

Центральній Азії. Експерти стверджують, що цю проблему можна вирішити зміною форми декларації. Спеціалісти вважають, що Україні треба брати приклад із Латвії й Естонії – вони нині розташувалися у другому десятку рейтингу Paying Taxes 20 і можуть слугувати орієнтиром. У цих країнах дуже прості правила заповнення податкових декларацій.

Для того щоб зменшити рівень податкового навантаження, збільшити величину податкових надходжень та водночас поліпшити показники України у міжнародних рейтингах, необхідно:

- оптимізувати внесення змін до податкового законодавства, оскільки їхні часті зміни призводять до ускладнень у податковому плануванні на підприємствах та спричинюють помилки у сплаті податків та зборів;

- здійснювати боротьбу з корупцією;

- поліпшити ефективність діяльності судових органів;

- підвищити рівень податкової культури населення;

- посилити рівень інформативності податкових органів та підтримки платників податків;

- спростити інтерфейс електронного кабінету платника податків для зменшення кількості помилок та часу заповнення;

- дотримуватися напрямів податкової політики, визначеної у Меморандумі про економічну та фінансову політику між Україною та МВФ;

- забезпечити зростання обсягів ВВП.

УДК 330.322.3

**О.П. Близнюк**, канд. екон. наук, доц. (*ХДУХТ, Харків*)

**О.М. Іванюта**, доц. (*ХДУХТ, Харків*)

### **ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Серед стратегічних завдань соціально-економічного та інноваційного розвитку торговельних підприємств треба виділити необхідність об'єктивної оцінки наявних і резервних інвестиційних можливостей та реалізацію в повній мірі фактичного інвестиційного потенціалу, що є важливими передумовами обґрунтування перспективної моделі стратегічного управління інноваційною діяльністю та прогнозування вектору інвестиційної траєкторії

підприємств торгівлі, які дозволяють відкривати нові горизонти вдосконалення поточної та довгострокової фінансово-господарської та інноваційної діяльності, виявляти внутрішні резерви зростання фінансових результатів, капіталізації та ринкової вартості, а в підсумку – інвестиційно-інноваційної привабливості торговельних підприємств.

Економічний потенціал підприємства характеризується значною кількістю системних складових, до яких можна віднести ресурсний, виробничий, фінансовий, трудовий, маркетинговий, науково-технічний, інноваційний, інформаційний, інвестиційний, безпековий, організаційний, управлінський та ін. потенціали, які тісно взаємопов'язані та взаємообумовлені, коли своєчасне виявлення та максимальне використання резервів по кожному з напрямків має синергетичний ефект в розвитку підприємства в цілому.

Окремо зупинимося на формуванні інвестиційного потенціалу, оскільки саме інвестиційні можливості будь-якого підприємства забезпечують його інноваційний розвиток на основі розширеного відтворення, зростання капіталізації та ринкової вартості.

Можна виділити декілька підходів до розуміння економічної сутності, змісту та значення для інноваційного розвитку торговельного підприємства інвестиційного потенціалу:

- організована та взаємопов'язана сукупність інвестиційних ресурсів підприємства, що за певних умов можуть бути трансформовані в інвестиції та інновації;

- сукупність інвестиційних можливостей підприємства, використання яких спрямоване на досягнення цілей його інноваційної стратегії;

- сукупність засобів та умов здійснення інвестиційно-інноваційної діяльності; наявні та приховані можливості для здійснення простого і розширеного відтворення;

- сукупність прихованих інвестиційних ресурсів, джерел, можливостей, засобів, запасів, які під впливом зовнішніх та внутрішніх чинників інвестиційного середовища формуються і починають взаємодіяти між собою для вирішення стратегічних завдань інноваційної діяльності підприємства;

- сукупний інвестиційний попит та пропозиція інвестиційних ресурсів тощо.

На нашу думку, трактування інвестиційного потенціалу підприємства торгівлі повинно охоплювати не тільки сукупність наявних та прихованих ресурсів для інвестування (матеріальних, фінансових, інформаційних, трудових, інноваційних, маркетингових тощо), а комплексно враховувати усі наявні та потенційні соціально-економічні та фінансово-інвестиційні резерви торговельної діяльності підприємств, об'єктивно оцінювати сукупність багатовекторних

внутрішніх і зовнішніх чинників впливу на інвестиційні можливості та інвестиційну привабливість підприємств торгівлі, які створюють сприятливі або несприятливі умови для реалізації оперативних, тактичних і стратегічних цілей інноваційного розвитку підприємств торгівлі й забезпечують високий рівень конкурентоспроможності товарної продукції та послуг, що пропонуються споживачам.

