкубаторів повинна бути спрямована на:

- створення різного роду умов для розвитку інноваційних структур малого підприємництва;
- розробку стимулів для розвитку суб'єктів підприємництва на інноваційній основі;
- впровадження досягнень науково-технічного прогресу;
- вирішення проблем щодо зайнятості населення.

Отже, бізнес-інкубатори відіграють важливу роль в зміцненні економіки України, підвищенні рівня її інвестиційної привабливості. Вони є ефективною формою організаційної

підтримки малих підприємств на початковій стадії розвитку, необхідним елементом їх виживання та успішної діяльності в майбутньому.

*Список використаних джерел:*

1. Васильєва Л. М. Бізнес-інкубатор як форма й елемент інноваційної інфраструктури [Електронний ресурс] / Л. М. Васильєва. – 2015. – Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/26\\_OINXXI\\_2009/Economics/52632.doc.htm](http://www.rusnauka.com/26_OINXXI_2009/Economics/52632.doc.htm)
2. Історія розвитку та сутність бізнес-інкубування. Найбільш затребувані бізнес-інкубатори України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://tempus.nung.edu.ua/uk/news>
3. Порівняльний аналіз функціонування найбільш затребуваних ІТ бізнес-інкубаторів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://tempus.nung.edu.ua/uk/news>
4. Українські бізнес-інкубатори: тенденції, проблеми, перспективи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.businesslaw.org.ua/business-incubatory/>

*Сказик М. М., бакалавр*

*Науковий керівник – к.е.н., доц. Ясіновська І.Ф.*

### **ПРОБЛЕМИ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ В УМОВАХ СУЧАСНОСТІ**

Процес формування підприємства, як одного із найважливіших ринкових інститутів, посідає важливе місце на сучасному етапі розвитку економіки України. Оскільки, становлення і розвиток різних форм малого підприємництва, поряд із середнім і великим бізнесом, є стратегічною проблемою економічної політики в умовах модернізації економіки та її наближення до передових світових стандартів, то питання розвитку малого бізнесу та теренах України є надзвичайно актуальним.

Як свідчить зарубіжний досвід, в структурі країн із розвинутою ринковою економікою вагоме місце належить сектору малого підприємництва як найбільш масової, гнучкої та динамічної форми господарювання, на його основі визначаються темпи економічного і соціального розвитку країни, структура і якість валового національного продукту, рівень демократизації суспільства, тому важливо дослідити проблеми малого підприємництва в Україні, а також напрацювати шляхи забезпечення його подальшого розвитку [1].

Погіршення економічної і політичної ситуації, відсутність сприятливих умов для ведення бізнесу, кризові явища, нестабільність законодавчої бази, значна тінізація економіки змушують вітчизняні підприємства працювати в умовах невизначеності зовнішнього середовища [6, с. 189]. В Україні, вищими органами державної влади і управління, було

прийнято ряд нормативних документів, щодо розвитку малого бізнесу. Проте він і досі здійснюється в несприятливому макро- і мікросередовищі, порівнюючи із країнами Європейського Союзу, існує безліч проблем, які необхідно вирішувати на різних рівнях управління.

Загалом, до основних проблем розвитку малого підприємництва на території України слід віднести:

1. Брак власного стартового капіталу, сировини, матеріалів, приміщень і обладнання. До цієї проблеми також слід віднести відсутність стимулів для інвестицій; проблеми з доступом до кредитів, недолік заставного майна, найвищі розміри процентних ставок комерційних банків; недоступність кредитних ресурсів, як для започаткування, так і для ведення бізнесу чи його відновлення.

2. У багатьох сферах спостерігається висока концентрація великих підприємств, отже показники виходу на ринок нових фірм залишаються низькими, через що новим підприємствам важко зміцнити свої позиції, та й взагалі вижити. Основні проблеми конкурентного середовища полягають у тому, що багато секторів мають високу концентрацію фірм і олігопольних структур, які встановлюють «свої правила» на ринку, що несприятливо впливає на діяльність малих підприємств.

3. Недосконалість податкової системи. Через порівняно високі відрахування до фонду заробітної плати, єдиного соціального внеску багато малих підприємств ведуть подвійну бухгалтерію, приховують свої доходи, щоб платити менший податок. Загалом, неефективна система оподаткування є однією із основних перешкод розвитку малого бізнесу в Україні.

4. Високий рівень корупції, бюрократія, рейдерство. На жаль, Україна належить до країн, в яких підприємництво є справою з високим ступенем ризику і великими неформальними витратами. Зараз спостерігається ситуація ухилення від сплати податків, зміцнення особистих неформальних зв'язків, породжених корупцією і хабарництвом.

5. Нестача кваліфікованого персоналу, відсутність практичних навичок підприємливості працівників у веденні бізнесу; недосконалість системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів для підприємницької діяльності [2].

Крім того, до основних проблем слід також віднести надмірну кількість дозволів, норм і ліцензій; неефективні перевірки; застарілі технічні стандарти; непослідовне і неефективне використання правил; слабкий захист прав власності.

Вирішення зазначених проблем розвитку малого бізнесу в Україні повинно стати одним із основних напрямків щодо реформ державної політики, оскільки, саме мале підприємництво сприятиме значному підвищенню ефективності реалізації вітчизняного

економічного потенціалу, оптимізації участі України в міжнародному поділі праці, посилення конкурентоспроможності національної економіки.

