

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
СХІДНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ імені В. ДАЛЯ
НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ ЕКОНОМІКИ ТА УПРАВЛІННЯ
КАФЕДРА ФІНАНСІВ ТА БАНКІВСЬКОЇ СПРАВИ**

**ЛУГАНСЬКА ОБЛАСНА ВІЙСЬКОВО-ЦИВІЛЬНА АДМІНІСТРАЦІЯ
ДЕПАРТАМЕНТ ФІНАНСІВ**

**ГОЛОВНЕ УПРАВЛІННЯ ДЕРЖГЕОКАДАСТРУ
У ЛУГАНСЬКІЙ ОБЛАСТІ**

**НАН УКРАЇНИ ЛУГАНСЬКА ФІЛІЯ
ІНСТИТУТУ ЕКОНОМІКО-ПРАВОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ**

**СХІДНОКАЗАХСТАНСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ
Д. СЕРИКБАЄВА (КАЗАХСТАН)**

**ДЕРЖАВНА ВИЩА ШКОЛА ІМЕНІ ПАПИ РИМСЬКОГО
ІОАННА ПАВЛА II (ПОЛЬША)**

ГРОДНЕНСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ (БІЛОРУСЬ)

ГРОМАДСЬКА СПІЛКА «ІНСТИТУТ РЕГІОНАЛЬНИХ ПРОБЛЕМ»

ТЕЗИ ДОПОВІДЕЙ

VII Міжнародної науково-практичної конференції

**"ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ:
ТРАДИЦІЇ, МОДЕЛІ, ПЕРСПЕКТИВИ"**

**присвячена 100-річчю із дня заснування
СНУ ім. В. Даля та 25-річчю із дня заснування
кафедри фінансів і банківської справи**

16-17 квітня 2020 р.

м. Сєвєродонецьк, 2020

Рекомендовано до друку Вченою радою
Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля
(Протокол № 8 від 29 травня 2020 р.)

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ КОМІТЕТ КОНФЕРЕНЦІЇ

Голова організаційного комітету:

Костирко Л.А., д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів та банківської справи Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля.

Співголови організаційного комітету:

Галгаш Р.А., к.е.н., доцент, директор інституту економіки та управління СНУ ім. В. Даля;

Бергер Ю., проф., д.н., ректор Державної вищої школи імені Папи Римського Іоанна Павла II;

Куур О.В., д.е.н., професор, зав. кафедрою фінансів, обліку та оподаткування ВКДТУ ім. Д. Серикбаєва;

Захорошко С.С., к.е.н., доцент кафедри економічної теорії Гродненського державного аграрного університету;

Анікієва Т.В., директор Департаменту фінансів Луганської обласної військово-цивільної адміністрації.

Відповідальний секретар – Мартинов А.А.

Члени організаційного комітету:

Чернодубова Е.В., к.е.н., доцент кафедри фінансів та банківської справи СНУ ім. В. Даля;

Мартинов А.А., к.е.н., доцент кафедри фінансів та банківської справи СНУ ім. В. Даля;

Тищенко В.В., к.е.н., доцент кафедри фінансів та банківської справи СНУ ім. В. Даля;

Тищенко О.І., к.е.н., доцент кафедри фінансів та банківської справи СНУ ім. В. Даля;

Шуліко М.М., заступник голови Громадської спілки «Інститут регіональних проблем».

Адреса оргкомітету: проспект Центральний 59/а, м. Северодонецьк, 93400, Україна, ауд. 510, кафедра фінансів і банківської справи СНУ ім. В. Даля.

Відповідальний за випуск: *Костирко Л.А.*, докт. екон. наук, проф., завідувач кафедри фінансів та банківської справи СНУ ім. В. Даля.

Тези доповідей VII Міжнародної науково-практичної конференції «Пріоритети розвитку фінансової системи: традиції, моделі, перспективи» 16-17 квітня 2020 р. – Северодонецьк: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2020. – 182 с.

У збірнику подано тези доповідей учасників VII Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції «Пріоритети розвитку фінансової системи: традиції, моделі, перспективи» 16-17 квітня 2020 року. На конференції було розглянуто широке коло питань, пов'язаних із дослідженням проблем, потенціалу та напрямків розвитку фінансової системи України.

Матеріали номеру друкуються мовою оригіналу.

СЕКЦІЯ 1: ІНСТИТУЦІЙНИЙ ТА ФІНАНСОВИЙ БАЗИС ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ ЕКОНОМІКИ

УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ ЯК АНТИКРИЗОВИЙ ЗАХІД

Костирко Л.А., Розмислова К.О.
Східноукраїнський національний університет імені В. Даля,
м. Северодонецьк, Україна

Несприятливий вплив світової економічної кризи, викликаного пандемією 2019 - 2020 років, на економіку України призводить до розширення спектра негативних факторів зовнішнього середовища як промислово розвинених регіонів в цілому, так і окремих виробничих компаній. Рішення задач інноваційного розвитку країн під впливом безлічі зовнішніх і внутрішніх факторів підвищує актуальність проблем управління інноваційною діяльністю на державному, регіональному і муніципальному рівнях [1, с. 28].

Дослідженням концепції управління інноваційною діяльністю підприємства займалися такі вчені як С.М. Ілляшенко, П.П. Микитюк, І.Т. Балабанов, М.П. Денисенко, О.І. Волков, Л.І. Федулова, В.О. Василенко, І.А. Павленко тощо. Відмітимо, що вказані вчені займалися проблемами управління інноваційною діяльністю виробничого підприємства, тоді як інноваційний розвиток підприємств в умовах кризи залишається дослідженням недостатньо. Необхідно відзначити, що інноваційна діяльність підприємства в умовах кризи повинна бути керованою особливими засобами. Тільки за цією умовою вона може бути ефективною в довгостроковому періоді.

На сучасному етапі розвитку потрібно шукати нових підходів до створення умов для інноваційної діяльності в реальному секторі економіки. Необхідно досліджувати аспекти поліпшення управління розвитком підприємств промислово розвинених регіонів на основі інновацій та он-лайн технологій віддаленого управління виробничим процесом. Важливість і актуальність дослідження даної проблеми зростає у зв'язку з тим, що в умовах світової економічної кризи найбільші труднощі відчувають саме регіони з розвиненим промисловим комплексом. В умовах кризи зростають вимоги до підвищення активності регіональних структур влади і управління, до їх взаємодії з урядом.

Поряд з пріоритетами соціального характеру будь-якої держави в програму розвитку як правило включають пріоритети розвитку інфраструктури, фінансової підтримки системоутворюючих підприємств, збереження і розвитку промислового і технологічного потенціалу. При цьому промисловий і технологічний потенціал майбутнього зростання повинен бути збережений і посилений [2, с. 112].

Уряд не буде вкладати гроші платників податків у збереження неефективних виробництв. У той же час, підприємства, що підвищили в останні роки свою ефективність, що інвестували в розвиток виробництва і створення нової продукції, що підвищили продуктивність праці, вправі розраховувати на сприяння держави вирішенні найбільш гострих проблем, викликаних кризою. Успіх в управлінні виконанням програми буде забезпечено тільки при взаємодії центрального та регіональних органів влади.

Істотні зміни в економіці країни і, особливо, в реальному секторі в зв'язку зі світовою економічною кризою об'єктивно зростає роль держави у сприянні щодо розв'язання найбільш гострих проблем, викликаних кризою, ефективно працюючим промисловим підприємствам.

Недопущення зупинки виробництва і продовження науково-технічного та інноваційного процесів, що визначають прогрес діяльності підприємства, вимагає активізації управління отриманням та цільовим використанням коштів держпідтримки, і інноваційною діяльністю підприємства в цілому.

Кризю не можна використовувати як привід відмовитися від інноваційних цілей і перетворень. У кризовій ситуації для підприємства максимально важливо переосмислити відбуваються навколо зміни, оцінити негативні чинники, знайти свої сильні сторони, побачити нові можливості і трансформувати їх для створення потенціалу інноваційного розвитку. Розробка нових виробів і технологій, реалізація інновацій дозволить підприємству після закінчення кризи підвищити науково-виробничий потенціал. Підприємства, що успішно функціонують в докризових умовах, здатні перетворити кризу в реальну рушійну силу, звільнившись від слабкостей і розвиваючи сильні сторони, до числа яких відносяться інновації. Інновації є найважливішим фактором конкурентоспроможності продукції, а активізація управління інноваційною діяльністю в кризових умовах забезпечує конкурентні переваги підприємства. Спрямований організаційний пошук нововведень і доведення їх до інновацій, постійна націленість їх на виробниче підприємство є специфічним інструментом розвитку промислового підприємства. У промислово розвинених регіонах в останні роки активізується процес створення і комерційного використання техніко-технологічних інновацій (нововведень) [3, с. 25].

На основі розуміння того, що «інноваційна діяльність» пов'язана з категоріями «інновація» та «інноваційний процес», можна реалізувати на практиці методологічні засади її планування і організації в умовах конкуренції. Конкуренція, заснована на інноваціях, стає головним джерелом науково-дослідницької діяльності великих підприємств. Інновації і конкуренція призводять до подальшого творчого руйнування раніше сформованих в управлінні підходів, форм, способів і методів.

Інновації з'являються в результаті здійснення інноваційного процесу, що включає: створення нового продукту, використання нової технології

виробництва, використання нової організації виробництва, відкриття нових ринків збуту або каналів продажів.

Інноваційний процес є процесом перетворення наукового знання в інновацію, що представляє послідовний ланцюг подій, в ході яких інновація визріває від ідеї до конкретного продукту, технології або послуги і поширюється при практичному використанні.

Залежно від використання в інноваціях наукових знань і широти їх застосування виділяються типи інновацій:

засновані на фундаментальних наукових знаннях, результати яких знаходять застосування в різних сферах діяльності;

інновації, що спираються на наукові дослідження, але мають обмежену галузь застосування;

розроблені з використанням існуючих технічних знань нововведення з обмеженою сферою застосування;

інновації в комбінації з різними типами знань в одному продукті;

використання одного продукту в різних галузях;

технічно складні нововведення - побічний результат основних досліджень;

застосування вже відомої техніки або методів в новій області.

Будь-яка інновація характеризується успішним завершенням процесу, в ході якого наукова ідея або технологія виробництва вироби доводяться до стадії реального впровадження, комерціалізації і практичного використання, ніж і обумовлюється її економічна ефективність. Сукупність інноваційних процесів становить інноваційну діяльність, спрямовану на створення інновацій. Значить, інновація є кінцевий результат інноваційної діяльності, що одержав реалізацію у вигляді нового або вдосконаленого продукту, затребуваного ринком, нового або вдосконаленого технологічного процесу, використовуваного в практичній діяльності.

Трансформація інноваційної ідеї в винахід на основі маркетингових досліджень, нове або модернізований виріб, в товар як комерційну реальність, його просування та грамотне виведення на ринок дозволяє завершувати виробничо-комерційний процес успішними продажами. Інноваційні антикризові цілі активізують інноваційну діяльність на підприємстві, а ця обставина вимагає відповідної активізації процесів управління цією інноваційною діяльністю.

Системний підхід до розробки механізму активізації управління інноваційною діяльністю забезпечує реалізацію принципів, засобів і способів, що забезпечують ефективну реалізацію антикризових цілей. Інструментом активізації управління є перехід на антикризові заходи, спрямовані на досягнення встановлених цілей з урахуванням специфіки інноваційної діяльності в умовах кризи і характеру виникає взаємозалежності продуктових і процесних інновацій на підприємстві.

Таким чином, системний підхід до забезпечення активізації управління інноваційною діяльністю підприємства промислово розвинутого регіону і

інфраструктурне супровід реалізації внутрішніх антикризових заходів зберігає і зміцнює його інноваційної потенціал в умовах кризи, викликаного пандемією для післякризового економічного зростання.

Література:

1. Внукова Н.М. Економічна оцінка ризику діяльності підприємств: проблеми теорії та практики: монографія / Н.М. Внукова, В.А. Смоляк. - Х. : ІНЖЕК, 2006. - 182 с.

2. Кузьмін О.Є. Управління ризиками в інноваційній діяльності: [навч.-метод. посібник]/ О.Є. Кузьмін, Н.Ю. Подольчак, Н.І. Подольчак. - Львів: Вид-во Нац. ун-ту "Львівська політехніка", 2009. - 176 с.

3. Стан інноваційної діяльності та діяльності у сфері трансферу технологій в Україні у 2018 році: аналітична довідка / Т.В. Писаренко, Т.К. Кваша та ін. – К.: УкрІНТЕІ, 2019. – 80 с.

ФІНАНСУВАННЯ РИНКУ НЕРУХОМОСТІ В ПЕРІОД ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Степура В.В.

Східноукраїнський національний університет ім. В.Даля,
м. Сєвєродонецьк, Україна

З фінансово-економічної точки зору ринок нерухомості представляє собою систему особливих відносин, які виникають під час операцій з об'єктами нерухомості. Сьогодні науковці розглядають нерухомість не тільки як специфічний товар, але і як потужний інвестиційний інструмент та фінансовий актив. Це обумовлено тим, що нерухоме майно створюється шляхом вкладання капіталу і працею людини, а його розвиток відбувається з високими витратами, внаслідок чого виникає необхідність залучення позикових коштів. На провідних ринках світу нерухомість, як об'єкт інвестицій пропонує привабливий рівень дохідності для відповідного рівня ризику.