Поєднання таких напрямків сучасних уявлень стосовно економічної сутності та змісту складових елементів інвестиційного потенціалу підприємств торгівлі дозволяє визначати його як комплекс інвестиційних ресурсів у поєднанні з резервними можливостями, засобами та умовами їхнього залучення й використання, оцінкою чинників впливу внутрішнього та зовнішнього економічного та соціально-політичного середовища на ефективність інвестиційної діяльності та стимулювання інноваційного розвитку торговельних підприємств.

З нашого погляду, поняття «інвестиційного потенціалу» підприємства більшою мірою враховує оцінку поточного стану наявних та прихованих інвестиційних ресурсів і внутрішніх резервів інвестиційної діяльності, тому пропонуємо вживати дефініцію «потенціал інвестиційно-інноваційного розвитку», яка на нашу думку, більш точно і повною мірою відображає місце і роль оцінки та прогнозування потенціалу перспективного інноваційного розвитку в системі розробки й реалізації функціональної фінансово-інвестиційної та генеральної корпоративної стратегії підприємства торгівлі.

Формування та розвиток інвестиційно-інноваційного потенціалу підприємства торгівлі залежать від ефективності управління інвестиційної діяльністю, що є складовою функціональної фінансової стратегії, реалізація якої залежить від рівня інтеграції в ієрархічну структуру декомпозиції стратегій торговельного підприємства та відповідності вимогам ранжування, взаємозв'язку та підпорядкованості стратегіям вищого рівня – конкурентній та генеральній корпоративній.

В процесі обґрунтування та реалізації інвестиційної стратегії торговельних підприємств необхідно дотримуватися визначальних критеріїв, що покладені в основу комплексної оцінки потенціалу інвестиційно-інноваційного розвитку: наявність достатнього обсягу фінансово-інвестиційних ресурсів; визначеність термінів розробки, реалізації та експлуатації інвестиційних проектів на різних етапах інвестиційного циклу; швидкість окупності, ефективність, узгодженість інвестиційних витрат та фінансових результатів; оптимальність поєднання очікуваної рентабельності та вірогідних інвестиційних ризиків в умовах невизначеності; узгодженість інвестицій із умовами зовнішнього середовища (рівень державного втручання, соціально-економічна значущість інвестиційних проектів, регіональне

розміщення, екологічна безпека, кон'юнктура фінансово-інвестиційного ринку, рівень конкуренції, фактичні та потенційні обсяги ринку збуту товарів, прогнозування споживчого попиту тощо).

До визначальних детермінантів формування, оцінки та прогнозування рівня потенціалу інвестиційно-інноваційного розвитку торговельних підприємств повинні відноситися такі чинники та умови:

- стабільність залучення фінансових джерел інвестиційного капіталу, інтенсивність інвестиційно-інноваційного розвитку, поступове зростання капіталізації підприємств торгівлі;

- поточна та довгострокова інвестиційна активність, швидкість окупності інвестованого в об'єкти капіталу та прискорені темпи його розширеного відтворення;

- прогнозованість та стабільність у часі інвестиційної діяльності в розрізі різних напрямів інвестування, підвищення рівня її ефективності та привабливості для внутрішніх і зовнішніх інвесторів;

- дієвість та ефективність управління різними видами систематичних та несистематичних інвестиційних ризиків;

- ефективність управління портфелями реальних та фінансових інвестиційних проектів, що є беззаперечною умовою їх інвестиційної привабливості та стимулювання інноваційного розвитку торговельних підприємств.

УДК 336.1:352

**Н.І. Власюк**, канд. екон. наук, доц. (*ЛТЕУ, Львів*)

## **АНАЛІЗ РІВНЯ ЗБАЛАНСУВАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ**

Сучасні умови засвідчують необхідність побудувати нову модель формування доходів та видатків місцевих бюджетів, яка б забезпечувала оптимальний фіскальний та стимулюючий ефект і відповідала потребам збалансування інтересів центру та регіонів, усувала диспропорції бюджетної забезпеченості окремих територій, знижувала напругу міжрегіональних фіскальних відносин та підтримувала ефективність бюджетної системи загалом. Саме тому проблеми вдосконалення формування доходів та видатків місцевих бюджетів як складової фіскальної політики держави – одне із пріоритетів фінансово-економічних та адміністративних трансформацій в Україні [1].