Отже, до першочергових заходів щодо забезпечення розвитку малого підприємництва в Україні слід віднести впорядкування спрощеної системи оподаткування для малих підприємств шляхом звуження переліку видів діяльності, що підпадають під спрощену систему, виключення з них секторів, пов'язаних з отриманням пасивних доходів, надприбутків тощо.

Ще одним важливим інструментом розвитку малого підприємництва є сприяння розвитку інноваційного підприємництва, що є одним з важливих конкурентних переваг країн ЄС [3]. Як свідчить європейська практика, використання цієї переваги вимагає спеціальних заходів державної політики. Адаптація вітчизняної системи підтримки до європейської моделі дозволить розраховувати на партнерську участь в реалізації європейських програм науково-технологічного та інноваційного розвитку, що передбачено статтею 379 Угоди про Євроасоціацію. Зокрема, за підтримки ЄС може здійснюватись: надання державних грантів для малих і середніх підприємств на освоєння інноваційної продукції (товарів або послуг) на пріоритетних технологічних напрямках, залучення до фінансування таких грантів коштів міжнародних програм; формування ряду довгострокових кредитних програм по фінансуванню інноваційних проектів малого бізнесу, які будуть здійснюватися державними банками, із залученням для їх фінансування коштів міжнародних фондів та міжнародної технічної допомоги; програм фінансування наскрізного інноваційного процесу - від наукової розробки до виготовлення дослідних зразків на технологічних напрямках, визначених пріоритетними; створення інформаційно-пошукових систем і баз даних інноваційних проектів і підприємств, прогресивних технологій, потреб в нових розробках і технологіях [4].

Вагоме місце в розвитку малого підприємництва також посідає формування сприятливого бізнес-клімату. Що можна досягати за рахунок: удосконалення правового механізму забезпечення реалізації й захисту економічних і соціальних прав та інтересів підприємців; сприяння інфраструктури розвитку підприємництва; удосконалення податкової системи, що забезпечувала б достатній обсяг надходжень платежів до бюджетів усіх рівнів, ефективне функціонування економіки країни, справедливий підхід до оподаткування всіх категорій платників податків; впровадження правих заходів щодо викорінювання корупції в господарській і публічній сферах; встановлення порядку збалансованості державних і суспільних інтересів з інтересами суб'єктів підприємництва (публічно-правових з приватноправовими); формування економіко-правового механізму легалізації тіньового капіталу, тіньової діяльності й тіньової економіки; об'єднання зусиль для впровадження якісних змін: необхідно створити єдину платформу для обміну досвідом та спілкування між

урядом, бізнесом і громадськими бізнес-об'єднаннями; поширення інформації про наявні бізнес-можливості (різні гранти і підтримка з боку громадських і міжнародних організацій); - формування бізнес-культури: ділові відносини вимагають рівної відповідальності всіх учасників процесу - як держави, так і підприємців [5].

Отже, підсумовуючи все вище сказане, слід зазначити, що одним із пріоритетних напрямків розвитку економіки в Україні є розвиток малого бізнесу, як одного з найважливіших ринкових інститутів. Що можна досягнути шляхом впровадження ефективних реформ зі сторони держави на основі досвіду та за підтримки Європейського Союзу, зокрема: розробки відповідної законодавчої й нормативної бази, організації спеціальних органів підтримки, розширення доступу до фінансових ресурсів і інновацій, забезпечення повної й своєчасної інформації, організації навчання працівників та інших дій, що дали б змогу подолати проблеми ведення малого бізнесу в Україні за сучасних умов.

#### *Список використаних джерел*

- 1. Воронич К.М. Міжнародний досвід організації малого бізнесу та можливість його впровадження в Україні / К.М. Воронич // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.10. – С.184-189.*
- 2. Добуляк Л.П. Проблеми розвитку малого підприємництва в Україні / Л.П. Добуляк // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cyberleninka.ru/article/n/proble-my-razvitiya-malogo-predprinimatelstva-vukraine-1>.*
- 3. Дикань В.Л. Концепція інноваційного розвитку економіки України / В.Л. Дикань // Вісник економіки транспорту і промисловості. Збір наук. праць. – Харків, УкрДУЗТ, 2015. – № 52. – С. 9-20.*
- 4. Євроасоціація і нові можливості для розвитку малого бізнесу в Україні [Електронний ресурс]., – Режим доступу: [http://gazeta.zn.ua/macrolevel/evroassociaciyai-novye-vozmozhnosti-dlya-razvitiya-malogobiznesa-v-ukraine-\\_.html](http://gazeta.zn.ua/macrolevel/evroassociaciyai-novye-vozmozhnosti-dlya-razvitiya-malogobiznesa-v-ukraine-_.html).*
- 5. Малий і середній бізнес в Україні: шляхи виживання. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ubr.ua/business-practice/laws-andbusiness/malyi-i-srednii-biznes-v-ukraine-puti-vujivaniia-275169>.*
- 6. Ясіновська І.Ф. Оцінка фінансового стану підприємств регіону / І.Ф. Ясіновська // Регіональна економіка: Науково-практичний журнал. – Львів. – 2016. – № 1. – С. 188–195.*



*Устюжанінова Наталія, магістр*

*Науковий керівник - д.е.н., проф. Ватаманюк-Зелінська У.З.*

## **РОЛЬ ДЕРЖАВНОГО КАЗНАЧЕЙСТВА У ВДОСКОНАЛЕННІ КАСОВИХ ПРОЦЕДУР З ВИКОНАННЯ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ**

В сучасних економічних реаліях проблеми виконання бюджету, формування достатнього обсягу та забезпечення ефективного використання його дохідної частини потребують особливої уваги, оскільки саме доходи являються матеріальною базою існування держави, формою реалізації її функцій, основою благополуччя народу та інструментом втілення соціально-економічної політики.