Будівельна галузь у 2018 стала одним із трьох лідерів серед сфер і видів діяльності, в які було вкладено найбільше капітальних інвестицій – 52 млрд. грн. Лише за 10 місяців 2019 року будівельна сфера зросла на 20,8% порівняно з минулим і становила 131,5 млрд. гривень. [1]

Основними факторами, що впливають на ринок нерухомості сьогодні є: [2]

- Людські ресурси. Обмеження до пересування робітників. Здоров'я тих, хто працює. Хоча зараз ця проблема не така значуща, однак із невпинним зростання кількості хворих в Україні можливі проблеми із комплектуванням як робітничих бригад, так і інженерно-управлінського персоналу;

- Різкий спад укладання купівельних угод. Звичайно ж, у даній ситуації більшість потенційних покупців відтермінували питання купівлі житла на якийсь час;

- Логістичні. Проблеми в доставці будівельних матеріалів та обладнанні до будівельних майданчиків;

- Стійкість та надійність фінансового сектору;

- Відсутність прогнозування із розвитком ситуації як у світі в цілому, так і в Україні зокрема;

Щоб спрогнозувати як теперішня криза вплине на ринок нерухомості, потрібно звернутися до історії. Після початку фінансової кризи, ціни на нерухомість впали більш ніж на третину. Різке падіння припало на 2009, але продовжувалося до 2012, коли ситуація більш менш стабілізувалася. Та це тривало не довго, оскільки у 2014-2015 країну охопила нова локальна криза через війну на Сході та несприятливу ситуацію на світовому ринку сировини. Знову ж таки, тоді ціни на нерухомість в доларовому еквіваленті впали на третину. У 2018 вартість нерухомості зросла на 20%, але вже до початку 2019 відкотилися назад до вартості 2017 (рис. 1) [3].



Рис 1. Середня вартість квадратного метра в Києві (в долл. США), 2008-2020 р.

Після кризи 2008 та кризи 2014 ціни на ринку нерухомості впали на 30%. Проте цього разу економіка України сильніша. Україна в цю кризу входить набагато сильнішою, ніж це було в 2008 році. В країні велика ліквідність в банках; високі золотовалютні запаси; запас по бюджетному курсу, який запланований (27 гривень до долара) та досить позитивний діалог з МВФ, з яким домовилися про системне продовження співпраці без зміни будь-яких умов [3].

Покупець з ринку не піде – Україна звикла жити при дорогому доларі, бачила революції і живе в стані війни. Але при кожному новому витку курсу ми спостерігаємо дві тенденції. Частина покупців демонструє тимчасове зниження готовності здійснювати великі покупки. Інша частина, навпаки, прагне нівелювати ризики зростання курсу покупкою активів за гривню. Значною мірою ситуація буде залежати від того, як складуться наші взаємини з міжнародними фінансовими організаціями і чи зможе країна отримати зовнішні кредити. Відсутність останніх може знову підняти курс. [4].

Література:

1. Життя забудовника: чого чекати у 2020 році. *Економічна правда*. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2020/01/15/655779/> (дата звернення: 15.04.2020).
2. Нерухомість на карантині: як коронавірус вплине на ринок житла. *Аналітичний портал «Слово і діло»*. URL: <https://www.slovoidilo.ua/2020/04/03/pogljad/suspilstvo/neruxomist-karantyni-yak-koronavirus-vplyne-rynok-zhytla> (дата звернення: 15.04.2020).
3. Падіння ринку нерухомості: чого чекати в умовах фінансової кризи. *24 канал*. URL:

https://24tv.ua/rinok_neruhomosti_ukrayini_2020_prognoz_chi_bude_padinna_n_eruhomisti_n1298304 (дата звернення: 15.04.2020).

4. Чи є у ринку української нерухомості імунітет до вірусу? *Новое время.*

URL: <https://nv.ua/ukr/biz/experts/koronavirus-i-rinok-neruhomosti-v-ukrajini-realna-situaciya-i-prognoz-novini-ukrajini-50075864.html> (дата звернення: 15.04.2020).

ТЕНДЕНЦІЇ СВІТОВОГО РУХУ ІНСТИТУТУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

Кукса І.М., Васюренко Л.В.
Луганський національний аграрний університет,
м. Старобільськ, Україна

Становлення країни на інноваційний шлях розвитку, модернізація та реструктуризація національної економіки з урахуванням глобальних технологічних трендів вимагають створення конкурентоспроможних рішень і розробок. Необхідністю сьогодення є розвиток в Україні сфери послуг в галузі інтелектуальної власності з метою забезпечення суб'єктів науково-дослідної та інноваційної діяльності експертною підтримкою в питаннях набуття прав та управління нематеріальними активами, а також розвитку інституту інтелектуальної власності в країні. Потрібна ефективна система трансформації наукових і науково-технічних результатів в комерційно привабливі, готові до впровадження і захищені інтелектуальними правами розробки.

У зв'язку з цим необхідністю є виявлення сучасних галузевих трендів технологічного розвитку, домінуючі в країнах, які мають високі доходи від високотехнологічної продукції і технологій, а також демонструють динамічне зростання відповідних показників, здійснення аналізу національних інститутів інтелектуальної власності (ІВ), а також сучасного стану і тенденцій розвитку сектора послуг у сфері ІВ в зазначених державах [1]. Визначення ефективних інструментів підтримки суб'єктів наукової та інноваційної діяльності у придбанні інтелектуальних прав, розпорядженні ними та управлінні ІВ, аналіз досвіду їх застосування за кордоном, дозволить оцінити можливості та перспективність впровадження відповідних інститутів і механізмів в Україні.

Для вирішення зазначених аспектів акумулюємо відповідні напрями:

- окреслення глобальних технологічних трендів на основі аналізу патентної активності країн, які мають високі доходи від високотехнологічної продукції і технологій, а також демонструють динамічне зростання відповідних показників, в галузевому розрізі;
- критичне дослідження національних інститутів інтелектуальної власності, а також сучасного стану і тенденцій розвитку сектора послуг у сфері ІВ у зазначених державах;
- порівняльне дослідження стану інструментів права інтелектуальної власності та системи послуг, які забезпечують охорону, захист та розпорядження інтелектуальними правами, в Україні та за кордоном;
- оцінювання можливостей розвитку інструментів права інтелектуальної власності, використовуваних в Україні, і системи послуг, пов'язаних з охороною, захистом і розпорядженням інтелектуальними правами, з урахуванням діючих правових, організаційних та економічних умов;

Глобальні тренди включають інтенсивний інноваційний розвиток п'яти технологічних галузей, що лідирують за показником числа опублікованих у 2019 р. патентних заявок (комп'ютерні технології; електрообладнання, прилади та енергетика; вимірювальні технології; цифровий зв'язок і технології в галузі медицини), а також ще сімох областей з високими показниками патентної активності: телекомунікації, фармацевтика, технології у сфері напівпровідників, біотехнології, аудіовізуальні технології, оптика і цивільне будівництво. Таким чином, під сучасними світовими технологічними трендами розуміється інтенсивний інноваційний розвиток 12 вищевказаних областей [2].

Завдання підвищення патентної та ліцензійної активності зазначених суб'єктів господарювання вимагає від держави забезпечення доступних і якісних ІР(intellectual property)-послуг. В даний час створення переважно або повністю фінансованих державою інститутів, що надають ІР-послуги, – загальносвітова практика. В огляді ОЕСР 2018 р. «Наука, технології та промисловість» зазначено, що в число заходів щодо стимулювання подачі заявок на реєстрацію об'єктів ІВ, що застосовуються урядами країн-членів, входить забезпечення потенційних заявників інформаційними та консультаційними послугами [2]. Дана політика головним чином орієнтована на суб'єкти малого і середнього підприємництва, до країн, що реалізують ті чи інші заходи, відносяться Бельгія, Великобританія, Канада і Швеція. Крім цього, елементом політики зі стимулювання комерціалізації ІВ, створюваної в університетах і державних дослідницьких організаціях, є державна підтримка суб'єктів, які надають послуги у сфері розпорядження правами. Так, з метою захисту та управління ІВ державних дослідницьких організацій у Франції були створені товариства прискороного трансферу технологій, державна підтримка офісів трансферу технологій здійснюється в Бельгії та Словенії [3]. Таким чином, розвиток сектора фінансованих державою послуг у сфері ІВ – це елемент діючої науково-технічної політики багатьох розвинених держав.

У Сінгапурі можливості розпорядження правами забезпечуються за допомогою роботи онлайн-майданчика торгівлі технологіями, підтримуваної таким державним органом, як Управління з трансферу технологій. Майданчик дозволяє розробникам і особам, зацікавленим у придбанні прав на технології, опублікувати в онлайн-режимі повідомлення, що містить відповідно пропозицію технологічної розробки або запит на неї. Таким чином формується електронна мережа постачальників і потенційних набувачів прав на технології, що дозволяє встановлювати контакти між зацікавленими сторонами у віддаленому доступі. Слід підкреслити, що поява електронних торгових майданчиків ІВ не є винятковою особливістю Сінгапуру – це вже визнаний світовий тренд. Найбільш успішний приклад такого майданчика-розроблена і керована Радою з розвитку торгівлі Гонконгу Азіатська біржа інтелектуальної власності (Asia IP exchange) [4]. Азіатська біржа ІВ являє собою безкоштовну базу даних і платформу торгівлі інтелектуальною власністю, що працює в режимі онлайн: особа, зацікавлена в розпорядженні правом на рід, завантажує

в систему інформацію про результат, а потенційні набувачі мають можливість здійснювати пошук у відповідній базі даних. Одна з останніх розробок в області електронної торгівлі ІВ-платформа SUNN (Start Up Neural Network) [5], запущена і підтримувана Мадридською мережею (Madrid Network – сайт підтримки бізнесу за допомогою інновацій) і Міністерством економіки і конкурентоспроможності Іспанії [6]. Зазначена система, являє собою мережу, що дозволяє диференціювати інноваційні екосистеми учасників торгів – потенційних набувачів і заявників (осіб, що пропонують технології) – і з'єднувати їх за допомогою інноваційних карт. Інноваційні екосистеми (депозитарії) включають відомості про патенти, дослідницькі колективи і стартапи, представлені на міжнародних ринках, які об'єднані в інноваційні осередки і «ключові інструменти реалізації технологій». Це дозволяє компаніями виставляти на продаж власні і знаходити технологічні рішення, що відповідають потребам конкретного бізнесу [7]. Відзначається, що особливістю платформи SUNN є пошуковий алгоритм системи, який дозволяє безпосередньо з'єднувати між собою розробників та інвесторів в автоматичному режимі.

Представлений, як приклад, зарубіжний досвід дозволив виявити деякі підходи та інструменти, що застосовуються до організації сектора підтримуваних державою ІР-послуг [7]. Оцінка зазначених підходів та інструментів з точки зору доцільності та перспектив їх використання в Україні дозволить розробити низку пропозицій щодо розвитку системи послуг, пов'язаних з охороною, захистом та розпорядженням інтелектуальними продуктами. Вважаємо, що реалізація запропонованих заходів дозволить підвищити в якісному і кількісному відношенні рівень підтримки суб'єктів науково-технічної діяльності в питаннях ІВ, а також ефективність управління правами на результати, які створюються за рахунок коштів державного бюджету; дасть нові стимули розвитку ринку інтелектуальної власності; підніме рівень обізнаності та грамотності винахідників та інноваторів в питаннях ІВ, збільшить їх зацікавленість у використанні нематеріальних активів.

Література:

1. Official Website of the Office of the Controller General of Patents, Designs & Trade Marks. [Електронний ресурс]. Режим доступу: URL: <http://ipindiaservices.gov.in/workingofpatent>
2. OECD Science, Technology and Industry Outlook 2018 // OECD Publishing. [Електронний ресурс]. Режим доступу: URL: http://www.oecd-ilibrary.org/scienceand-technology/oecd-science-technology-and-industry-outlook-2014_sti_outlook2018-en
3. OECD Science, Technology and Industry Outlook 2016 // OECD Publishing. [Електронний ресурс]. Режим доступу: URL: <http://www.oecd.org/sti/inno/oecdsciencetechnologyandindustryoutlook2016.htm>,

4. The Official Website of the Singapore Business Advisors&Consultants Council. [Електронний ресурс]. Режим доступу: URL: <https://www.sbacc.org.sg/>
5. SUNN. [Електронний ресурс]. Режим доступу: URL: <http://sunn.io/index.php/en/>, дата звернення – 21 червня 2016 року.
6. Madrid Network. [Електронний ресурс]. Режим доступу: URL: <http://www.madridnetwork.org>
7. Chaves D. SUNN: the new technological «LinkedIn». [Електронний ресурс]. Режим доступу: URL: <http://www.clarkemodet.com/blog/2013/11/SUNN-the-new-technological-LinkedIn.html#.VuvSFuKLSUk>.

ЦІЛЬОВІ ОБЛІГАЦІЇ ЯК ДЖЕРЕЛО ФІНАНСУВАННЯ ЖИТЛОВОГО БУДІВНИЦТВА В УКРАЇНІ

Середа О.О., Невідома К.О.
Східноукраїнський національний університет імені В. Даля,
м. Сєвєродонецьк, Україна

Житлове будівництво є однією із найважливіших та найперспективніших галузей економіки України, оскільки саме воно формує життєдіяльність країни та суттєво впливає на стан економічних відносин. За останні роки схема з використанням випуску цільових облігацій стала однією із самих поширених схем залучення інвестиційних ресурсів у будівництво житла в Україні. Ця схема допомагає спрямувати фінансові потоки з виробництва у сферу цінних паперів і стабілізує систему управління фінансуванням і оподаткуванням.

