

Міністерство освіти і науки України
Луцький національний технічний університет
Інститут регіональних досліджень імені М. Долишнього НАН України (Україна)
Вища школа логістики (Чеська Республіка)
Люблінський політехнічний університет (Польща)
Економічний університет у Вроцлаві (Польща)
Політехнічний інститут Браганса (Португалія)
Поліський державний університет (Республіка Білорусь)
Університет економіки в Братиславі, факультет економіки бізнесу у м. Кошице
(Словакія)
Університет імені Олександра Стульгінського у м. Каунас (Республіка Литва)
Державний аграрний університет Молдови (Республіка Молдова)

**ЗБІРНИК МАТЕРІАЛІВ МІЖНАРОДНОЇ
НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ ІНТЕРНЕТ-КОНФЕРЕНЦІЇ МОЛОДИХ
УЧЕНИХ І СТУДЕНТІВ
«ФІНАНСОВО-КРЕДИТНІ МЕХАНІЗМИ РОЗВИТКУ
НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ»
7 квітня 2017 року, м. Луцьк, Україна**

**REVIEW MATERIALS INTERNATIONAL
SCIENTIFIC AND PRACTICAL CONFERENCE INTERNET
YOUNG SCIENTISTS AND STUDENTS
«FINANCIAL AND CREDIT MECHANISMS DEVELOPMENT OF
NATIONAL ECONOMY»
April 7, 2017, Lutsk, Ukraine**

**СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ МЕЖДУНАРОДНОЙ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ ИНТЕРНЕТ-КОНФЕРЕНЦИИ
МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ И СТУДЕНТОВ
«ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫЕ МЕХАНИЗМЫ РАЗВИТИЯ
НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ»
7 апреля 2017 года, г. Луцк, Украина**

Фінансово-кредитні механізми розвитку національної економіки // Зб. тез доповідей за матеріалами Міжнародної науково-практичної конференції молодих учених і студентів. – 7 квітня. – Луцьк : РВВ Луцького НТУ, 2017. – 116 с.

Збірник містить тези доповідей молодих вчених та студентів, апробованих на Міжнародній науково-практичній конференції молодих учених і студентів «Фінансово-кредитні механізми розвитку національної економіки». Значну увагу приділено проблемам та напрямам розвитку міжнародних фінансів, фінансово-кредитному стимулюванню сталого розвитку економіки та територіальних суспільних систем, формуванню механізмів нарощення фінансового потенціалу місцевих бюджетів, бізнес-адміністрування та зміцнення фінансово-економічної безпеки на макро-, мезо- та макрорівнях.

Сборник содержит тезисы докладов молодых ученых и студентов, апробированных на Международной научно-практической конференции молодых ученых и студентов «Финансово-кредитные механизмы развития национальной экономики». Значительное внимание уделено проблемам и направлениям развития международных финансов, финансово-кредитным инструментам стимулирования устойчивого развития экономики и территориальных общественных систем, формированию механизмов наращивания финансового потенциала местных бюджетов, бизнес-администрирования и обеспечения финансово-экономической безопасности на макро-, мезо- и макроуровнях.

Рекомендовано до друку Вченою радою Луцького національного технічного університету, протокол № 7 від 24 березня 2017 р.

Рекомендовано к печати Ученым советом Луцкого национального технического университета, протокол № 7 от 24 марта 2017 г.

Тексти тез доповідей представлено у авторській редакції. Автори несуть повну відповідальність за зміст публікації, а також за добір і точність наведених фактів, цитат, власних імен та інших відомостей.

Тезисы докладов представлено в авторской редакции. Авторы несут полную ответственность за содержание публикации, а также за подбор и точность приведенных фактов, цитат, собственных имен и других сведений.

ЗМІСТ

Арабаджийський О. І., Захарова Н. Ю. <i>Механізм управління фінансовими ризиками підприємств</i>	7
Barteniev I. V. <i>Unemployment in the republic of Moldova: policy issues and trends</i>	11
Булавчик М. І., Мостовенко Н. А. <i>Розвиток небанківських фінансово-кредитних установ та їх вплив на реальний сектор економіки</i>	14
Vavdiyuk N., Lem T. <i>Implementation of the monetarist model in state regulation of the economy at regional level</i>	16
Вахович В. Р. <i>До питання банківського кредитування малого бізнесу в Україні</i>	17
Вишняк С. І. <i>Оцінка рівня якості обслуговування банківських установ</i>	19
Вознюк А. В., Дзямулич М. І. <i>Управління ліквідністю комерційного банку</i>	21
Гарбарчук О. М., Мостовенко Н. А. <i>Кредитна поведінка домогосподарств: основні мотиви та чинники</i>	23
Глуходід Н. Ю., Геєнко М. М. <i>Сучасний стан та ефективність дистанційного банківського обслуговування в Україні</i>	25
Грисюк Т. М., Мостовенко Н. А. <i>Грошові платежі на електронній основі: етапи розвитку</i>	26
Грыдинарь Е. И. <i>Роль человеческого фактора в инновационном развитии экономики Молдовы</i>	28
Данькова В. А., Приступа Л. А. <i>Депозитна політика у системі фінансового менеджменту вітчизняних банківських установ</i>	31

Дмитришена О. С., Гензера О. О., Приступа Л. А. <i>Актуальні аспекти та особливості використання асистансу у страхуванні</i>	33
Добровольський А. О., Крилова О. В. <i>Вплив банківської системи України на розвиток національної економіки</i>	35
Зінюк Л. О., Мостовенко Н. А. <i>Основні аспекти оцінки якості обслуговування клієнтів банку</i>	37
Плюшик О. І., Дзямулич М. І. <i>Ризик-менеджмент в діяльності страхових організацій</i>	39
Кармазин В. І., Дзямулич М. І. <i>Специфіка відновлення кредитування економіки України</i>	41
Колосовський Д. В., Нусінов В. Я. <i>Інноваційна модель мотивації персоналу шляхом участі працівників у прибутках</i>	43
Кондіус І. С. <i>Моделі модернізації нової теорії регіонального економічного розвитку</i>	44
Корецька Н. І. <i>Можливості та загрози ринку еквайрингового обслуговування</i>	47
Кравченко Ю. М., Мельничук Я. В., Слатвінський М. А. <i>Фінансові інструменти стабілізації економіки України</i>	51
Кульчинська О. П., Мостовенко Н. А. <i>До проблеми шахрайства у сфері кредитування фізичних осіб</i>	53
Марченко Ю. А., Хрущ Н. А. <i>Проблеми економічної безпеки на вітчизняному ринку еквайрингу</i>	55
Мірошніченко Ю. В., Кадура А. П. <i>Залучення інвестицій в аграрний сектор економіки</i>	57
Мостовенко Н. А., Завадська Н. П. <i>Інформація як сучасний носій грошової вартості</i>	59

Мотузок Я. С. <i>Современные тенденции уровня заработной платы в отраслях экономики Молдовы</i>	61
Мудрицька О. А., Іщук Л. І. <i>Сутність ліквідності та платоспроможності підприємств</i>	64
Ніколаєва А. М. <i>Ринок фінансових послуг як складова соціально-економічної системи регіону</i>	66
Новохацька Л. Ю., Дзямулич М. І. <i>Специфіка фінансового менеджменту у фінансових установах</i>	68
Олас В. Б., Партин Г. О. <i>Вплив націоналізації Приватбанку на розвиток банківської системи України</i>	70
Олександренко І. В. <i>Управління грошовими потоками підприємства</i>	72
Піріг С. О. <i>Безготівкові розрахунки: стратегічний напрям розвитку банківської системи</i>	74
Разумова А. О., Цуркан І. М. <i>Використання фінансового планування при управлінні підприємством</i>	77
Решетнік А. В., Дяченко А. С., Слатвінський М. А. <i>Особливості розроблення інноваційної стратегії розвитку підприємства</i>	79
Рибчак А. Л., Слатвінський М. А. <i>Переваги та недоліки фінансового інвестування шляхом проведення IPO</i>	81
Ройба Л. <i>Влияние миграционных процессов на социально- экономическое развитие сельских территорий</i>	83
Романова В. В. <i>Развитие транспорта и телекоммуникаций в Республике Молдова</i>	87

Русіян А. В., Партин Г. О. <i>Нетрадиційна монетарна політика: кількісне пом'якшення</i>	89
Степанова Н. М., Білошкурський М. В. <i>Особливості управління міжнародним рухом фінансового капіталу у формі IPO</i>	91
Sîrbu O. <i>Organic agriculture in Moldova: local and regional perspectives</i>	92
Талах Х. В., Вавдіюк Н. С. <i>Методи регулювання обігу електронних грошей в Україні</i>	96
Tsacenco A. V. <i>The role and issues of women in Moldova enterprise sector</i>	100
Троханенко І. В., Дзямулич М. І. <i>Особливості функціонування промислових підприємств в умовах нестабільності фінансових ринків</i>	103
Ujasova A. <i>Economic growth: theory and experience</i>	104
Франчук А. О., Дзямулич М. І. <i>Стратегічні альтернативи в управлінні фінансовими компаніями</i>	106
Чиж Н. М. <i>Оцінювання ефективності інноваційного процесу банківських установ</i>	108
Шубалий О. М. <i>Заходи вдосконалення схеми руху фінансових потоків у лісовому секторі</i>	109
Юхимук М. М., Дзямулич М. І. <i>Забезпечення доступу ТНК до позикового капіталу на світовому ринку</i>	111
Якубовський В. О. <i>Перешкоди розвитку еквайрингу в Україні та інструменти їх подолання</i>	113

Арабаджийський О. І.

Науковий керівник: к. е. н., доц. Захарова Н. Ю.

Таврійський державний агротехнологічний університет

МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РИЗИКАМИ ПІДПРИЄМСТВ

В умовах реформування української економіки та оновлення організаційних структур відповідно до сучасних світових тенденцій розвитку економіки значної уваги потребує розв'язання проблеми нейтралізації і мінімізації ризиків на підприємствах.

За підсумками Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ) 2016–2017 років відповідно до Глобального індексу конкурентоспроможності, Україна посіла 85-те місце із 138 можливих. За результатами опитування, проведеного ВЕФ, серед топ-менеджерів компаній встановлено рейтинг факторів, що перешкоджають веденню бізнесу в країні. Першу позицію займає корупція – 14%, яка завжди входила у лідируючу трійку факторів, але у 2016 році вона посіла перше місце і продовжує впевнено тримати позицію. Нестабільність державної політики є другим бар'єром для ведення бізнесу в Україні. На третьому місці в рейтингу найбільш проблемних факторів для ведення бізнесу розташувався лідер торішнього рейтингу - інфляція. Раніше найпроблемнішим фактором для ведення бізнесу всі вважали податкову політику і вона впевнено посідала першу позицію, але у 2016 році податкова політика уже не входила навіть у п'ятірку найвпливовіших факторів. До першої п'ятірки також традиційно увійшли неефективна бюрократія (11,4%) та доступ до фінансування (11,2%). Найсуттєвішою перешкодою для залучення нових кредитів залишаються занадто високі ставки за кредитами (68,3% респондентів). Далі серед проблемних факторів для ведення бізнесу зазначені неефективність роботи чиновників (8,2%) і податкові ставки (7,3%). Неефектив-

ність роботи чиновників більш ніж удвічі частіше називалася пріоритетною проблемою керівниками інвестиційного бізнесу, ніж енергетичних, видобувних і торгових компаній. Слід відзначити, що перша трійка найбільш проблемних факторів абсолютно ідентична для компаній будь-якого розміру – великого, середнього або ж малого бізнесу. Крім того, основними факторами впливу на зростання споживчих цін за думкою менеджерів компаній залишаються обмінний курс (81,5% відповідей), витрати на виробництво (69,4% відповідей), рівень доходів населення (28% відповідей) та соціальних видатків бюджету (16,6% відповідей) [3].

У загальному портфелі ризиків підприємства значне місце займають фінансові ризики. Зміна економічної ситуації в країні та кон'юнктури фінансового ринку призводить до зростання впливу фінансових ризиків на результативність фінансової діяльності підприємства.

Фінансовий ризик – це ймовірність виникнення непередбачених фінансових втрат у ситуації невизначеності умов фінансової діяльності підприємства. На основі опрацьованих джерел виділена така класифікація фінансових ризиків за видами [2].

Зовнішні фінансові ризики: інфляційні, дефляційні, валютні, депозитні, податкові.

Внутрішні фінансові ризики: інвестиційні (портфельні, процентні, кредитні, дивідендні); операційні (ліквідності, прибутковості, фінансової стійкості, оборотності, неплатоспроможності); інші (структурні, емісійні, невикористаних можливостей, інноваційні).

Під управлінням фінансовими ризиками розуміється сукупність методів, прийомів і заходів, що дозволяють певною мірою прогнозувати реалізацію ризикових подій та приймати заходи щодо їх попередження або зниження негативних наслідків реалізації.

Важливу роль в управлінні фінансовими ризиками підприємства відіграє механізм нейтралізації ризиків. Його перевага – високий ступінь альтернативності прийнятих управлінських рішень, які залежать від здійснення фінансової діяльності і фінансових можливостей підприємства.

Нейтралізація фінансових ризиків як функціонально організаційний елемент моделі управління фінансовими ризиками суб'єкта господарювання являє собою механізм обґрунтування, прийняття, виконання та контролю здійснення управлінських рішень щодо реалізації заходів фінансового, організаційного або правового характеру з метою забезпечення співставлення результатів господарської операції суб'єкта господарювання із відповідним рівнем фінансового ризику [1].

Механізм нейтралізації фінансових ризиків ґрунтується на використанні сукупності методів і прийомів зменшення можливих фінансових втрат. Їх вибір у процесі ризик-менеджменту значною мірою залежить від специфіки підприємницької діяльності [2]. До основних механізмів нейтралізації фінансових ризиків відносять: уникнення ризику, утримання ризику, мінімізація ризику, передача ризику.

Уникнення ризику полягає у розробці внутрішніх заходів характеру, які повністю виключають конкретний вид фінансового ризику. Цей метод дозволяє повністю уникнути потенційних утрат, пов'язаних із фінансовими ризиками, однак, з іншого боку, не дозволяє одержати прибуток, пов'язаний із ризикованою діяльністю. Крім того, ухилення від фінансового ризику може бути просто неможливим. Тому, як правило, цей спосіб застосовується лише до дуже серйозних та великих ризиків.

Утримання ризику працює в поєднанні з внутрішнім страхуванням, що передбачає створення певних фондів коштів з метою фінансового покриття потенційних збитків (а також негативних фінансових результатів, додаткових витрат фінан-

сових, матеріальних та інших ресурсів) суб'єкта господарювання – децентралізованих фондів страхового відшкодування.

Мінімізація (зменшення) ризиків здійснюється шляхом диверсифікації, лімітування та хеджування. Лімітування фінансових ризиків здійснюється шляхом установлення відповідних фінансових нормативів (лімітів) за окремими напрямками фінансової діяльності з метою фіксації можливих фінансових втрат на допустимому для підприємства рівні. Перелік нормативів (лімітів) залежить від виду ризику, що лімітується. Хеджування фінансових ризиків передбачає зменшення ймовірності їх виникнення за допомогою деривативів або похідних цінних паперів (ф'ючерсів, опціонів, свопів). Механізм хеджування полягає в проведенні протилежних фінансових операцій з ф'ючерсними контрактами та опціонами на товарній і фондовій біржах. Диверсифікація ризику дозволяє знижувати окремі види фінансових ризиків і полягає у зменшенні рівня їхньої концентрації. Цей метод ризик-менеджменту використовується лише для уникнення негативних наслідків несистематичних (специфічних) ризиків, які залежать від самого підприємства.

Передача ризику поєднується із зовнішнім страхуванням, здійснюється за певними напрямками: передача ризику шляхом укладання договору факторингу, договору поручительства, біржових угод тощо. Прийняття ризику на себе – пошук підприємством джерел необхідних ресурсів для покриття можливих втрат. У цьому випадку втрати покриваються з будь-яких ресурсів, що залишилися після настання фінансового ризику [2].

Отже, управління фінансовими ризиками на підприємствах України в умовах ринкової економіки є дуже важливим аспектом їх фінансово-господарської діяльності. Впровадження механізму нейтралізації фінансових ризиків підприємства дозволить своєчасно попередити, уникнути, а за наявності, і подолати негативні наслідки від фінансових ризиків, за

необхідності скорегувати стратегію ведення бізнесу з метою максимізації прибутку.

1. Загорельська Т. Ю. Управління фінансовими ризиками на рівні підприємства / Т. Ю. Загорельська // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2009_3_1/pdf/168-173.pdf.

2. Жихор О. Б. Управління фінансовими ризиками та методи їх нейтралізації на підприємстві / О. Б. Жихор, Ю. С. Балясна // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://fkd.org.ua/article/viewFile/28932/26011>.

3. Річний звіт Антимонопольного комітету України за 2016 рік // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.amc.gov.ua/amku/doccatalog/document?id=133712&schema=main>

Barteniev I. V.

State Agrarian University of Moldova

UNEMPLOYMENT IN THE REPUBLIC OF MOLDOVA: POLICY ISSUES AND TRENDS

Unemployment is the macroeconomic problem that affects people most directly and severely. Economists study unemployment to identify its causes and to help improve the public policies that affect the unemployed. Some of these policies help people find employment and others alleviate the difficulties of the unemployed [1].

This paper provides a short overview of unemployment and how it is measured in any particular economy. It briefly analyses unemployment rate in Moldova, types of unemployment and its major causes. Finally, it offers some possible solutions to reduce it and improve the situation in the economy.

Unemployment is defined as the presence of people in the country that are part of the economically active population who are able and want to work for hire, but can't find a job [2].

A major macroeconomic indicator used to measure the number of unemployed people is the unemployment rate. It represents the percentage of people in the work force who are unemployed.



Source: <http://www.tradingeconomics.com/moldova/unemployment-rate>

Figure 1. Unemployment rate in the Republic of Moldova, 2001–2016

The dynamics of unemployment rate in Moldova during 2001–2016 are represented in Figure 1. It is clear that a declining trend exists (over 10% in 2000 and a little less than 4% in 2016). Unemployment rate in Moldova averaged 6,32% from 2000 till 2016, reaching an all time high of 13% in the first quarter 2006 and a record low 2,90% in the third quarter 2016.

In macroeconomic theory we distinguish several types of unemployment [2]:

- Cyclical unemployment results in joblessness from changes in production over the business cycle.

- Frictional unemployment represents joblessness experienced by people who are between jobs or who are just entering or re-entering the labor market.

- Seasonal unemployment occurs from joblessness related to changes in either tourist patterns or other seasonal factors.

- Structural unemployment appears as joblessness resulted from mismatches of workers skills and employers requirements.

Unemployment phenomena has different impacts on economic activity and society as a whole, namely:

- Unemployment is inefficient because it wastes human resources, a key factor of economic growth

- Unemployment creates quality. Less experienced workers lose their jobs first and the source of income.

- Unemployment discourages workers to search for work, and they lose faith in their abilities.

In order to decrease the unemployment rate and reduce the side effects of joblessness the policy makers should: create healthy environment for economic growth. If new business develops, new work places would be created; use human resources more efficiently; they should analyze the anatomy of unemployment and offer solutions to each group; be involved in creating training, re-training for unemployed, to improve their skills; eradicate the corruption; protect and support the small and medium businesses.

Even in a healthy economy there is always some level of unemployment. People become unemployed, when they relocate or look for another jobs, or learn new skills. Some amount of unemployment is inevitable, but the high level of unemployment should not be caused by decreased economic activity.

1. Mankiw G. N. Macroeconomics / G. N Mankiw // Worth Publishers. – 2007.

2. McDougal L. Economic Concepts and Choices / L. McDougal. – Rand McNally and Company – 2007.

3. [Electronic resource]. – Access : <http://www.tradingeconomics.com/moldova/unemployment-rate>

Булавчик М. І.

Науковий керівник: к.е.н., доц. Мостовенко Н. А.

Луцький національний технічний університет

РОЗВИТОК НЕБАНКІВСЬКИХ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ УСТАНОВ ТА ЇХ ВПЛИВ НА РЕАЛЬНИЙ СЕКТОР ЕКОНОМІКИ

Реальний сектор є найважливішою складовою економіки кожної країни. На сучасному етапі він займає ключові місця в економіці багатьох промислово розвинених країн. Так, на його частку припадає 54,5% ВВП у Великобританії, 57,1% – у Японії, 40% – у США та 68% – у Китаї [1, с. 35]. Вважають, що банкам належить провідна роль у забезпеченні його кредитними ресурсами. Проте, значну роль у нагромадженні та використанні позичкових капіталів нині відіграють спеціалізовані небанківські кредитно-фінансові інститути (НКФІ). Такий перехід від банків до НКФІ пояснюється декількома причинами: по-перше, зростанням рівня доходів, а отже заощаджень у різних формах, по-друге, активним розвитком ринку цінних паперів і, по-третє, НКФІ спроможні надавати більш широкий спектр фінансових послуг.

Станом на 31.12.2016 р. в Державному реєстрі фінансових установ налічувалося 2125 фінансових установ, у тому числі: 310 страхових компаній, 621 кредитна спілка; 456 ломбардів, 650 фінансових компаній, 64 недержавні пенсійні фонди, 22 адміністратора НПФ та 2 довірчих товариства [2, с. 27].

Упродовж останніх років найбільші частки ринку небанківського кредитування припадають на такий кредитний інструмент як факторинг. Факторинг – це фінансова комісійна операція, при якій клієнт переуступає дебіторську заборгованість фінансовому посереднику (фактору) з певною вигодою для себе. Так, згідно із дослідженнями Поляк Н. П., упродовж

2015 р. у структурі фінансових інструментів НКФІ факторинг становить понад 48% [3, с. 87].

Аналіз вітчизняної практики факторингу свідчить про те, що його клієнтами в основному є малий та середній бізнес, що потребує швидкого поповнення обігового капіталу. Проте вартість цих послуг залишається достатньо високою і на 2–4% перевищує ставки короткострокового банківського кредитування. Важливим показником, який характеризує факторингові послуги, є джерела їх фінансування. Проаналізувавши праці вчених можемо виділити такі основні джерела фінансування факторингових операцій в Україні: власні кошти, позичкові кошти юридичних осіб і банківські кредити. Основними видами економічної діяльності в Україні, у яких найбільше використовується факторинг, є харчова промисловість, будівництво та сфера послуг [3, с. 102].

Отже, роль факторингу як кредитного інструменту стимулювання розвитку реального сектору економіки зростає. Представники малого й середнього бізнесу швидко адаптувалися до умов використання факторингу, замінивши у цей спосіб таке джерело залучення коштів у оборот як банківський кредит. Поширення практичного досвіду ведення факторингових операцій, введення його у постійну господарську практику підприємств може стимулювати появу нових спеціалізованих фінансово-кредитних інститутів – факторингових компаній.

1. Глущенко С. В. Кредитний ринок: інститути та інструменти : навч. посібн. / С. В. Глущенко. – К. : НаУКМА, 2009. – 153 с.