Для того, щоб держава виконувала всі законодавчо визначені і покладені на неї функції у повному обсязі, необхідна наявність фінансових ресурсів, більшість яких акумулюється через державний бюджет. Зважаючи на те, що він складається з трьох основних частин - доходів, видатків та фінансування, то основна вимога до бюджетної політики держави - це забезпечення збалансованості бюджету як на касовій основі, так і на основі зобов'язань, та визначення економічно обґрунтованих джерел фінансування в разі виникнення дефіциту бюджету.

Рівень забезпеченості держави ресурсами залежить від величини та динаміки доходів державного бюджету. Тому для визначення цього рівня необхідно проаналізувати основні результати виконання Державного бюджету за 2015–2017 рр. Перш за все, варто відзначити, що у 2017 році економічне зростання в Україні відбувалося повільно, на що впливали та досі впливають наслідки продовження військового конфлікту на сході країни, тимчасового припинення переміщення вантажів через лінію розмежування на Донбасі, а також масштабні кібератаки у другій половині 2017 року [1].

Загалом, доходи зведеного бюджету України за 2015–2017рр. збільшилися на 364,77 млрд. грн.– видатки на 376,89 млрд. грн. Перевищення видатків зведеного бюджету над його доходами спостерігалось протягом всього досліджуваного періоду. Відхилення між дохідною і видатковою частинами Державного бюджету України зросло з 30,9 млрд. грн. у 2015 році до 83,69 млрд. грн. у 2017 році та перевищує граничний обсяг встановлений Законом про Державний бюджет України на 2017 рік на 7,92%, що свідчить про неефективну політику формування та використання доходів бюджету протягом останніх трьох років.

Що стосується дохідної частини виконання Державного бюджету, то основною її часткою протягом 2015-2017 рр. залишаються податкові надходження, які становлять близько 80% усіх доходів. Протягом всього досліджуваного періоду спостерігається позитивна тенденція до їх зростання. Загальна сума податкових надходжень у 2017 р. порівняно з 2015 р. зросла на 217,73 млрд. грн., причому надходження від непрямих податків

майже втричі перевищують надходження від прямих податків [2]. Це свідчить про те, що в сучасних умовах господарювання нагальні проблеми у формуванні дохідної частини продовжують залишатися непоміченими, оскільки живить тіньову економіку з її негативними наслідками та створює підґрунтя для корупції. І тому, першочерговим завданням є створення системи виконання державного бюджету, яка давала б змогу забезпечувати контроль за відповідністю державних доходів прийнятому закону про бюджет на поточний бюджетний рік, а також рівномірний розподіл надходжень і витрат у часі, підтримання їх пропорційності упродовж бюджетного року. Необхідність удосконалення казначейської системи виконання бюджетів зумовлює серйозна політична стурбованість з приводу витрачання державних коштів та ролі уряду, а також забезпечення прозорості звітних даних на всіх рівнях державного управління [3].

Найбільших змін у загальній структурі видатків зазнали видатки на економічну діяльність. Їх сума порівняно з 2015 р. зменшилась на 5,72 млрд. грн. у 2016 р., після чого уже в 2017 р. спостерігаємо стрімке зростання на 21,3 млрд. грн. Що свідчить як про збільшення обсягів державних інвестицій (субвенцій), так і про зростання субсидій та допомог на покриття збитків підприємств окремих секторів економіки. Разом з тим, питома вага видатків державного бюджету, що спрямовується на фінансування соціальної сфери, у 2017 р. склала близько 37,1% (210,25 млрд. грн.) та є найнижчою за останні три роки. Причому таке зниження почало відбуватись лише в останній рік: видатки соціального спрямування знизились на 7,48 млрд. грн. [4].

Варто звернути увагу і на те, що присутня тенденція до зростання структурного (нециклічного) бюджетного дефіциту, який характеризується нарощуванням державних витрат швидшими темпами, ніж зростають доходи бюджету. Для того щоб уникнути такої ситуації, тобто не допустити ускладнення бюджетної ситуації уряду слід переглянути і скоротити непершочергові видатки. Для покращення ситуації – органам Державної казначейської служби у своїй діяльності необхідно забезпечити чіткий розподіл функцій в розпорядженні бюджетними коштами як державного так і місцевих бюджетів між підрозділами Державної казначейської служби та Міністерства фінансів України, посилити контроль казначейських органів за використанням бюджетних коштів та активізувати діяльність Казначейства стосовно запобігання бюджетним правопорушень, удосконалити систему бухгалтерського обліку на основі національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі. Крім того, необхідно сконцентрувати зусилля на ефективному управлінні фінансовими ресурсами держави, дотриманні прозорих правил ефективного, раціонального використання державних коштів та недопущенності бюджетних

правопорушень як у діяльності органів Державної казначейської служби України, так і в роботі головних розпорядників коштів.

Загалом, Державна казначейська служба України є важливим елементом управління державними фінансами та державного контролю і, зважаючи на певні прогалини у системі казначейського виконання бюджетів, потребує поступового та ефективного вдосконалення, а запровадження ряду заходів дозволить збільшити ефективність казначейського виконання державного та місцевих бюджетів.