Залучення коштів забудовниками об'єкта відбувається за допомогою випуску іменних безпроцентних облігацій та подальшому їх поширенню серед інвесторів. Це цільові облігації, які показують внесення власниками коштів, а виконання зобов'язань емітентами здійснюється шляхом передачі товарів та/або надання послуг відповідно до вимог, зазначених у проспекті емісії. Випуск (емісія) цільових облігацій регулюється регламентується Законом «Про цінні папери і фондовий ринок» і Положенням про порядок здійснення емісії облігацій підприємств, облігацій міжнародних фінансових організацій та їх обігу, затвердженим Рішенням НКЦПФР від 27.12.2013 № 2998.

Серед забудовників облігації завоювали чималу популярність, оскільки вони мають для них ряд безперечних переваг та є законодавчо дозволеними. До переваг емісії цільових облігацій для забудовників можна віднести [1,2,3,4]:
податкова оптимізація, адже дохід від емісії з випуску облігацій не оподатковується. Тобто це відсутність податкових зобов'язань при залученні коштів. Вони виникають при погашенні облігації. За рахунок цього можна відкласти ці платежі до завершення будівництва об'єкта;

обсяг фінансування набагато більше, ніж при кредитуванні фінансовими установами;

перспектива запозичення коштів у потрібному обсязі без застави та сплати відсотків.

Цільові будівельні облігації не передбачають процентного доходу і не залежать від цінних коливань на ринку. Купуючи деякі цільові облігації, інвестор отримує право через обумовлений термін обміняти цінний папір на право власності на житло. Одна облігація відповідає певній кількості квадратних метрів житлової площі, а продаються такі облігації, зазвичай, лотами. Договором резервування між інвестором і забудовником за останнім закріплюється конкретна квартира, хоча чинне законодавство не зобов'язує до цього [4]. Основними перевагами цільових облігацій для інвесторів є [1,2,3,4]:
закріплення об'єкта нерухомості за інвестором; отримання гарантії на

прямо використання внесених коштів;
можливість застосовувати облігації на вторинному ринку в ролі самостійного активу;
фіксування ціни об'єкта; наявність контролю з боку НКЦПФР за виконанням умов і фінансовим положенням емітента.

Слід зазначити, що одним з плюсів придбання нерухомості через безпроцентні облігації є випробування компанії з будівництва – забудовника будь-яких документів пов'язаних з будівництвом і землею Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку. Але контроль самого будівництва і виконання зобов'язань по цільових облігаціях вже не відноситься до її повноважень.

Серед недоліків використання цільових облігацій доцільно виокремити таке [1,2, 3, 4]: номінал облігації завжди відрізняється від початкової ціни, тобто при поверненні інвестицій грошовими коштами може бути отримано виключно номінал облігації; забудовник-емітент на підставі закону має право викуповувати облігації після закінчення терміну у інвестора; в інвестора немає переважних прав на такий об'єкт (наприклад, при переданні його в іпотеку третім особам); за продаж облігації іншому інвестору емітент - будівельник повинен заплатити комісійні торговцеві паперами за зміну даних. У випадку проблемного об'єкта «довгобуду» це буде майже неможливо; держава ніяк не регулює ситуацію, в разі погашення облігації при отриманні об'єкта і закінчення терміну обігу облігації.

Сьогодні ринок нерухомості в Україні перенасичений пропозиціями житлової нерухомості: у 2017 р. – 5,9 млн кв. м, хоча у 2018 р. обсяг збудованого житла зменшився на 25%, а у I кварталі 2019 р. ринок скоротився ще на 4% [4], але галузь надалі залишатиметься привабливою для інвесторів. На думку експертів ринку нерухомості, понад 10% придбаного нового житла фінансується за допомогою фондів фінансування будівництва; близько 20–25% забудовників використовують цільові облігації; понад 30% житла будується за схемою форвардних контрактів [4]. Механізм цільових облігацій має вагу на ринку мобілізації коштів в сферу будівництва нерухомості. Вихід на публічний ринок позик дозволяє сформувати забудовнику публічну кредитну історію, створити позитивну репутацію і збільшити довіру інвесторів, що полегшує і здешевлює залучення інвестицій надалі. Загальні тенденції ринку фінансування будівництва житла шляхом розміщення цільових облігацій характеризуються наступним: збільшення кількості позичальників, випуски облігацій яких мають рівень кредитного рейтингу; продовження концентрації емітентів цільових облігацій у Центральній частині України; активний перехід від використання простих схем випуску облігацій до залучення фінансових організацій.

Таким чином, проведене дослідження дає підстави стверджувати, що для фінансування житлового будівництва в Україні використовують цільових облігацій, їх частка складає майже 25%. Механізм фінансування через цільові облігації не в повній мірі захищає інвестора від ризиків втрати нерухомості чи коштів, які за неї сплачені. Для подальшого розвитку цього інструменту житлового будівництва в Україні необхідне покращення інституційного забезпечення функціонування сфери житлового будівництва, посилення захисту інвесторів через законодавчу базу.

Література:

1. Баланська О., Панченко А. Фінансування житлового будівництва в Україні: механізми, ризики, можливості. *Економічний простір*. 2016. №108. С. 127-137.
2. Рибак А. І., Азарова І. Б. Аналіз механізмів фінансування будівельних проектів в галузі житлового будівництва. Ринковий механізм фінансування. *Управління розвитком складних систем*. 2014. Вип. 18. С. 88-97.
3. Фаріон Д.О. фінансове забезпечення житлового будівництва в Україні. *Ефективна економіка*. 2010. №11. URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=396> (дата звернення 04.04.2020).
4. Возняк Г. В. Сучасні механізми фінансування будівництва житла в Україні: проблеми та шляхи вирішення. *Бізнес Інформ*. 2019. №8. С. 111–116. <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2019-8-111-116>.

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНТЕРНЕТ-БАНКІНГУ В УКРАЇНІ

Тищенко О.І., Барановський І.С.
Східноукраїнський національний університет імені В. Даля
М. Сєвєродонецьк, Україна

Сучасні Інтернет-технології відіграють все більшу роль у діяльності вітчизняних банків. Від рівня впровадження новітніх методів та технологій роботи великою мірою залежить ефективність взаємодії банківських установ з клієнтами. Це сприяє появі та розвитку інноваційних банківських послуг, однією з яких є Інтернет-банкінг. Актуальність теми полягає у тому, що банки впевнено переводять все більшу частину своїх послуг у глобальну мережу, що є дуже зручним та вигідним для них та їх клієнтів. Зважаючи на постійні зміни внутрішніх і зовнішніх чинників, які впливають на банківську систему, необхідно постійно досліджувати, вивчати та аналізувати розвиток Інтернет-банкінгу в Україні.

Метою роботи є дослідження перспектив розвитку Інтернет-банкінгу, визначення факторів впливу на цей вид послуг та формування необхідних заходів щодо розширення цього сегменту послуг в Україні.

За результатами дослідження Інтернет асоціації України, на сьогодніє всесвітньою мережею регулярно користуються понад 70% українців і цей показник з кожним роком росте.[1] Завдяки цьому в останні роки спостерігається швидкий розвиток електронної торгівлі, який призвів до виникнення попиту на більш зручні системи розрахунків між покупцями та продавцями. Зважаючи на це українські банки повинні зробити Інтернет-банкінг пріоритетним напрямком розвитку банківської системи. На сучасному етапі розвитку Інтернет-банкінг в цілому знаходиться на стадії активного формування. Хоча ще до недавнього часу за допомогою Інтернету переважно використовувалися системи пасивного Інтернет-банкінгу, які дозволяли отримувати інформацію про стан рахунків, але не мали функцій управління ними.

Сьогодні базовий перелік послуг, які можна отримати шляхом використання Інтернет-банкінгу в Україні вже досить широкий і, беззаперечно, матиме тенденцію до зростання, оскільки він є економічно вигідною послугою як для банку так для і їх клієнтів. Зокрема для банку слід виділити такі перевагами використання (рис. 1):

1. Розширення клієнтської бази – клієнти віддають перевагу тим банкам, які дають можливість користуватися послугами 24/7 без зайвого відвідування відділень.

2. Скорочення інвестицій у розвиток мережі філій – витрати на створення (купівлю) і запуск банківської Інтернет-системи можна зіставити з витратами на відкриття одного звичайного відділення чи філії банку. А враховуючи незначні витрати на здійснення операцій, швидкість окупності Інтернет-відділення буде у кілька разів вище, ніж у звичайного відділення.

3. Усунення географічних і часових бар'єрів для надання послуг – маючи доступ до мережі «Інтернет», клієнти обслуговуються у будь-який час, де б вони не були.

4. Висока рентабельність наданих послуг - комісії з транзакцій покривають витрати на надання Інтернет-послуг.

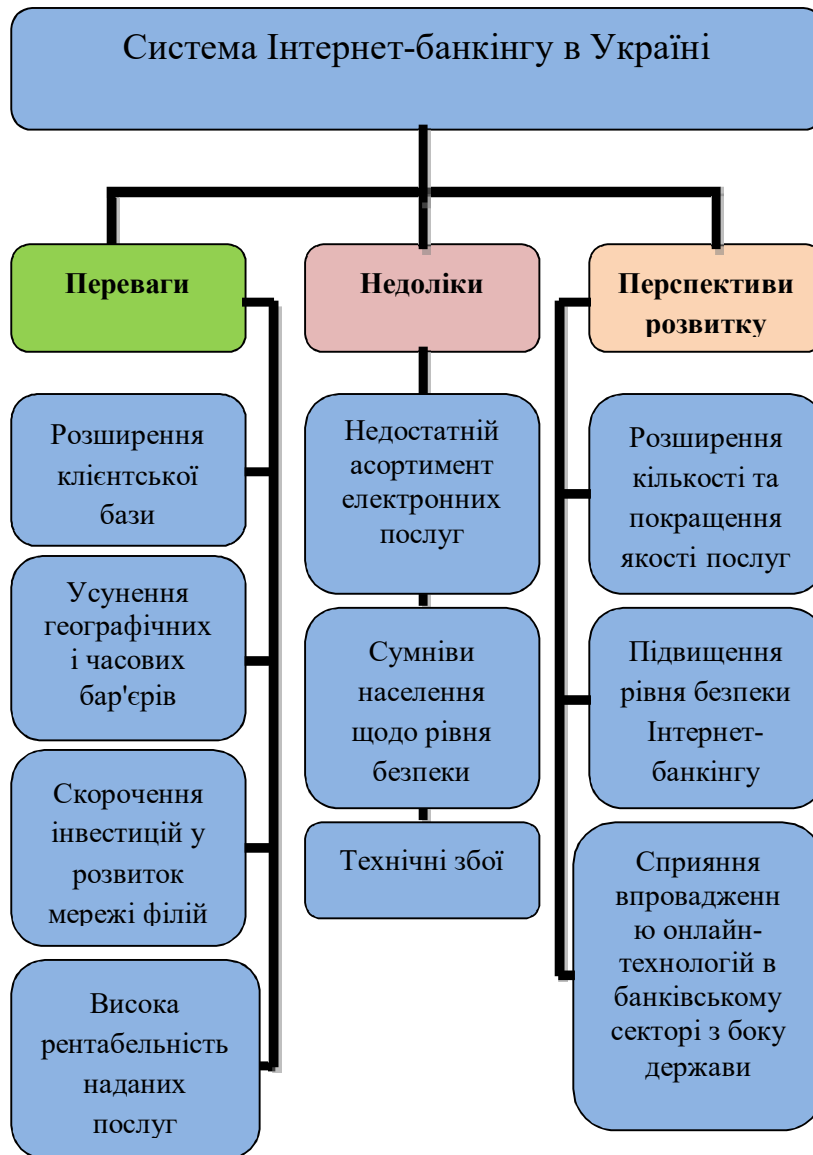


Рис. 1. Система Інтернет-банкінгу в Україні

Важливою причиною, яка повинна стимулювати банки займатися розвитком Інтернет-послуг, є конкуренція. Саме наявність розвиненої системи Інтернет-банкінгу є однією із головних переваг АТ «ПриватБанку» над конкурентами. На сьогодні додаток «Private24» надає найбільший спектр функцій, які є дуже зручними у користуванні. Це призвело до того, що кількість користувачів які проводять онлайн не менше 10 операцій на місяць, з початку 2019 року зросла на 1,1 млн. або на 12%, перевищивши 10 млн. осіб.[2]

Але незважаючи на вагомi переваги, iснують недолiки, якi сповiльнюють розвиток Iнтернет-банкiнгу в Украiнi (див. рис.1). По-перше, кiлькiсть банкiв, якi використовують в своїй дiяльностi Iнтернет-банкiнг стрiмко зростає, проте не всi банки мають достатнiй асортимент електронних послуг, який би задовольнив потреби користувача [3]. По-друге, це сумнiви населення щодо рiвня безпеки реалiзацiї фiнансових операцiй за допомогою мережi «Iнтернет». Адже випадки шахрайства з використанням iнтернету трапляються досить часто. у третiх, ще одним недолiком є технiчнi збої, через що фiнансовi транзакцiї проводяться годинами або навить по кiлька дiб.

Хоча протягом наступних рокiв i очiкується стрiмке зростання частки банкiвських послуг, що реалiзуються шляхом використання iнтернету в Украiнi, все ж державнi органи мають сприяти розвитку Iнтернет-банкiнгу. Перспективними заходами з боку держави буде сприяння впровадження онлайн-технологiй, а також пiдвищення рiвня безпеки використання Iнтернет-технологiй у банкiвському секторi.

Отже, Iнтернет-банкiнг – це перспективний напрямок розвитку банкiвської системи, який забезпечує скорочення витрат на персонал для банкiв та економiю часу та коштiв для їхнiх клiєнтiв. Проте масштаби використання Iнтернет-банкiнгу в Украiнi значно поступаються провiдним європейським краiнам. Тому, державi слiд придiлити увагу як вдосконаленню онлайн-технологiй в банкiвському секторi, так i пiдготовцi висококвалiфiкованих банкiвських фахiвцiв.