2. Публічний звіт «Про діяльність Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг за 2016 рік» // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://nfp.gov.ua/content/rzviti-nackomfinposlug.html>.

3. Поляк Н. П. Кредитні інструменти розвитку реальної економіки в Україні: дис. канд. екон. наук : 08.00.08 / Н. П. Поляк; Держ. ВНЗ «Ун-т банк. справи». – Київ, 2016. – 223 с.

Vavdiyuk N., doctor of economics, professor
Lutsk National Technical University, Ukraine
Lem T.,
Lutsk Gymnasium 21, Ukraine

IMPLEMENTATION OF THE MONETARIST MODEL IN STATE REGULATION OF THE ECONOMY AT REGIONAL LEVEL

Macroeconomic policy includes set of tools, in which the most common are the Keynesian and monetary models. The basic principles of Keynesian model are the increasing in taxation, the exact organization of state planning, control and the expansion of governmental social programs. The basic principles of monetarist model are tax cuts, the reduction of state planning and monetary stabilization impact.

Nowadays Ukraine uses the principles of monetarist's model. However, some of them are not followed.

The State regulation policy expands on the areas where executive authorities define the achievements of monetary policy instruments, which depend on the existing territorial problems.

There are problems which include the excessive de-shadowing of the economy, the insufficient innovative and the lack of stimulation project activity.

A number of unprofitable small, medium and large enterprises is growing in Volyn region (more than 40%). As a result, the local government does not get all the money that could be directed to the development of the region.

It should be noted that the problem of reducing the profitability of the real sector of Volyn region was even in conditions of expansion of its scale, which is also contrary to the economic laws of the development: which promotes the formation of dual (legal and illegal) financial flows. Legally produced real incomes – low and not

directed to ensure the continuation of the production process, while shadow incomes is used to further unlawful consumption, money laundering. This needs improving methods of interaction of subjects' process management for reducing shadow economy in the region.

We need to reduce all types of taxes that will promote the welfare of the population, expand the number of workplaces, and increase profits.

Another innovative instrument for the development of the regional economy is to stimulate project innovation activities that are not so active now. In 2016 the share of firms involved in innovation reached 11%. Lowering of the tax load will stimulate innovative development of the legal economy. The constant growth of the economic development needs will require involving additional funds, which is the effective condition implementation of the principles of the successful monetary model.

Вахович В. Р.

Луцький національний технічний університет

ДО ПИТАННЯ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

В умовах стабілізації економіки важливість подальшого розвитку механізмів кредитування малого бізнесу обумовлена, передусім, тим, що саме малий бізнес, за мінімального рівня підтримки, може створювати нові робочі місця, впроваджувати випуск нової продукції та послуг, складати вагому частку бюджетних надходжень.

Розвиток малого бізнесу є основним індикатором економічного зростання та формування ВВП. Враховуючи вищезазначене виникає питання до дослідження кредитування малого бізнесу в Україні. Нарощення кредитної маси є необхідною частиною росту економіки країни, а також чи не

основним джерелом безперебійної роботи малих підприємств. Саме по зазначених причинах впровадження досконалого механізму кредитування малого бізнесу є особливо актуальним.

Відсутність в банківському секторі України, чітких механізмів та орієнтирів щодо кредитування малого бізнесу в умовах міжбанківської конкуренції є одним актуальних питань, яке потрібно вирішити для забезпечення росту та виведення з тіні економіки, росту внутрішнього валового продукту та добробуту суспільства.

Завданнями, які потрібно вирішити є:

- формування механізму кредитування малого бізнесу, визначення етапів;
- формування дерева цілей, для впровадження оптимальної стратегії;
- вибір найкращого механізму кредитування малого бізнесу.

Механізми кредитування повинні узгоджуватись зі стратегічними цілями і напрямками розвитку банку. Такий механізм вимагає цілеспрямованого плану дій, реалізація якого і забезпечить доступність, ефективність та стійкість у довгостроковій перспективі.

Тобто, механізм кредитування малого бізнесу можна розглядати як систему довгострокових дій і намірів банку щодо управління процесами формування та вкладення наявних фінансових ресурсів в кредитування малого бізнесу.

Суб'єктами створення механізму кредитування малого бізнесу є НБУ, КМУ, органи влади, а суб'єктами реалізації – комерційні банки та суб'єкти бізнесу. Зазначений механізм є поєднанням широкого спектру різних цілей окремих фінансових структур.

Основною проблемою, яку повинен вирішувати механізм кредитування малого бізнесу є протилежність між фінансовими можливостями та потребами сторін кредитних відносин.

З наведеного випливає, що роль та значення механізму кредитування малого бізнесу зводиться в основному до:

- окреслення необхідних джерел формування ресурсної бази, що дозволить в необхідних обсягах задовольнити потреби клієнтів;
- встановлення напрямків ефективного використання ресурсів;
- послаблення залежності малого бізнесу від інших джерел фінансування.

Отже, механізм повинен передбачати забезпечення достатніх обсягів кредитних ресурсів, забезпечення гнучкої кредитної політики щодо напрямків вкладення кредитних коштів, забезпечення мінімізації кредитних ризиків та вчасного повернення коштів. Стабільний розвиток банківської системи можливий при умові наявності якісного, диверсифікованого кредитного портфеля з мінімальним ступенем кредитного ризику. Досягнути такого результату можна на основі формування кредитної політики, спрямованої на ефективне використання кредитних ресурсів та володіючи доступними джерелами для формування ресурсної бази.

Вишняк С. І.

Луцький національний технічний університет

ОЦІНКА РІВНЯ ЯКОСТІ ОБСЛУГОВУВАННЯ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

В Україні питання нарощення конкурентних переваг своїх банківських продуктів та послуг стоїть дуже гостро. Банки для ефективної діяльності повинні постійно вдосконалювати та створювати нові продукти, здійснювати пошук нових методів донесення інформації про них до клієнтів, просування на ринку банківських послуг, покращувати їх якість, технологічність, економічність, тобто конкурентоспроможність.

Конкурентоспроможність продукту – поняття складне, інтегральне. Передусім це відповідність комплексу його різних

характеристик вимогам ринку і порівняльна характеристика, що визначає відмінність продукту певного суб'єкта господарювання від продукту конкурента. І однією з таких характеристик є рівень якості обслуговування.

Отже, здійснимо оцінку рівня конкурентоспроможності продуктів банківських установ (для дослідження було обрано ПАТ КБ «ПриватБанк», КБ «Райффайзен Банк Аваль» та АБ «Укргазбанк») за зазначеною характеристикою і значення показників для здійснення цієї оцінки визначимо на основі даних опитування, проведеного на форумі Finance.UA. [1].

Так, участь в опитуванні щодо рівня якості обслуговування взяли: 3221 осіб – ПАТ КБ «ПриватБанк»; 602 осіб – КБ «Райффайзен Банк Аваль»; 638 осіб – АБ «Укргазбанк». Результати опитування показали, що оцінки «нормально (як і повинно бути)» та «відмінно (дуже сподобалося)» ПАТ КБ «ПриватБанк» отримав від 20% та 7% опитаних відповідно; КБ «Райффайзен Банк Аваль» – від 20% і 13%; АБ «Укргазбанк» – від 17% і 27%. Отже, рівень обслуговування ПАТ КБ «ПриватБанк» вважають якісним лише 27% його клієнтів; КБ «Райффайзен Банк Аваль» – лише 33% клієнтів; АБ «Укргазбанк» – 44% клієнтів. Таким чином, для клієнтів (серед фокус групи) рівень якості обслуговування в досліджуваних банках є низьким, оскільки відповідно 73%, 67% і 56% опитаних дали оцінку «дуже погано (грубіянили і т. д.)», «погано (некомпетентно)» та «задовільно (хотілося б краще)».

Загалом надання послуг найвищої якості є головним зобов'язанням будь-якого банку. І банківські установи повинні робити усе можливе, щоб бути максимально прозорою компанією і отримати високу оцінку щодо рівня обслуговування від своїх клієнтів.

1. Обслуговування в українських банках // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forum.finance.ua/viewforum.php?f=20&sid=4013c81bd93aa971cbd1177569c88b56>

Вознюк А. В.

Науковий керівник: к.е.н., доц. Дзямучич М. І.

Луцький національний технічний університет

УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

Забезпечення відповідного рівня ліквідності – є одним з найважливіших завдань по управлінню будь-яким комерційним банком. Адже ліквідність – це грошовий вимір власності банку. Банк вважається ліквідним якщо доступ до його активів може здійснюватися у будь-який час роботи банку і на найбільш вигідних умовах для банківської установи.

Низький рівень ліквідності банку – основна ознака серйозних фінансових проблем. Тому керівники банку повинні створити систему швидкого та правильного реагування на виникнення проблеми з ліквідністю.

Управління ліквідністю банку здійснюється з метою:

- визначення, виявлення, виміру ліквідності банку;
- виявлення потреб банківської установи в ліквідних коштах;
- постійного контролю за ліквідністю;
- організації системи управління ліквідністю банку [1];

Два основні чинники впливу на ліквідність банківської установи:

- набуття або втрата коштів пов'язані з збільшенням або зменшенням внесків.
- набуття або втрата коштів пов'язані з зростанням або скороченням кредитів та інвестицій.

Кожен банк повинен мати сукупність правил, положень, стандартів і методів спрямованих на підтримання достатнього рівня ліквідності. У процесі роботи банківської установи під впливом зовнішніх та внутрішніх умов повинна проводитися модернізація даних правил, положень, стандартів і методів.

Існує декілька методів управління ліквідністю. Вони базуються на управлінні активами, пасивами або і тим і іншим одночасно. Кожен метод має свої плюси та мінуси. Банк сам обирає з яким із методів йому краще працювати [2, с. 70].

Банку необхідно постійно оцінювати ліквідність власного балансу шляхом пере розрахунку коефіцієнтів ліквідності. Під час аналізу балансу існує ймовірність виявлення відхилень мінімально допустимих значень.

При зниженні – показники можна привести у норму, шляхом скорочення міжбанківських кредитів, кредиторської заборгованості та решти залучених ресурсів. Провести заходи, що призведуть до збільшення власних коштів. Проте при залученні додаткового капіталу за допомогою випуску нових акцій виникне скорочення дивідендів.

Якщо під час аналізу коефіцієнт ліквідності понаднормовий, це означає що банк не використовує всі можливості для отримання прибутків. Шляхом вирішення є використання коштів, видача позик та інвестування.

Основою існування банку є його управління ліквідністю. Дотримання оптимального рівня ліквідності надає можливість здійснювати стрімкий розвиток, спрямований на отримання потрібної норми прибутку.

1. Інформаційно-аналітичний портал Українського агентства фінансового розвитку // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ufin.com.ua/analit_mat/sdu/079.htm. – Управління ліквідністю комерційних банків.

2. Ковзанадзе І. Контроль за діяльністю комерційних банків і їх ліквідністю / І. Ковзанадзе // Фінанси. – 2000. – № 10. – С. 70–71.

Гарбарчук О. М.

Науковий керівник: к.е.н., доц. Мостовенко Н. А.

Луцький національний технічний університет

КРЕДИТНА ПОВЕДІНКА ДОМОГОСПОДАРСТВ: ОСНОВНІ МОТИВИ ТА ЧИННИКИ

Кредитна поведінка – це одна із складових фінансової поведінки населення. Кредит дозволяє стимулювати споживчу активність громадян, виступає дієвим інструментом задоволення поточних та інвестиційних потреб домогосподарств.

До причин, що спонукають домогосподарства до залучення кредиту відносять: соціальне схвалення боргів; економічна соціалізація та соціальне порівняння. Основними мотивами при отримання кредиту домогосподарствами найчастіше є: забезпечення поточної життєдіяльності (наприклад, короткострокове кредитування, іноді пільгове, без відсотків); придбання дорогих товарів; турбота про підростаюче покоління; забезпечення бажаного рівня життя; покриття непередбачених витрат (лікування, поїздки), організація або розширення власного бізнесу [1, с. 49].

У формуванні поведінки споживачів важливе місце мають соціальні чинники, авторитет окремих членів домогосподарства. Серед особистісних чинників, які впливають на поведінку споживача, виділяють такі як: вік, стать, економічний стан та стиль життя. Наприклад, молодь потребує кредитів для того, аби почати нове життя: купити будинок чи квартиру, почати власний бізнес або навіть для того, щоб виживати в нинішньому суспільстві. Але є й така категорія населення як пенсіонери, які за все своє життя зробили якісь заощадження і не потребують кредитів.

Одним з найвагоміших чинників, який впливає на поведінку споживачів є дохід. Від нього залежить величина заощаджень, обсяги та якість придбаних товарів і послуг відповідно до своїх смаків та уподобань.

Не менш значущими є і психологічні чинники (емоції, почуття і мотивація). Різний споживач може мати різну реакцію на ту чи іншу марку товару, проте позитивний настрій скорочує час прийняття рішень. Як говорить один маркетинговий принцип – «споживачів легше завоювати, створивши їм хороший настрій» [2, с. 120].

Проте в системі кредитування на перший план виходять чинники не лише поведінкові, що пов'язані зі споживчими потребами, а більшою мірою економічні. До них ми пропонуємо відносити: фінансову обізнаність позичальника; вміння чітко планувати витрати, адже кредит потребує погашення, сплати відсотків; усвідомлення фінансової дисципліни, оскільки на перший план виходить необхідність своєчасного погашення кредитного боргу; відповідальність за взяті на себе боргові зобов'язання.

Кредитна поведінка домогосподарств зазнала істотних трансформацій: визначального впливу набули фінансово-орієнтовані моделі поведінки, спрямовані на досягнення економічних цілей переважно в короткостроковому періоді, незважаючи на довгострокові економічні та інституційні ризики. Це значною мірою призвело до зростання кредитної заборгованості домогосподарств та збільшення проблемної кредитної заборгованості банків.

1. Іващенко М. В. Поведінкові аспекти інституційної динаміки кредитного ринку України / М. В. Іващенко // Вісник університету банківської справи Національного банку України. – 2012. – № 1. – С. 49–55.

2. Коваль Л. А. Основні аспекти поведінки споживачів і чинників, що зумовлюють вибір певного типу споживацької поведінки / Л. А. Коваль, С. А. Романчук // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. – Економічні науки. – 2010. – Вип. 18 (2). – С. 117–122.

Глуходід Н. Ю.

Науковий керівник: к.е.н., доц. Геєнко М. М.

Сумський національний аграрний університет

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ДИСТАНЦІЙНОГО БАНКІВСЬКОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ В УКРАЇНІ

У сучасних умовах економічної глобалізації посилюється конкуренція між економічними суб'єктами за право першості на ринку. Одним із ключових напрямків розвитку банківської діяльності на сьогодні є розширення спектру діяльності та кола користувачів віддаленого банкінгу.

Віддалений банкінг – це система дистанційного банківського обслуговування клієнтів, яка дає цілодобовий доступ клієнту до його рахунків та дозволяє отримати широкий спектр банківських послуг за допомогою мережі інтернет чи мобільного зв'язку. Поняття дистанційного банківського обслуговування розглядається у п. 11.1. Постанови НБУ від 21.01.2004 р. № 22 «Про затвердження Інструкції про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті»: системи дистанційного банківського обслуговування дозволяють здійснювати оперативне ведення клієнтом своїх рахунків у банку та обмін технологічною інформацією, визначеною в договорі між банком та клієнтом [1].

Кожен банк самостійно обирає стратегію та критерії сегментації системи дистанційного обслуговування клієнтів, проте у загальному вигляді основними її складовими є:

- інтернет-банкінг;
- SMS-банкінг;
- мобільні додатки;
- платежі за телефоном та ШТТ;

Застосування таких інформаційних технологій підвищує фінансову грамотність населення, дозволяє скоротити

операційні витрати банку та підвищити якість та швидкість обслуговування клієнтів банку, задовольнити їх потреби у новітніх технологіях. Проте стримуючими факторами при переході українських банків у систему дистанційних продажів є обмеженість доступу до інтернету в деяких населених пунктах України та необізнаність населення у сфері інформаційних технологій. Так кількість активних користувачів інтернету у 2016 році порівняно з 2014 роком збільшилася на 22,2% (на 21 млн чол.) При цьому звичайним домашнім Інтернетом користуються 27 млн. осіб, з них 16 млн чол. – користуються мобільним Інтернетом, а кількість користувачів 3G становить лише 8,7 млн чол.

Таким чином, можемо відзначити, що використання системи дистанційного обслуговування клієнтів у сучасних умовах дозволить скоротити операційні витрати банків, підвищити рівень фінансової грамотності населення, збільшити питому вагу безготівкових розрахунків та дасть змогу клієнтам банку цілодобово користуватися власними коштами та необхідними банківськими продуктами.

1. Шилькова А. О. Теоретичні підходи до сутності поняття «інтернет-банкінг» / А. О. Шилькова. // Управління розвитком. – 2014. – №11. – С. 95–97.

Грисюк Т. М.

Науковий керівник: к.е.н., доц. Мостовенко Н. А.

Луцький національний технічний університет

ГРОШОВІ ПЛАТЕЖІ НА ЕЛЕКТРОННІЙ ОСНОВІ: ЕТАПИ РОЗВИТКУ

Згідно норм законодавства України, електронні гроші – одиниці вартості, які зберігаються на електронному пристрої, приймаються як засіб платежу іншими особами, ніж особа, яка їх випускає, і є грошовим зобов'язанням цієї особи, що

виконується в готівковій або безготівковій формі [1]. Таким чином, в Україні право на випуск електронних грошей має виключно банк, який і бере на себе зобов'язання з їх погашення в обмін на готівкові або безготівкові кошти. Відповідно грошові платежі на електронній основі – це рух наперед оплачених зобов'язань. Такі гроші можуть зберігатися на комп'ютері користувача або на мікропроцесорних картках чи мобільних телефонах, сервері системи розрахунків електронними грошима тощо.

Історія електронних грошей розпочалася в ХХ столітті після того, як Федеральний Резервний Банк США виконав переказ коштів за допомогою телеграфу. Поступово грошові платежі на електронній основі набули значного поширення, адже володіли рядом суттєвих переваг: дозволяють здійснювати перекази та отримувати кошти миттєво, не виходячи з дому, що дозволяє значно заощадити час. Не потрібно повідомляти інформацію про себе, достатньо тільки вказати номер електронного гаманця. Разом з тим, можна легко зняти готівку при необхідності тощо. Сьогодні платежі на електронній основі продовжують свій розвиток, з'являються певні форми електронних грошей, що емітовані поза державними грошовими системами: «цифрові гроші», «віртуальні гроші», «криптовалюта». Загалом еволюцію платежів на електронній основі можна представити в узагальненому вигляді (табл. 1).

Таблиця 1

Етапи розвитку електронних грошей як платіжного засобу*

Етапи	Період	Особливості проведення платежів
I етап	1960-1980 рр.	В обіг почали впроваджувати магнітні кредитні дебетові картки, а також починає широко використовуватись електронна система платежів.
II етап	1990-2000 рр.	В обіг впроваджувалися смарт-карти або «карти зі збереженою сумою».
III етап	2000-2010 рр.	Характерним на цьому етапі є поява нових видів електронних грошей – «мережевих грошей», які дозволяють здійснювати платежі онлайн.

* систематизовано на основі даних джерел: [1; 2]

Згідно із дослідженням І. О. Трубіна, грошові платежі на електронній основі можна звести до двох видів:

1) на базі карток (найпопулярнішими системами на основі карток є: Visa Cash, CLIP, Mondex, Proton);

2) на базі мереж (найбільш відомими є: Webmoney, E-Gold, PayPal, Ukrmoney).

Разом з тим, платіжні системи можуть функціонувати як у банківському секторі, так і поза ним. Це створює нові зручності для користувачів, і потребує ретельного вивчення ними правил, технологій, принципів та особливостей функціонування, захищеності від шахрайства. Отже, підсумовуючи все вище сказане можна зробити висновок, що гроші продовжують свій еволюційний розвиток, спираючись на потреби і запити ринку. Незважаючи на появу зручних форм переказу вартості, залишається актуальною проблема її збереження.

1. Трубін І. О. Платіжні системи на основі електронних грошей як складова системи електронних платежів / І. О. Трубін // Інформація і право. – 2013. – №2. – С. 65–71.

2. Панасюк Б. А. Розвиток та функціонування електронних грошей в світовій економіці / Б. А. Панасюк Б. А. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/3_ANR_2011/Economics/1_78150.doc.htm.

Грыдинарь Е. И.

Научный руководитель: д.э.н., доц. Сырба О. М.

Государственный аграрный университет Молдовы

РОЛЬ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ФАКТОРА В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ МОЛДОВЫ

Сегодня не вызывает сомнения тот факт, что конкурентоспособной является экономика, основанная на знаниях, т.е. инновационная экономика. Опыт высокоразвитых стран

свидетельствует, что для развития инновационной экономики необходим интеллектуальный потенциал, способный создавать и внедрять в реальную экономику научные исследования и разработки.

В Молдове не внедряются широкомасштабно инновации так как нас нет достаточного финансирования, функционируют пока неокрепшие инновационные инфраструктуры. Однако основная причина заключается не только в финансировании со стороны государства и частного сектора, но и в развитии и изменении самого человека, его интересов, мотиваций и потребностей, которые должны быть главным в инновациях. Мы живем в XXI веке, когда пришло новое понимание роли человека в процессе развития общества в глобальном масштабе. Однако сейчас в нашей стране это либо не учитывается, либо действует фрагментарно. Молдавская наука уже нацелена на нано технологии, техническом конструировании, однако человек, как и прежде, остается на обочине ее интересов и возможностей.

Отсутствие инновационной культуры в Молдове – одна из главных причин инновационной стагнации. Инновационная культура предполагает тесную взаимосвязь с другими ее формами, такими как правовой, управленческой, предпринимательской, корпоративной. Если начинать развивать инновационную культуру в республике, то можно реально добиться конкретных результатов в разных сферах нашей жизни. К примеру, в сфере реальной экономики – ускорения и повышения эффективности внедрения новых технологий и изобретений, в сфере управления – устранение бюрократических барьеров, в сфере образования – раскрытие и реализация инновационного потенциала. Мы живем в глубоком кризисе человеческой цивилизации, который оказывает большое влияние и на Молдову. Большинство людей находятся в депрессивном состоянии, они унижены, очень зависимы от внешней среды, что отражается также на результатах их труда. Поэтому многие

виды инновационной активности в настоящий момент оказываются на деле пустым расточительством интеллектуального потенциала и финансовых средств. Резкое деление общества на богатых и бедных; развал стратегических отраслей промышленности основанных на науке и новых технологиях, отсутствие инновационной культуры вот, что необходимо в первую очередь устранять для построения инновационной экономики.