*Список використаних джерел:*

1. Газета КМУ «Урядовий кур'єр». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://ukurier.gov.ua/uk/articles/informaciya-ministerstva-finansiv-ukrayini-27\\_02/](https://ukurier.gov.ua/uk/articles/informaciya-ministerstva-finansiv-ukrayini-27_02/).
2. Державна казначейська служба України. Звітність про виконання бюджетів [Електронний ресурс] // Офіційний сайт. - Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=146477>.
3. Дейкало Л. Є. Взаємодія органів казначейства України з розпорядниками бюджетних коштів Державного бюджету, шляхи вдосконалення. 2015.–№1.–Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek\\_2015\\_1\\_41](http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2015_1_41).
4. Західна О.Р., Петик Л.О., Щур-Живко О.С. Аналіз доходів і видатків Державного бюджету України. – О.Р. Західна, Л.О.Петик, О.С. Щур-Живко //Науковий вісник «Молодий вчений». – 2018. – № 2 (54). – С.714-718.

*Хаща Роман, магістр*

*Науковий керівник –к.е.н. доц., Сич О.А.*

### **АНТИКРИЗОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ**

Ефективне ведення підприємницької діяльності в сучасних умовах не можливе без контролю за кризовими явищами, які можуть призвести до втрати прибутків, а в найгіршому випадку ліквідації підприємства взагалі. Тому для контролю і вирішення кризових явищ було створено антикризовий менеджмент, який включає стратегії, методи та кроки які використовують для виходу з банкрутства.

Антикризове управління зосереджується на заходах, застосованих до, під час та після кризи. Це процес, який передбачає небезпеку кризи, здійснює аналіз її симптомів, заходи, що обмежують негативні наслідки кризи, і використовує свої фактори для продовження процесу розвитку. Антикризове управління - це процес, що складається з чотирьох послідовних етапів: запобігання кризі, виявлення кризи, реагування на кризу від бізнесу та реконструкції (та оцінки застосованих антикризових заходів).[2].

Кризові явища можуть виникати з різних причин та мати різний масштаб впливу на фінансовий стан підприємства. Це часто пов'язано з порушеннями функціонування підприємства і може призвести до несприятливих наслідків. Це також може загрожувати існуванню підприємства, а також запобігти досягненню його цілей. Щоб запобігти, передбачити та реагувати на кризи, коли вони стаються, антикризовий менеджмент є необхідним. Проте, якщо неможливо уникнути кризи, то необхідно вжити належних заходів для мінімізації його негативних наслідків.

Кризи в світовій економіці привертають увагу теоретиків і практиків до низки проблем стратегічного управління. Робота професійного та незалежного комітету директорів провідних світових підприємств базується на принципах компетенції, демократії та чіткості. Часто він не може запобігти кризовій ситуації, і, таким чином, він не захищає підприємства від найбільш негативних змін. Незважаючи на об'єктивну складність управління великими ієрархічними структурами та їх передбаченням, однією з найважливіших проблем є збільшення невизначеності щодо відповідальності за розподіл влади в рамках більшої частини стратегічних менеджерів. Перша серед таких проблем - функціональний розподіл стратегічного управління в умовах кризи.[4].

Кризові ситуації є невід'ємним атрибутом корпоративного функціонування в ринковій економіці (в умовах економічної, фінансової та політичної нестабільності). З огляду на це, підприємства повинні адаптуватися до умов, що обумовлені зовнішніми факторами навколишнього середовища; У внутрішньому середовищі підприємства, менеджери повинні визначити план антикризової корпоративної діяльності та адаптацію до ситуації.

Кризовий стратегічний менеджмент спрямований на виявлення ознак кризи та створення необхідних передумов для їх своєчасного запобігання, послаблення та подолання, щоб гарантувати продовження діяльності підприємств та запобігання банкрутству. Стратегічне управління під час кризи - це метод, який дозволяє визнати кризу та вживати заходів для подолання негативних наслідків. Антикризові менеджери повинні мати чітке бачення системи, і вони повинні мати можливість аналізувати ряд взаємопов'язаних проблем, які можуть привести підприємство до банкрутства або до погіршення становища її персоналу.[3].

Проблеми, що вирішуються стратегічним управлінням, можна представити наступним чином. Перша група включає проблеми прогнозування до виникнення кризової ситуації. Друга група проблем пов'язана з ключовими аспектами діяльності підприємства. Спектр проблем можна представити шляхом диференціації методів управління, що є третьою проблемою. Це включає проблеми прогнозування криз та варіанти поведінки соціально-економічної системи в умовах кризи, проблеми пошуку необхідної інформації та розробку

рішень з управління кризою. Важливі також проблеми аналізу та оцінки кризових ситуацій. Третя група включає часові обмеження, кваліфікацію персоналу, методологію та організацію рішень, дефіцит інформації та проблеми розробки інноваційних стратегій, які можуть допомогти подолати кризу. Четверта група включає розв'язання конфліктів та підбір персоналу в кризових ситуаціях.[1].

Менеджер повинен прочитати сигнали, які попереджають про можливість виникнення кризи та вжити заходів для пом'якшення перших симптомів. Наступним кроком у процесі антикризового управління є підготовка до кризи. Ця діяльність проявляється у підготовці антикризових планів, схем антикризових заходів та діагностики антикризових заходів. Наступним кроком антикризового управління є реалізація антикризових заходів. На цьому етапі важливо координувати та контролювати застосовані заходи, які вживаються під час підготовки до кризи. Остання діяльність - оцінити реакцію підприємства на кризу. На цьому етапі підприємство оцінює застосовані заходи, перевіряє їх, робить висновки, дізнається з його помилок та збирає придбані знання.