Лiтература:

1. В Украiнi кiлькiсть iнтернет-користувачiв у 2019 рокi збiльшилась на 8% / сайт мультимедiйної платформи iномовлення Украiни УКРiНФОРМ. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-technology/2797152-v-ukraini-kilkist-internetkoristuvaciv-zrosla-do-23-miljoniv.html>
2. Кiлькiсть активних користувачiв Приват24 перевищила 10 млн. осiб / сайт журналу НВ. URL: <https://nv.ua/ukr/biz/finance/privat24-kilkist-aktivnih-koristuvachiv-dodatku-privat24-perevishchila-10-mln-osib-novini-ukrajini-50058856.html>
3. Єсiна О.Г. Iнтернет-банкiнг в Украiнi сучасний стан, проблеми та перспективи. *Вiсник соцiально-економiчних дослiджень*. 2013. Вип. 1 (48). С. 209-213.

ЩОДО ПИТАННЯ СУТНОСТІ ДИВЕРСИФІКОВАНИХ ІНВЕСТИЦІЙ: ПРОЦЕС, СТАН, МЕТОД ЧИ МЕТА?

Багратіоні С.З.

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля,
м. Сєвєродонецьк, Україна

Всі підприємства до певної міри пов'язані з інвестиційною діяльністю. Вирішення завдання розробки та прийняття рішень щодо інвестиційних проектах ускладнюється різними чинниками, які пов'язані з розміром планового горизонту, величиною обсягів капітальних вкладень та похідним рівнем ризику, з можливістю забезпечити самостійно фінансування повної вартості інвестиційного проекту; новизна сфер діяльності та різноманітність за економічними сферами доступних проектів; потреба у комплексній забезпеченості всіма видами ресурсів у створенні нових операційних об'єктів, протидія конкурентів, можлива інституційна невизначеність за умов реалізації інноваційних проектів, тощо. При цьому ступінь відповідальності за можливі помилки та втрати через невдалу реалізацію інвестиційного проекту в рамках того або іншого напрямку різна. Так, якщо мова йде про планове оновлення наявних виробничих потужностей за рахунок бруто-інвестицій, то рішення може бути прийнято як рутинне, оскільки керівництво підприємства має певні уявлення, в якому обсязі і з якими характеристиками необхідні нові основні засоби, але рішення про конверсію наявних виробничих потужностей, про диверсифікацію підприємства, про великий обсяг нетто-інвестицій, про дію на нових ринках та з новими технологіями – все це може спричинити прийняття рішень як занадто ризикованих. Завдання ускладнюється навіть у разі простого росту, тобто у разі інвестиції, що пов'язані з розширенням основної діяльності, оскільки в цьому випадку необхідно врахувати дію різних чинників ризику: зміни у позиції фірми на займаному ринку, доступність додаткових обсягів матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, стратегічну протидію конкурентів, повноту організаційного забезпечення освоєння нових ринків, тощо. Але звертає увагу таке протиріччя, яке виникає у такому протиставленні відносно не ризикованих та відносно більш ризикованих інвестицій: диверсифікацію зазвичай вважають інструментом зниження рівня ризиків у фінансових інвестиціях, але у випадках розглянутого протиставлення масштабів та змісту реальних інвестицій диверсифікація стала у ряд чинників збільшення рівня ризику. Така проблемність методологічних уявлень про сутність диверсифікації представлена у різних роботах, - наприклад, у [1-12].

Диверсифікація звісно пов'язана зі збільшенням різноманіття діяльності, але це різноманіття може стосуватися різних аспектів: збільшення складності виробничої структури, розширення товарної номенклатури, збільшення та ускладнення джерел фінансування, збільшення видів діяльності та взагалі кількості об'єктів інвестування. Звісно, що такі рішення мають розглядатися

за умов існування можливості реалізовувати декілька напрямів інвестування водночас, а множину потенційних об'єктів інвестування можуть складати як доповнюючі проекти, так і альтернативні або взаємозалежних проектів. За таких умов необхідно зробити вибір одного додаткового або декількох проектів водночас, спираючись на певні критерії, які мають враховувати не тільки переваги окремого проекту, а й переваги їхнього сполучення. Звісна річ, таких критеріїв може бути декілька, а вірогідність того, що будь-який один проект або сполучення проектів буде краще інших «чистих» або «змішаних» об'єктів інвестування за всіма критеріями, як правило, дуже мала. Отже, два аналізовані проекти називаються незалежними, якщо рішення про ухвалення одного з них не впливає на рішення про ухвалення іншого. Два аналізовані проекти називаються альтернативними, якщо вони не можуть бути реалізовані одночасно, тобто ухвалення одне з них автоматично означає, що другий проект повинен бути відхилений. Але що вважати проектом диверсифікованих інвестицій? Чи має це бути сполучення водночас реалізованих проектів, чи достатньо бути одному проекту, але такому, що впливає на рівень диверсифікованості підприємства-інвестора? Крім того, чи має це бути один або декілька проектів, які створюють ефект диверсифікації за результатами впровадження проектів, чи їх реалізація має відбуватися за рахунок диверсифікованих джерел фінансування? Це подвійне протиставлення – процес-стан та мета-забезпечення – створює потенційну множину визначень, які б потенційно могли враховувати всі ознаки, бо слід визнати, що у таких протиставленнях можуть бути як альтернативні погляди, так і погляди, що припускають сполучення ознак. Наприклад, можна визнавати диверсифікованими інвестиціями тільки певний за складністю процес за умов певного забезпечення з комбінованих джерел, але можна визнавати й процес окремо, і скомбінованість джерел, і сполучення таких ознак. Тобто потенційна множина визначення поняття диверсифікованих інвестицій значно більша ніж чотири тлумачення, а неможна виключати залучення й інших ознак, які не було названо у цьому викладі. Але слід також зазначити, що з поняттям диверсифікації як певного виду інвестицій завжди пов'язано поняття портфелю, хоча такий портфель може бути як «змішаний» так і «чистий», тобто це скоріше параметр опису, атрибут опису, ніж певна риса, за якою можна відрізнити, тобто модус атрибуту.

Таким чином, можна визнавати, що диверсифікованими інвестиції це певна множина інвестиційних портфелів, причому портфелі можуть бути як чисті так і змішані, та мати відношення як до джерел фінансування інвестицій, так і до різних стадій та результатів інвестиційного процесу. В умовах ринкової економіки можливостей для інвестування достатньо багато. Разом з тим будь-яке підприємство має обмежені фінансові або інші ресурси, доступні для інвестування. Тому з'являється завдання оптимізації інвестиційного портфеля. У цьому сенсі вагоме значення має ризик, бо однією з видових ознак диверсифікації як виду інвестицій є її спрямованість на зниження портфельного ризику. Інвестиційна діяльність завжди здійснюється в умовах

невизначеності, ступінь якої може значно варіюватися. Усі випадки придбання нових основних засобів слід визнавати невизначеними за результатами, тобто ніколи неможна точно передбачити економічний ефект такої операції. Тому рішення нерідко ухвалюються за певною множиною критеріїв, у складі якої використовують показники рівня ризику, та які крім того ще можуть відбуватися на інтуїтивній основі, що пов'язано не тільки з недостатністю інформації, а й з потребою враховувати різні та суперечливі оцінки. За різними джерелами (як приклади яких наводимо [1-12]) прийняття рішень інвестиційного характеру, як і будь-який інший вид управлінської діяльності, ґрунтується на використанні різних критеріїв, зокрема, таких: 1) критерії, що дозволяють оцінити реальність проекту: нормативні критерії (правові), тобто норми національного, міжнародного права, вимоги стандартів, конвенцій, патентні можливості, тощо; ресурсні критерії за видами (науково-технічні критерії; технологічні критерії; виробничі критерії; обсяг і джерела фінансових ресурсів); 2) кількісні критерії, що дозволяють оцінити доцільність реалізації проекту: відповідність довгострокових цілей проекту цілям розвитку інвестиційного середовища; ризику і фінансові наслідки; ступінь стійкості проекту; вірогідність проектування сценарію і стану інвестиційного середовища; 3) кількісні критерії (фінансово-економічні), що дозволяють вибрати оптимальний проект з існуючих альтернатив: вартість проекту; чиста приведена вартість; прибуток; рентабельність; внутрішня норма прибутку; період окупності; чутливість прибутку до горизонту (терміну) планування, до змін в діловому середовищі, до помилок у оцінюванні даних. При цьому у обґрунтуванні інвестиційних рішень необхідно дотримуватися наступних правил: 1) інвестування грошових коштів у виробництво або цінні папери доцільно тільки якщо можна отримати чистий прибуток вище, ніж від зберігання грошей в банці; 2) інвестування засобів доцільне тільки якщо рентабельність інвестицій вища за темпи зростання інфляції; 3) інвестування доцільне тільки в найбільш рентабельні з урахуванням дисконтування проекти. Серед таких критеріїв та правил має певне місце займати і критерії, які враховують ефект диверсифікації, як мету диверсифікації, якщо за такою назвою використовувати тлумачення диверсифікації як певного методу зниження рівня ризику. Але поки що розробка таких критеріїв для реального інвестування продовжує бути актуальним науковим завданням. Більш того у роботах [8, 9] було зроблено спробу почати розробку такого критерію на інший методологічній основі, бо адаптація традиційного для фінансових інвестицій способу оцінювання зниження портфельного ризику для реальних інвестицій не дає задовільного за якістю показника.

Таким чином, можна дійти висновку, що поки що поняття диверсифікованих інвестицій є експериментальним кластером, тобто термінологічним утворенням, яке не має одного чіткого значення, а об'єднує декілька потенційних значень, кі можливо у майбутньому будуть уточнені та набудуть окремих назв. За таких умов рішення про диверсифіковані

інвестування мають ґрунтуватися на традиційних підходах, тобто, якщо вони задовольняють за критеріями дешевизни, мінімізації ризиків втрат, термінів окупності, стабільності надходжень, показниками рентабельності капіталу з врахуванням альтернативних затрат. Але слід таку множину критеріїв доповнити критеріями оцінки ефекту диверсифікації для реальних інвестицій. Це надасть змоги не просто вибираються проекти які більш прибуткові та найменш ризиковані, а й ті, що впливають на прибутковість та ризикованість інших проектів та задовольняють загальній корпоративній стратегії. При цьому при ухваленні остаточного рішення про раціональність здійснення інвестиційного проекту, окрім вищенаведених критеріїв та вимог, необхідно враховувати такі чинники, як суспільне, зокрема соціальне значення проекту, ринковий потенціал виробленої продукції або послуги, наявність і ступінь впливу інвестиційних ризиків, екологічна безпека. Розвиток поняття ефекту диверсифікації у напрямку врахування соціальних ризиків є також актуальним науковим завданням.

Література:

1. Бандурка О.М. Фінансова діяльність підприємства / О.М. Бандурка, М.Я. Коробов, П.І. Орлов, Київ : Либідь, 2016. 384с.
2. Бирман Г., Экономический анализ инвестиционных проектов: Пер с англ. / Г. Бирман, С. Шмидт, Москва : Банки и биржи, ЮНИТИ, 2007. 298 с.
3. Бранвич М. Анализ экономической эффективности капитальных вложений. Уч. Пособие, Москва : ИНФРА-М. 2016. 432с.
4. Гольдштейн Г.Я. Стратегические аспекты управления предприятием. Таганрог : 2016. 348с.
5. Дьоміна В. В. Огляд та аналіз моделей та методів обґрунтування поєднання диверсифікації та комбінування виробництва. *Вісник Східноукр. нац. ун-ту ім. В. Даля*. 2011. № 3 (157). С. 95-105.
6. Дьоміна В. В. Порівняння засобів та призначення диверсифікації та комбінування виробництва. *Управління проектами та розвиток виробництва*. 2011. Вип. 2 (38). С. 101-107.
7. Ильин А.И. Планирование на предприятии. В 2-х частях. Часть 2. Тактическое планирование / А.И. Ильин, Л.М. Сеница. Минск : 2016. 288 с.
8. Кривуля, П. В., Дьоміна В. В. Новий підхід до розробки показника ефекту диверсифікації для оцінки диверсифікації виробничих підприємств. *Сучасні проблеми економіки і менеджменту*. Львів, 2011. С. 393-395.
9. Кривуля, П. В., Дьоміна В. В. Нові засади оцінювання ефекту диверсифікації багатоміснкового та комбінованого виробництва. *Вісник Східноукр. нац. ун-ту ім. В. Даля*. 2011. № 11 (165). Ч. 2. С. 287-293.
10. Кривуля П. В., Комиссаренко Д. А. Диверсификация versus специализация. *Економіка. Менеджмент. Підприємство*. Вип. 12. 2004. С. 199-224.

11. Кривуля, П. В. Специфика выявления эффекта диверсификации и эффективного множества портфелей реальных инвестиций. *Управління проектами та розвиток виробництва*. 2017. №1(61). С. 5-35.

12. Орлов О.О. Планування діяльності промислового підприємства. Київ : Скарби, 2016. 336 с.

АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ КАЗАХСТАНА

Казбекова С.А.

Восточно-Казахстанский государственный технический университет им. Д. Серикбаева, г. Усть-Каменогорск, Республика Казахстан

Казахстану удается сохранять приток иностранных инвестиций (ПИИ) примерно на одном значении. В 2018 году иностранные инвесторы вложили в Казахстан 24,3 млрд долларов, что на 16% больше, чем годом ранее.