Для построения инновационной экономики в Молдове необходимо в первую очередь устранить резкое деление общества на богатых и бедных, развал стратегических отраслей промышленности, основанных на науке и новых технологиях, отсутствие инновационной культуры. Уже сейчас в Молдове выявляется необходимость самореализации человека, которая будет воздействовать в целом на социальную жизнь общества. При этом необходимо делать ставку не людей-профессионалов в своем деле стремящихся вырваться вперед, думающих о процветании Молдовы. Республике Молдова необходимо соревноваться с лучшими в инновационном развитии странами, целиться высоко и думать масштабно.

1. Clausen Tommy H. Innovation strategies as a source of persistent innovation / H. Clausen Tommy. – Oslo: Centre for technology, innovation and culture. – 2010. – 36 p.

2. Guvernul Republicii Moldova. Strategia inovațională a RM pentru perioada 2013-2020 «Inovații pentru competitivitate». Monitorul Oficial Nr., 2013. – P. 284–289.

3. INSEAD, Cornell University and WIPO. Global Innovation Index 2013: The Local Dynamics of Innovation, Geneva: WIPO. – 2013.

4. ITIF and the Kauffman Foundation. The Global Innovation Policy Index, Washington, DC: ITIF. – 2012.

5. Krishna V. V. Science, technology and innovation policy 2013 high on goals, low on commitment. – 2013. – P. 15–19.

Данькова В. А.

Науковий керівник: к.е.н., доц. Приступа Л. А.

Хмельницький національний університет

ДЕПОЗИТНА ПОЛІТИКА У СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ВІТЧИЗНЯНИХ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

Одним з ключових напрямів підвищення якості та ефективності фінансового менеджменту вітчизняних банків в умовах сучасного бізнес-середовища є удосконалення депозитної політики, що визначає актуальність теоретичних та прикладних досліджень у даній сфері.

Критичне вивчення та аналітичне узагальнення доробку сучасних економістів, дозволяє визначити сутність депозитної політики банку як комплексу заходів щодо формування асортименту депозитних послуг, різноманітних форм та методів залучення коштів з метою забезпечення стійкості та надійності ресурсної бази та високого рівня конкурентоспроможності на фінансовому ринку.

Мету депозитної політики банківської установи необхідно розглядати як залучення якнайбільшого обсягу грошових ресурсів за найнижчою ціною.

Зміст депозитної політики проявляється у забезпеченні фінансової стабільності та стійкості банку, рентабельності, ліквідності, надійності, адекватності процесів її формування і реалізації потребам клієнтів.

До переліку основних завдань депозитної політики вітчизняних банківських установ необхідно віднести: підтримку достатнього рівня ліквідності; поєднання різноманітних видів депозитів; забезпечення взаємозв'язку та взаємоузгодженості між депозитними та кредитними операціями щодо їх обсягів та термінів; активізацію роботи по впровадженню нових та

підвищенню якості існуючих банківських послуг; дотримання високих стандартів культури обслуговування клієнтів.

Основні принципи управління депозитною діяльністю банків необхідно визначати у наступному складі: інтеграція із загальною системою менеджменту у банку; комплексний характер формування управлінських рішень щодо залучення депозитних ресурсів; плановість і системність у розробці та реалізації управлінських рішень; високий динамізм фінансового управління; варіативність підходів до розробки рішень у сфері депозитної політики банку; стратегічна орієнтованість управління депозитною діяльністю банківської установи.

Мета і завдання депозитної політики банку реалізуються через виконувані функції об'єкта і суб'єкта управління. Об'єктом системи управління депозитною політикою банку (керованої підсистеми), на нашу думку, є депозитні ресурси, їх обсяг і структура, складові формування і напрями використання. Об'єкту управління депозитною політикою банку властиві дві основні функції: відтворювальна та контрольна. Суб'єкт системи управління депозитною політикою банку (керуюча підсистема) розглядається як спеціальна група людей, що за допомогою різних форм управлінського впливу забезпечує цілеспрямоване функціонування об'єкту та виконує функції: планування, прогнозування, організації, аналізу та оцінки акумульованих депозитів, контроль.

Визначальними напрямками вирішення актуальних проблем формування та реалізації депозитної політики вітчизняних банків є: впровадження депозитної політики привабливої для клієнтів та прибуткової для банків; формування довіри потенційних клієнтів банку; підвищення зацікавленості індивідуальних осіб у розміщенні своїх коштів на вкладних рахунках; оптимізація використання цінкових та нецінкових методів залучення ресурсів; активне впровадження інформаційно-інноваційних технологій.

Дмитришена О. С., Гензера О. О.
Науковий керівник: к.е.н., доц. Приступа Л. А.
Хмельницький національний університет

АКТУАЛЬНІ АСПЕКТИ ТА ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ АСИСТАНСУ У СТРАХУВАННІ

Сучасним інструментом підвищення якості та конкурентоспроможності страхових продуктів є асистанс.

Економічна сутність поняття «асистанс» розглядається у двох аспектах: вид підприємницької діяльності по наданню технічної, медичної, сервісної, інформаційної, правової та фінансової допомоги фізичним і юридичним особам як у межах договору страхування, так і відповідно до договору про надання послуг асистанс; специфічний вид страхування або визначена договором послуга, що передбачає звернення клієнта (страхувальника, застрахованого) за невідкладною допомогою в натурально-речовій формі та/або у вигляді коштів у зв'язку з травмою, захворюванням, технічною несправністю транспортного засобу та в інших випадках.

Специфіка асистансу у тому, що ці послуги надаються асистантами – окремими спеціалістами, спеціалізованими центрами та організаціями, котрі займаються обслуговуванням страхової діяльності в процесі врегулювання страхових випадків, надаючи асистанські послуги. Вони діють як від свого імені за дорученням страховика у межах договору страхування, так і за дорученням клієнта в межах договору про надання послуг асистанс.

За ознакою місця (території) надання страховий асистанс поділяється на внутрішній (надання послуг на внутрішньому страховому ринку) і зовнішній (надання послуг на зовнішніх страхових ринках), у відповідності до чого асистуючі компанії поділяються на внутрішні та зовнішні.

Щодо міжнародного страхового асистансу актуальними є питання закладення у страхові програми страховиками пакетів послуг, що реально можуть бути забезпечені згідно діючих цін на страхові поліси; зосередження зусиль по налагодженню комунікацій з медичними установами, більш активна позиція щодо необхідності отримання інформаційних даних; формування партнерської мережі із урахуванням зацікавленості у співпраці та можливості виконання вимог вітчизняного страхового середовища; максимальне використання мережі закордонних офісів для якісного урегулювання збитків.

У внутрішньому аспекті використання асистансу у страховій діяльності можна розглядати як один з видів аутсорсингу для страховиків, тобто передачі страховою компанією на підставі договору певних процесів або непрофільних функцій на обслуговування асистуючій компанії (аутсорсеру), яка спеціалізується щодо надання відповідних послуг.

Практичними перевагами використання внутрішнього асистансу для страховиків є: високий рівень спеціалізованого сервісного забезпечення надання послуг клієнтам страховика; оптимізація витрат; економія на використанні фінансових, трудових та технологічних ресурсів при проведенні аналітичної роботи; якість роботи операторів; додаткові сервісні послуги.

Дискусійними аспектами співпраці страховиків з асистансами є переміщення центрів відповідальності та залежність страхових компаній від бізнес-партнерів асистантів. Крім того, на сьогоднішній день є відсутнім чітке законодавче визначення і регулювання процесів аутсорсингу на вітчизняному ринку.

Добровольський А. О.
Науковий керівник: к.т.н., доц. Крилова О. В.
ДВНЗ «Національний гірничий університет», м. Дніпро

ВПЛИВ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ НА РОЗВИТОК НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Банківська система України в умовах обмеженості та недоступності інших джерел інвестування залишається головним з джерел надходження фінансових ресурсів в економіку країни.

У 2016 році кредитування було млявим і нерівномірним попри те, що банки мали чималу ліквідність. У цілому кредитний портфель скоротився, але завдяки масштабній реструктуризації гривневі кредити підприємствам зросли, а валютні – прискорили зниження.

За січень – вересень 2016 р. залишок кредитів, виданих підприємствам та домогосподарствам платоспроможними банками, скоротився на 2,6% за фіксованим курсом. Причини – повільне відновлення економіки, закредитованість бізнесу та високі відсоткові ставки. Основна тенденція 2017 року – зміна валюти кредитів на гривню в процесі реструктуризації зобов'язань. За три квартали 2017 року гривневі кредити зросли на 10%. Водночас валютні кредити в доларовому еквіваленті знизилися на 11% [1].

Великий вплив на вартість гривневих кредитів для бізнесу мала масштабна реструктуризація, в рамках якої нові гривневі ставки були ближче до доларових, ніж до гривневих.

Аналіз кредитування національної економіки свідчить про наявність глибоких диспропорцій – більше 58 % кредитів у 2016 році направлялось у дві галузі – переробна промисловість (24,84%) та оптову й роздрібну торгівлі (33,45%). В той же час, більшість галузей залишається недовкредитованими. Особливо це стосується високотехнологічних галузей виробництва –

виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції (0,11%), виробництво електричного устаткування (1,88%), інформація та телекомунікації (0,83%), у т.ч. комп'ютерне програмування, консультування та пов'язана з ними діяльність (0,02%) [2]. Дана ситуація свідчить про збереження матеріального виробництва, як основи національної економіки. Банки систематично видають нові кредити лише агрокомпаніям.

В результаті зменшення кредитування національної економіки, в Україні спостерігається загроза кредитного стиснення. Через це в економіці утворюється дефіцит грошей, ситуація на ринках знову погіршується, правила кредитування знову стають суворіше і так вся фінансова система починає стискатися.

Для активізації кредитування слід забезпечити таку низку передумов [1]:

- нормалізацію боргового навантаження в корпоративному секторі;
- покращити захист прав кредиторів;
- підвищити прозорість ведення бізнесу та звітності позичальників;
- проведення політики зниження відсоткових ставок.

Таким чином, узагальнюючи вплив банківської системи на розвиток національної економіки, можна зробити висновок, що банки прямо або опосередковано пов'язані з усіма системами національної економіки.

1. Звіт НБУ про Фінансову стабільність. Вип. 2 (грудень) 2016 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=40819104>

2. Національний банк України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=27843415&cat_id=44578#1

Зінюк Л. О.

Науковий керівник: к.е.н., доц. Мостовенко Н. А.

Луцький національний технічний університет

ОСНОВНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ ЯКОСТІ ОБСЛУГОВУВАННЯ КЛІЄНТІВ БАНКУ

На сьогоднішній день рівень поширення установ, які надають банківські послуги є досить високим. З розвитком конкуренції, прагнучи досягнути лідируючих позицій, керівництво банківських установ ставить за мету підвищення якості та ефективності кредитного обслуговування клієнтів, визначення головних цілей та способів його досягнення.

Зі зменшенням клієнтської бази в більшості банківських установах гостро постає питання щодо якісного обслуговування клієнтів. Якість обслуговування – це сукупність певних правил та заходів діяльності банківської установи, які впливають на задоволення клієнта при роботі з банком.

Якість надання банківської послуги залежить від порівняння клієнтом своїх очікувань та безпосереднього сприйняття якості банківської послуги до та після її споживання. Очікування клієнта формуються залежно від попереднього досвіду роботи з банком, репутації та іміджу банку, реальності зовнішньої реклами, її інформативності.

Сприйняття якості банківської послуги, безпосередньо, в процесі обслуговування, відбувається за двома аспектами: технологічному (що клієнт отримує від банківської послуги); функціональному (як клієнт отримує банківську послугу).

В результаті можливі дві ситуації, очікування щодо якості або підтверджуються, або ні. Це може призвести або до довгострокової співпраці клієнта з банком, або ж до переходу споживачів в банки-конкуренти, що передбачає подальше збільшення витрат на залучення нових клієнтів.

Виділяють п'ять основних критеріїв оцінки якості банківських послуг:

- матеріальність (вигляд персоналу, інтер'єр, оснащеність технікою);
- надійність (відповідність терміну та змісту обіцяної послуги);
- чуйність (швидке та уважне обслуговування);
- переконаність (відповідальність, ввічливість та рівень роботи персоналу банку);
- співчуття (турбота та індивідуальний підхід до кожного клієнта).

Хоча існують і певні суб'єктивні оцінки клієнтів банків щодо якості обслуговування. До них відносять [1, с. 16]: вітання клієнта, завершення діалогу та прощання з клієнтом, робота із запереченнями клієнтів, презентація продукту.

Для вимірювання якості банківської послуги прийнято використовувати методику «SERVQUAL». Вона полягає у визначенні різниці між очікуваннями та сприйняттям клієнтом обраних критеріїв якості послуги в конкретно досліджуваному банку. Результати розрахунку коефіцієнтів якості «Q», згруповані в глобальний коефіцієнт, що має негативне, нульове та позитивне значення. Успішним результатом вважаються отримані позитивні та нульові значення коефіцієнтів якості.

Отже, рівень задоволеності клієнтів кредитним обслуговуванням головним чином залежить від виконання очікувань клієнта по роботі з банком. Це досягається при використанні індивідуального підходу до кожного клієнта, визначення його побажань, проблем. Дуже важливим при управлінні якістю обслуговування є врахування скарг, зауважень та пропозицій клієнтів.

1. Завадська Д. В. Дослідження якості обслуговування в банках України / Д. В. Завадська // «Fundamental and applied science». – 2014. – Volume 1: Economic science. – С. 15–18.

Глюшик О. І.

Науковий керівник: к.е.н., доц. Дзямулич М. І.

Луцький національний технічний університет

РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТ В ДІЯЛЬНОСТІ СТРАХОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ

Поняття «ризик-менеджмент» потрапило до української практики досить недавно, хоча на Заході воно одне з головних. Ризик-менеджмент – це сукупність послідовних заходів, спрямованих на захист від виникнення втрат, збитків і недоотримання прибутків. Він ґрунтується на управлінні способами керування ризиками, вмінні оцінити певну економічну ситуацію.

Будь-який ризик можна передбачити та запобігти його наслідкам, визначити фінансові затрати для відшкодування завданих збитків. Якщо взяти до уваги специфіку діяльності страхових організацій, то вони існують в умовах подвійного ризику: займаються страхуванням чужих ризиків за договорами страхування та стикаються з рядом власних ризиків.

Щодо власних ризиків страхових організацій, то вони виникають як під дією зовнішніх, так і внутрішніх чинників. Виходячи з причин появи ризиків, можна виділити певну класифікацію ризиків у діяльності страховика: ризик банкрутства, ризик неплатоспроможності; ризик неадекватності страхових платежів страхового ризику; ризик підвищення страхових виплат та збитковості роботи компанії; ризик невиконання перестраховиками страхових зобов'язань; ризик неконкурентоспроможності страховика; податковий ризик [2, с. 258].

Страхові компанії найчастіше зустрічаються зі стратегічними, фінансовими, операційними, ринковими, інформаційними та ризиком достатності ліквідних коштів. Розглядаючи суть кожного з них, можна дійти висновку, що найбільшим є вплив

операційного ризику. Зміст якого полягає у можливості виникнення у страхової компанії збитків завданих невідповідністю між характером, масштабами її діяльності та вимогами законодавства, нестачею інформаційних технологій і систем, яким користується страхова компанія. Цей ризик в основному пов'язаний з діями персоналу.

Кредитні й ринкові ризики в діяльності страхових організацій виражаються також значною мірою. Насамперед, це ризики, пов'язані з обслуговуванням договорів, тому що отримуючи від страхувальників кошти, компанії необхідно їх вкладати. Значна частка коштів розміщується на ринку цінних паперів.

Саме визначення класифікації найбільш притаманних ризиків страховим організаціям є основою для пошуку і визначення методів їх усунення: компенсація збитків, репресія (подолання), превенція (запобігання) [1]. З допомогою контролю за ризиком можна призначити основні способи їх ліквідації: уникнення ризику, зменшення, локалізації або поділу.

Для успішної діяльності будь-якої організації, підприємства потрібно знати, що «Якщо ми не будемо управляти ризиками, то ризики почнуть управляти нами...». Вони є невід'ємною частиною ведення бізнесу, тому існує нагальна потреба у застосуванні комплексу заходів для управління ними. Правильно вироблена система керування ризиками дасть можливість стабілізації, оптимізації, запобігання втратам, підготовці до дій у надзвичайній ситуації і підвищенню репутації організації.

1. Буковинська бібліотека // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://buklib.net/books/26376/>. – Економічний зміст та поняття фінансового ризику

2. Внукова Н. М. Страхування: теорія і практика / Н. М. Внукова – Харків : Бурун книга, 2004. – 376 с.

Кармазин В. І.

Науковий керівник: к.е.н., доц. Дзямулич М. І.

Луцький національний технічний університет

СПЕЦИФІКА ВІДНОВЛЕННЯ КРЕДИТУВАННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Виконання кредитом певних функцій, які є проявом його сутності, дає змогу йому відігравати надзвичайно велику роль у розвитку економіки і суспільства в цілому. З часом ця роль змінювалась.[1]

Ключову роль у відновленні кредитування української економіки відіграють органи влади.

Згідно з результатами моніторингу банківського сектору, більша частина існуючих раніше проблем успішно подолана банками. Приплив депозитів населення та коштів бізнесу продовжує збільшуватися.

Що стосується ризиків для банківського сектору, вони залишаються досить значними в короткостроковій і довгостроковій перспективі. Зокрема, можливе невиконання окремими банками програм капіталізації за результатами діагностичного обстеження негативно вплине на рівень ліквідності банків [3].

Самим банкам, на мою думку, потрібно: продовжити трансформації бізнес-моделей, щоб вийти на стійкі прибутки; почати підготовку до впровадження стандарту, який змінює принципи оцінки кредитних ризиків; скоротити обсяги кредитування пов'язаних осіб відповідно до вимог НБУ.

На даний момент в банківському середовищі виділяють 4 основні чинники, які стримують кредитування.

Серед них:

- низький рівень інвестиційної привабливості країни;
- значні ризики неплатоспроможності потенційних позичальників;
- наявність значного обсягу проблемних кредитів у портфелях банків;
- судові ризики і проблеми примусового виконання рішень суду, проблеми з реалізацією застави, використання схем для ухилення від повернення кредитів через банкрутство банківського боржника. [2]

Отже, на нашу думку, вирішення зазначених проблем полягає у:

- залученню додаткового акціонерного капіталу;
- розширення спектру банківських послуг, покращення якості та конкурентоздатності банківських установ;
- підвищення рівня відповідальності керівників і власників банку за безпечність його роботи і стабільність функціонування;
- покращення системи внутрішнього контролю в банках;
- стабілізація національної грошової одиниці;

Вдале виконання вище вказаних заходів сприятиме подальшому відновленню кредитування економіки України.

1. Гриньова В. М. Гроші і кредит : навч. посібн. / В. М. Гриньова. – Харків : ВД «ІНЖЕК». – 2003. – 207 с.

2. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://news.finance.ua/ua/news/-/371969/mertva-tochka-ekonomiky-vidsutnist-kredytuvannya-yak-tse-vidnovyty>

3. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.rbc.ua/ukr/news/banki-imeyut-kapitala-vozobnovleniya-kreditovaniya-1481621504.html>

Колосовський Д. В.

Науковий керівник: д.е.н., проф. Нусінов В. Я.

ДВНЗ «Криворізький національний університет»

ІННОВАЦІЙНА МОДЕЛЬ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ ШЛЯХОМ УЧАСТІ ПРАЦІВНИКІВ У ПРИБУТКАХ

Нині завдяки активному розвитку і впровадження провідними компаніями стратегії партнерства зростає роль мотивації праці. Найбільш дієвим способом мотивації є матеріальна мотивація. Адже саме матеріальна мотивація дозволяє забезпечити працівникам потреби в їжі, житлі, безпеці.

Матеріальне забезпечення персоналу у більшості компаній зводиться до виплати фіксованого розміру заробітної плати, та надбавки у вигляді премії. У даній роботі під матеріальною мотивацією розуміється розмір премії, яку нараховано персоналу. Матеріальна мотивація у більшості компаній складає складний механізм, який залежить від великої кількості показників, таких, як обсяги продажів, рентабельність продажів, кількість підписаних договорів, тощо.

Проте, якщо для однієї категорії працівників (менеджерів зі збуту, постачання, керівного складу) визначити розмір матеріального заохочення не є проблемою, оскільки їхній вклад в розвиток компанії відображається у розмірі отриманих компанією коштів, то для інших спеціальностей (економісти, юристи, працівники відділу кадрів) неможливо визначити реальний вклад у розвиток компанії.

В результаті такої несправедливості у розподілі робочого навантаження та винагороди у працівників падає ентузіазм та погіршуються показники роботи, що в свою чергу призводить до професійної депресії, або до зміни місця роботи.

Розроблена модель мотивації персоналу здатна подолати таку дискримінацію працівників, оскільки орієнтується на один

єдиний показник – розмір валового прибутку. Чим більше валовий прибуток тим більший розмір заробітної плати.

Згідно даної моделі компанія встановлює мінімальний рівень заробітної плати виходячи з законодавства, або внутрішніх корпоративних правил.

В наступних періодах рівень заробітної плати буде змінюватись в залежності від результатів діяльності компанії. Компанія отримавши у звітному місяці валовий прибуток виділяє певній відсоток на виплату працівникам, тим самим мотивуючи персонал саме на прибуткову діяльність.

У випадку не прибуткової діяльності компанії, з суми валового збитку виділяється аналогічний відсоток, який покривається за рахунок вирахування з заробітної плати персоналу частини збитку. Це дозволить зменшити отримані збитки. Проте таке зменшення заробітної плати не може перевищувати мінімально встановлений розмір заробітної плати у компанії

Основною ідеєю даної моделі є не мінімізація розміру заробітної плати, а максимізація валового прибутку, що в свою чергу призведе до збільшення розміру чистого прибутку шляхом особистої зацікавленості кожного працівника компанії.

1. Генрі Форд. Моє життя. Мої досягнення / Генрі Форд. – Мінськ : Попуррі, 2012.

2. Бортник Т. І. Формування соціально-економічного механізму мотивації праці / Т. І. Бортник // Зб. наук. пр. – Умань : УСГА, 1999.

Кондіус І. С., к.е.н., доц.

Луцький національний технічний університет

МОДЕЛІ МОДЕРНІЗАЦІЇ НОВОЇ ТЕОРІЇ РЕГІОНАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Імпульсом для розвитку нових теорій регіонального економічного розвитку стали дослідження в рамках нової

економічної географії, які створили набір простих, хоча не досить переконливих моделей недосконалої конкуренції, нової теорії торгівлі та нової теорії росту.

До найбільш відомих представників нової хвилі теорії регіонального розвитку належать такі західні економісти та економіко-географи, як: П. Кругман, М. Фуджит, Т. Морі, Є. Венаблес, Д. Пуго, Дж. Харріс, А. Пред, Р. Фіані, Г. Мюрдаль, А. Хіршман, А. Гільберт, Дж. Гаглер, Дж. Еллісон, Є. Глейзер, Д. Девіс, Д. Вайнштайн, Лунгель Інн. Широку популярність получили теорії основані на зростаючому ефекті від масштабу в умовах недосконалої конкуренції такі як: нова економічна географія, нові моделі економічного росту, теорія агломерацій, центральних місць і випадкового росту.