На нашу думку, в сучасних умовах ведення підприємницької діяльності, неможливо обійтися без грамотної стратегічної політики управління кризовими явищами. Антикризовий менеджмент це процес, який прогнозує небезпеку кризи та здійснює її аналіз, це заходи і методи, що обмежують негативні наслідки кризи і використовуються для виходу з банкрутства. Відповідно головною метою антикризового менеджменту є усунення негативних наслідків кризи та успішне виконання підприємством своїх функцій.

*Список використаних джерел:*

1. Коваленко Р.В., Галь С.А. *Методи антикризового управління підприємством.* // Р.В. Коваленко, С.А. Галь // *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії.* – Вип. 8. – 2014. – С. 107–114.
2. Шатун В.Т. *Антикризовий менеджмент як важливий чинник фінансової стабільності [ Електронний ресурс ]* / В.Т. Шатун // *Чорноморський державний університет імені Петра Могили.* – 2014 – *Режим доступу* :[[http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis\\_nbuv/cgiirbis\\_64](http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64)]
3. Groh M. *Strategic Management in Times of Crisis [ Електронний ресурс ]* / M.Groh // *Institute of Economics Polish Academy of Sciences.* – 2014. – *Режим доступу*: [[https://mpr.aub.uni-muenchen.de/51032/3/MPRA\\_paper\\_57032](https://mpr.aub.uni-muenchen.de/51032/3/MPRA_paper_57032)]
4. Starosta A. *Anti-crisis Management Strategies [ Електронний ресурс ]* / A. Starosta // *Poznan University of Economics.* – 2015. – *Режим доступу*: [<https://www.degruyter.com/downloadpdf/j/manment.2015.18.issue-1/manment-2015-0019/manment-2015-0019>]

*Чоп Т.І., магістр*

*Науковий керівник – к.е.н., доц. Татарин Н.Б.*

## **ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ФІНАНСОВОГО РИНКУ ЯК СФЕРИ НАДАННЯ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ**

У розвиненому суспільстві фінансові послуги мають не менше значення, ніж виробництво. Найбільш динамічно розвивається та частина сфери послуг, яка пов'язана із задоволенням потреб суспільного виробництва: фінансово-кредитне обслуговування, страхові послуги, інформаційне і бухгалтерське обслуговування. Деякі спеціалісти вважають, що до послуг можна віднести все, що не пов'язане з видобуванням корисних копалин, промисловим і сільськогосподарським виробництвом. Саме так визначають послуги у західній статистиці національних рахунків. У ній послуги поділяються на споживчі (ресторани, готелі), соціальні (освіта, медична допомога), виробничі (інжиніринг, консультації, фінансові та кредитні послуги), розподільчі (торгівля, транспортні).

В економічному розумінні під послугами розуміють функції або операції, на які є попит, відповідно, ціна, що встановлюється на відповідному ринку. Іноді послуги визначають як нематеріальні блага, однією із характерних рис яких є споживання на місці її надання. Вважається, що виробництво послуг і їх споживання співпадають у часі та просторі, і в момент надання послуги її виробник і споживач вступає у безпосередній контакт. Керівник підприємства укладає угоду з банківською установою на банківське і фінансове обслуговування. Тому послуги, як правило, не можуть передаватись іншим особам, тобто система перепродажу є достатньо складною і вимагає певних витрат на юридичне та інше обслуговування.

Деякі автори вважають, що факт створення послуги можна відділити у часі від факту її продажу і факту використання, це дозволить продавати послуги ринковими методами. Платність фінансових послуг обумовлена самим характером послуги, що є вільною і ніби прихованою в товарі. Українські вчені, досліджуючи сферу послуг США, крім галузей немайнового накопичення (освіта та охорона здоров'я), вказують, що до неї відносяться і послуги у сфері суспільного виробництва і обігу (фінанси страхування, операції з нерухомістю, ділові послуги) [1].

Вивчення особливостей розвитку сфери послуг і ролі різних економічних суб'єктів у цьому процесі набуло в останні роки важливого теоретичного і практичного значення. Відносини, що виникають у зв'язку з функціонуванням фінансових ринків в нашій країні та наданням фінансових послуг споживачам, регулюються Конституцією України, загальні правові засади у сфері надання фінансових послуг, здійснення регулятивних та наглядових

функцій за діяльністю з надання фінансових послуг встановлює Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» та інші закони України з питань регулювання ринків фінансових послуг, а також прийняті згідно з цими законами нормативно-правові акти.

Фінансова послуга — операції з фінансовими активами, що здійснюються в інтересах третіх осіб за власний рахунок чи за рахунок цих осіб, а у випадках, передбачених законодавством, і за рахунок залучених від інших осіб фінансових активів, з метою отримання прибутку або збереження реальної вартості фінансових активів [3].

Важливим стимулюючим фактором все більш широкого впровадження виробничих компаній у сферу фінансових послуг є створення вертикально інтегрованої структури компаній, що дозволяє знизити витрати і посилити орієнтацію на споживача. Також підвищується значення некапітоломних видів послуг, пов'язаних із використанням висококваліфікованої праці, до яких належать фінансові послуги.

Розглядають фінансові установи на сучасному етапі у світлі двох ключових концепцій: сфера надання фінансових послуг і фірма, що надає фінансові послуги — це бізнес, що постачає фінансову продукцію і послуги. Загальні категорії цієї продукції та послуг включають операційні рахунки (наприклад, поточні рахунки), портфельні послуги (наприклад, позики і депозити), страхування, банківська діяльність інвестиції (наприклад, підписання цінних паперів і угоди брокера, дилера), послуги довіреної особи, фінансове планування, обробка інформації, даних.