Залог успеха – рост инвестиций в горнодобывающий сектор на треть к 2017-му – до 13,6 млрд, что является самым высоким значением инвестиций в данный сектор за последние 10 лет. Вес горнодобывающего сектора в структуре ПИИ вырос с 49 до 56%. Рост иностранных инвестиций шел на фоне благоприятной конъюнктуры цен на нефть. Продолжается реализация проекта ПУУД на Тенгизе, в этом году пройдет ремонт на важном объекте Северо-Каспийского проекта – УКПНГ “Болашак”. В связи с плановыми ремонтами и проектами расширения увеличились капзатраты и на других крупных проектах, акционерами которых являются иностранные и зарегистрированные за рубежом казахстанские компании. Объем валовых прямых иностранных инвестиций достиг значения 25 млрд. долларов (рис.1).



Рис.1. Динамика и валовый приток ПИИ в Республику Казахстан в разрезе отраслей (на основе расчетов данных Национального Банка РК)

Прямые иностранные инвестиции в обрабатывающий сектор, напротив, упали на 33%. Снижение инвестиций связано с сокращением вложений из иностранных источников в металлургический сектор с 4,5 до 2,7 млрд

долларов (-40%). Завершились крупные проекты KAZ Minerals и "Полиметалла". ПИИ в горно-металлургический комплекс составляют от 80 до 85% от всех инвестиций в обрабатывающую промышленность. В других крупных отраслях ситуация чуть лучше: в строительную индустрию иностранные вложения снизились на 26% до 150 млн долларов, в химпром выросли на 64% и составили 139 млн, в пищпром снизились на 17% – до 108 млн. 80% иностранных инвестиций, вложенных в обрабатывающую отрасль РК, шли в металлургию (рис. 2).

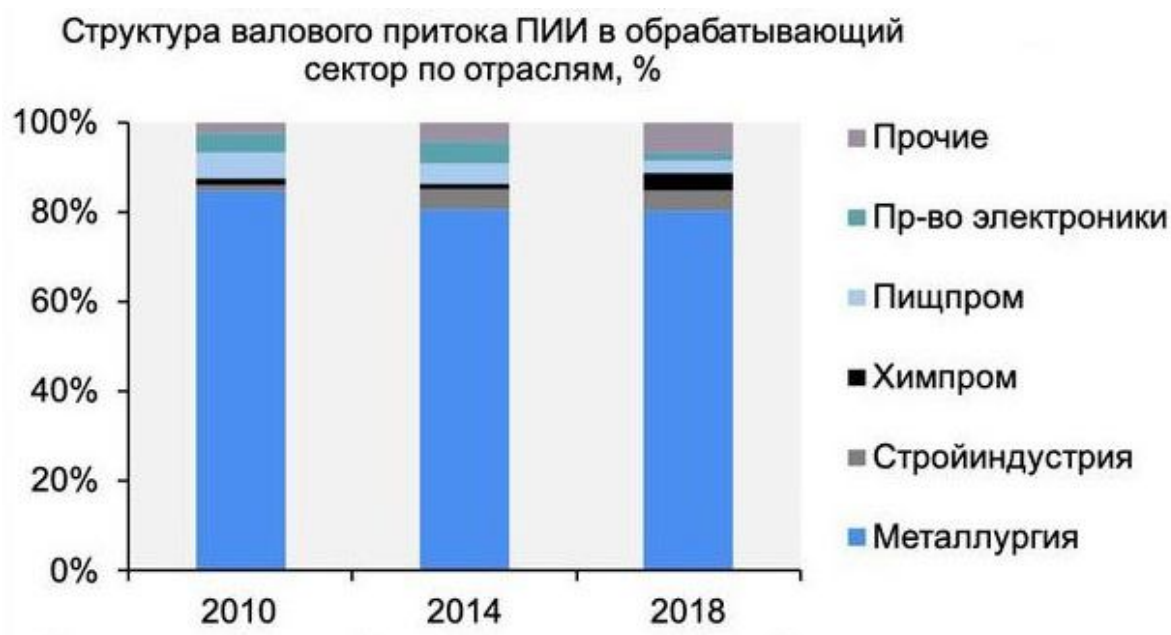


Рис. 2. Структура валового притока ПИИ в обрабатывающий сектор по отраслям (на основе расчетов данных Национального Банка РК)

Одним из достижений пятилеток индустриализации эксперты обычно называли ускоренный рост иностранных вложений в обрабатывающую промышленность. В 2010-2014 ПИИ в обработку действительно росли быстрее, чем в горнодобывающую промышленность – 31% против 12% в среднем в год. Во вторую пятилетку – 2015-2019 обработка теряет темпы: ПИИ в этот сектор растут всего на 5%, в горнодобывающий сектор – на 31%.

Это означает, что индустриализации необходимо дополнительное ускорение. Действующая промышленная политика может лишь поддерживать темп. Нужны новые точки роста, поскольку отрасли, которые двигали первую пятилетку индустриализации, могут обеспечить лишь едва поддерживать набранный темп.

Литература:

1. Агенство Республики Казахстан по статистике [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.stat.gov.kz/>

2. Национальный аналитический центр [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nac.gov.kz/>
3. Аналитический интернет-портал «Эксперт Казахстан» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://expertonline.kz/>
4. Курганбаева Г.А. Экономика Казахстана в XXI веке: монография. – Алматы: Казахстанский институт стратегических исследований при Президенте РК, 2009. – 144 с.

ПЕРСПЕКТИВЫ ИНДУСТРИАЛЬНО-ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Сейлеханов А.А.

Восточно-Казахстанский государственный технический университет
им. Д. Серикбаева, г. Усть-Каменогорск, Республика Казахстан

Финансирование приоритетных отраслей является важным шагом к усложнению казахстанской экономики. В первую пятилетку индустриализации (госпрограмма форсированного индустриально-инновационного развития на 2010-2014 годы, далее ГПФИИР) государство пыталось поддержать максимальное количество секторов. Секторальный принцип был плох тем, что ресурсов на всех не хватало.

Во вторую пятилетку (госпрограмма индустриального-инновационного развития на 2015 – 2019 годы, ГПИИР) количество приоритетных отраслей было сокращено. Но и снижение количества приоритетных отраслей не преодолело проблему распыления усилий при ограниченных ресурсах. Тогда нашли другое решение: в 2017 году была создана нацкомпания Kazakh Invest, которая занимается проактивным привлечением инвестиций и имеет широкий мандат «единого переговорщика» от имени правительства.

В первую пятилетку в качестве приоритетных было выбрано 15 отраслей. В группе «традиционные индустрии» оказались нефтегазовый сектор, нефтехимия, горно-металлургический комплекс, химическая и атомная промышленности. Группу отраслей «на базе внутреннего спроса» составили машиностроение, стройиндустрия и фармацевтика. Также была выделена группа несырьевых отраслей, которым отвели роль экспортного драйвера, в нее вошли АПК, легкая промышленность и туризм. ИКТ, биотехнологию, альтернативную энергетику, космическую деятельность отнесли в группу «экономика будущего»: по прогнозу именно эти отрасли должны были играть доминирующую роль в мировой экономике в следующие 15 – 20 лет.

Список приоритетных отраслей показывает, что в первую пятилетку казахстанское правительство пыталось стимулировать практически всю экономику страны. Причем основная поддержка осуществлялась за счет нефинансовых инструментов, среди которых - улучшение энергетической, транспортной, инфокоммуникационной инфраструктур, снижение административных барьеров, подготовка техрегламентов, чтобы производимая продукция соответствовала хотя бы минимальному уровню качества.

Тактика активного привлечения инвестиций в ГПФИИР была не самой главной, она появились позже. В первую пятилетку была сделана ставка на специальные экономические зоны и индустриальные зоны: предприниматель, открывший там предприятие, мог рассчитывать на налоговые и таможенные

преференции, льготы на оплату электроэнергии и коммунальные услуги, готовую инфраструктуру - ЛЭПы, канализация и прочее. Другими словами, бизнес стимулировали вкладываться. Такой подход сам по себе не является ни плохим, ни хорошим - главным образом стояла задача создать физическую инфраструктуру, которая должна была способствовать развитию обрабатывающей промышленности.

Акценты немного сместила ГПНИР, которая запустила вторую индустриальную пятилетку. Во-первых, было решено отойти от поддержки целых сегментов экономики, поэтому количество приоритетных отраслей сократилось до шести. Уменьшение приоритетных отраслей позволило государству действовать более избирательно с привлечением больших ресурсов по сравнению с первой пятилеткой. Во-вторых, для повышения привлекательности в глазах зарубежных инвесторов было решено улучшать инвестиционный климат в Казахстане. Принципиально модель привлечения инвестиций не изменилась – инвесторов стимулировали вспомогательными инструментами, будь то налоговые преференции или улучшение бизнес-климата.

Пассивное ожидание инвесторов, тем более зарубежных, оказалось не вполне удачной тактикой в то время, когда в мире усилилась конкуренция между развивающимися странами за иностранные инвестиции. Соответственно, требовалось менять действующую пассивную модель на проактивную.

Впервые на системном уровне об активных подходах в привлечении и удержании инвестиций было сказано в Национальной инвестиционной стратегии, принятой в середине 2017 года. К тому времени была создана национальная компания Kazakh Invest, которой, собственно, отвели роль координатора и единого оператора по привлечению инвестиций в приоритетные отрасли экономики.

Проактивная модель приносит свои плоды. За первый полный год работы (2018-й) при поддержке Kazakh Invest введено в эксплуатацию 27 проектов с участием иностранных инвесторов на сумму 3,1 млрд долларов, что в три раза больше относительно количества проектов в 2017 году. Также на сайте компании указано, что в прошлом году «привлечены новые инвесторы по 64 проектам на сумму 9,7 млрд. долларов».

Это результат проактивного привлечения инвестиций нацкомпанией “Kazakh Invest” при координации с отраслевыми государственными органами, организациями и акиматами. Первый элемент этой модели – детальное исследование рынка для определения тех отраслей, в которых страна/регион может успешно конкурировать. Второй элемент – сопоставление преимуществ страны/региона с потребностями инвестора (в конкретных секторах) для составления сильного бизнес-кейса. Третий и главный элемент проактивной модели – систематический поиск и постоянное развитие деловых отношений с инвесторами. Такая тактика не ограничивается стопроцентным участием иностранного инвестора в проекте, во внимание берутся успешные

отечественные компании, которые иностранный инвестор захотел бы профинансировать. Четвертый элемент – непосредственные переговоры и визит в страну. Пятый элемент – постоянный мониторинг реализации достигнутых договоренностей от идеи до выхода на полную мощность.

Литература:

1. Государственная программа индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015-2019 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://qazindustry.gov.kz/docs/otchety/1650686.pdf>
2. Аналитический интернет-портал «Эксперт Казахстан» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://expertonline.kz/>
3. Идрисов М.М. Программа индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015-2019 гг. // Экономика, предпринимательство и право. – 2015. – Том 5. – № 4. – С. 253-272. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [10.18334/epp.5.4.2111](https://doi.org/10.18334/epp.5.4.2111)
4. Программа геологоразведочных работ в Республике Казахстан на 2015 – 2019 годы. Постановление Правительства РК от «21» мая 2014 года за № 526.

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Тищенко В.В., Скарга Л.В.
Східноукраїнський національний університет імені В. Даля,
м. Сєвєродонецьк, Україна

У світовій економіці, на сьогоднішній день, питання щодо фінансової системи являється актуальним, тому що тема частково виконує покладені на неї призначення щодо призначеного фінансового забезпечення вимог економіки. Конкретно фінансова система позитивно впливає на ефективність фінансової політики, на економічний розвиток країни, яка сприяє економічному приросту та удосконаленню добробуту населення.

Таким чином, за своєю значимістю фінансова система представляє комплекс фондів фінансових ресурсів, котрі у розгляді розподілі і перерозподілі валового внутрішнього продукту фіксує увагу в наказі держави, суб'єктів господарювання, фінансових – кредитних установ, виконанням їх потреб, та гарантування процесу відтворення, крім того визначається наявністю організаційної цілісності сконцентрованої на управлінні та контролі з боку фінансової установи.

Створення довершеної та досконалої системи держави – це одна з головних установ виконання певних функцій економіки. Побудова доцільної та результативної фінансової системи є важким досить завданням, щоб її реалізувати потрібно багато зусиль та часу.

Метою роботи є проаналізувати фінансову систему України з позиції головних компонентів існуючих проблем, та перспектив розвитку.

Фінансовий ринок України, який існує в даний час являється не достатньо розвиненим. Якщо проаналізувати фінансову систему України в цілому, то побачимо її незбалансований характер. Крім того, він уже на тому рівні, коли використання його потенціалів може вирішити деякі серйозні економічні проблеми, це:

- 1) нестача цілісного підходу відтворення ефективності функціонування системи;
- 2) повільна швидкість реформ;
- 3) недостатній рівень перетворення заходів банків України.

Фінансова система повинна бути: динамічна, гнучка, саморегульована. Україна повинна модернізувати підхід оптимальний, тримати під контролем розвиток країни та забезпечити стабільність системи в цілому. В даний момент ситуація не найкраща в країні, бо з'явилось різке зростання цін на послуги, товари, видача заборгованості працівникам, все це призвело до інфляції.

Перше завдання розвитку фінансової системи України повинно бути: зменшення податків, створення груб потужних банків, налагодити фінансові потоки, зробити структурно - інституційні перебудови банківської системи, ефективна перебудова підприємств. Все ці заходи повинні виконувати органи

виконавчої та законодавчої влади.

Якщо впровадити всі ці заходи, вони будуть успішно впливати на зміцнення банківської системи, також створення нею гарних умов для процвітання економіки країни й зростання її ефективності. Подолання цих проблем гарно відобразиться не тільки на економіці, а й з'являться надії на наступне поліпшення кредитної системи, здолаття перешкод, і побудову суспільства в якому людина буде себе впевнено почувати.