Модель М. Фуджита та П. Кругмана [2] представляє собою модифікацію оригінальної моделі фон Тюнена, в якій акцентується увага на існуванні центрального міста. В ній передбачається мобільність праці, з чого випливає ендогенність як промисловості, так і розміщення аграрного. Аграрне виробництво розподіляється на навкруг такого центру, при цьому земельна рента значно зменшується по мірі віддалення від центру до периферії. Поряд з тим, на думку авторів, така рівновага з одним центром є стійкою тільки за умови невеликої кількості населення [1, с. 132].

Розширюючи постулати даної моделі М. Фуджит та Т. Морі [3], [1, с. 132] вносять додаткову умову, про поступове зростання населення, що призводить до періодичного утворення нових міст, що розміщуються по одній лінії. Таку лінійну просторову систему з множиною міст, автори розглядають як одновимірну версію центральних міст Леша, визнаючи, що неможливість створення моделі, яка давала б на виході відому сотову структуру ринків Леша [1, с. 132].

В моделі Фуджита, Кругмана та Морі дана модель ускладнена розподілом економіки між декількома промисловими галузями, що розрізняються за величиною транспортних

витрат та ефекту масштабу. Автори вважають, що така економіка спонтанно породжує систему центральних міст, яка слугує підтвердженням для ієрархічної моделі центральних міст Кристаллера [1, с. 133].

До моделей нового типу міжнародної торгівлі належить модель циклічного руху факторів Є. Венаблеса [4], в якій автор стверджує можливість існування циклічного процесу, що веде до економічної диференціації в тому випадку, коли існують проміжні товари, що виробляються у великих масштабах із врахуванням транспортних витрат.

В моделі світової історії Кругман, Венаблес та Пуго [5], [6] стверджують, що поступове зменшення транспортних витрат спочатку веде до поділу світу на високооплачуваний промисловий центр та низькооплачувану аграрну периферію, а потім до вирівнювання доходів по мірі індустріалізації периферії. Перевагою даної моделі є визнання спонтанної самоорганізації при початковому нерівномірному розвитку країн чи регіонів за типом «центр – периферія» внаслідок скорочення транспортних послуг, кругової геометрії глобальної торгівлі і спеціалізації та подальшого їх зближення завдяки індустріалізації і, особливо, зростаючому об'єму ринка [1, с. 133].

Отже, проведений аналіз теорій і моделей регіонального економічного розвитку, предметом яких у тій чи іншій мірі є розкриття природи конвергентних відносин, продемонстрував їх велику кількість та різноманітність, причому вони були створені та протестовані на концепціях розвитку в різних країнах, що враховували особливості їх економіки і досягнутий рівень соціально-економічного розвитку.

1. Кругман П. Пространство. Последний рубеж / П. Кругман // Пространственная экономика, 2005. – 1№3. – С. 121–126.

2. Fudjita M. T. Structural stability and evolution of urban systems / M. T. Fudjita // Regional Science and Urban Economics, 1996, 27; p. 4–5.

3. Giesch H. Aspects of Growth Structural Change and Employment – F. Schumpeterian Perspective / H. Giesch // *Weltwirtschaftliches Archiv*, 1979, Band 115. Hen.
4. Venables A. The spread of industry spatial agglomeration in economic development / A. Venables // *CEPR Working Paper*. – №1354, 1997.
5. Krugman P. Globalization and the inequality of nations / P. Krugman // *Quarterly Journal of Economics*, 1995. – P. 110.
6. Swan T. Economic Growth and Capital Accumulation / T. Swan // *Economic Record*, 1956. – Vol. 32. – № 2. – P. 334–361.

Корецька Н. І., к.е.н., доц.
Луцький національний технічний університет

МОЖЛИВОСТІ ТА ЗАГРОЗИ РИНКУ ЕКВАЙРИНГОВОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ

Еквайринг розвивається під впливом безлічі чинників: 1) загальних (політика держави, центрального банку та банків; система діючого законодавства); економічних (макроекономічна ситуація; рівень фінансової грамотності; тінізації економіки; цінова політика; розвитку роздрібної торгівлі; маркетинговий механізм); 3) соціальних (рівень довіри до фінансово-кредитного сектору; популярності платіжних карток; довіри до інтернет-магазинів та популярності покупок через Інтернет; туризм); інфраструктурно-технічних (рівень розвитку інфраструктури; інформаційного забезпечення і супроводу; впровадження альтернативних способів оплати; сервісу і якості обслуговування; впровадження і використання смартфонів, планшетів та мобільних пристроїв; безпеки здійснення операцій) [1, с. 145].

Визначивши фактори, що впливають на ринок еквайрингу, дослідимо їх значимість та рівень впливу за допомогою SWOT-аналізу (сильні (переваги) та слабкі (недоліки) сторони функціонування ринку, а також його можливості (чинники, що можуть посилити переваги) та загрози (чинники, що можуть потенційно погіршити стан) (табл. 1).

Таблиця 1

Матриця SWOT-аналізу ринку еквайрингового обслуговування *

Параметри оцінки	Позитивний вплив	Негативний вплив
<i>Внутрішнє середовище ринку</i>	сильні сторони	слабкі сторони
Роздрібна торгівля	1) високий рівень розвитку роздрібною торгівлі; 2) високий рівень функціонування інфраструктури обслуговування; 3) високий рівень популярності використання платіжних карток; 4) високий рівень захисту карткових транзакцій; 5) досконалість та ефективність маркетингового та рекламного механізмів	1) низький рівень довіри населення до фінансово-кредитного сектору; 2) низький рівень сервісу, доступності та якості обслуговування; 3) недостатній рівень фінансової грамотності та культури управління фінансами; 4) відсутність альтернативних способів здійснення розрахунків (електронні гроші, цифрові технології тощо); 5) непрозорість та нерегульованість цінової політики
Цінова політика		
Мотивація та купівельна спроможність споживача		
Сервіс, доступність та якість обслуговування		
Маркетинг		
Фінансова грамотність		
Технології		
Інше		
<i>Зовнішнє середовище ринку</i>		
Регулюючі органи	1) високий рівень інформаційного забезпечення і супроводу; 2) високий рівень продажів та використання гаджетів; 3) високий рівень проникнення інтернету; 4) високий рівень довіри до онлайн-магазинів; 5) високий рівень в'їзного та виїзного туризму	1) недостатньо ефективна система управління та регулювання; 2) загальна негативна макроекономічна ситуація в країні; 3) відсутність та/або недосконалість законодавства в сфері безготівкових розрахунків; 4) високий рівень тінізації економіки
Економічний стан		
Законодавство		
Технології		
Інформатизація		
Інше		

* сформовано автором

Отже, вітчизняний ринок еквайрингового обслуговування має як сильні сторони та можливості, так і слабкі сторони та загрози, які відповідно позитивно та/або негативного впливають на функціонування та розвиток ринку еквайрингу.

Заповнивши матрицю SWOT-аналізу, зіставимо сильні та слабкі сторони ринку еквайрингового обслуговування з його можливостями та загрозами (табл. 2).

Враховуючи дані матриці зіставлення, представимо основні проблеми на ринку еквайрингу в Україні: кризовий стан економіки; недостатньо ефективна система управління і регулювання функціонування платіжного ринку; недостатня ефективність діючих та відсутність нових механізмів щодо підвищення рівня довіри населення до фінансово-кредитного сектору та рівня його фінансової грамотності; непрозорість і нерегульованість цінової політики; відсутність інструментів легалізації економіки; нерегулярне та неефективне оновлення нормативно-правової бази; повільне впровадження альтернативних способів здійснення розрахунків; недостатність рівня сервісу, доступності і якості обслуговування.

Загалом можна зробити наступні висновки:

1. Найпривабливішими можливостями є підвищення рівня інформаційного забезпечення і супроводу, рівня продажів і використання гаджетів. Використанню цих можливостей мають сприяти такі сильні сторони як високий рівень функціонування інфраструктури обслуговування, досконалість і ефективність маркетингового механізмів. В той же час на заваді цьому можуть стояти такі слабкі сторони: низький рівень сервісу, доступності і якості обслуговування; відсутність альтернативних способів здійснення розрахунків (електронних грошей, цифрових технологій тощо); непрозорість та нерегульованість цінової політики; недостатній рівень фінансової грамотності населення.

2. Актуальною загрозою розвитку є недостатньо ефективна система управління та регулювання.

Таблиця 2

Матриця зіставлення сильних та слабких сторін
ринку еквайрингового обслуговування з його можливостями та загрозами

		Можливості					Загрози			
		Високий рівень інформаційного забезпечення і супроводу	Високий рівень продажів та використання гаджетів	Високий рівень проникнення інтернету	Високий рівень довіри до онлайн-магазинів	Високий рівень в'їзного та виїзного туризму	Недостатньо ефективна система управління та регулювання	Загальна негативна макроекономічна ситуація в країні	Відсутність та/або недосконалість законодавства в сфері безготівкових розрахунків	Високий рівень тінізації економіки
Сильні сторони	Високий рівень розвитку роздрібної торгівлі		+			+	-	-		-
	Високий рівень функціонування інфраструктури обслуговування	+	+	+	+		-		-	
	Високий рівень популярності використання платіжних карток	+					-			
	Високий рівень захисту карткових транзакцій	+				+	-			
	Досконалість та ефективність маркетингового та рекламного механізмів	+	+		+		-	-		
Слабкі сторони	Низький рівень довіри населення до фінансово-кредитного сектору						+	+	+	+
	Низький рівень сервісу, доступності та якості обслуговування	-	-		-		+	+	+	
	Недостатній рівень фінансової грамотності та культури управління фінансами		-		-		+	+	+	
	Відсутність альтернативних способів здійснення розрахунків (електронні гроші, цифрові технології)	-	-	-	-		+		+	
	Непрозорість та нерегульованість цінової політики		-		-	-	+	+	+	+

* сформовано автором

Отже, SWOT-аналіз дозволив оцінити розвиток ринку еквайрингового обслуговування в Україні, визначити тенденції подальшого розвитку.

1. Корецька Н. І. Чинники, що впливають на розвиток еквайрингового обслуговування / Н. І. Корецька // Зб. наук. пр. «Економічні науки». – Серія «Облік і фінанси». – Випуск 13 (49). – Ч. 2. – Луцьк : Луцький НТУ, 2016. – 290с. – С. 134–146.

Кравченко Ю. М., Мельничук Я. В.,
Слатвінський М. А., к.е.н., доц.
Уманський державний педагогічний університет
імені Павла Тичини

ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ СТАБІЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Стабілізація економіки України вимагає проведення структурних реформ та пошуку адекватних поточним економічним умовам фінансових інструментів. Міністерство фінансів України з цією метою працює над залученням фінансової та технічної підтримки, а також приведенням українських стандартів у відповідність до світових практик.

За даними Державної служби статистики України, ВВП України, зазнавши у 2015 році спад на 9,8%, у 2016 році виріс на 2,2%. Департамент з економічних і соціальних питань ООН спрогнозував, що ВВП має тенденції до розвитку на 1,9% у 2017 році. Проте, рівень інфляції у цьому ж році, за прогнозом ООН, складе 12,7% [1].

Аналіз показників промислового виробництва показав його зростання у 2015 р., проте стагнацію у 2016 р., що обумовлене значним зниженням його обсягу в Луганській та Донецькій областях і політичною ситуацією в країні.

Інші ж чинники, що впливають на скорочення економіки, включають такі показники як кон'юнктуру світового ринку, рівень національних та світових цін.

Одним із найважливіших чинників впливу залишатиметься військово-політичний конфлікт на сході України, який, крім іншого, формує невизначеність у сфері підприємницької діяльності та державного управління.

Зростає обсяг державного та гарантованого державою боргу, який в 2016 р. сягнув позначки 1929,76 млрд грн (70,97 млрд дол. США), що пов'язано із девальвацією національної валюти, забезпеченням фінансування дефіциту державного бюджету, капіталізацією державних банків та наданням кредиту ФГВФО [3].

Українська економіка глибоко залежить від міжнародного поділу праці, тому кон'юнктура світового ринку, курси валют впливають на можливість та обсяги реалізації продукції на міжнародному ринку.

Для забезпечення переходу до розвитку економіки України, насамперед, необхідно зменшити тиск на валютні фонди (резерви) країни, не створювати коливань на валютному ринку, важливо мати надходження від Міжнародного валютного фонду за відсутності інших джерел фінансування економіки [2].

Для вирішення проблем стабілізації економіки України уряд повинен забезпечувати:

1. Поглиблення структурних реформ, дерегуляцію підприємницької діяльності;

2. Поширення курсу реформ у напрямку забезпечення прозорості економіки і процесів приватизації;

3. Покращення якості бюджетного процесу, забезпечення збалансованості державних фінансів, враховуючи податкові реформи та зміни в міжбюджетних відносинах;

4. Мінімізацію обсягів грошових видів розрахунків;

5. Посилення реформи фінансового і банківського секторів та подальший їх розвиток на новому якісному рівні.

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

2. Кулицький С. П. Про перспективи розвитку української економіки у 2016 р. / С. П. Кулицький // Резонанс. – 2016. – № 3. – С. 3–17.

Кульчинська О. П.

Науковий керівник: к.е.н., доц. Мостовенко Н. А.

Луцький національний технічний університет

ДО ПРОБЛЕМИ ШАХРАЙСТВА У СФЕРІ КРЕДИТУВАННЯ ФІЗИЧНИХ ОСІБ

Видача кредитів – найпоширеніша послуга банківських установ. Популярність позикових операцій зробила цю сферу досить привабливою для незаконних дій [1, с. 129]. Під шахрайством у сфері споживчого кредитування розуміють «оформлення кредиту на купівлю товару без наміру повернення коштів; отримання товару та його продаж (за заниженою ціною) з метою отримання готівки» [1, с. 130]. Шахрайству сприяє відсутність досвіду в банківських працівників, особиста зацікавленість банківських працівників у залученні більшої кількості позичальників без належного оцінювання їх кредитоспроможності, вимоги управління про збільшення обсягів кредитування за короткий термін, недобросовісність працівників банку тощо.

Дослідники відзначають, що найчастіше аферисти використовують такі схеми шахрайства [1, с. 131; 2]:

1) використання підставної особи. У даній схемі використовуються громадяни, які мають постійну реєстрацію, але не мають стабільного доходу. Підставна особа оформляє кредит на певну суму, проте в подальшому відмовляється його виплачувати;

2) використання фальшивої довідки про доходи або інших документів. Якщо банк не перевірить достовірність документу, шахрай може отримати кредит на досить велику суму;

3) заява про втрату документів після отримання позики. Спочатку аферист оформляє кредит по своїх документах, а

через певний час заявляє про їх втрату і відмовляється оплачувати кредит, якого він нібито не брав;

4) використання чужих документів. Найчастіше ці документи викрадають у довірливих громадян або шляхом обману отримують їх копії;

5) використання документів на позичене майно, яке не належить позичальнику. Досить поширеним варіантом є використання одного й того ж самого майна для оформлення декількох кредитів, тобто під одну квартиру аферисти можуть оформити кілька кредитів у різних банках. Звичайно, при розгляді майно отримує лише той банк, в якому був оформлений перший кредит;

б) змова шахраїв із банківськими співробітниками. Співробітники банку мають найбільше можливостей для здійснення незаконних дій. Вони можуть вносити до скорингової системи банку завідомо неправдиву інформацію або давати поради аферистам, як оформити документи, щоб кредитний комітет ухвалив позитивне рішення щодо надання позики. Бувають також випадки, коли банк відмовив позичальнику у видачі кредиту, а банківський службовець, відкоригувавши дані, отримує позику на підставну особу.

У сучасних умовах небезпека шахрайства набуває великого значення та актуальності. Від адекватної оцінки рівня платоспроможності позичальника залежить запобігання загрозам у сфері банківського кредитування, збереження банківського капіталу та довіра до діяльності банку в цілому.

1. Ковальова Ю. М. Шахрайство у сфері банківського споживчого кредитування / Ю. М. Ковальова // Зб. наук. пр. Донецького державного університету управління. – Серія : Економіка. – 2013. – Т. 14. – Вип. 263. – С. 129–133.

2. Коренев С. Найпопулярніші схеми шахрайства при отриманні кредиту / С. Коренев // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.dom2000.com/uk/articles/naypopulyarnishi-shemi-shahraystva-pri-otrimanni-kreditu>

Марченко Ю. А.

Науковий керівник: д.е.н., проф. Хрущ Н. А.

Хмельницький національний університет

ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ НА ВІТЧИЗНЯНОМУ РИНКУ ЕКВАЙРИНГУ

Незважаючи на популярність в усьому світі, в Україні еквайринг все ще перебуває на стадії розвитку. При цьому він є одним із пріоритетних та нарощуючих динаміку напрямів діяльності вітчизняних банківських установ. Зокрема, загальна кількість випущених банківських платіжних карток в країні вже перевищила чисельність населення з коефіцієнтом покриття більше одиниці.

Одним з важливих чинників розвитку є загальний рівень фінансової та банківської культури населення. В останні десятиліття він значно виріс, і сьогодні все більша кількість осіб віддає перевагу безготівковому розрахунку. Картки сьогодні сприймаються як зручний інструмент для повсякдньового використання коштів із власного рахунку та доступу до кредитних ресурсів, що надаються банком. Компаніям також вигідно спростити процедуру оплати своїх товарів та послуг, а також процес надходження грошей на їх рахунок у банку.

Зі збільшенням обсягів вітчизняного пластикового ринку проблема безпеки стає дедалі актуальнішою. У світовому масштабі шахраї щороку крадуть за допомогою пластикових карток систем Visa і Еуропау близько 2 млрд. дол. Шахраї постійно шукають країни, що мають уже значні обсяги емісії карток, але ще не навчилися ефективно боротися з картковими зловживаннями.

Сьогодні на українському ринку еквайрингу працює багато дрібних і середніх банків-еквайєрів, не готових витратити достатню кількість коштів і зусиль на безпеку з їхньої сторони. У результаті рівень шахрайства за операціями з платіжними

картками в Україні набагато вищий від світового, а якість послуги нижча.

Практично всі відомі методи шахрайства засновані на несанкціонованому списанні коштів із карткових рахунків. Тому, як правило, основні збитки несуть банки-емітенти.

Особливу роль відіграють технічні особливості функціонування платіжних карток – ступені захисту картки, технологічні особливості картки (магнітна смуга або мікросхема), комунікаційні можливості банку-емітента і банку-еквайра, технічне устаткування і технологічне забезпечення торговельно-сервісної мережі. Тому підвищення безпеки використання пластикових карток є важливими напрямками інноваційно-інформаційного розвитку вітчизняних банків.

До найбільш поширених шахрайських операцій з платіжними картками належать: скімінг (шимінг) – копіювання магнітної стрічки; фітинг – надсилання електронних листів з пропозицією ввести дані платіжної картки для її розблокування, підтвердження операції і т. ін.; вішинг – прохання назвати дані картки, паролі доступу до системи Інтернет-банку тощо у режимі телефонної розмови; фармінг – завантаження вірусного програмного забезпечення при користуванні мережею Інтернет, що перенаправляє користувача на сайт-клон; шаттер – розміщення накладки на диспенсері банкомату, що утримує купюри; траппінг («ліванська петля») – встановлення петельки з тонкої фотоплівки до карткоприймача, що перешкоджає поверненню картки та ін.

Головним заходом з мінімізації ризиків шахрайських дій є постійне проведення серед клієнтів роз'яснювальної роботи щодо дотримання ними правил безпеки та збереження конфіденційності при користуванні платіжними картками та впровадження чіпових технологій, що дозволить нівелювати деякі види шахрайських операцій.

Мірошніченко Ю. В., Кадура А. П.
Національний університет біоресурсів і
природокористування України

ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ В АГРАРНИЙ СЕКТОР ЕКОНОМІКИ

Ефективна діяльність аграрного сектору економіки України неможлива без значних інвестицій, що є головним фактором економічного росту та відновлення. Залучення інвестицій забезпечує спроможність продуктивного розвитку діючих виробництв, їх модернізацію, створення і впровадження сучасної техніки і технологій.

Агропромисловий комплекс України має достатньо головних умов для значного залучення коштів як від вітчизняних, так і від іноземних інвесторів. Такими умовами є вдала географічна позиція, родючі чорноземні ґрунти, придатні для сільського господарства кліматичні умови, доволі розвинута транспортна інфраструктура, наявність робочої сили. Проте самі сільськогосподарські підприємства як об'єкти інвестування не на стільки привабливі.

Аналізуючи аграрний сектор України, Інститут стратегічних досліджень виявив низку бар'єрів, що перешкоджають повноцінному залученню інвестицій: нестабільна, та непрозора державна політика; відсутність ефективного маркетингу; неефективна державна політика щодо підтримання експортерів; вразливість поточної моделі функціонування бізнесу великих агрохолдингів [1]. Наведені чинники та складна політична та економічна ситуація 2013–2016 рр. зумовили скорочення прямих іноземних інвестицій у сільське господарство.

Сучасні аграрні підприємства вимагають значних капітальних вкладень. Головними напрямками, які потребують залучення інвестицій є: введення в дію тваринницьких приміщень, зведення теплиць закритого ґрунту, рекультивация

земель, будівництво елеваторів, оптово-роздрібних ринків сільськогосподарської продукції, заводів з альтернативних видів палива, комбікормових, силосних та сінажних споруд [2].

Інвестори Кіпру вкладають кошти у такі сфери і галузі, як харчова промисловість і переробка сільськогосподарських продуктів, торгівля, машинобудування, транспорт, освіта, Нідерланди – в машинобудування, харчову промисловість. Прямі інвестиції Франції надходять у харчову промисловість і переробку сільськогосподарських продуктів, сільське господарство, мисливство та лісове господарство.

В першому півріччі 2016 р. загальний обсяг капітальних інвестицій в аграрний сектор досяг рекордного за всю історію незалежної України темпу приросту – 58,6%. Загальний обсяг інвестицій склав 24,1 млрд. грн., що на 8,9 млрд. грн. перевищило показник відповідного періоду минулого року.

Отже, аграрний сектор України має достатньо привабливих передумов для залучення значних обсягів інвестицій. Проте багато потенційних іноземних інвесторів утримуються від вкладання коштів. Це зумовлено високими ризиками, які пов'язані з економічною і політичною ситуацією в країні, інфляцією, низькою інвестиційною привабливістю аграрних підприємств, недосконалістю нормативно-правової бази. Тому необхідно насамперед знизити внутрішні інвестиційні ризики.

1. Єрмолаєв А. Аграрний сектор України: тенденції, суб'єкти, перспективи реформування / А. Єрмолаєв, І. Кліменко, В. Ємець, С. Таран. – К. : Інститут стратегічних досліджень «Нова Україна», 2015 – С. 28.

2. Орликовський М. О. Оцінка інвестиційної привабливості аграрного виробництва регіону / М. О. Орликовський // Економіка АПК. – 2007. – № 1. – С. 94–98.