Для фінансового ринку, щоб бути повністю досконалим, треба, по-перше, всім учасникам мати доступ на ринок і будь-кому з учасників не мати контролю над цінами; по-друге, інформація відносно фінансових активів повинна бути легко доступною для всіх учасників; по-третє, не повинно бути перешкод щодо вільної торгівлі фінансовими активами; і, по-четверте, не повинно бути спотворення, перекручування у стягненні податків, зборів. Якщо ці умови існують, то ціни на фінансові активи точно і швидко відображають інформацію про фінансові активи, фінансові ринки можна вважати ефективними.

Для нормального функціонування держави в умовах ринкової економіки необхідно налагодити ефективну та потужну фінансову систему та відповідне їй законодавство. В Україні фінансова система поки що не вирішує складних господарських процесів. Саме тому створення ефективної фінансової системи потребує нових наукових досліджень, аналізу причин і наслідків незадовільної економіки держави. Розвиток фінансової системи України невід'ємно пов'язаний з реформуванням національної економіки, забезпеченням її конкурентоспроможності на світовому ринку, але в першу чергу необхідно удосконалити законодавчу базу України. Недоліки законодавства дають

можливість населенню приховувати свої прибутки. Згідно з розрахунками професора Лінцзького університету Ф. Шнайдера, якими користуються Світовий банк і Міжнародний валютний фонд, частка тіньової економіки в Україні є найбільшою серед країн Європи, склавши 44,1% в 2017р. від ВВП. Водночас Міністерство економічного розвитку і торгівлі України дає свою оцінку – 34% від ВВП за 2016 р. Через найвищий в Європі рівень тінзації ринку український бюджет недоотримує мільярди гривень, необхідні у випадку економічних криз. На думку Ф. Шнайдера є декілька причин українського тіньового "дива", а саме відсутність справжньої ринкової економіки. Високий рівень хабарництва, а не вільна конкуренція, диктують свої умови. Тіньова економіка - це спосіб бізнесу звільнити себе від корупції та тиску влади. За оцінками податківців обсяг тіньового сектора економіки становить як мінімум 350 млрд. грн. на рік. Цей обсяг, за оцінками фіскальних органів: 170 млрд. грн. становить зарплата в "конвертах", 100 млрд. грн. – доходи власників активів – виведення безготівкових коштів у готівкову форму або на інвалютні рахунки в іноземних банках, 35 млрд. грн. – неофіційні платежі, 45 млрд. грн. – основні засоби, матеріальні ресурси і послуги тіньового сектора. Тому для зміцнення економічного розвитку, підвищення конкурентоспроможності на світовому ринку, вступу України в ЄС необхідно проводити глобальні зміни в економічній, політичній, соціальній та науковій сферах суспільного життя, зокрема, проведення реформування та удосконалення законодавства, зменшення податкового навантаження, автоматизація виробництва, фінансування науки на належному рівні, так як більшість вчених від'їжджають за кордон щоб реалізувати свої ідеї, а такий інтелектуальний потік негативно впливає на розвиток країни. В той же час, ефективне функціонування фінансової системи сприяє розбудові політики, важливою складовою якої є фінансова стабілізація. Досвід останніх років свідчить, що дійсна фінансова стабілізація досягається на основі розвитку національного виробництва як першооснови економіки. Усе це з повною очевидністю обумовлює необхідність зміщення акцентів в економічній політиці. Його суть полягає в тому, щоб у межах поглиблення ринкової трансформації спрямувати ринкові механізми та інститути на відновлення і розвиток національного виробництва на сучасній техніко-технологічній і організаційній основі, здійснення радикальних структурних перетворень у галузевій та територіальній структурі господарства. Таким чином, головним пріоритетом економічної політики на даному етапі є стимулювання виробництва як гаранта національної економічної безпеки. Таким чином, на сьогодні фінансова система України перебуває в незадовільному стані. Така ситуація склалася внаслідок світової економічної кризи, неплатоспроможності населення, тінзації економіки, безробіття, прогалин законодавства [2].



Всі ці чинники та багато інших сприяли погіршенню економічного становища країни. Проте, одним із заходів для покращення фінансової стабільності держави є стимулювання виробництва як гаранта національної економічної безпеки. Варто сказати, що в умовах світових глобалізаційних процесів наша країна постійно співпрацює та взаємодіє з іншими країнами та результативність залежить від того, наскільки міцною є позиція нашої держави, наскільки стійкою є вона у фінансовому плані. Фінансова система – це перший крок, який забезпечить нам цю стійкість та надійність [4]. Саме тому її удосконалення, впровадження чогось нового є дуже важливим для країни, адже від того, наскільки чітко все організовано залежатиме і кінцевий результат, який перш за все полягає у визнанні України як надійного партнера у співпраці та зайняття нею належного місця на світовій арені.

У сучасній сфері надання фінансових послуг змагання за клієнтів стало жорстким. Коли банки мали монополістичну владу, то не було потреби в розвитку маркетингової діяльності, але в умовах конкурентної боротьби виробничий розвиток і маркетинг - критичні фактори успіху для фірм, що надають фінансові послуги. Так як стандартна економічна модель ринкової структури припускає виживання продукції з найбільш низькою вартістю, то клієнти повинні мати вигоду з більш низьких цін і більш широкого вибору фінансової продукції і послуг як росту змагання.