Таким чином, на сьогоднішній день в Україні становлення фінансово-кредитної системи, на жаль, не відповідає вимогам розвитку економіки України, за тим що існують проблеми які не дають розвитку та гальмують його, височезний рівень підвладності ресурсної бази від зовнішніх факторів; існують установи з невизначеним рівнем капіталізації; у фінансово-кредитних установах немає належних механізмів інструментів; низька рентабельність фінансово кредитних установ, а також низький рівень управлінського менеджменту.

Ці проблеми треба змінювати, щоб економіка країни розвивалась. В даній ситуації, фінансова стратегія повинна стати надійним гарантуванням втілення політики економічно приросту.

Література:

1. Проблеми розвитку фінансової системи України та шляхи їх вирішення: монографія / за ред. М.І. Карліна. Луцьк: Терен. 2014. 363 с.
2. Проблеми і перспективи розвитку фінансової системи України: монографія / за ред. І.О. Школьник, І.І. Рекуненка. Суми: Сумський державний університет. 2017. 343 с.
3. Фінанси: підручник / І.О. Лютий та ін.; за ред. І.О. Лютого. Київ: Ліра-К. 2017. 720 с.
4. Мейш А.В., Лисак О.М. Перспективи розвитку фінансової системи України. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2019. № 1. С. 70-74

СЕКЦІЯ 2: ГРОШОВО-КРЕДИТНА ПОЛІТИКА КРАЇНИ, ПРОБЛЕМИ І НАПРЯМИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ І ФІНАНСОВОГО РИНКУ

ВИКОРИСТАННЯ ТЕХНОЛОГІЇ БЛОКЧЕЙН У ФІНАНСАХ

Костирко Л.А., Степура В.В.
Східноукраїнський національний університет ім. В.Даля,
м. Сєвєродонецьк, Україна

Суть технології блокчейн полягає в тому, що цифрова інформація — дані про транзакції, контракти, бази контактів зберігається у вигляді послідовних взаємопов'язаних блоків, що складаються у ланцюг таких блоків. Технологія блокчейн є мережею комп'ютерів, які зобов'язані підтверджувати факт проведення тієї чи іншої транзакції перед тим, як вносити дані про неї в «ланцюжок» комп'ютерного коду. У традиційній системі центральний реєстр є свого роду хранителем інформації, записаної в ньому. Але в блокчейні ця інформація зберігається відкрито в загальнодоступній базі даних без будь-яких посередників. Блокчейн забезпечує всіх бізнес-учасників мережі рівними правами доступу до загальної історії транзакцій, яку ніяк не можна змінити після підтвердження. Транзакції, які проводяться з використанням блокчейн-технологій, мають чотири основні переваги: надійність, прозорість, швидкість і економічна ефективність.

Технологія блокчейн відкриває необмежені можливості. Вона може застосовуватися в найрізноманітніших сферах - від зберігання особистих даних клієнтів, до здійснення міжнародних платежів, клірингу і розрахунків під час торгів облигаціями та акціями, а також для реалізації самовиконуваних смарт-контрактів, таких як кредитні деривативи з автоматичною виплатою при банкрутстві компанії або облигації, за якими держателю регулярно виплачуються відсотки.

Пропонуємо розглянути деякі сфери застосування технології блокчейн в фінансах.

Миттєві платежі. Використання блокчейн-технологій для здійснення платежів між різними фінансовими установами та клієнтами може значно скоротити витрати банків. Крім того, це може підвищити рівень безпеки і швидкість внутрішніх і міжнародних платежів.

Безпека. Фінансова сфера все частіше страждає від випадків шахрайства і кібератак. Точка уразливості знаходиться, перш за все, в централізованих базах даних, коли вся інформація зберігається в одному місці. Несанкціоноване втручання може принести багато шкоди таким базам. Блокчейн істотно зменшує ризик втручання завдяки децентралізації баз даних. Оскільки існує не один, а багато вузлів з інформацією, здійснити проникнення стає значно складніше, оскільки необхідно атакувати їх окремо [1].

Спрощення ідентифікації клієнтів. У банківській сфері є поняття «Знай свого клієнта». Воно означає, що компанії, які працюють з фінансами приватних осіб, повинні ідентифікувати і встановити особу контрагента перш ніж провести транзакцію. Мета цієї процедури - відстежувати, з ким працюють банки та попереджувати потенційний фінансовий тероризм і відмивання грошей. Ще одна важлива причина ідентифікації клієнта полягає в перевірці відповідності вимогам, щоб уникнути адміністративних штрафів. Блокчейн може допомогти значно зменшити операційні витрати в цьому напрямку. Цього можна досягти, зберігаючи інформацію про перевірених клієнтів в блокчейн-вузлі, до якого матимуть доступ інші банки, страхові компанії та акредитовані організації. Завдяки такому підходу компаніям не потрібно буде витратити час на ідентифікацію клієнта з нуля [1].

Кліринг і розрахунки. У світі "паперової" торгівлі стандартний період проведення транзакції складає 3 дні від моменту здійснення фінансової операції. З використанням технології блокчейн весь цей цикл від оплати до кінцевого розрахунку відбуватиметься одночасно. Для власників цифрових активів це матиме дві переваги: зменшення післяопераційного часу очікування та зниження транзакційних ризиків [2].

Нормативно-правова база та комплаєнс. Фінансові установи працюють в умовах, коли нормативно-правова база постійно змінюється та ускладнюється, намагаючись зробити банківську систему прозорішою, зменшити ризики, запобігти проявам корупції. Наприклад, зараз американські банки зобов'язані рапортувати в Державне агентство США з протидії фінансовим злочинам щодо кожної транзакції, яка перевищує \$10 тис. У той час як технологія блокчейн надасть контролюючим органам повний та постійний доступ до потрібної інформації, запобігаючи в реальному часі відмиванню грошей та іншим фінансовим злочинам.

Що стосується сфери комплаєнс, тут можна виділити 2 головні напрями, де застосування блокчейну матиме найбільший ефект:

зберігання та аналіз даних: розпізнавання символів (текстів, підписів, зображень), визначення голосу та ідентифікація обличчя;

контроль транзакцій, визначення відповідності нормативній базі, прийняття рішень щодо можливих ризиків.

Автоматизація процесів, зменшення впливу людського чинника та встановлення єдиних правил прийняття рішень дозволить значно зекономити час та гроші, знизить можливість помилки під час перевірки даних клієнтів чи обробки великих масивів даних [2].

Бухгалтерія та аудит. У цих сферах блокчейн здатний здійснити справжній переворот. Адже зараз бухгалтерські операції ведуться кожною компанією окремо, і потрібен час та людський ресурс, щоб звірити дані. Блокчейн вирішить цю проблему: інформація про транзакції, договори тощо буде записуватись у спільний реєстр у режимі реального часу, тож перевірка

відповідності правовим нормам відбуватиметься автоматично. Це значно підвищить операційну ефективність організацій.

Достовірні та актуальні бухгалтерські записи між контрагентами зроблять процес аудиту прозорішим, значно скоротять час його проведення. Замість перевірки величезних обсягів щоденних транзакцій аудиторі зможуть приділяти більше уваги дійсно складним та суперечливим питанням. Таким чином автоматизація процесів призведе не до зникнення професії аудитора чи бухгалтера, а до еволюції їхньої ролі в компанії.

Наразі широкому використанню блокчейну перешкоджає відсутність чіткого регулювання та стандартизації. Однак фінансовим спеціалістам та власникам бізнесу вже час уважніше придивитися до можливостей, які пропонує ця технологія. Її популярність, що все більше зростає, уже спричинила появу таких послуг, як блокчейн-консалтинг та аудит блокчейн-рішень, — і це тільки початок нової цифрової ери [2].

Смарт контракти. Smart-contracts – програмовані контракти, які автоматично виконуються при заздальгідь визначених умовах. Розумні контракти, гарантовані системою блокчейн або розподільчих реєстрів, були створені як ліки від багатьох проблем, пов'язаних із традиційними фінансовими контрактами, які просто не пристосовані до цифрового віку. Покладання на фізичні документи призводить до затримок, неефективності та збільшує ризик виникнення помилок та шахрайства.

Зазначений обсяг використання систем блокчейн уже сьогодні збільшується. Тобто, можливо стверджувати що третя промислова (інформаційна) революція почала набирати оберти. Крім банківських операцій елементи системи використовуються в торгівлі, страхуванні, культурі та мають перспективи до застосування й в інших сферах.

Література:

1. Блокчейн в финансах: как далеко мы зашли. *Портал ЛЛГА.net*. URL: <https://biz.liga.net/all/it/opinion/blokcheyn-v-finansah-kak-daleko-my-zashli> (дата звернення: 17.04.2020).
2. Технологія блокчейн вже змінює світ фінансів: як саме? *Сайт компанії Baker Tilly*. URL: <https://bakertilly.ua/news/id44610> (дата звернення: 17.04.2020).
3. Мелани Свон. Блокчейн: Схема новой экономики / перевод с английского. – М.: издательство «Олимп-Бизнес», 2017. 240 с.

СУЧАСНИЙ СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Тищенко О.І., Шехавцов В.А.

Східноукраїнський національний університет імені В. Даля
м. Сєвєродонецьк, Україна

В сучасних умовах господарювання одним із важливих чинників розвитку ринкової економіки є ефективна, та стабільна банківська система, основу якої складають комерційні банки. Від надійності банківської системи залежить не тільки подальший розвиток економіки країни, а й добробут клієнтів банків. Виходячи з цього слід проаналізувати стан банківською системою України за останні роки, і визначити напрями її подальшого розвитку.

Метою роботи є дослідження стану банківської системи України та зміну напрямів існування банківського сектору в період загострення ситуації через вірус COVID-19.

Прибуток банківського сектору за 2019 рік перевищив у 2,7 рази показник попереднього року і становив 59,6 млрд. грн. Понад половину прибутку сектору було сформовано за рахунок АТ «Приватбанку». Із 75 діючих банків збитковими було лише 6 установ, сукупний збиток яких становив 0,2 млрд. грн., найбільший негативний показник виявився у Правекс Банку (збиток у розмірі 121,5 млн. грн)[3]. Рентабельність капіталу у секторі сягнула 34%, що стало можливим завдяки стрімкому зростанню операційних доходів і найнижчим за десятиліття відрахуванням до резервів під активні операції.

Минулого року завдяки уповільненню інфляції продовжено цикл зниження облікової ставки НБУ (до 10% на 13.03.2020)[5], що мало свій вплив на ставки за депозитами та кредитами банків. Так, ставки за депозитами фізичних осіб суттєво скоротилися в грудні-лютому (на 0.7 в.п. до 15,1% річних, та у січні 2020 року ще на 1.1 в.п. до 13,0% річних)[1].

При цьому ставки за кредитами також знизилися ще більшими темпами (на 9,5% річних, вперше за три роки), що зменшило спред, та може привести до зниження рентабельності банківського сектору у середньостроковій перспективі [1].

Не дивлячись на зниження дохідності депозитів, темпи зростання коштів населення збереглися на рівні попереднього року (після скорочення у III кварталі 2019 року гривневі вклади населення зросли на 8,4% за квартал та 17,5% рік до року за усіма групами банків)[6].

Темпи приросту роздрібних кредитів лише трохи уповільнилися – попит на них залишився високим завдяки зростанню доходів населення та високій споживацькій упевненості (в середньостроковій перспективі темп приросту чистого гривневого роздрібного кредитного портфеля збереться на рівні

понад 30%)[7].

Ще однією важливою подією для банківського сектору України стало розповсюдження вірусу COVID-19. Приймаючи до уваги усю складність ведення бізнесу та необхідність роботи у дистанційному форматі, НБУ запропонував банкам ввести особливий пільговий період обслуговування кредитів на період дії карантину для фізичних та юридичних осіб (так звані, кредитні канікули). Центральний банк рекомендував застосовувати особливий підхід і до галузей, які через карантин повністю призупинили свою роботу та до населення, яке в результаті карантинних заходів тимчасово втратило роботу. Так можна виділити основні напрями роботи банківського сектору у період дії загального карантину.

1) Використання банками декількох варіантів реструктуризації кредитів. Вони можуть звільнити позичальників повністю або частково від сплати тіла кредиту на час карантину з пролонгацією кредиту. Також може бути запропоновано капіталізувати відсоткові платежі. Використання певного варіанту залежить від конкретної ситуації та готовності банку щодо його використання [2].

2) Заборона підвищення відсоткової ставки за споживчими кредитами. Так, згідно ініціативи Національного банку Верховна Рада заборонила підвищувати відсоткову ставку за споживчими кредитами на період з 1 березня по 30 квітня з інших причин, ніж планова зміна плаваючої відсоткової ставки згідно умов договору. Ці зміни мають стосуватися всіх видів кредитів, що надаються фізичним особам [2].

3) Відміна відповідальності за прострочення зобов'язань. В період карантину заборонено накладати на клієнта будь-які штрафи, пені тощо за прострочення виконання зобов'язань у період з 01 березня 2020 року по 30 квітня 2020 року[2]. Індивідуальний підхід може буде застосовано до середнього та великого бізнесу.

4) Перенесення акценту в напрямку дистанційному обслуговування клієнтів з використанням мобільних додатків.

5) Тимчасове закриття відділень, які знаходяться у карантинній зоні як превентивний захід проти поширення коронавірусу.

Не дивлячись на внесення певних змін за різними напрями роботи банків, банківська система продовжує працювати у штатному режимі. НБУ не запроваджує жодних обмежень щодо роботи банків та проведення ними депозитних, кредитних, валюто-обмінних чи інших операцій та послуг.