Мостовенко Н. А., к.е.н., доц.,
Завадська Н. П.
Луцький національний технічний університет

ІНФОРМАЦІЯ ЯК СУЧАСНИЙ НОСІЙ ГРОШОВОЇ ВАРТОСТІ

Сучасний технічний прогрес в економіці заклав підґрунтя для використання в грошовому обороті нематеріальних носіїв грошової суті. Еволюція грошей спирається на дослідження різноманітності їх форм, як матеріальних носіїв вартості. В сучасній економіці роль матеріального носія вартості грошей виконує інформація. Розвиток нових носіїв вартості грошей відбувається завдяки активізації та поглибленню інформаційної сфери та інформаційного суспільства. Так, на думку Н. Пантелеєвої: «...цілком ймовірно злиття або поглинання реального грошового обігу з віртуальним» [1, с. 28].

Першим етапом позбавлення грошового матеріалу від матеріальності (субстанціональності) вартості стало використання паперових грошових знаків, що не обмінювалися на дорогоцінні метали. При цьому власна вартість носія інформації на даний час не має принципового значення, адже суспільно важливою є лише інформація про вартість, що позначена на такому носіїві чи в інший спосіб міститься на ньому. З появою електронних засобів комунікації інформація про вартість закріплюється за електронними носіями. Таким чином, формою сучасних грошей стає інформація, яка особливим способом закріплена на певному носії, причому держава визначає спосіб доступу до такої інформації, що формує особливий тип організації грошового обороту в країні.

Будь-яку процеси на ринку стають інформативними тоді, коли вони відображені у грошовій формі. Відтак вони піддаються кількісній оцінці і можуть бути проаналізованими. Грошова інформація є універсальною мовою економіки. Знаки

вартості у будь-якій матеріальній формі економічні суб'єкти сприймають як гроші і погоджується одержувати їх у платежі лише тоді, коли існує можливість забезпечити їх обмін на реальні цінності. У цьому сенсі інформація як носій грошової вартості забезпечує зручний формат розрахунків між усіма економічними суб'єктами. Сукупна інформація про розмір грошової вартості, що обертається, зберігається в електронній формі на спеціальному пристрої: пластиковій картці, електронному гаманці, електронному чекові.

Певні зміни у традиційні форми організації грошового обороту з використанням грошових знаків у готівковій і безготівковій (електронній) формі вносять мережеві (програмні) валюти. На відміну від грошей, емітованих державою, такі валюти є зобов'язаннями приватних емітентів, довіра до яких – особиста справа користувача.

Отже, стійкість обігу сучасних форм грошей залежить від надійності та захищеності систем обміну інформацією, яка засвідчує конкретне боргове зобов'язання емітента вартості. Сучасні гроші позбавлені товарної сутності і не можуть слугувати еквівалентом вартості. Вони виражені у формі зобов'язань – кредитних символів певної цінності.

Отже, в умовах розвитку економіки інформація виступає абстрактним носієм вартості грошей та відображає рух символів цінності. У зв'язку з появою приватних емісій грошей виникає необхідність посилення контролю за сферами їх використання та розтлумачення користувачам можливостей та небезпек таких технологій.

1. Пантелеєва Н. Нові форми грошей в умовах формування інформаційного суспільства / Н. Пантелеєва // Вісник Національного банку України. – 2015. – № 5. – С. 25–31.

Мотузок Я. С.

Государственный аграрный университет Молдовы

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ УРОВНЯ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ В ОТРАСЛЯХ ЭКОНОМИКИ МОЛДОВЫ

Заработная плата это, вознаграждение за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы, а также компенсационные и стимулирующие выплаты. Если в начале, экономисты считали, что зарплата соответствовала статусу индивида в обществе, при чём рабочие независимо от способностей имели минимальный уровень оплаты труда, то, сейчас она зависит от интеллектуального уровня работника.

Дж. Кейнс, например, считал, что зарплата не должна быть высокой, чтобы не было чрезмерной склонности к сбережениям. В то же время он понимал, что зарплату снижать нельзя. Сокращение заработной платы связано со значительными социальными потерями, поэтому он рекомендовал стремиться к желаемому результату другими путями – через банковскую и бюджетную политику. Сложившаяся в период после второй мировой войны кейнсианская модель государственного регулирования была приемлемой при высоких темпах экономического роста. Высокие темпы роста национального дохода давали материальную основу для его перераспределения без преграды накоплению капитала. Но в середине 70-х гг. условия воспроизводства ухудшились. Появился эффект стагфляции, упали темпы роста промышленности.

Американским экономистом Гэри Беккером была разработана одноимённая теория – теория человеческого капитала. Согласно этой теории размер заработной платы, определяется уровнем инвестиций в человеческий капитал, который в свою очередь определяется рациональным взвешиванием связанных с

этим выгод и издержек, так как с ростом инвестиций в человека растёт его производительность. Г. Беккер выделяет заинтересованность в инвестировании, прежде всего, самих работодателей. Таким образом, теория человеческого капитала увязывает взаимовыгодное сотрудничество работника и работодателя.

В Республике Молдова размер средней заработной платы одного работника по видам экономической деятельности можно проанализировать по данным следующей табл. 1:

Таблица 1

Средняя заработная плата одного работника
по видам экономической деятельности, леев

Виды экономической деятельности	2010	2011	2013	2014	2015	2015/2014, %
Экономическая деятельность, всего	2474,6	3042,2	3674,3	4172	4610,9	110,5
Сельское хозяйство, охота	1468,9	1831,8	2421,6	2685,9	2958,2	110,1
Промышленность		3393,5	3965,9	4469,4	4962,8	111,0
Электро-тепло-энергетика, газ и вода	4520,3	5031,1	6420,6	7243,5	8134,2	112,3
Строительство	3057,3	2889,2	3822,4	4357,3	4559,0	104,6
Торговля	2614,1	2388,0	3005,4	3547,7	3903,2	110,0
Гостиницы и рестораны	2153,6	2101,3	2460,0	2775,4	3055,6	110,1
Транспорт и связь	3653,5	3698,1	3646,0	4076,4	4411,3	108,2
Финансовая деятельность	5637,7	6047,1	7016,3	7845,8	8659,6	110,4
Операции с недвижимостью	3417,2	3854,0	3137,7	3956,6	4218,7	106,6
Публичная администрация	3209	3456,5	4808,2	5260,4	5749,2	109,3
Образование	2135,6	2755,6	3040,0	3357,4	3813,6	113,6
Здравоохранение и социальная защита	2718,2	3032,9	3610,0	4046,5	4430,2	109,5
Прочая деятельность	2289,1	2755,4	4508,0	6410,3	6965,4	108,7

Как показывают данные табл. 1, самое большое увеличение среднемесячной заработной платы на 1 работника в 2015 году в сравнении с 2014 годом произошло в сфере образования – на 13,6%, затем – увеличение на 12,3% в сфере энергетики, газа и воды, и на 11% в промышленности. В строительстве же наблюдается увеличение лишь на 4,6%. В

остальных сферах увеличение отмечено в пределах величин плюс/минус 2-3% от общего увеличения среднемесячной заработной платы. Анализ заработной платы, полученной в 2015 года, по видам экономической деятельности показывает, что больше всего работников получили её размером в диапазоне от 3 до 4 тыс. лей. При этом в сельскохозяйственной сфере 1,5–2,0 тыс. лей получили 18,6% и –4 тыс. лей 18,5%. В сфере образования ситуация сложнее: 20,1 % работников находятся в диапазоне зарплат всего лишь 1–1,5 тыс. лей. Также в сфере искусства 26,7% работников получили от 1,5–2 тыс. лей. Лучше дела обстоят в таких сферах, как производство и поставка электроэнергии и газа: 17,6% получили зарплату в диапазоне 5–6 тыс. лей, а также свыше 17% работников – свыше 10 тыс. лей. В сфере государственное управление и оборона 22,1% работников получили зарплату в диапазоне от 5–6 тыс. лей.

В Республике Молдова в 2015 году минимальный размер заработной платы был увеличен до 1900 леев в реальном секторе, то есть на 15% больше по сравнению с 2014 годом. Повышение минимальной заработной платы – это прямое стимулирование спроса и инфляции, которое, впрочем, не решит накопившихся проблем. Да, доходы работающих бедных вырастут, но они не смогут компенсировать тенденции сокращения доходов среднего класса. Кроме того, есть риск, что увеличение расходов бизнеса на зарплату приведёт не к росту цен, а к сокращению персонала.

1. Forța de muncă în Republica Moldova: ocuparea și șomajul în anul 2015 // [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.statistica.md/newsview.php?l=ro&idc=168&id=5147&parent=0>

2. Калмык О. Действия властей по борьбе с «зарплатами в конвертах» оказались неэффективными / Калмык // [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.noi.md/ru/print/news_id/83241

Мудрицька О. А.

Науковий керівник: к.е.н., доц. Ішук Л. І.

Луцький національний технічний університет

СУТНІСТЬ ЛІКВІДНОСТІ ТА ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Функціонування підприємств у ринкових умовах вимагає постійного контролю за результатами діяльності, що є перешкодою досягнення бажаних фінансових результатів та розробки ефективних управлінських рішень. Для прийняття важливих рішень необхідним є володіння інформацією про якісні та кількісні показники діяльності об'єкта, його можливості та загрози [1, с. 54].

Для оцінювання ступеня ліквідності підприємства вчені використовують різні відносні показники ліквідності. Найчастіше при оцінці ліквідності використовують коефіцієнт абсолютної, швидкої, повільної та загальної ліквідності.

У цілому діагностику ліквідності та платоспроможності підприємств варто здійснювати в наступній послідовності:

- 1) вибір методів діагностики;
- 2) збір інформації та її систематизація;
- 3) визначення цілей діагностики;
- 4) розподіл активів за рівнем ліквідності та пасивів за термінами їх повернення;
- 5) розрахунок коефіцієнтів ліквідності;
- 6) аналіз грошових потоків;
- 7) визначення рівня платоспроможності підприємства;
- 8) подання узагальнюючих висновків з виокремленням факторів впливу на ліквідність та платоспроможність господарюючого суб'єкта [2, с. 80].

Активи підприємства прийнято розподіляти на 4 групи залежно від рівня ліквідності: абсолютно ліквідні, швидко ліквідні, повільноліквідні, важко ліквідні У стислому вигляді 3

перші групи активів дорівнюють сумі оборотних активів та необоротних активів, утримуваних для продажу, та груп вибуття. До четвертої групи активів належать необоротні активи підприємства, переважну частку яких складають основні засоби, незавершене будівництво, нематеріальні активи та інші необоротні активи.

З метою визначення рівня платоспроможності підприємства необхідним є також розподіл пасивів за термінами їх повернення.

Найтерміновіші та короткострокові пасиви в сумі повинні дорівнювати третьому розділу пасивів балансу: поточні зобов'язання і забезпечення. Основними показниками, що визначають ліквідність підприємства, є коефіцієнт абсолютної, швидкої, поточної та загальної ліквідності. Розрахункові значення цих коефіцієнтів, дозволяють виявляти, яка частка поточних боргів підприємства покривається різними активами.

Отже, трактування понять «ліквідність» і «платоспроможність» не слід порівнювати, оскільки кожне з них має власний економічний зміст. Ліквідність означає здатність активу швидко перетворюватись в грошові кошти та їх еквіваленти. Водночас під платоспроможністю слід розуміти достатність ліквідних активів для погашення своїх коротко-строкових зобов'язань перед кредиторами у будь-який момент часу.

1. Вовк В. Ліквідність та платоспроможність: економічна суть та експертна оцінка / В. Вовк, О. Бугай // Галицький економічний вісник. – 2011. – №3. – С. 169–173.

2. Олександренко І. В. Автоматизація фінансової діагностики: теорія і практика: навч. посібн. / Ї. В. Олександренко, С. О. Пиріг. – Львів : Ліга-Прес, 2015. – 296 с.

Ніколаєва А. М., к.е.н., доц.
Луцький національний технічний університет

РИНОК ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ ЯК СКЛАДОВА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ РЕГІОНУ

Формування конкурентоспроможної економіки та соціально-економічний розвиток регіонів залежать від поєднання і використання різноманітних механізмів кредитування й інвестування. Мобілізація фінансових ресурсів, трансформація їх в інвестиції, які так потрібні регіонам, відбувається за посередництвом фінансових інститутів ринку фінансових послуг. Ця складова фінансової системи забезпечує виконання важливих функцій економіки, зокрема, забезпечує процес переміщення фінансового капіталу між секторами економіки та регіонами країни, процес розрахунків між суб'єктами господарювання, дає можливість зберегти та примножити вартість вкладеного капіталу, страхує населення і бізнес від різних ризиків, а також виконує безліч інших важливих функцій, що створюють для економіки регіонів нові можливості динамічного розвитку та підвищують якість життя населення. Оскільки сфера фінансових послуг характеризується складністю і комплексністю, то очевидна необхідність комплексного вивчення цієї сфери, а також адекватних форм управління нею як єдиною системою.

Ринок фінансових послуг є важливою складовою сфери послуг регіону та одним з елементів соціально-економічної системи регіону, де здійснюється купівля – продаж, розподіл і перерозподіл фінансових активів країни між сферами економіки. Згідно із законодавством України, ринок фінансових послуг – це сфера діяльності його учасників з метою надання та споживання певних фінансових послуг. До них належать професійні послуги на ринках банківських послуг, страхових послуг, інвестиційних

послуг, операцій з цінними паперами та інших видах ринків, що забезпечують обіг фінансових активів [1].

Як складова соціально-економічної системи, ринок фінансових послуг складається з елементів (банки, небанківські фінансово-кредитні установи, інші провайдери фінансових послуг, клієнти), між якими існує взаємозв'язок. Як система ринок фінансових послуг має такі властивості:

- ринок фінансових послуг є підсистемою більшої системи – соціально-економічної системи регіону. Таким чином, зовнішнім середовищем ринку фінансових послуг виступатиме регіон, а внутрішньої – провайдери фінансових послуг, споживачі, самі фінансові послуги, а також взаємозв'язки між ними;

- на ринку фінансових послуг існує можливість виділення більш дрібних взаємопов'язаних систем – регіональна банківська система, регіональна страхова система, регіональна система недержавного пенсійного страхування тощо;

- ринок фінансових послуг утворює стійкі взаємозв'язки між окремими його елементами. Безумовно, існують тісні зв'язки між виробниками і провайдерами тієї чи іншої послуги, більш того, не менш міцні зв'язки можуть утворювати і, звичайно, утворюють між собою різні провайдери фінансових послуг, наприклад, страхові компанії і банки;

- така властивість ринку фінансових послуг як організація впливає з того, що цей ринок здатний до самоорганізації. Так, наприклад, більшість банків в розпал фінансової кризи піднімають ставки по вкладах, в посткризовий період більшість банків відновлюють іпотечні програми, програми кредитування бізнесу тощо.

Отже, значною мірою від того, наскільки розвинений і працездатний ринок фінансових послуг, залежить розвиток інших секторів економіки. Зміни, що відбуваються в світі, вимагають формування в Україні національного ринку фінансових послуг як єдиної системи законодавчого, інформаційного та інфраструктурного забезпечення учасників цього ринку.

1. Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» № 2664-III від 12.07.2001р. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2664-14>.

Новохацька Л. Ю.

Науковий керівник: к.е.н., доц. Дзямулич М. І.

Луцький національний технічний університет

СПЕЦИФІКА ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ У ФІНАНСОВИХ УСТАНОВАХ

Управління сучасною фінансовою установою нині вважається однією з найскладніших галузей діяльності. В процесі становлення ринкових відносин фінансові установи опинилися поміж економічних, політичних, соціальних процесів які важко спрогнозувати. Можна впевнено сказати, що фінансові установи, зокрема банки, які мають на меті вийти на якісно новий рівень розвитку, визнають потребу у значних змінах. В першу чергу, у змінах у сфері надання послуг, а також способах реалізації основних завдань діяльності фінансової установи, структурі організації та системі фінансового управління.

Фінансовий менеджмент має свою специфіку. Вона пов'язана із особливостями діяльності організації. Робота фінансових установ, зокрема банків, сконцентрована здебільшого на фінансових ринках, на відміну від підприємств, які займаються виробництвом товарів та послуг і торгівлею [2].

Виділяють такі особливості фінансового менеджменту у фінансових установах:

- об'єктивна потреба в управлінні фінансовими ресурсами, що залучені;
- більший контроль над діяльністю фінансових установ;
- значна кількість операцій, що визначаються роботою фінансових установ на кількох ринках;
- високий рівень ризику в процесі роботи.

З одного боку фінансовий менеджмент представляє собою об'єднання структурних підрозділів. Вони виконують функції управління фінансами. Керівниками даних структур є фінансові менеджери. А як напрямок науки фінансовий менеджмент містить теоретичні питання управління фінансами та організації фінансової діяльності.

Для ефективної роботи будь-якої системи потрібно, щоб процеси, які в ній відбуваються мали ціль чи певну систему цілей, на досягнення яких буде орієнтоване управління фінансовою установою. Існують загальні цілі, які відображають розвиток фінансової установи в подальшому. Саме вони визначають напрями розвитку установи. Інша група цілей має назву специфічні цілі. Вони розробляються за основними напрямками діяльності в кожному структурному підрозділі фінансової установи. Такі цілі можуть бути виражені в кількісних та якісних показниках [1].

Отже, фінансовий менеджмент створює умови для успішного функціонування фінансової установи, оскільки прибуток є результатом його діяльності фінансової установи, а не причиною її існування. Прибуток створює гарантії для функціонування установи в подальшому. Лише він і його накопичення дозволяє зменшувати ризики, які пов'язані із функціонуванням організації.

На ринку постійно відбуваються зміни. Міняються конкуренція, умови і форми фінансування установ, стан в країні, умови економічних відносин з іншими країнами. Тому постійно існує ризик. Метою фінансового менеджменту в таких умовах є постійне передбачення ризиків і запобігання їм. Для цього потрібна наявність певного капіталу і надання менеджером самостійності для швидкого реагування та вирішення проблем.

1. Вовчак О. Д. Банківська справа : навч. посібн. / О. Д. Вовчак, Н. М. Руцишин – Л. : Новий Світ–2000, 2008. – 559 с.

2. Олійник В. М. Банківський менеджмент : конспект лекцій / В. М. Олійник, С. М. Фролов, М. А. Деркач. – Суми : СумДУ, 2009. – 144 с.

Олас В. Б.

Науковий керівник: к. е. н., проф. Партин Г. О.

Національний університет «Львівська політехніка»

ВПЛИВ НАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ПРИВАТБАНКУ НА РОЗВИТОК БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Прийняте Кабінетом Міністрів України 18 грудня 2016 року рішення про націоналізацію ПАТ КБ «Приватбанк» стало однією з найголовніших подій як у власне фінансовій, так і у соціально-економічній та політичній сферах України. Згідно з текстом постанови КМУ «Про деякі питання забезпечення стабільності фінансової системи», держава купляє в повному обсязі акції ПАТ КБ «Приватбанк» за 1 грн і бере участь у його докапіталізації [1].

Дане рішення, хоч і мало ряд значних недоліків, зокрема виникнення потреби у значних фінансових вливаннях з боку держави, було переважно позитивно сприйнятим експертами та міжнародними організаціями. Важливим наслідком даного кроку став контроль державою понад 50% капіталу банківської системи країни [2], що дало їй величезну можливість для впливу на діяльність цієї сфери економіки.

Така велика частка держави на цьому ринку може бути прямою загрозою для ефективної роботи всієї банківської сфери. Серед основних проблем, що можуть виникнути внаслідок цього, можна виокремити наступні:

- ризик монополізації банківського ринку: за рахунок масштабів охоплення ринку і урядової підтримки, державні банки матимуть суттєві переваги перед приватними, через що останнім буде важко конкурувати з ними. Можливе ухвалення законопроекту про повне гарантування вкладів фізичних осіб у Приватбанку лише погіршить ситуацію.

- неефективне управління діяльністю держбанків: надмірний бюрократизм, слабка зацікавленість менеджерів у покра-

щенні роботи компанії, а також довготривалий процес впровадження нових технологій у державних банках в кінцевому рахунку може призвести до їх технологічного відставання і відтоку клієнтів до більш передових установ.

- відтік вкладів внаслідок зниження відсоткової ставки: прийняте нещодавно рішення про зниження ставки за депозитами у державних банках може сприяти відтоку частини депозитів з банківської системи, оскільки довіра населення до інших банків з високими ставками є невисокою.

Звісно, це далеко не всі можливі негативні наслідки від концентрації лівової частки банківського ринку у руках держави. Крім цього, наявні і позитивні наслідки, такі як підвищення довіри частини населення до ПАТ КБ «Приватбанк» і банківської системи загалом, усунення загрози краху останньої та усунення політичних ризиків від конкуренції різних груп впливу в державі. Також частково позитивною є та ж політика зниження ставок за депозитами, яка має призвести до зменшення ставок за кредитами і, як наслідок, дасть поштовх до зростання інвестицій у країні.

Ситуація, що існує сьогодні на банківському ринку України, має суттєвий вплив на економіку держави і тому потребує глибокого і неупередженого аналізу задля забезпечення адекватної і своєчасної реакції на будь-які зміни.

1. Постанова Кабінету Міністрів України «Про деякі питання забезпечення стабільності фінансової системи» №961 від 18.12.2016 р.

2. Супердержбанк. Приватбанк націоналізовано: що буде далі // Економічна правда // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/publications/2016/12/28/616143/>

Олександренко І. В., к. е. н., доц.
Луцький національний технічний університет

УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Грошові потоки є вагомим об'єктом управління у фінансах підприємств. Роль грошових потоків в діяльності підприємства, в першу чергу проявляється у тому, що від їх кількості, джерел формування та напрямів використання залежить рівень платоспроможності, ліквідності та фінансової стійкості підприємства. В умовах правильного управління грошовими потоками, підприємство відображається стабільним фінансовим станом і є інвестиційно-привабливим і конкурентоспроможним.

Основною метою управління грошовими потоками є забезпечення фінансової рівноваги підприємства у процесі його розвитку шляхом збалансування обсягів надходжень і витрат грошових коштів та синхронізація їх в часі [3, с. 246].

В цілому в економічній літературі існує значна кількість підходів до визначення сутності грошових потоків. Зокрема, В. С. Андієць, визначає, що грошовий потік – це один із головних об'єктів фінансового менеджменту, представлений у грошовій формі і безпосередньо пов'язаний із функціонуванням грошей і грошової системи країни [1, с. 170]. Згідно до цього можна свідчити, що грошовий потік – це рух грошових коштів, якими розпоряджається суб'єкт господарювання.

В цілому грошові потоки підприємства поділяються на вхідні (надходження грошових коштів) та вихідні (витрачання грошових коштів), а також розмежовуються в розрізі операційної, інвестиційної та фінансової діяльності. На нашу думку, основними цілями управління грошовими потоками підприємства є:

- оптимізація грошових потоків;
- прискорення оборотності фінансових ресурсів;

- забезпечення платоспроможності підприємства;
- підтримання рівня ліквідності балансу;
- зменшення потреби у зовнішніх фінансових ресурсах;
- отримання прибутку та його збільшення в динаміці;
- забезпечення фінансової стабільності та рівноваги підприємства.