*Список використаних джерел:*

1. *Висоцький І. Необхідність реформування системи державного фінансового контролю в Україні / І. Висоцький // Ринок цінних паперів України. – 2016. – №1-2. – С.21-27.*
2. *Макогон В. Напрями розбудови системи місцевих фінансів / В. Макогон // Ринок цінних паперів України. – 2013. – №3-4. – С.47-53.*
3. *Олексюк О.І. Особливості та пріоритети результативного розвитку національної економіки у глобальному середовищі / О.І. Олексюк // Агросвіт. – 2015. – №8. – С.30-36.*
4. *Яременко О. Тенденції посткризового розвитку фінансових інститутів / О. Яременко // Економіка України. – 2015. – №4. – С.88-95.*

**Яцькова Руслана, бакалавр**

**Науковий керівник – к.е.н., доц. Шушкова Ю.В.**

**ВПЛИВ СУЧАСНИХ БІЗНЕС-ТЕХНОЛОГІЙ НА РОЗВИТОК БІЗНЕСУ**

Метою підприємництва, як виду професійної діяльності людей, є заснування власного бізнесу й управління ним для забезпечення в конкурентному середовищі виробництва й продажу товарів і послуг та створення нових робочих місць. З метою підвищення ефективності управління організацією, скорочення витрат, оптимізації бізнес-процесів,

бізнес-планування і, як результат, збільшення прибутковості бізнесу у підприємстві використовують бізнес-технології. Стрімкий та еволюційний розвиток наукового прогресу, результатом якого є послідовне удосконалення техніки, технології, якості продукту, організації виробництва та підвищення їх ефективності, сприяє активному розвитку, взаємній інтеграції та появі нових бізнес-технологій у підприємстві.

Бізнес-технології – це сукупність методів, прийомів, інновацій, технічних і розумових рішень, які сприяють розвитку бізнесу, розширюють його можливості та створюють для нього нові перспективи. Серед технологій, які мають найбільший вплив на розвиток та ведення бізнесу виділяють: електронну комерцію, комаркетинг, краудсорсинг, ІТ-аутсорсинг і стратегію CRM [1].

Важливе місце в підприємстві зараз займає електронна комерція. Ведення підприємницької діяльності за допомогою засобів електронної торгівлі базується на використанні електронних комунікацій та технологій обробки цифрової інформації для встановлення ділових відносин із створення вартості між суб'єктами економічних відносин. Одне з важливих завдань сучасної електронної комерції – заміна традиційного механізму торгівлі між підприємствами та клієнтом. Використовуючи цифрову інформацію у комп'ютерних мережах, електронна комерція створює принципово нові можливості для бізнесу. Наприклад, полегшує співробітництво ділових груп за рахунок використання цифрової інформації. Якщо ці групи являють собою підрозділи однієї компанії, то вони зможуть обмінюватись інформацією. Електронна комерція допоможе у спільній роботі над новими продуктами, надасть можливість організаціям покращити зв'язки зі споживачами. Взагалі електронна комерція об'єднує якісно нові підходи та методи роботи компаній, надаючи їм можливість досягти значних конкурентних переваг за рахунок суттєвого зменшення витрат на взаємодію, відкриття нових ринків, розширення сфери діяльності, проникнення на вже наявні ринки та виявлення нових каналів збуту, залучення нових клієнтів, поліпшення обслуговування наявної бази клієнтів, більшої мобільності й оперативності під час прийняття управлінських рішень.

В той же час бізнес-технології розвиваються самостійно та без використання сучасних технічних нововведень, прикладом чого є так званий комаркетинг – досить нове поняття у підприємстві, коли учасники ринку об'єднують свої зусилля у рекламному просуванні продукції на ринок. Комаркетингові заходи відбуваються з метою залучення нових клієнтів і збільшення продажів у компанії. Комаркетинг націлений на створення додаткової цінності для клієнта, яку компанія не змогла би створити самостійно. В результаті покупець отримує доповнення або вдосконалення набутих продуктів або послуг. Комаркетинг пропонує компаніям такі потенційні переваги: додатковий дохід від збільшення продажів у наявних

сегментах; вихід на нові ринки збуту; доступ до нового фінансування; зниження ризику на основі загальних ризиків; більш швидка віддача від інвестицій; впевненість клієнтів у якості бренда; легкий доступ до цільової аудиторії партнера; збільшення продажів від спільної реклами; можливість розвивати партнерські взаємовідносини, які ведуть до майбутніх спільних проектів.

Також сприятливими для бізнесу можуть бути маркетингові технології, які впливають на критерії та показники конкурентоспроможності експорту та компанії. Ефективне застосування зазначених технологій призводить до оцінки можливостей та цілей компанії; визначення та задоволення актуальних потреб та побажань споживачів; отримання та підтримки конкурентних переваг по відношенню до конкурентів; можливості оцінити рівень прибутків компанії та спрогнозувати потреби споживачів у майбутньому [3].

Маркетологи успішних підприємств підкреслюють важливість максимально точного знання свого споживача з використанням методів зворотного зв'язку, що відповідають вимогам підприємства. У пошуках нестандартних і творчих рішень керівники багатьох компаній все частіше використовують краудсорсинг. В основі краудсорсингу лежить принцип добровільності. Всю роботу виконують неоплачувані або малооплачувані волонтери, які витрачають свій вільний час на участь у тих чи інших проектах. Людина сама визначає, скільки часу та сил вона може витратити на участь у цьому проекті. Основною ідеєю краудсорсингу є використання ідеї «натовпу» для побудови рекламної стратегії. Краудсорсинг проникає у всі сфери життєдіяльності людини: кіно, освіту, науку, виробництво, високі технології та ін. Споживач повинен вибрати найбільш підходящі для нього виробу і саме в тій кількості, яка необхідна, і якраз тоді, коли треба [2].