Отже, слід зазначити, що в цілому банківська система демонструє відносну стабільність. Проте через пандемію вірусу COVID-19 банківський сектор України був змушений перейти на оновлений режим роботи, запровадивши певні зміни щодо обслуговування клієнтів та надання банківських послуг. Зниження споживацьких потреб і потреб у кредитних ресурсах може негативно позначитися на прибутковості банків у 2020 році.

Література:

1. Національний Банк України: Огляд банківського сектору Лютий 2020 / сайт Національного банку України. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Banking_Sector_Review_2020-02.pdf?v=4
2. НБУ проти корона вірусу / сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/about/covid19>
3. Самые прибыльные банки Украины. На чем они заработали? / сайт журналу НВ. URL: <https://nv.ua/biz/finance/pribyl-bankov-ukrainy-2019-na-chem-zarabotali-bankovskaya-sistema-novosti-ukrainy-50070936.html>
4. Миронова М.І. Фактори які впливають на стійке функціонування комерційних банків. *Науковий Вісник НЛТУ*. 2014. Вип. 24.1. С.249-255.
5. Облікова ставка Національного Банку України / сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/monetary/stages/archive-rish>
6. Банківська система звикає до роботи в умовах низьких ставок – Огляд банківського сектор / сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/news/all/bankivska-sistema-zvikaye-do-roboti-v-umovah-nizkih-stavok--oglyad-bankivskogo-sektoru>
7. Споживче кредитування залишається найдохіднішим сегментом для банків – НБУ / сайт мультимедійної платформи іномовлення України УКРІНФОРМ. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2758478-spozivce-kredituvanna-zalisaetsa-najdohidnisim-segmentom-dla-bankiv-nbu.html>

ФОНДИ ПРЯМОГО ІНВЕСТУВАННЯ ЯК ДЖЕРЕЛО РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Середа О.О.
Східноукраїнський національний університет імені В. Даля
м. Сєвєродонецьк, Україна

В сучасних умовах господарювання в Україні іноземні інвестиції є вагомим передумовою розвитку національної економіки та суб'єктів господарювання. Крім того, зовнішні інвестиції сприяють інтеграції країни в світове господарство. Особливої гостроти проблеми зовнішнього фінансування набувають для суб'єктів господарювання, коли їх структура капіталу є ризиковою, висока вартість банківських кредитів, суттєва залежність від короткострокового комерційного кредитування. Тому актуальним є виявлення особливостей фінансування через фонди прямих інвестицій та тенденцій їх розвитку в закордонній практиці та в Україні.

Фонд прямих інвестицій (ФПІ) - це фонд під керуванням професійних менеджерів, який вкладає кошти інвесторів в цінні папери або частки непублічних компаній з метою отримання прибутку. Основними перевагами фінансування діяльності українських суб'єктів господарювання через ФПІ є: довгострокові інвестиції, управлінський та галузевий досвід, що дозволить укріплювати конкурентні позиції, зростати, здійснювати інноваційну діяльність, набути цінності для економіки, фонду та його інвесторів. Мета такого інвестування з боку ФПІ полягає у збільшенні капіталізації компанії, що дозволяє вивести її на більш високий рівень та подальший продаж.

Ключовими аспектами діяльності фондів прямих інвестицій є наступне [1, 2]:

- 1) залучення ФПІ приватних інвесторів з великим капіталом або професійних інвесторів;
- 2) об'єктами вкладень є вже існуючі компанії, яким потрібне додаткове фінансування для розвитку. ФПІ може бути єдиним інвестором або купувати в них частку;
- 3) період вкладень 5-10 років, після закінчення якого фонд повинен продати свою інвестицію і розподілити отриманий прибуток серед своїх інвесторів. Це відбувається через процес IPO або продаж новому інвестору(власнику);
- 4) ФПІ беруть активну участь в управлінні діяльністю компанії. Він може прийняти рішення про зміну управлінців компанії, поліпшити ефективність бізнес-моделі, скоротити витрати, освоїти новий ринок;
- 5) прибуток від продажу компанії розподіляється між інвесторами ФПІ, а безпосередньо фонд отримує комісійні.

В закордонній практиці фонди прямого інвестування успішно конкурують з банками. Дані Європейської асоціації венчурного і приватного

капіталу свідчать, що у 2017 році в Центральній і Східній Європі було інвестовано 3,532 млрд євро, що на 113% більше, ніж в 2016 році і це рекордний показник за весь період. У 2018 році інвестиції в приватний капітал зменшились до 2,685 млрд євро, що на 24% менше, ніж в 2017 році, але і це другий найвищий річний результат за 2010-2018 роки. [3] Можна зробити висновок, що характерною рисою розвитку ФПІ у Європі є стрімке зростання інвестиції за останні два роки. Найбільш перспективними для інвестицій європейських ФПІ, є високотехнологічні галузі, які забезпечують інноваційний розвиток економіки.

Фінансування розвитку українських суб'єктів господарювання через ФПІ є привабливим, тому що: не потрібне публічне розкриття інформації, менше звітності у порівнянні з біржовим залученням, не потрібна застава, як при банківському кредитуванні. ФПІ мають налагоджені зв'язки з міжнародними установами, наприклад ЄБРР, МФК, акумулюють експертизу менеджерів фонду про фінансовий стан та стратегію підприємств [1]. Спеціалізацією багатьох ФПІ є надання фінансових ресурсів компаніям, які завоювали непогані конкурентні позиції на внутрішньому ринку своєї країни, але натрапляють на труднощі при спробах налагодити експорт продукції або розпочати комерційну діяльність за кордоном. Проте розвиток ФПІ в Україні має особливості, які пов'язані з регуляторними обмеженнями, тому використання коштів інституційних інвесторів фондами прямих інвестицій практично неможливе. Закордонні інвестори надають перевагу вкладенню коштів у ФПІ, які зареєстровані у інших країнах. Це створює для них додаткові ризики. На сьогодні ФПІ в Україні є Horizon Capital, а також інвестиційні підрозділи таких інвестиційних банків, як Concorde Capital, Dragon Capital, Goldman Sachs і група ICU, Western NIS Enterprise Fund, Sigma Bleyzer. Ці фонди не підпадають під законодавства України, що регулює фондовий ринок, тому що використовують іноземні юрисдикції для здійснення інвестування. Для захисту прав інвесторів необхідне удосконалення судової системи, законодавчого забезпечення фінансових ринків що буде сприяє розвитку ФПІ, особливо при входженні у власний капітал з міноритарною часткою.

Таким чином, фінансування розвитку суб'єктів господарювання через ФПІ є перспективним джерелом. Для вирішення проблем функціонування ФПІ в Україні доцільне удосконалення законодавства та покращення інвестиційного клімату в країні.

Література:

1. Не банком єдиним: чим цікаві для бізнесу фонди прямих інвестицій. URL : <https://mind.ua/openmind/20202685-ne-bankom-edinim-chim-cikavi-dlya-biznesu-fondi-pryamih-investicij>.

2. Мертенс О.В. Фонд прямих інвестицій в українському інституційному середовищі: проблеми та можливі шляхи вирішення. URL: http://mertens.com.ua/articles/files/article_refund.pdf.

3. Central and Eastern Europe Statistics 2018. URL : https://www.investeurope.eu/media/2630/ie_cee_report_2018_final.pdf.

РЕГУЛЮВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ ЛІКВІДНОСТІ В УКРАЇНІ

Тищенко В.В.

Східноукраїнський національний університет імені В. Даля,
м. Сєвєродонецьк, Україна

Регулювання банківської ліквідності має важливе значення в досягненні операційних цілей монетарної політики, зокрема – в утриманні короткострокових ставок міжбанківського ринку в межах, близьких до ключової процентної ставки Національного банку України (далі НБУ) – облікової ставки.

Розуміння основних чинників впливу на банківську ліквідність дає змогу кожному окремому учаснику ринку більш розважливо підходити до прогнозування та управління власною ліквідністю, мати об'єктивні орієнтири для планування своїх операцій на міжбанківському ринку та визначення оптимальних потреб для участі в регулюючих операціях, які проводить НБУ.

Раціональна поведінка учасників ринку заснована на оперативному доступі до інформації, що характеризує банківську ліквідність, зменшує ризик виникнення значних раптових коливань попиту / пропозиції на міжбанківському ринку та відповідно сприяє згладжуванню волатильності ставок на ньому.

За економічним змістом тотожним поняттю "банківська ліквідність" є об'єм коштів на кореспондентському рахунку банківської установи в НБУ. Він характеризує обсяг безготівкових коштів, який доступний для негайного здійснення трансакцій банками на відповідний момент часу.

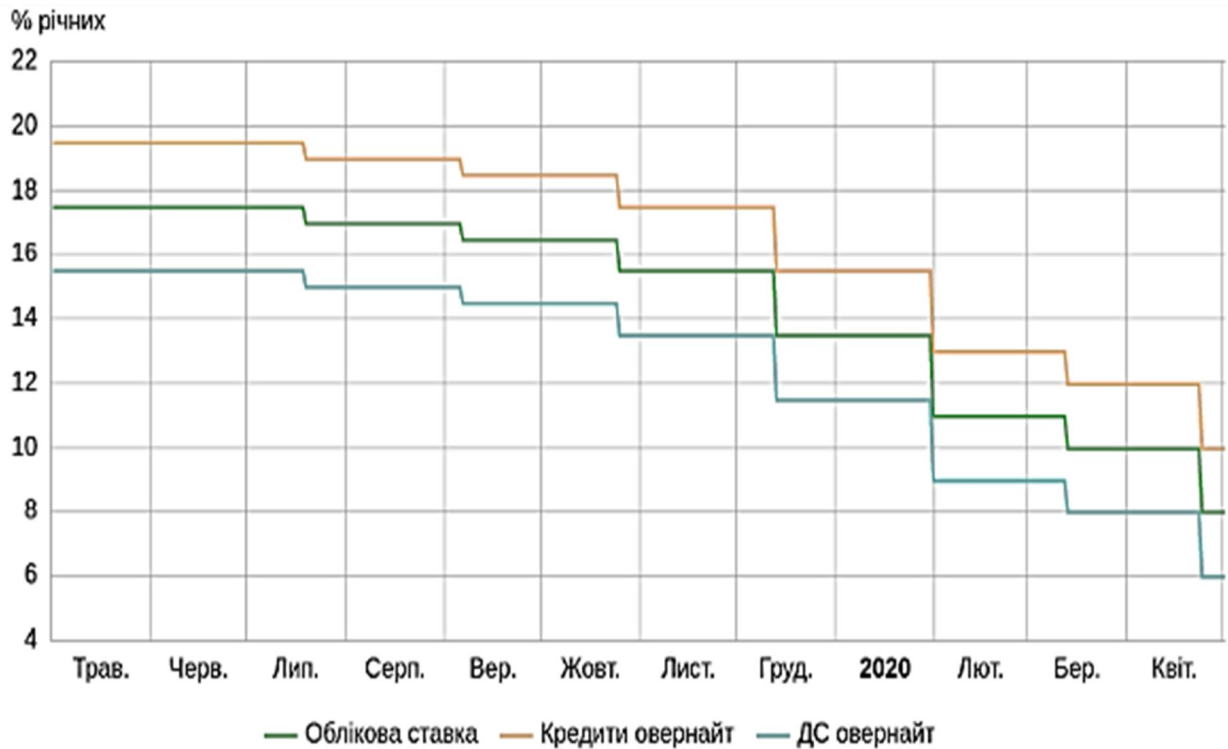
Для цілей монетарного аналізу фактори, які зумовлюють зміну кореспондентських рахунків банків, умовно поділяють на монетарні операції НБУ (див. рис. 1) та автономні чинники.

Монетарні операції НБУ включають такі операції центрального банку, які здійснюються з метою безпосереднього регулюючого впливу на стан грошово-кредитного ринку в контексті досягнення операційних цілей грошово-кредитної політики. До них включаються:

- інструменти постійного доступу;
- тендери, у т. ч. основні операції з регулювання ліквідності, тендери з підтримання банківської ліквідності, операції з депозитними сертифікатами НБУ;
- інші монетарні операції, до яких належать: операції репо, операції з купівлі/продажу державних облігацій України з банками України, інтервенції на валютному ринку, надання стабілізаційних кредитів, купівля-продаж іноземної валюти на умовах "своп".

Автономні чинники включають операції, які відображаються в балансі НБУ, однак проведення яких не має на меті здійснення безпосереднього регулюючого впливу на стан грошово-кредитного ринку. До них належать

операції з підкріплення кас банків готівкою, з обслуговування Державної казначейської служби України та Фонду гарантування вкладів фізичних осіб, інших операцій НБУ. Автономні чинники впливу на кореспондентські рахунки банків, як правило, не перебувають під прямим контролем з боку НБУ. Їх вплив на банківську ліквідність за необхідності нівелюється/коректується через проведення монетарних операцій.



Джерело: сайт НБУ

Рис. 1. Монетарні операції НБУ з банками: процентні ставки

Розрахунок впливу автономних чинників на банківську ліквідність здійснюється з урахуванням таких особливостей:

1. Зміна обсягу готівки враховує зміну обсягу готівки як поза банками, так і в касах банків. Зростання обсягу готівки призводить до зменшення обсягів коррахунків банків, зменшення обсягу готівки, навпаки, має наслідком збільшення обсягів коррахунків банків.