Основними принципами, що повинні бути дотримані у процесі управління грошовими потоками є:

- принцип достовірності, який полягає у тому, що усі інформація щодо обсягів вхідних та вихідних грошових потоків повинна бути достовірною;

- принцип раціональності – необхідно визначати найбільш альтернативні джерела формування грошових надходжень та розподіляти вихідні грошові потоки за тими напрямками, які є найбільш важливими в діяльності підприємства;

- принцип оптимізації – полягає у забезпеченні збалансованості між від’ємними і додатними грошовими потоками;

- принцип забезпечення ефективності – у процесі управління грошовими потоками необхідно забезпечувати ефективність діяльності та сприяти підвищенню рівня рентабельності підприємства;

- принцип забезпечення платоспроможності – необхідно здійснювати управління грошовими потоками таким чином, щоб підприємство мало можливість вчасно та в повному обсязі розраховуватись за усіма своїми зобов’язаннями.

Вагомими напрямками управління грошовими потоками підприємства є: раціональний розподіл коштів між ланками діяльності; забезпечення своєчасності погашення зобов’язань; контроль та погашення дебіторської заборгованості; витрачання коштів на прибуткові інвестиційні проекти; забезпечення ефективності використання кредитів; оптимальний розподіл власних і позикових коштів між сферами діяльності.

Підсумовуючи вище зазначене, необхідно відзначити, що ефективність управління грошовими потоками проявляється у

здатності підприємства бути платоспроможним, ліквідним, рентабельним та стабільно працювати на ринку і досягати поставлених цілей.

1. Андрієць В. С. Дослідження основних сутнісних характеристик «грошових потоків підприємства» / В. С. Андрієць // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 8. – С. 167–171.

2. Барабаш Н. С. Аналіз грошових потоків у системі фінансового менеджменту підприємства / Н. С. Барабаш, М. О. Никонович // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 2. – Т.2. – С. 164–167.

3. Нагайчук В. В. Управління грошовими потоками підприємства / В. В. Нагайчук // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2014. – Випуск 1(52). – С. 245–249.

Пиріг С. О., к.е.н., доц.

Луцький національний технічний університет, Україна

БЕЗГОТІВКОВІ РОЗРАХУНКИ: СТРАТЕГІЧНИЙ НАПРЯМ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ

Постановою Правління Національного банку України від 18.06.2015 року № 391 затверджено «Комплексну програму розвитку фінансового сектору України до 2020 року» [1]. Програма включає багато важливих аспектів, які стосуються кожного українця, оскільки визначатимуть умови обігу платіжних інструментів на фінансовому ринку. Серед основних засобів досягнення можна виділити розвиток системи безготівкових розрахунків.

Програма містить такі тенденції, як максимальний розвиток в Україні систем безготівкових розрахунків, які повинні у 2020 році зумовити скорочення обсягу готівки з 17% (відносно ВВП) до 10%. У локальній платіжній системі рівень безготівкових платежів повинен зрости не менше, ніж до 30%, який зараз становить 1,2%, Завданням НБУ є розробка та

втілення в життя концепції стратегії готівкового обігу, що спрямована на безпечне і безперервне здійснення операцій із готівкою, і зниження готівкового обігу відносно безготівкового завдяки доступу до міжнародних платіжних систем, а також впровадження платіжних інструментів та розвитку електронних платежів щодо збільшення безготівкових розрахунків.

Із 117 функціонуючих банків, 98 є банки-члени карткових платіжних систем. Більше 43 млн осіб (що становить 62% від усіх клієнтів банків), є держателями платіжних карток, які на сьогодні вже займають значний сегмент ринку [2]. Безготівкові розрахунки є стратегічним напрямом розвитку банківської системи. Збільшення обсягів безготівкових розрахунків сприятиме зміцненню не тільки фінансової системи а й економічному розвитку регіонів України. Загальна сума операцій у 2015 році склала 1232 млрд грн, з яких 385 млрд грн (31%) складають безготівкові платежі і 848 млрд грн (69%) – готівка. Це означає, що майже 70% користувачів платіжних карток знімають готівку у банкоматах, а потім використовують її у розрахунках за товари і послуги. Сума безготівкових платежів з використанням платіжних карток за 2010 рік склала 29 млрд грн (7%), а отримання готівки – 421 млрд грн (93%). Протягом п'яти років сума безготівкових операцій зросла на 24%, а кількість на 48% (Загальні показники розвитку ринку платіжних карток в Україні, 2016).

Частка безготівкових платежів та готівкових операцій в їх загальному обсязі протягом 2010–2015 років представлена на рис. 1.

Бізнес позитивно оцінює прогресивні зусилля Національного банку України на платіжному ринку в напрямі збільшення частки безготівкових розрахунків, детінізації економіки, встановлення справедливих регулятивних умов, підвищення фінансової грамотності населення і популяризації безготівкових платежів.

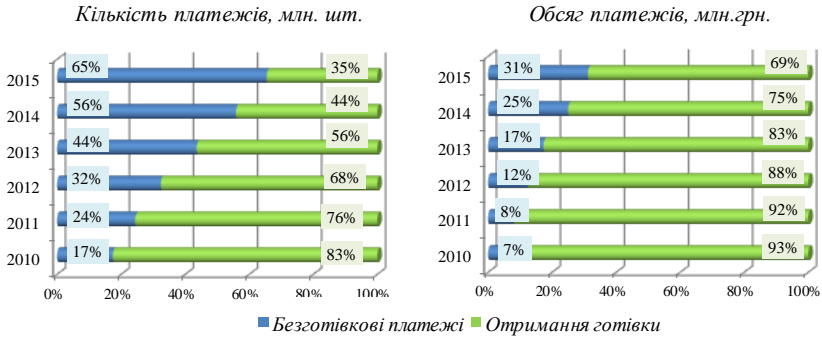


Рис. 1. Частка безготівкових платежів та готівкових операцій в їх загальному обсязі протягом 2010–2015 років

Розширення сфери використання безготівкових розрахунків також сприятиме залученню фінансових ресурсів до банківської системи держави, завдяки чому значно зросте її кредитний потенціал. Для підтримки та подальшого зростання фінансової системи необхідно, щоб гроші функціонували в системі переважно у безготівковому вигляді. Це дозволить покращити фіскальну дисципліну, оскільки передбачає більш чітку фіксацію фінансових операцій на ринку, контроль бази оподаткування і т.д., що буде сприяти детінізації економіки.

1. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року. Постанова Правління Національного банку України від 18.06.2015 року № 391 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/>

2. Загальні показники розвитку ринку платіжних карток в Україні // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=79219

Разумова А. О.

Науковий керівник: к.е.н., доц. Цуркан І. М.

ДВНЗ «Національний гірничий університет», м. Дніпро,

ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ ПРИ УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ

У сучасних умовах господарювання керівники повинні використовувати сучасні методи управління, що дають їм змогу аналізувати поточний фінансовий стан підприємства, планувати фінансові потоки і приймати правильні рішення. Одним із сучасних методів управління підприємством є фінансове планування господарської діяльності.

Ефективне фінансове планування втілює встановлені цілі у форму конкретних фінансових показників і забезпечує фінансовими ресурсами, закладені у виробничому плані економічні пропорції розвитку. Планування представляє собою процес розробки і прийняття цільових рішень кількісного та якісного характеру і визначення шляхів їх найбільш ефективного досягнення [1].

Огляд наукових праць щодо планування фінансово-господарської діяльності підприємства свідчить про можливість використання різних методів планування. Методи фінансового планування – це способи, прийоми, за допомогою яких забезпечується розробка й обґрунтування планів.

У процесі фінансового планування найчастіше використовують такі методи планування, як нормативний, розрахунково-аналітичний, балансний, метод оптимізації планових завдань, економіко-математичне моделювання, метод експертних оцінок, коефіцієнтів і програмно-цільовий метод [2; 3]. Перераховані методи фінансового планування не є вичерпними.

При формуванні фінансових планів варто використовувати багатоваріативний підхід з застосуванням різних моделей, що дає змогу спрогнозувати вплив фінансового планування на

результати діяльності підприємства. У вітчизняній та зарубіжній літературі наводять такі моделі фінансового планування: типові моделі фінансового планування, імітаційні моделі, модель LONGER, моделі короткотермінового фінансового планування тощо. Вибір моделі фінансового планування залежить від багатьох чинників, серед яких найважливішими є: часовий горизонт планування, можливості фінансового аналітика, визначена точність фінансових прогнозів, забезпеченість сучасними комп'ютерними прикладними програмами тощо [1].

Фінансове планування є процесом, який включає етапи контролю і аналізу його виконання. Призначення контролю в фінансовому плануванні полягає в констатації та оцінці проміжних і кінцевих результатів діяльності підприємства, а також в оцінці діяльності фахівців, що сприяли досягненню цих результатів. Особливістю фінансового планування на підприємствах у ринковій економіці є те, що воно не носить елементів директивності і є внутрішньо фірмовим.

Таким чином, планування показників фінансово-господарської діяльності підприємства є основою для подальшого розвитку та розширення підприємства.

1. Гут Л. В. Методологічні підходи до фінансового планування підприємств / Л. В. Гут, О. О. Зігрюк // Науковий вісник Буковинського державного фінансово-економічного університету. – Економічні науки. – 2013. – Вип. 2. – С. 74–84.

2. Біла О. Г. Фінансове планування і прогнозування : навч. посібн. / О. Г. Біла. – Львів : Ком пакт-ЛВ, 2005. – 312 с.

3. Аналіз та прогнозування розвитку підприємства : навч.-метод. матеріали для студентів спец. 7.03050901 «Облік і аудит» / упор.: С. В. Бреус, І. В. Бродюк. – К. : КНУТД, 2014. – 63 с.

Решетнік А. В., Дяченко А. С.,
Слатвінський М. А., к.е.н, доц.
Уманський державний педагогічний університет
імені Павла Тичини

ОСОБЛИВОСТІ РОЗРОБЛЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Інноваційна стратегія відіграє важливу роль у порівняльному аналізі й оцінці джерел і механізмів інвестування інновацій, а також оптимізації структури інновацій як з погляду їхньої ефективності, так і з погляду супутнього їм ризику, що проявляється у вигляді можливих втрат одержувача.

Серед багатьох визначень найбільш точно відбиває зміст поняття «стратегія інноваційного розвитку» таке визначення. Стратегія інноваційного розвитку – це динамічний процес ресурсного забезпечення підприємства, що розвивається (насамперед на базі нових технологій, нових способів організації виробництва і управління, нових товарів і способів їхньої реалізації і т. д.), в умовах зовнішнього середовища, що змінюються [2].

Серед основних особливостей розроблення інноваційної стратегії розвитку підприємства можна виділити:

1. Специфіку методів ринкових досліджень, що передують розробленню нововведень (новацій).
2. Збільшення глибини прогнозування майбутнього розвитку подій як результату інноваційної діяльності.
3. Багатоваріантний характер прогнозів, оскільки, як правило, розвиток подій може проходити декількома можливими напрямками, імовірності яких різні.
4. Оцінку здатності підприємства сприймати інновації (аналіз інноваційного потенціалу).

5. Високі мобільність і адаптивність стратегії, можливість її оперативної переорієнтації стосовно до змін умов зовні-нього і внутрішнього середовища господарювання.

6. Необхідність оцінки інноваційної стратегії за комплексом різних критеріїв [3].

Разом з тим, необхідно звернути увагу на вибір напрямків інноваційного розвитку промислових підприємств. Цей вибір пов'язаний зі збором, аналізом і обробкою значного обсягу інформації. Тому з метою подальшого формування інформаційного забезпечення кожного етапу і полегшення опрацювання інформації існує певний алгоритм вибору напрямків інноваційного розвитку підприємств [1].

Отже, урахування виділених особливостей розроблення інноваційної стратегії підприємства дозволить вирішити проблеми шляхом підвищення ефективності розроблення інноваційних стратегій розвитку підприємств, формуванням моделі їхнього інноваційного розвитку, ефективним управлінням інноваційними процесами на рівні окремих суб'єктів господарської (підприємницької) діяльності.

1. Біловодська О. А. Основи управління вибором напрямків інноваційного розвитку промислових підприємств: Дис. канд. екон. наук: 08.02.02. / О. А. Біловодська. – Суми, 2014. – 186 с.

2. Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком: навч. посібн. – 2-ге вид., перероб. і доп. / С. М. Ілляшенко. – Суми : ВТД «Університетська книга». – К. : Видавничий дім «Княгиня Ольга», 2015. – 157 с.

3. Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи: навч. посібн. / С. М. Ілляшенко. – Суми : ВТД «Університетська книга». – 2015. – 231 с.

Рибчак А. Л.,
Слатвінський М. А., к.е.н, доц.
Уманський державний педагогічний університет
імені Павла Тичини

ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ФІНАНСОВОГО ІНВЕСТУВАННЯ ШЛЯХОМ ПРОВЕДЕННЯ ІРО

В Україні в поняття ІРО часто включають не лише первинні, але й взагалі будь-які розміщення акцій на біржі, наприклад: приватне розміщення серед вузького кола заздалегідь відібраних інвесторів з одержанням лістингу на біржі (placing, private offering); розміщення компанією, чії акції вже виставлені на біржі, додаткового випуску акцій на відкритому ринку – так зване дорозміщення або вторинне публічне розміщення (follow-on); публічний продаж великого пакета діючих акціонерів – secondary public offering (SPO); прямі публічні розміщення від емітента (і силами емітента) прямо первинним інвесторам, минаючи організований ринок – direct public offering (DPO).

Умова виходу вітчизняних підприємств-емітентів на міжнародний фондовий ринок потребує врахування знаної вітчизняної специфіки цього процесу, здійснення якої передбачає: визначення доцільності процесу; критичного аналізу фінансово-господарського стану, корпоративної організаційної структури управління, інформаційної прозорості підприємства-емітента; планування та реалізації комплексу необхідних формальних процедур, у т.ч. з реорганізації підприємства-емітента та підготовки його до розміщення акцій на обраному торговельному майданчику.

Перевагами первинного публічного розміщення цінних паперів для вітчизняних компаній-емітентів є: залучення довгострокових інвестицій на міжнародних ринках з високою

капіталізацією; збереження фінансової незалежності; можливість об'єктивної оцінки ринкової вартості та підвищення капіталізації; зниження історичної та очікуваної волатильності; підвищення кредитного рейтингу; перекладення з національної у міжнародну площину адміністративних, політичних та інших ризиків, що посилює економічну безпеку емітента.

Разом з тим, у вітчизняній практиці розміщення акцій на міжнародній фондовій біржі потребує значних витрат, зокрема: вступні та лістингові внески, розмір яких залежить від обраного рівня котирувального листа; витрати на доведення стану звітності до чинних вимог фондової біржі; гонорари консультантів, депозитарію та інших залучених учасників; витрати на отримання від НБУ індивідуальної ліцензії на інвестування за кордон; рекламні та інші витрати; комісійні за первинне публічне розміщення акцій [1; 2].

Вимоги до публічності інформації про діяльність підприємства неминує роблять її доступною для конкурентів. Це інтегрує ризики втрати ринкових позицій, рейдерських захоплень та ін.

Вимоги міжнародних фондових бірж, у т. ч. до капіталізації компанії, обмежують можливості публічного розміщення акцій для дрібних суб'єктів економічної діяльності та створюють труднощі при виборі торговельного майданчику.

1. Старостенко Г. Т. Первинне публічне розміщення акцій на Варшавській фондовій біржі: український погляд / Г. Т. Старостенко, Є. О. Торшин // Зб. наук. пр.. Національного у-ту ДПСУ. – 2011. – № 1. – С. 549–559.

2. Шлык П. В. Экономическая сущность первичного публичного размещения акций / П. В. Шлык // Представительная власть – XXI век: законодательство, комментарии, проблемы. – 2007. – Выпуск № 1(74). – С. 29–32.

Ройба Л.

Государственный аграрный университет Молдовы

ВЛИЯНИЕ МИГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ

Актуальность исследования миграции населения в общем, и отдельно в сельских местностях определяется тем, что для современного мира характерны глобальные миграционные процессы, которые имеют отрицательные последствия, но без которых было бы невозможно нормальное функционирование народно-хозяйственного комплекса каждого государства и мирового хозяйства в целом.

В любом случае миграция – необходимый элемент развития экономики. По большей части нелегальная, она влечет за собой как позитивные и негативные последствия. Тем самым миграция влияет на уровень жизни коренных жителей.

Целью данной работы является изучение миграций сельского населения и их влияние на социально-экономическое развитие сельских местностей.

Главными задачами исследования являются:

1. Выявление причин миграций в сельских местностях.
2. Выявление последствий миграций из сельских местностей.
3. Разработка предложений, которые могут быть применены к миграционной политике государства для более продуктивного функционирования экономики, политики и других сфер государства Республики Молдова.

Термин «миграция населения» (от лат. *migratio* – переселение) обозначает процесс переселения (перемещения) людей, любое территориальное перемещение населения, связанное с пересечением как внешних, так и внутренних границ административно-территориальных образований с целью

перемены постоянного места жительства или временного пребывания на территории для осуществления учёбы или трудовой деятельности независимо от того, под преобладающим воздействием каких факторов оно происходит – притягивающих или выталкивающих.

Миграция приводит к количественному и качественному изменению населения того или иного региона, государства в целом, влияет на различные стороны жизни общества. Поэтому миграция населения является предметом изучения многих наук: географии, социологии, демографии, экономики, юриспруденции и др. Географы изучают миграцию населения с точки зрения пространственного перераспределения населения, демографы – изменения численности и половозрастной структуры населения, экономисты – перераспределения трудовых ресурсов и экономического развития, юристы – с точки зрения соблюдения требований правовых норм, охраны общественного порядка, обеспечения национальной безопасности, социологи – с точки зрения влияния на социальное развитие и социальную структуру общества.

Миграция населения совершается под воздействием ряда причин и факторов, имеющих сложный и многообразный характер как на территориях городских поселений, так и в сельских местностях.

Республика Молдова – страна, занимающая площадь в 33,7 тыс. км². Административно – территориальное деление Республики Молдова составляют: 32 района, 5 муниципиев (Кишинёв, Бендеры, Комрат, Бельцы, Тирасполь), одно автономное территориальное образование Гагаузия, одна административная территориальная единица Приднестровье, а также 65 городов и 917 сёл.

Численность эмигрантов из сельских поселений РМ в зависимости от цели миграции представлена в табл. 1.

Таблица 1

Численность эмигрантов из сельских поселений РМ
в зависимости от цели миграции, чел.

	Всего	Семейная эмиграция	На работу	На учёбу	Другая причина
2007	5172	1516	3224	377	55
2008	4988	1418	3220	312	38
2009	4663	1266	3152	199	46
2010	2714	999	1416	256	43
2011	2920	918	1625	323	54
2012	2062	645	1114	259	44
2013	1585	321	1001	240	23
2014	1374	212	911	241	10

Источник: www.statistica.md

Данные таблицы демонстрируют то, что большая часть населения Республики Молдова проживает в сельских местностях. Именно это служит объяснением проблемы высокой эмиграции сельского населения в города республики или миграцию в другие страны.

В области регулирования миграций перед Республикой Молдова стоит немало важных проблем, которые нужно решать. Миграция, ставшая в последнее время объектом исследований в рамках многих гуманитарных дисциплин, до сих пор не находит целостного научного объяснения.

Исследования данного феномена не имеют системной, комплексной основы, поскольку зажаты рамками дисциплины, в ключе которой ведется анализ. Тенденции миграционных процессов современности указывают на необходимость перенесения акцента в государственном регулировании миграции с количественных параметров на качественные.

К качественным параметрам, характеризующим состояние мигрантов, относятся их ценности, установки и ожидания, мотивация и цели переселения, профессионализм, принадлеж-

ность к этнокультурной среде и социальному слою, уровень доходов и д.р.

В усложнившейся модели современного общества комплексный подход к регулированию миграции заставляет рассматривать мигранта в его взаимосвязях с различными социальными группами, с учетом его ценностно-потребностных координат, во многом определяемых позициями референтных групп, с ориентацией на этнокультурную среду. Сегодня отчетливо видна необходимость сосредоточения государственных усилий в области миграционной политики под началом единого координационного центра, способного заложить комплексные основы современной миграционной политики.

Миграция – это часть современной мировой глобализации. Таким образом, о миграционных процессах и их влиянии на социально-экономическое развитие сельских территорий Республики Молдова можно сделать следующие выводы:

- миграция в целом по Республике Молдова, и отдельно, из сельских поселений Республики Молдова, имеет тенденцию к сокращению;
- основными эмигрантами из сельских местностей в Республике Молдова являются мужчины в возрасте от 16 до 62 лет, со средним общим уровнем образования;
- главной целью миграции молдавского населения является поиск высокооплачиваемой работы.

1. Тодорова Л. Экономический кризис как фактор снижения и изменения миграционных потоков трудовых ресурсов Республики Молдова. În: Materialele conferinței științifice internaționale / Л. Тодорова // ULIM, Chișinău, 2011. – P. 253–257.

2. Мошняга В., Корбу-Друмя Л. Миграция в/из Республики Молдова: процесс и регулирование (первая декада). Население Молдовы в контексте международной миграции / В. Мошняга, Л. Корбу-Друмя. – Т.1. – Яссы, 2006. – С. 249–251.

3. Мошняга В. Население Молдовы в контексте современных миграционных процессов. Молдова - Приднестровье: Работая вместе ради

успешного будущего / В. Мошняга. – Кишинэу : Издательский Дом, 2009. – С. 156–172.

Романова В. В.

Государственный аграрный университет Молдовы

РАЗВИТИЕ ТРАНСПОРТА И ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЙ В РЕСПУБЛИКЕ МОЛДОВА

Транспорт – совокупность всех видов путей сообщения, транспортных средств, технических устройств и сооружений на путях сообщения, обеспечивающих процесс перемещения людей и грузов различного назначения из одного места в другое. В зависимости от среды, в которой транспорт выполняет свои функции, он может быть: атмосферным или воздушным, наземным, водным.

Воздушный транспорт – самый быстрый и в то же время самый дорогой вид транспорта. Основная сфера применения воздушного транспорта – пассажирские и грузовые перевозки на расстояниях.

Наземный транспорт – один из видов транспортных передвижений к которому относятся: рельсовые (железная дорога, трамвай) и безрельсовые (автомобили, мотоциклы, автобусы, троллейбусы и др.). Удобство этого вида транспорта связано с возможностью приема и доставки груза от дверей до дверей по любым маршрутам.

Водный транспорт – вид транспорта, перевозящего грузы или пассажиров по водным путям сообщения, как естественным (океаны, моря, реки, озера), так и искусственным (каналы, водохранилища).