Сучасні засоби комунікацій (застосування Інтернет) дозволяють перейти до безпосереднього індивідуального контакту практично з кожним клієнтом компанії. За його допомогою можна отримати не тільки зворотний зв'язок зі споживачами, але і використовувати їх бачення і уявлення про новий продукт. В певному сенсі за допомогою краудсорсингу можна знизити витрати компанії на маркетинг та рекламу за простою схемою: фірма викладає в Мережі завдання, в реалізації якого можуть взяти участь всі бажаючі. Таким завданням може бути все що завгодно. По-перше, «мозковий штурм» на будь-яку тему, скажімо, назва для нового продукту, девіз для рекламної кампанії або ідея щодо поліпшення якості обслуговування. По-друге, краудсорсинг можна застосовувати як спосіб збору даних для маркетингового дослідження, з метою вивчення попиту, конкурентного середовища, лояльності споживачів до якогось продукту. Третє застосування - створення реального продукту, наприклад, рекламного ролика, концепції просування або дизайну товару.

Також продовжується процес удосконалення старих бізнес-технологій, коли вже звичний аутсорсинг постійно набуває нових форм, що поступово перетворюються на нові окремі бізнес-технології. Яскравим прикладом такої форми бізнес-технології є ІТ-аутсорсинг. ІТ-аутсорсинг – часткова або повна передача спеціалізованої компанії функцій, пов'язаних із інформаційними технологіями: обслуговування мережевої інфраструктури; проектування і планування автоматизованих бізнес-систем; системна інтеграція; розміщення корпоративних баз даних на серверах спеціалізованих компаній; створення і підтримка публічних web-серверів; управління інформаційними системами; придбання в лізинг комп'ютерного устаткування, офшорне програмування. Завдяки ІТ-аутсорсингу компанія може значно знизити вартість володіння власною інформаційною системою. Також за допомогою ІТ-аутсорсингу можна оптимізувати розподіл усіх активів підприємства. Водночас договір, укладений з ІТ-аутсорсинговою компанією, є надійною гарантією того, що комп'ютерна система працюватиме справно, а всі неполадки будуть оперативно усунені. До того ж усі нові апаратні та програмні компоненти впроваджуватимуться грамотно та якісно.

Серед важливих досягнень ІТ-індустрії можна виділити сучасну й ефективну бізнес-технологію CRM, яка являє собою технологічну стратегію управління взаємовідносинами з клієнтами, в основі якої лежить програмний комплекс, що дозволяє автоматизувати загальні бізнес-процеси проходження клієнтських операцій та мінімізувати пов'язані з ними витрати. Сутність цієї стратегії полягає в тому, щоб об'єднати всі джерела інформації про клієнта, відгуки на проведені маркетингові заходи, обсяги продажів, ринкові тенденції для побудови тісних відносин із клієнтами. Однією із ключових переваг стратегії CRM є персоналізація. CRM дозволяє відстежувати вподобання клієнтів, спостерігати за позитивною чи негативною динамікою продажів, а на основі цього розробляти додаткові товари та послуги, ефективно виводячи їх на ринок. Завдяки аналізу вподобань споживачів надається можливість передбачити їх поведінку та на основі цих знань запропонувати клієнтам те, що вони хочуть купити. Другою за важливістю ключовою перевагою є можливість масштабування та зростання бізнесу. Інакше кажучи, концепція CRM дозволяє отримати максимальну вигоду з уже наявних ресурсів – ринків, можливостей, клієнтських відносин. CRM також дозволяє зробити правильне прогнозування продажів і зростання компанії, завдяки чому організація зможе скласти перспективний план свого розвитку.

Отже, постійний розвиток вже наявних і виправданих бізнес-технологій, їх удосконалення, інтеграція одна в одну та у бізнес-процеси в цілому, забезпечують досить ефективну підприємницьку діяльність усіх бізнесменів. В той же час разом із еволюційним розвитком людства та постійно зростаючим технічним прогресом з'являються все нові й нові бізнес-технології, які швидко інтегруються у підприємництво й отримують загальне

визнання з боку бізнесових структур і ділових кіл. Такі тенденції роблять позитивний вклад у розвиток бізнесу, глобальних економічних відносин та економіки в цілому.

*Список використаних джерел:*

1. Дудко П. М. Сучасні тенденції розвитку бізнес-технологій у підприємстві / П. М. Дудко // *Проблеми економіки*. – 2017. – № 3. – С. 170-174.
2. Краудсорсинг в дизайні: світовий досвід. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://er.knutd.edu.ua/bitstream/123456789/2181/1/20160428-29\\_TZY\\_V3\\_P022.pdf](https://er.knutd.edu.ua/bitstream/123456789/2181/1/20160428-29_TZY_V3_P022.pdf)
3. Циганкова Т., Іщенко А. Маркетингові технології формування конкурентоспроможності експорту компаній. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://iepjournal.com/journals/26/2017\\_1\\_Tsyhankova\\_Ishchenko.pdf](http://iepjournal.com/journals/26/2017_1_Tsyhankova_Ishchenko.pdf)