Телекоммуникации – это процессы передачи, получения и обработки информации на расстоянии с применением электронных, электромагнитных, сетевых, компьютерных и информа-

ционных технологи. Повными отраслями телекоммуникаций на сегодняшний день в Республика Молдова являются: интернет, мобильная связь, сети передачи данных, спутниковые системы связи, а также цифровое телевидении.

Грузовые и пассажирские перевозки по видам транспорта в Республике Молдова за 2015 г. представлены в табл. 1.

Таблица 1

Грузовые и пассажирские перевозки
по видам транспорта в Республике Молдова за 2015 г.

Виды транспорта	Виды перевозок	
	Грузовые перевозки (тыс. тонн)	Пассажирские перевозки (тыс. пассажиров)
Всего	36711,8	247874,3
Железнодорожный	4157,9	3268,3
Автомобильный	32401,3	243381,2
Речной	152,0	139,4
Авиационный	0,58	1085,4

Источник: www.statistica.md

На современном этапе задачами, которые требуют своего решения, являются:

- совершенствование механизма государственного регулирования, направленного на развитие рынка транспортных и телекоммуникационных;
- создание условий для эффективной работы операторов связи;
- повышение инвестиционной привлекательности телекоммуникационной и транспортной отрасли;
- развитие и использование новых технологий.

1. Кучерявый А. Е. Сети связи следующего поколения / А.Е. Кучерявый, А. Л. Цуприков // ФГУП ЦНИИС. – М., 2006.

2. Дымарский Я. С. Задачи и методы оптимизации сетей связи / Я. С. Дымарский // СПб, СПбГУТ. – 2005.

Русіян А. В.

Науковий керівник: к.е.н., проф. Партин Г. О.

Національний університет «Львівська політехніка», м. Львів

НЕТРАДИЦІЙНА МОНЕТАРНА ПОЛІТИКА: КІЛЬКІСНЕ ПОМ'ЯКШЕННЯ

Виділяють два типи державної економічної політики: фіскальна, що проводиться урядом, та монетарна, за яку відповідає центральний банк. Залежно від ситуації в економіці держави вони можуть бути експансивними або рестриктивними.

Основним інструментом монетарної політики, який використовують ЦБ розвинених країн, є операції на відкритому ринку. Експансивні операції полягають у купівлі ЦБ коротко-строкових облігацій уряду країни, що призводить до зниження їх дохідності, а також збільшує пропозицію грошей, зумовлює падіння відсоткових ставок й робить фінансові ресурси дешевшими і більш доступними. Це має провокувати поживлення інвестиційної активності бізнесу та сприяти прискоренню темпів росту економіки.

В періоди гострої кризи зазначені заходи можуть ставати неефективними, особливо якщо процентні ставки початково перебувають на низькому рівні. Тоді ЦБ може прийняти рішення про застосування нетрадиційної монетарної політики і проведення програми кількісного пом'якшення (КП). Першочерговою метою КП є наповнення фінансового ринку значними обсягами дешевої ліквідності та зниження відсоткових ставок по всій кривій дохідності, в т. ч. і ставок довгострокового кредитування. Характерними ознаками КП є великі масштаби операцій (вартість скуплених облігацій може сягати 1/3 ВВП), обмежені строки проведення, купівля ЦБ довгострокових облігацій. Недоліками такої політики є те, що штучне зниження відсоткових ставок провокує відтік капіталу, потурає спекулятивному інвестуванню й зменшує стимули заощаджувати та

інвестувати кошти. При умові ізоляції новоствореної маси ліквідності від товарного ринку ризику росту темпів інфляції є незначними [1].

Програми КП проводились ЦБ багатьох країн для підтримки економіки на фоні фінансової кризи 2008–2009 рр. Зокрема, у США така програма проводилась у 3 етапи протягом 2008-2014 рр. За цей період американській економіці вдалося вийти з кризи, рівень безробіття в країні повернувся до природного, а сплеску інфляції й девальвації долара не відбулось. Чітко визначити вклад КП у вихід економіки США з кризи важко, адже у цей період владою країни паралельно вживались інші заходи монетарної та фіскальної політики [1].

В Україні обсяг урядових облігацій на балансі НБУ почав стрімко зростати після 2008 р., і на кінець 2016 р. склав 42% валюти балансу регулятора. При цьому в Україні, як і на Заході, спостерігається сильна кореляція між обсягом облігацій у власності НБУ і кредитуванням бізнесу комерційними банками, і слабка кореляція між обома цими показниками та рівнем інфляції. Проте ставки за кредитами в Україні, на відміну від західних країн, є досить високими, а доступність кредитування – низькою. Покращення ситуації можливе шляхом остаточної імплементації таргетування інфляції в якості єдиного мандату НБУ, поживлення розвитку фондового ринку як альтернативного банкам джерела фінансування, і проведення реформ, покликаних зробити інвестування у реальний сектор економіки України більш привабливим для інвесторів.

1. Joyce M. Quantitative Easing and Unconventional Monetary Policy – an Introduction / M. Joyce M., D. Miles, A. Scott, D. Vayanos *The Economic Journal*, 2012 // [Електронний доступ]. – Режим доступу : http://personal.lse.ac.uk/vayanosPapers/QEUMCI_EJ12.pdf

Степанова Н. М.,
Білошкурський М. В., к.е.н., доц.
Уманський державний педагогічний університет
імені Павла Тичини

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ МІЖНАРОДНИМ РУХОМ ФІНАНСОВОГО КАПІТАЛУ У ФОРМІ ІРО

Нині одним з найбільш прийнятних шляхів залучення фінансових ресурсів для розвитку підприємства залишається продаж частини капіталу через первинне публічне розміщення акцій (Initial Public Offering – IPO). Привабливість IPO обумовлена, значною мірою, можливістю залучення підприємством-емітентом грошових коштів, не лімітованих за часом використання, без створення боргового зобов'язання (не виникає зобов'язань щодо повернення залучених коштів та сплати відсотків за їх використання). На фондових ринках цей процес є складним – як для самого підприємства-емітента, так, і для банку-андерайтера та інвесторів. Оскільки фондовий ринок в Україні знаходиться на етапі становлення – залучення фінансових ресурсів через IPO є новою процедурою для вітчизняних підприємств, найбільш успішні з яких у різний час здійснювали її на фондових ринках країн Європи.

Світовий досвід свідчить, що дієвим та ефективним інструментом інвестиційного прориву в економіці виступає механізм первинного публічного розміщення акцій IPO. В Україні даний сегмент фондового ринку майже не розвинутий, на сучасному етапі відсутня цілісна концепція формування і розвитку інвестування вітчизняних підприємств через IPO. До того ж, існує ціла низка проблем, перешкод та невирішених питань організації IPO в Україні, що потребує визначення шляхів вдосконалення IPO як механізму залучення інвестицій на підприємстві.

В Україні практика IPO була впроваджена лише на початку 2000 років, проте, внаслідок нерозвиненості фондового

ринку, вітчизняні підприємства-емітенти не мали реальної можливості залучення фінансових ресурсів на внутрішньому фондовому ринку. Вони змушені були звертатися до міжнародних фондових ринків.

Термін IPO трактується як процес розміщення звичайних або привілейованих акцій на відкритому біржовому ринку, впроваджуваний компанією вперше, з метою залучення додаткових інвестицій в акціонерний капітал компанії [1, с. 17]. При цьому відбувається зміна організаційно-правового статусу компанії, і вона із приватної компанії закритого типу перетворюється у відкриту й публічну. Учасниками цього процесу є емітенти, інвестори, посередники й фондова біржа.

До проблем становлення ринку IPO в Україні можна віднести: низьку конкурентоспроможність фондового ринку України; недосконалість податкового стимулювання розвитку ринку; нерозвинене корпоративне управління ринком; недостатню розбудову інфраструктури фондового ринку; недосконалість законодавства України тощо.

Отже, ефективне IPO для вітчизняних підприємств-емітентів можливе лише на міжнародних фондових біржах. При цьому більшість таких бірж призначені для підприємств, які досягли високого рівня корпоративного управління, інформаційної прозорості та стійкого фінансового зростання.

1. Гулькин П. Г. Оценка стоимости и ценообразование в венчурном инвестировании и при выходе на рынок IPO / П. Г. Гулькин, Т. А. Теребынькина. – СПб. : ООО «Аналитический центр Альпари СПб», 2002. – 190 с.

Sîrbu O.
State Agrarian University of Moldova

ORGANIC AGRICULTURE IN MOLDOVA: LOCAL AND REGIONAL PERSPECTIVES

With its favorable climate and geographical conditions, rich soil resources and biological diversity, agriculture is the main pillar

of the Moldovan national economy. Moldova is the country in the Eastern Europe, Caucasus and Central Asia region (EECCA) with the most developed organic sector, both commercially and in terms of policy and government involvement.

What does it mean «organic»? All organic products begin as crops grown without toxic and persistent pesticides which can end up in soil and water, as well as in your food.

A lot of people are unaware that there is a big difference between what's organic and what's natural. As the common saying goes, So what's the difference between «natural» and «organic»?

Ingridients/processing	Organic	Natural	Conventional
Artificial flavors	Never	No	May be used
Artificial colors	Never	No	May be used
Artificial preservatives	Never	No	May be used
Artificial fertilizers	Never	May be used	May be used
Artificial pesticides	Never	May be used	May be used
Irradiation	Never	May be used	May be used
Genetically engineered ingridients	Never	May be used	May be used

Organic Agriculture in The Republic of Moldova

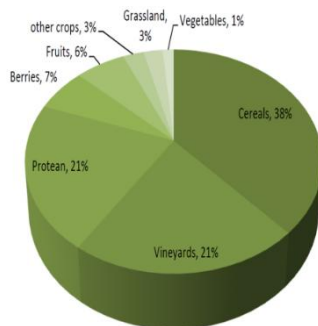
Today, Moldova has the most developed organic sector among the former Soviet republics according to the UN Environment Programme (UNEP). Commercial success, however, is the result of prudent policy and competent state action. The government is following a strategy for promoting organic agriculture and trade in organic products. Among other things, it aims to develop the domestic market and find new export markets. It hopes that some 150,000 hectares will be used for organic farming by 2020.

Both roles of organic agriculture make their contribution to enhance farmers earnings, while economic opportunities for the food value chain stakeholders derive from market mechanisms.

The organic sector does not have a long history, but combined efforts by NGOs, private investors and the Government of Moldova has led Moldova exporting to the European Union around 81

thousand tons of organic products at a value of 403 million USD in 2014.

Structurally, organic areas were mostly under cereals, vineyards and protean crops. The relatively narrow areas under grassland illustrates how badly organic animal husbandry is underperforming in Moldova. Opportunities and challenges for the promotion of organic agriculture:



- With favourable climatic conditions and fertile soils, Moldova's agricultural sector produces surpluses that can be readily exported.

- In 2014, Moldova signed the «Deep and Comprehensive Free Trade Agreements (DCFTAs)» with the EU, which will facilitate the export of agricultural products by lowering tariffs and EU import duties.

- Moldova has the competitive advantage of being a GMO-free country, which, if credibly communicated to potential trading partners, can significantly strengthen its image as a reliable organic producer.

The market of Moldovan organic products is mainly the European Union. 95 percent of vegetal organic products (cereals, oilseeds and protein, berries and herbs) are exported to Germany, Switzerland, Netherlands and Great Britain. In 2006 the export volume of organic products was 4165 tones, in 2014 it raised up to 81 thousand tones. Sunflower seeds are the country's leading oilseed export, followed by rapeseed and soybeans. About 47 per cent of Moldova's total exports of sunflower seeds are exported to the EU

Agriculture sector SWOT Analysis

Strengths:

- Traditions and experience in production of wines, fruits and vegetable
- High share of private agricultural land

- Preferential access to EU market – the largest market for organic food – for most of agricultural crops

Weaknesses:

- Poorly- financed agrifood sector and limited access to equity and loans

- Obsolete or isolated education system and extension service, with limited relevance to organic agriculture

- Poor organization and cooperation among producers

Opportunities:

- Increased demand for organic food in EU

- Increased demand for organic food on the local market

- Synergies and economies of scale for marketing cooperation among organic growers

Threats:

- Difficulty to meet the ever stricter organic regulations in key export markets such as EU and USA

Recommendations to expand organic trade

Regional perspective:

- Organic certification schemes (e.g. Naturland, BioSuisse) offer good opportunities for confirming product eligibility, establishing trust and building long-term trade relations with organic processors and retailers in the EU.

- Governments from Eastern Europe and the Caucasus should exclude organic products from export bans.

National perspective:

- Market assessments show that organic grains and processed fruits and nuts are Moldova's most promising export products.

- The country could also make use of transparent certification processes to enhance its credibility as a supplier of GMO-free agricultural products, in particular for soybeans and corn.

Conclusions

Organic agriculture is an important option for Moldova's impoverished rural people. It is a way of generating income while stemming environmental degradation. The related policy of the

Moldovan government makes sense and further support from the European Commission is welcome. The current government's pro-EU stance is certainly helpful.

1. Agriculture and Food Processing. Moldova Investment and export promotion Organization. Edition 2015/2016.

2. Moroz V. Country report : Republic of Moldova. 2015 / V. Moroz, A. Stratan // National Institute for Economic Research, Chisinau, 2015.

Талах Х. В.,

Вавдіюк Н. С., д.е.н., проф.

Луцький національний технічний університет, Україна

МЕТОДИ РЕГУЛЮВАННЯ ОБІГУ ЕЛЕКТРОННИХ ГРОШЕЙ В УКРАЇНІ

Реалізація грошово-кредитної політики НБУ і регулювання обігу електронних грошей зокрема залежить від управління емісією електронних грошей, розрахунку їх впливу на грошовий обіг і грошову масу, інфляції, відмиванням грошей, фінансової безпеки суб'єкта господарювання і захисту систем електронних платежів тощо.

Недостатньо дослідженими вченими залишаються питання відшкодування електронних грошей емітентом на вимогу їх власника у випадку неплатоспроможності емітента, запровадження обов'язкових резервних вимог під емісію електронних грошей, як емісія електронних грошей небанківськими установами вплине на сукупний обсяг грошової маси та ін. Це потребує формування інструментів удосконалення регулювання обігу електронних грошей, таргетування грошової маси як напрямку грошово-кредитної політики НБУ.

НБУ для регулювання обсягів пропозиції електронних грошей може обирати методи прямого та непрямого грошово-

кредитного регулювання з врахуванням основної мети – досягнення стабільного рівня цін.

Методами прямого регулювання є [1, с. 197]:

1) законодавче обмеження можливості створення електронних грошей приватними емітентами за допомогою ліцензування даного виду діяльності і регламентування порядку діяльності емітентів;

2) введення обов'язкових резервних вимог під емісію електронних грошей, як до трансферабельних депозитів;

3) вимога щодо проведення безготівковими розрахунками корпоративними секторами та секторами загального державного управління;

4) скорочення надлишку ліквідності, створюваного заміною готівки грошей НБУ електронними грошима шляхом здійснення операцій на відкритому ринку.

Методами непрямого регулювання є [1, с. 199]:

- організація та проведення банківського нагляду;
- заходи безпеки проведення платежів, протидії відмиванню грошей, фінансових злочинів тощо;

- організація ведення грошово-кредитної статистики щодо обігу електронних грошей;

- забезпечення конвертованості, зобов'язання емітентів електронних грошей на вимогу клієнта здійснювати обмін електронних грошей на готівку за номіналом для фізичних осіб і трансферабельність обігу електронних грошей на розрахункових рахунках юридичних осіб та ін.

Методи регулювання НБУ обігу електронних грошей можуть реалізовуватись шляхом прямого (через безпосередній вплив суб'єкта адміністрування – НБУ на об'єкт – банківські установи через наказ, постанови, розпорядження, інструкції тощо) або непрямого (формування економічних стимулів банківських установ через відповідні функції, надання можливості вибору варіанту поведінки) впливу.

Наведемо особливості та ризики застосування регулювання НБУ обігу електронних грошей в табл. 1.

Прямі та непрямі методи регулювання НБУ
обігу електронних грошей *

Назва методу	Застосування	Ризики
1	2	3
<i>Методи прямого регулювання</i>		
Законодавче обмеження можливості створення електронних грошей приватними емітентами	Ліцензування НБУ комерційних банків щодо емісії електронних грошей	Обмеження входу на ринок електронних грошей небанківським фінансово-кредитним установам, зниження рівня електронних платіжних інновацій, втрати сеньйоражу
Введення обов'язкових нормативів резервування під емісію електронних грошей, як до трансферабельних депозитів	Кошти вкладів (депозитів) юридичних і фізичних осіб у національній валюті на вимогу і кошти на поточних рахунках – 0	Зростання нормативу може вивести до обмеження пропозиції емісії електронних грошей, збільшення грошового агрегату М1, незабезпеченість емісії електронних грошей
Вимога щодо обсягів проведення розрахунків електронними грошима	Обмеження в частині суми: для поповнених електронних пристроїв сума не повинна перевищувати 8000 грн., а для непоповнених електронних пристроїв ця сума не повинна перевищувати 2000 грн.); право використання електронних грошей до 35000 грн протягом календарного року). Загальна сума електронних грошей перерахованих Користувачами-фізичними особами іншим Користувачам-фізичним особам з використанням Розрахункових карток не перевищувала 500,00 (п'ятсот) гривень на день та 4 000,00 (чотири тисячі) грн протягом одного місяця	Зниження трансферабельності електронних грошей

продовж. табл. 1

1	2	3
Вимога щодо проведення безготівковими розрахунками	З 04 січня 2017 року гранична сума розрахунків готівкою за участю фізичних осіб – 50 тис грн, а для розрахунків готівкою підприємств (підприємців) – 10 тис грн.	Використання інших інструментів безготівкових розрахунків
Скорочення надлишку ліквідності, створюваного заміною готівки грошей НБУ електронними грошима	Здійснення операцій на відкритому ринку, каналні відсоткові ставки	Скорочення надлишкових резервів – скорочення грошової бази
<i>Методи непрямого регулювання</i>		
Організація та проведення банківського нагляду	Економічні нормативи	Недотримання економічних нормативів в банківській діяльності
Заходи безпеки проведення платежів, протидії відмиванню грошей, фінансових злочинів тощо	Підвищення рівня фінансової грамотності суб'єктів господарювання, попередження фінансових злочинів	Відмивання грошей, тінізації економіки
Організація ведення грошово-кредитної статистики щодо обігу електронних грошей	Інфографіка про використання електронних грошей	Недостовірність даних щодо обігу ринку електронних грошей
Конвертованість	Зобов'язання емітентів електронних грошей на першу вимогу клієнта здійснювати обмін та обіг електронних грошей	Уповільнення обігу електронних грошей

* сформовано авторами

При визначенні співвідношенні прямих і непрямих методи регулювання НБУ емісії та обігу електронних грошей відзначимо, що ці методи практично використовуються одними і тими самими суб'єктами та застосовуються щодо одних і тих самих об'єктів. Це сприяє врахуванню досвіду ЄС щодо обігу електронних грошей та стимулюванню їх розвитку.

1. Кочергин Д. А. Электронные деньги : учебн. / Д. А. Кочергин. – М. : Изд-во Маркет ДС; Центр исследований платежных систем и расчетов (ЦИПСиР), 2011. – 26,5 п.л.

Тсасенко А. V.
State Agrarian University of Moldova

THE ROLE AND ISSUES OF WOMEN IN MOLDOVA ENTERPRISE SECTOR

One of the most controversial issues in contemporary socio-economic research is the role of women in business. In the 80th of the last century women in Western Europe and the U.S. broke the psychological barrier and demonstrated fully their business activities and the wonders in business. As result the participation of women in society and economic development has increased greatly.

The analysis, performed in countries with developed market economies shows that women have achieved the greatest success in the business in small and medium-sized public sector. Given such feminine qualities as sociability, interest in people, caring, and other features of the female character, women were able to adapt quickly to new conditions and to make themselves [5].

The aim of this work is to identify the role of women in Moldova's business and to name the Top Business Environment Obstacle that female meet.

Lately, we have more and more women involved in Moldova Enterprise sector.

Basing on «Enterprise Surveys data for Moldova» [1] and The World Bank research [2] we can analyze the female participation in different aspects of business sector in Moldova in comparison with foreign countries (table 1).

Table 1

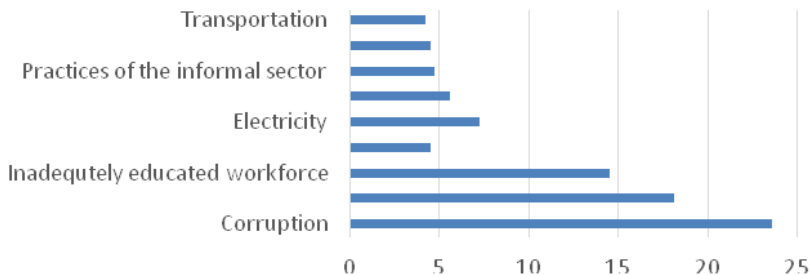
Women engagement in the enterprise sector

Indicator	Moldova	Europe & Central Asia	All Countries
Percent of firms with female participation in ownership (%)	47.3	30.0	34.4
Percent of firms with a female top manager (%)	25.7	18.6	18.6
Percent of firms with majority female ownership (%)	28.5	12.3	13.7
Proportion of permanent full-time workers that are female (%)	42.0	38.1	32.8
Proportion of permanent full-time production workers that are female (%)	40.8	35.1	25.5
Proportion of permanent full-time non-production workers that are female (%)	35.8	43.5	25.5

Source:<http://www.enterprisesurveys.org/data/exploreeconomies/2013/moldova?to pic=gender#workforce>

So what are the Top Business Environment Obstacle that female meet after being presented with a list of business environment obstacles, business owners and top managers in 360 firms were asked to choose the biggest obstacle to their business/

From the main obstacles in business environment first positions are taken by corruption, political instability and inadequately educated workforce. But there is another important problem (figure 1).



Source: Enterprise Surveys data for Moldova 2016

Figure 1. Ranking of the Top Business Environment Obstacle for Firms

Despite the fact that The Moldova's law @On Equal Opportunities for Women and Men@ [3] discusses the equal access to entrepreneurial activity and the National program [4] of gender equality ensuring for 2010–2015 supposed stimulation of entrepreneurship and private initiatives by women, particularly in rural areas, gender issues still occur. Problems of female entrepreneurship are relevant to present-day Moldova, where, despite the fact that the long period formally asserted the equality of men and women, the traditional stereotype that business career are not for women continues to exist in society.

In conclusion it must be mentioned that in Moldova gender difference is not so deeply expressed in the field of entrepreneurship. Women have all the favorable conditions for self-realization in this sector.

1. Enterprise Surveys data for Moldova. Chisinau 2013.
2. The World Bank Group research.
3. Monitorul Oficial. Legea Republicii Moldova cu privire la asigurarea egalității de șanse între femei și bărbați, Nr. 47-50, Chisinau 2006.
4. Monitorul Oficial. Hotărârea Guvernului Republicii Moldova cu privire la aprobarea Programului național de asigurare a egalității de gen pe anii 2010-2015, Nr. 933 Chisinau, 2010.
5. Turcan A., Colesnicova T. Gender Peculiarities of entrepreneurship in the Republic of Moldova. National Institute for Economic Research of Moldova, Chisinau 2013.

Троханенко І. В.

Науковий керівник: к.е.н., доц., Дзямулич М. І.

Луцький національний технічний університет

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОСТІ ФІНАНСОВИХ РИНКІВ

В умовах глобалізації та міжнародної інтеграції економіка України стає більш відкритою, що призводить до зростання її уразливості до зовнішніх макроекономічних впливів, що відбуваються у світі. Це підтверджується тим, що світовим фінансовим ринкам притаманне явище нестабільності, яке приймає усе більш серйозні масштаби і наслідки.

Нестабільність світових фінансових ринків розповсюджується на промислову сферу України через присутність у ній іноземного капіталу. У цілому нестабільність міжнародних фінансових ринків і зростання ціни залучення грошей та капіталів негативно впливатиме на розвиток не лише фінансово-економічного, а й реального сектору глобальної економіки, особливо його сировинного сегмента. А це вже напряму впливатиме на розвиток фінансово-економічної ситуації в Україні [2]. Адже, з одного боку, українська економіка належить до катюгорії національних економік так званої світової «капіталістичної периферії», звідки фінансовий капітал у разі економічних і соціально-політичних потрясінь тікає до «центру глобальної капіталістичної системи», тобто, до розвинених країн. А з іншого боку, переважна частина українського експорту має сировинний і напівсировинний характер. Посилення міжнародної фінансової нестабільності негативно позначається на темпах розвитку світової економіки, наслідком чого є спад попиту на сировинні та напівсировинні товари й зниження цін на них на світовому ринку.

Значена дестабілізація міжнародних фінансових ринків загрожує доволі серйозними проблемами українській економіці. Внаслідок зміни цін на експортовані й імпортовані українсь-

кими підприємствами товари та послуги, насамперед зниження світових цін на сировинні та напівсировинні товари, через систему безпосередніх і опосередкованих зв'язків, змінюються витрати й доходи дуже багатьох вітчизняних підприємств, а не лише тих з них, які безпосередньо здійснюють зовнішньоекономічну діяльність. Зазначені зміни позначаються на доходах й витратах населення та формують сальдо торгового балансу української зовнішньої торгівлі [1].

Тому цілком імовірно, що у разі стрімкого погіршення ситуації на міжнародних фінансових ринках вітчизняний бізнес може виявитись недостатньо підготовленим до подібного перебігу подій.

1. Кулицький С. Проблеми розвитку української економіки у контексті загрози дестабілізації міжнародних фінансових ринків / С. Кулицький // Україна: події, факти, коментарі. – 2015. – №21. – С. 36–58.

2. Шелудько В. М. Фінансовий ринок: навч. посібн. / В. М. Шелудько. – 3-тє вид., випр. і доп. – К. : Знання-Прес, 2008. – 535 с.

Ujacova A.

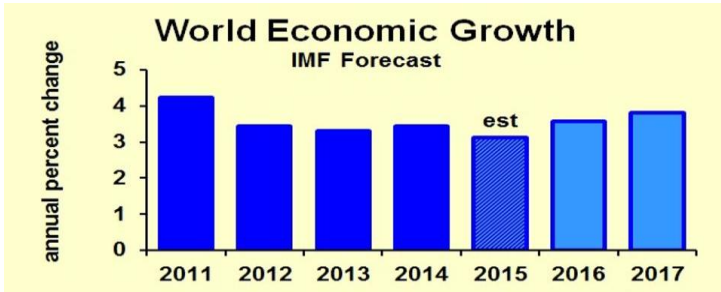
State Agrarian University of Moldova

ECONOMIC GROWTH: THEORY AND EXPERIENCE

Economic growth is an increase in the capacity of an economy to produce goods and services, compared from one period of time to another. It can be measured in nominal or real terms, the latter of which is adjusted for inflation. In simplest terms, growth in country's economy means increases in physical output or production.

A well known experience of economic growth is the case of Germany after World War II. The war, along with Hitler's scorched-earth policy, had 20 percent of all housing. Industrial output in 1947 was only one-third its 1938 level. However, a large percentage of Germany's working-age men were dead. Yet, twenty years later its economy was envied by most of the world. And less than ten years

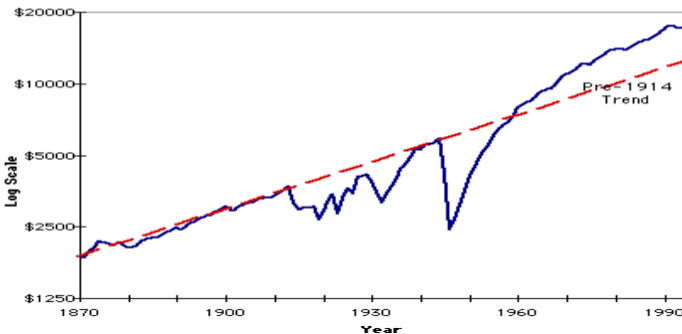
after the war people were talking about the German economic miracle.



Source:<http://www.investopedia.com/terms/e/economicgrowth.asp#ixzz4ccltmBxV>
 Figure 1. World Economic Growth, 2011–2017

What caused the so-called miracle? The two main factors were the currency reform and the elimination of price controls, both of which occurred over a period of weeks in 1948.

Germany (West after 1945): GDP per Capita, 1870–1994



Source:<http://www.econlib.org/library/Enc/GermanEconomicMiracle.html>
 Figure 2. German Economy after World War II

The economic growth can lead to the achievement of the following benefits as: higher living standards, an increase in productivity, appearance of new goods and services as result of the technological progress.

In the same time, the economic growth is associated with certain costs as: risks of higher inflation, negative environmental effects, inequalities of income and wealth [3].

The importance of economic growth lies in a country's ability to ensure its citizens are more prosperous than citizens were in prior decades. This relates to ensuring the unemployment rate and poverty level remain low and that the purchasing power of a set level of income keeps up with the rate of inflation.

1. [Electronic resource] : <http://www.investopedia.com/terms/e/economicgrowth.asp#ixzz4ccltmBxV>
2. [Electronic resource] : <http://www.econlib.org/library/Enc/GermanEconomicMiracle.html>
3. [Electronic resource] : <http://www.economicshelp.org/macroeconomics/economic-growth/costs/>

Франчук А. О.

Науковий керівник: к.е.н., доц. Дзямулич М. І.

Луцький національний технічний університет

СТРАТЕГІЧНІ АЛЬТЕРНАТИВИ В УПРАВЛІННІ ФІНАНСОВИМИ КОМПАНІЯМИ

Прискорення змін в соціумі, зміна смаків і вподобань споживачів, зростання конкуренції, популярність нових технологій, стрімкий розвиток у сфері інформаційних мереж, зміна функцій людини на виробництві, інші фактори призвели до зростання важливості стратегічного управління. Тому господарська діяльність організацій фінансової сфери ставить високі вимоги до системи управління. Чинники, які мають вплив на економіку фінансового підприємства, їх неозначеність, нестача чіткої аналітичної залежності між параметрами, зумовлюють складність задач їхнього управління. Це спричиняє розробку рішень щодо планування розвитку фінансового підприємства, які базуються на інтуїції, навичках та рівні кваліфікації експертів та аналітиків.

Стратегічне управління – це реалізація концепції, в якій відбувається поєднання цільового та інтегрального підходу до діяльності компанії, що надає можливість встановити цілі

розвитку та порівняти їх із наявним їй потенціалом, приводити у відповідність шляхом розробки і реалізації системи стратегій [2].

Відносини на яких базується стратегічне управління визначається за допомогою системи «середовище – організація». У більшості концепцій управління організація є відкритою системою, яка повсякчас взаємодіє з елементами зовнішнього середовища (іншими підприємствами, державними органами влади, постачальниками, конкурентами, та ін.). Стратегічне управління включає в себе і те, як організація розвивається в порівнянні з її конкурентами і визначення можливостей і загроз, що стоять перед організацією.

Найбільш доцільним для фінансового підприємства є використання комплексу декількох моделей стратегічного планування. Це дасть перспективу підвищити якість стратегії, яка сформована. Процес, під час якого керівники організації визначають місію, створюють систему цілей, вибирають стратегії та окреслюють його складові називаються формуванням стратегії. Саме наскільки правильно обрано та реалізовано стратегію і ефективність роботи менеджерів у галузі стратегічного планування визначає конкурентоспроможність фінансової компанії.

Ефективна робота фінансової компанії в сьогоdnішніх умовах неможлива без застосування принципів стратегічного управління. Серед них науковці виділяють принципи пріоритетності, спадковості, коригування, концентрації, балансу ризиків, співставлення, синергізму [1, с. 22–23].

Отже, за умов загострення конкуренції та стрімкого розвитку соціально-економічної та технологічної сфери необхідне чітке визначення ключових орієнтирів і напрямів змін на ринку, в науково-технологічній політиці. Потрібна розробка стратегії та концентрація уваги на ресурсах потрібних для її реалізації та вдосконалення внутрішньо організаційної системи. Лише за допомогою стратегічних альтернатив в управлінні фінансовими компаніями стає можливою розробка довгострокової стратегії, яка дозволяє встигати за змінами і вчасно реагувати на них.

1. Мартиненко М. М. Стратегічний менеджмент : підручн. / М. М. Мартиненко, І. А. Ігнатієва. – К. : Каравела, 2006. – 320 с.
2. Шершньова З. Є. Стратегічне управління / З. Є. Шершньова, С. В. Оборська. – К. : КНЕУ, 1999. – 384 с.

Чиж Н. М., к.е.н., доц.

Луцький національний технічний університет

ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ БАНКІВ

Інноваційний процес вітчизняних банківських установ є станом на сьогодні досить витратним та ризиковим. Банк, котрий впроваджує у своїй банківській діяльності інноваційні послуги та продукцію може отримати значні збитки у випадку, якщо нові продукти та технології не отримують значний попит серед клієнтів. Проблема оцінки ефективності впровадження інноваційного процесу банківських послуг для банківських установ є досить актуальною.

Пропонуємо, застосовувати наступний алгоритм для оцінювання ефективності інноваційної діяльності банківських установ, котрий включає в себе наступні етапи:

Перший етап передбачає дослідження ринку банківських послуг, аналіз попиту та пропозиції на інноваційні банківські послуги та продукти. Вони здійснюються за рахунок власних коштів банків. Виконавцями таких розробок є спеціалізовані науково-дослідні підрозділи банківських установ.

Другий етап – комерціалізація інноваційних банківських послуг та продукції, тобто запуск у банківську діяльність та вихід на ринок збуту. На цьому етапі потрібні досить суттєві інвестиції в розвиток банківських технологій, підвищення кваліфікації працюючих, рекламу тощо. Інвестиції залишаються досить ризикованими.

Третій етап – аналіз інноваційної банківської діяльності, який здійснюється за наступними групами показників:

показники результатів інноваційної діяльності банків; показники використання результатів інноваційної банківської діяльності; показники ефекту від інноваційної діяльності банків.

Четвертий етап передбачає порівняння та аналіз діяльності банків за рівнем інноваційного розвитку банківських послуг та продукції.

Останній етап включає в себе зіставлення досягнутих результатів з банками найвищого рівня інноваційного розвитку.

Таким чином, підбиваючи загальний підсумок, слід відзначити, що розроблений нами алгоритм дає змогу оцінити ефективність впровадження інноваційного процесу банківських установ і отримати інформацію щодо рентабельності інноваційної діяльності банків.

Варто відзначити, що алгоритм оцінки економічної ефективності інноваційного процесу вітчизняних банківських установ, повинен підлягати постійному тестуванню на необхідність вдосконалення, з оглядом на значущість, яку вони мають в загальній системі управління банківськими ризиками. В подальших дослідженнях потрібно обґрунтувати необхідність удосконалення даної методології налагодження системної роботи банку в цьому напрямку, базуючись на якій, вони отримують можливість вибудовувати дистанційні відносини зі своїми клієнтами найбільш результативно та прибутково.

Шубалий О. М., д.е.н., проф.

Луцький національний технічний університет

ЗАХОДИ ВДОСКОНАЛЕННЯ СХЕМИ РУХУ ФІНАНСОВИХ ПОТОКІВ У ЛІСОВОМУ СЕКТОРІ

В контексті трансформації системи управління лісовим господарством з метою забезпечення самоокупності лісового господарства в Україні важливо вдосконалити схему руху фінансових потоків у цій лісовому секторі, що передбачає реалізацію таких заходів:

- відмовитися від бюджетного фінансування та перейти до практики забезпечення повної самоокупності роботи НАК «Ліси України» за рахунок надходжень від реалізації деревини та інших ресурсів лісу, а для вирівнювання фінансових можливостей підприємств – створити внутрішній фонд розвитку;

- принципово змінити та значно спростити методику нарахування збору за спецлісокористування, взявши до уваги досвід Польщі та перейшовши від заготівельного (залежно від обсягу заготівлі) до ресурсного (від наявного потенціалу) методу, що стимулюватиме територіальні громади організаційно та фінансово сприяти збільшенню площі лісового фонду (зокрема, виділяти деградовані землі та неугіддя під заліснення).

- створити Державний цільовий фонд розвитку лісового господарства, кошти якого використовувати на реалізацію державних програм та надання допомоги лісокористувачам у лісодефіцитних регіонах, утримання мисливського господарства, реалізацію екологічних програм у лісах різних форм власності, а також компенсацію витрат на утримання інших суб'єктів державного управління у цій сфері;

- затвердити наступний порядок перерозподілу надходжень збору за спеціальне використання лісових ресурсів: 55% – до місцевих бюджетів усіх рівнів; 45% – до Державного цільового фонду розвитку лісового господарства. Останні матимуть цільовий характер та розподілятимуться наступним чином: 13% – на утримання органів державної влади та спеціалізованих відомчих установ і організацій; 7% – на утримання лісової інспекції в складі Державної екоінспекції України; 25% – на реалізацію програм лісовідновлення і лісоохорони у лісодефіцитних регіонах;

- додатковими джерелами доходів Державного цільового фонду розвитку лісового господарства можуть стати: відрахування 5% від суми імпорту готової лісопродукції; штрафи за несанкціоновану заготівлю, переробку, інше використання лісових ресурсів та мисливських тварин; добровільні внески фізичних і юридичних осіб, міжнародних організацій; відрахування з місцевих бюджетів для реалізації проектів місцевого значення; інші надходження [1].

Отже, реалізація наведених заходів дозволить не тільки значно спростити методику нарахування збору за спецлісокористування за ресурсним підходом, а й зменшити середньорічні витрати бюджету на розвиток лісового господарства, перенісши ці витрати на госпрозрахункову діяльність новоствореної НАК «Ліси України».

1. Шубалий О.М. Соціально-економічний потенціал сталого розвитку України та її регіонів : національна доповідь : монографія / [Е. М. Лібанова, М. А. Хвесик, О. М. Шубалий та ін.]; за ред. акад. НАН України Е. М. Лібанової, акад. НААН України М.А. Хвесика. – К. : ДУ ІЕПСР НАН України, 2014. – 776 с.

Юхимук М. М.
Науковий керівник: к.е.н., доц. Дзямучич М.І.
Луцький національний технічний університет

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДОСТУПУ ТНК ДО ПОЗИКОВОГО КАПІТАЛУ НА СВІТОВОМУ РИНКУ

Формування структури капіталу для корпорацій, в сучасних умовах, є вкрай важливим завданням фінансового менеджменту. Функціонування бізнесу, особливо для ТНК, котрі мають розгалужену систему філій та відділень по всьому світу, є досить вагомим ефективно і раціональне використання капіталу. Оскільки, на сьогодні, є суттєві обмеження у доступності залучення позикового капіталу. У часи невизначеності успішні компанії переглядають бізнес-моделі і намагаються оптимізувати стратегію роботи на ринку шляхом диверсифікації укладення угод з капіталом, отже останні стають пріоритетом фінансового менеджменту компанії [1].

Найчастіше ТНК потребує позики на підтримку оперативного функціонування, розширення або реструктуризації. Також вагомим завданням в діяльності ТНК та їх філій є підтримка маркетингу, фінансування основних фондів, резервів філій та соціальних проєктів. Витрати на дані проєкти та цілі є доволі таки затратними і часто потребують додаткового капі-

талу. Тому наявність вільного доступу до капіталу на міжнародному ринку слугуватиме інструментом досягнення цілей та конкурентних переваг над іншими фірмами. Відсутність можливості залучати капітал на світовому ринку для корпорацій тягне за собою багато негараздів, що в кінцевому результаті здатне призвести до банкрутства та ліквідацію філій та підприємств. Що, в свою чергу, приведуть до зменшення престижу, частки ринку та прибутку. Оскільки капітал не надається просто так, то доцільно говорити про позиковий капітал, який є життєво важливим в повсякденній діяльності фірм.

В повсякденній діяльності ТНК повинні бути наявні тісні відносини з кредитними спілками та банками. Саме підтримка близьких та дружніх відносин з кредитними установами надаватиме змогу вільного доступу до кредиту та кредиту на більш пільгових умовах. Тому дуже важливим на практиці є членство ТНК в Світовому банку, який володіє величезними резервами капіталу. Однак на сьогодні інсує ціла низка проблем в кредитних відносинах. Це зазвичай відсоток за кредит, проблема в залученні значного обсягу кредиту, термін надання кредиту. Наявність цих та інших проблем та асиметрії інформації є головним болем в функціонуванні ТНК. Вирішити дані проблеми або їх мінімізувати можливо за рахунок постійного або частого аналізу ринку, користування послугами консалтингових фірм, емісія облігацій. Так, аналіз ринку надаватиме змогу власникам отримувати інформацію про нові шляхи залучення позикового капіталу за рахунок появи нових кредитних інститутів. Особливо також виділити консалтингові фірми, які мають величезний досвід функціонування на ринку та величезний багаж знань у вирішенні безлічі проблем функціонування підприємств на ринку. Емісія облігацій надасть змогу залучати кредитні кошти, коли всі шляхи залучення є недоступними в даний момент часу.

Стратегія залучення позикового капіталу для корпорацій не повинна базуватись лише на вибраному лише одному напрямку. Доцільним буде диверсифікація шляхів залучення позички. Вагому роль у полегшенні доступності залучення

позики відіграє бренд компанії. Тому, діяльність корпорації повинна дбати про свій імідж, формувати позитивне мислення у своїх споживачів, що в подальшому сприятиме підвищенню їх кредитного рейтингу та набуття більш вагомих та бажаних висот.

1. Диверсифікація ринкових механізмів зовнішнього фінансування ТНК // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3865>

Якубовський В. О.

Луцький національний технічний університет

ПЕРЕШКОДИ РОЗВИТКУ ЕКВАЙРИНГУ В УКРАЇНІ ТА ІНСТРУМЕНТИ ЇХ ПОДОЛАННЯ

В сучасних умовах глобалізації світової економіки значно посилюються процеси інтернаціоналізації вартості та грошей. І нині перспективним напрямом щодо поширення і оптимізації безготівкових розрахунків та підвищення рівня обслуговування клієнтів є саме послуга еквайрингу.

Еквайринг – це технологічна, інформаційна і розрахункова послуга, при якій операції з оплати товарів і послуг здійснюються з використанням платіжних карток та на наданому банком обладнанні [1, с. 35]. Це одне з простих і геніальних винаходів з можливістю рішення безлічі проблем і труднощів для всіх учасників ринку обслуговування.

Поява у фінансовій сфері нових сервісів, руйнування звичних схем взаємодії учасників ринку фінансових послуг багато в чому змінюють парадигму розвитку економіки країни. Основним пріоритетом, проголошеним НБУ в «Комплексній програмі розвитку фінансового сектора України до 2020 року», є поступовий перехід до безготівкової системи розрахунків. Однак, темпи реалізації програми поки що залишають бажати кращого. Останніми роками розроблена безліч нових технологій, проте не існує єдиної стратегії їх застосування.

Поява нових продуктів і послуг, що надаються банками, змушує їх прискорено проводити модернізацію, активніше конкурувати з розробниками інноваційних програмно-технічних рішень, а також компаніями, що здійснюють свою діяльність у фінансовій сфері та застосовують новітні технології. До новітніх технологій безготівкової системи розрахунків відноситься і еквайринг. В Україні він має нестабільну динаміку розвитку і темпи його зростання достатньо низькі на відміну від розвинених країн, в яких основним пріоритетом нині є вже не динаміка розвитку, а його технологічність.

Отже, ключовими напрямками розвитку еквайрингу в Україні протягом 2017–2020 рр. повинні бути [2]: подальше підвищення рівня фінансової грамотності населення і формування культури безготівкових платежів українців; збільшення частки безготівкових розрахунків; зменшення обсягів тіньових доходів суб'єктів господарювання; розширення мережі та технологічне вдосконалення POS-терміналів; популяризація та активізація використання бездротових mPOS-терміналів; підвищення рівня проникнення Інтернету, 3G-покриття та користування ним населення; регулювання тарифної політики банківських установ щодо еквайрингового обслуговування; розвиток сайтів-агрегаторів; збільшення продажів через онлайн-магазини через підвищення рівня довіри населення до них; підвищення рівня безпеки здійснення безготівкових платежів.

Безперечно досягнення високого рівня розвитку еквайрингу в Україні має вагоме значення і є першочерговим завданням для соціально-економічного розвитку країни. І саме реалізація зазначених заходів сприятиме еквайринговій трансформації економіки України, підвищенню її конкурентоспроможності у світі.

1. Корецька Н. І. Суть еквайрингу та особливості розвитку його видових технологій / Н. І. Корецька, В. О. Якубовський // Зб. тез допов. XIII Міжнародної науково-практичної конференції «Наука і цивілізація». – 30 січня-07 лютого. – Шефільд : «Science and education ltd»2017. – 96 с. – С. 33–35.

2. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року. – 54с. // Затверджено Постановою Правління НБУ від 18.06.2015 р. №391 (у редакції рішення Правління НБУ від 16.01.2017 р. №28).

ЗБІРНИК МАТЕРІАЛІВ МІЖНАРОДНОЇ
НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ ІНТЕРНЕТ-КОНФЕРЕНЦІЇ
МОЛОДИХ УЧЕНИХ І СТУДЕНТІВ
«ФІНАНСОВО-КРЕДИТНІ МЕХАНІЗМИ РОЗВИТКУ
НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ»
7 квітня 2017 року, м. Луцьк, Україна

Комп'ютерний набір: автори тез.
Тексти надруковані в оригіналі без редакційної правки.
Верстка: *Лахай О. В.*

Підписано до друку 24.03.2017 р. Формат А5.
Папір офсетний. Гарн. Таймс.
Ум. друк. арк. ____. Обл.-вид. арк. ____.
Тираж 100 прим.

Редакційно-видавничий відділ
Луцького національного технічного університету
43018, м. Луцьк, вул. Львівська, 75
Друк – РВВ ЛНТУ