2. Вплив операцій Державної казначейської служби України та Фонду гарантування вкладів фізичних осіб урахує тільки операції, що супроводжуються рухом коштів з єдиного казначейського рахунку та / або Фонду гарантування вкладів фізичних осіб, на кореспондентські рахунки банків або навпаки. Операції, які проводяться зазначеними установами безпосередньо з НБУ або з іншими клієнтами НБУ на банківську ліквідність не впливають, а тому не беруться до уваги під час розрахунку. Внаслідок цього зміна залишків коштів на рахунках зазначених установ у НБУ не завжди збігається з реальним впливом операцій Державної казначейської служби

України та Фонду гарантування вкладів фізичних осіб на банківську ліквідність.

3. Інші операції ураховують обсяг процентних платежів за користування кредитами НБУ, обсяг процентних платежів за депозитними сертифікатами НБУ, вплив операцій ліквідаторів банків за рахунками, відкритими в НБУ, операції НБУ як господарюючого суб'єкта в межах власного кошторису.

Для підтримки банків в умовах посилення ризиків, які пов'язані з поширенням COVID19 та його впливом на формування настроїв бізнесу та населення НБУ змінив алгоритм розрахунку зобов'язань банків, які підлягають обов'язковому резервуванню. З квітня 2020 року кошти, які банківські установи залучатимуть від нерезидентів, можна буде враховувати не окремо на валовій основі (як було дотепер), а на сальдовій основі, разом із міжбанківськими коштами. Ця зміна алгоритму посприє збільшенню банківської ліквідності приблизно на 5 млрд. грн.

Таким чином, НБУ вжив заходів які забезпечуватимуть безперербійне функціонування банківської системи України. За цієї мети у березні 2020 року було оптимізовано графік тендерів і строковість при регулюванні банківської ліквідності за рахунок стандартних інструментів. Також НБУ веде підготовку для запровадження операцій із довгострокового банківського рефінансування строковістю до 5 років.

Ці заходи НБУ мають превентивний характер, тому що на сьогодні банківська система України має достатню ліквідність: в національній валюті вона становить понад 170 млрд. гривень, а в іноземній валюті – понад 8 млрд. американських доларів.

Література:

1. Дзюблюк О.В., Рудан В.Я. Управління ліквідністю банківської системи України: монографія. Тернопіль: Вектор. 2016. 290 с.
2. Стельмах В.С., Міщенко В.І., Крилова В.В. та ін. Ліквідність банку: окремі аспекти управління та світовий досвід регулювання та нагляду. Науково-аналітичні матеріали. URL: <http://www.old.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=70689>

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ

Чернодубова Е.В., Єршова Л.Є.
Східноукраїнський національний університет імені В. Даля
м. Сєвєродонецьк, Україна

Зважаючи на першочергове завдання підвищення вітчизняної економіки, зростання добробуту населення, підвищення якості та рівня його життя, питання міжнародної торгівлі є одним з інструментів державної політики. Торгівля з незапам'ятних часів сприяла економічному розвитку багатьох держав світу. Зовнішня торгівля, тобто відносини між експортом-відправкою товарів та імпортом — ввезенням товарів, в даний час пов'язана з поділом праці та високою спеціалізацією виробництва товарів. Такі принципи міжнародної торгівлі дозволяють максимально ефективно використовувати наявні товари або послуги, за умови, що держава проводить належну торговельну політику.

Зовнішня торгівля створює можливість користуватися безліччю послуг, купувати товари за конкурентоспроможними цінами при широкому масштабі надаваних товарів для споживачів. Активізація зовнішньоекономічних зв'язків України з країнами ЄС відкриває нові можливості для економіки України. На розвиток зовнішньої торгівлі України впливають різні фактори. Перш за все проведена політика державних органів, яка визначає напрямки торгівлі, попит на певні товари або послуги, пропоновані на ринках, потреба української економіки в товарах, необхідних для розвитку країни. Сьогодні вона становить 80% всіх міжнародних відносин.

В останні роки намітилася тенденція до посилення економічної співпраці між Україною та ЄС. Про це свідчить динаміка зовнішньоторговельної діяльності, Україна продовжує нарощувати товарообіг з іншими країнами й все щільніше інтегруватися у світову економіку. Так, у 2019 році Україна експортувала товарів на \$50,1 млрд (приріст у порівнянні з аналогічним періодом 2018-го склав 5,8%), а імпортувала – на \$60,78 млрд (приріст склав 6,3%). Таким чином, негативне сальдо за 12 місяців минулого року склало \$10,7 млрд, у 2018-му \$9,85 млрд, коефіцієнт покриття експортом імпорту склав 0,82 (у 2018 р. – 0,83) [1].

У порівнянні з 2018 роком в загальному обсязі експорту у 2019 році збільшилася частка продуктів рослинного походження \$12,9 млрд (+30,6%) з них: зернові культури – на \$96,3 млн (+33,1%), насіння і плоди олійних рослин – на 25,6 млн (+31,2%), м'яса і субпродуктів харчових – на 71,2 млн дол. (+10,2%), продукції борошномельно-круп'яної промисловості – на 20,2 млн дол. (+15,0%), мінеральні продукти нафти й нафтопродуктів – 4,9 млрд (+12,2%), продукції машинобудування – на 45,7 млн дол. (+0,9%), у тому числі: залізничних або трамвайних локомотивів – на 270,8 млн дол. (+120,0%), приладів і апаратів – на 34,8 млн дол. (+27,1%) [1].

Натомість зменшилась продукція металургійного комплексу – на 1,1 млрд дол. (-10,6%). Частка чорних металів на 960,2 млн дол. (-10,5%), виробів з чорних металів – на 75,2 млн дол. (-7,3%), міді та виробів з міді – на 59,7 млн дол. (-45,0%), алюмінію та виробів з нього – на 30,9 млн дол. (-24,9%), деревини, і виробів з деревини – на 194,8 млн дол. (-10,2%).

За 2019 рік Україна найбільше імпортувала продукцію палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки – 12,7 млрд дол. (+90,8%), електротехнічне обладнання, оснащення та механізми – на \$13,3 млрд (+11,3%), продукція хімічної та пов'язаної з нею галузей промисловості – на 7,5 млрд дол. (+6%), полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них – на 3,6 млрд дол. (+100%), аеронавігаційних або космічних апаратів – на 154,5 млн дол. (+241,3%).

Україна тісно співпрацює з КНР експортуючи вітчизняні товари. У 2019 році Україна експортувала товарів на 3,6 млрд дол. (приріст у порівнянні з аналогічним періодом 2018-го склав 163,3%), а імпортувала – на 9,2 млрд дол. млрд (приріст склав +20,9%). Експорт залізної руди становить 1,2 млрд дол. у структурі експорту, з якої китайці роблять металопродукцію. Її постачання зросли майже вдвічі (+80,4%), що виглядає не дуже добре на тлі занепаду у вітчизняній металургії. Зернові культури – 858,3 млн дол. експорт яких збільшився на 155,5%. Соняшникова олія 741,8 млн дол., продажі якої в Китай підскочили вдвічі (+74,1%). Разом залізна руда, зернові та соняшникова олія становлять 78,7% всього експорту. Найбільш імпорту припадає електричні машини – на 3,2 млрд дол., ядерні реактори, машини – на 1,5 млрд дол.

На другому місці серед країн-партнерів експорт товарів збільшився до Польщі – на 3,3 млрд дол. продажі туди збільшилися на 1,2%. До загального обсягу збільшились постачання: залізної руди 12,6% – 415 млн дол. (+8,5%); 11,5% – електричні машини – 377 млн дол. (+0,2%); 7% – меблі – 237 млн дол. (+5,2%); 5,2% – соняшникова олія – 171 млн дол. (+35,4%). На -19,7% зменшились постачання чорних металів, – 9,1% деревина та вироби з неї.

На третьому місці за вагомістю для українського експорту стоїть Російська Федерація. Не зважаючи на санкції, продажі досить різноманітні. До загального обсягу продажу складаються на – 3,24 млрд дол. Це чорні метали на – 697 млн дол. (21,5% у структурі), продукти неорганічної хімії на – 618 млн дол. (19,1%), машинобудівна продукція на – 453 млн дол. (14%), пластмаси й полімери на – 192 млн дол. (5,9%), залізничні локомотиви на – 189 млн дол. (5,8%) і електричні машини на – 135 млн дол. (4,2%). А купували на – 7 млрд дол. З них: палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки на – 4,1 млрд дол.; добрива на – 189 млн дол.; продукти неорганічної хімії на – 183 млрд дол. [2].

За підсумками 2019 року Україна посіла третє місце серед експортерів аграрної продукції до країн Євросоюзу. Обсяг зовнішньої торгівлі товарами України з країнами ЄС 2019 року склав 20,8 млрд дол. що на 3% більше, ніж за аналогічний період минулого року (20,2 млрд доларів).

Збільшення експорту товарів відбулося до Африки – на 20,5% та

становив 5 млрд дол., Туреччини – на 11,3% та становив 2,6 млрд дол., Німеччиною – на 7,9% та становив 2,4 млрд дол., Єгиптом – на 44,8% та становив 2,3 млрд дол. Зменшення експорту товарів відбулося до США – на 12%, Америки – на 10,1%, СНД – на 3,1% [2].

Отже, для подальшого розвитку зовнішньоекономічної діяльності між Україною та країнами ЄС, необхідно поліпшення інвестиційного клімату для залучення інвестицій з ЄС у високотехнологічні сфери виробництва, задіяння потенціалу внутрішнього ринку України для розширення власного виробництва й підвищення конкурентоспроможності національних виробників.

Література:

1. Товарна структура зовнішньої торгівлі [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України, офіційний веб-сайт [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.me.gov.ua>

ДЕРЖАВНИЙ БОРГ УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ

Середа О.О., Супрун Ю.П.

Східноукраїнський національний університет імені В. Даля
м. Сєвєродонецьк, Україна

Державний борг є невід'ємним елементом фінансової системи будь-якої країни. Він виникає при дефіциті державного бюджету, при пасивному платіжному балансі, недостатній кількості ресурсів для проведення економічних реформ, реалізації інвестиційних проектів і державних програм.

Для визначення загальних тенденцій розглянемо сукупний державний борг України 2012-2020 роки (рис. 1).

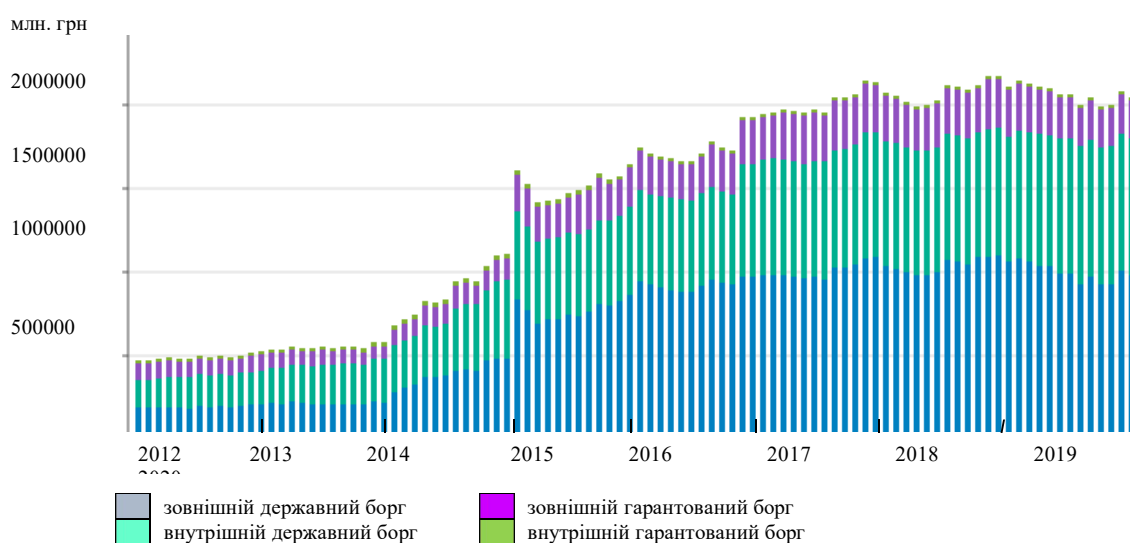


Рис. 1. Динаміка державного боргу України [1]:

Як видно з рис. 1, можна виділити три етапи динаміки державного боргу України: I етап - 2012-2014 роки- відносно стабільний рівень, II етап - 2014-2016 роки- стрімке зростання, III етап -2017-2018 – помірне зростання, IV етап 2018-2020 роки- відносна стабільність.

На першому етапі (2012-2014 р.р.) основними факторами впливу на формування боргової політики України стали значні обсяги погашення та обслуговування державного боргу. На кінець 2013 року загальний державний борг України склав 552,0 млрд. грн., при цьому 52,6% (290,5 млрд. грн.) - це державний та гарантований державою зовнішній борг, а 47,4% (261,5 млрд. грн.) –внутрішній [2]:. Впродовж 2012–2013 років відношення боргу держави до ВВП не перевищувало гранично допустиме значення 60%.

На другому етапі (2014-2016) на формування державного боргу України вплинули такі фактори як нестабільність на сході країни, анексія Криму, вибори президента, різка девальвація гривні, високі валютні ризик, банківської кризи. Загальна заборгованість у порівнянні з початком 2014 р. виросла майже

в три рази (з 584,1 млрд. грн. до 1929,8 млрд. грн.). Заборгованість переважно складалась за рахунок позичок у МВФ, ЄС, США, ЄБРР та інших кредиторів, тобто це зовнішній борг. Відношення державного боргу до ВВП у 2014 р. стрімко зріс до 78,3% проти 40,16% у попередньому році, в 2015р. - до 79,4% у 2016 р. - до 81,0 %. Це свідчить про значне зростання рівня боргової залежності України.

Тенденція до зростання боргу України продовжувала зберігатися і в 2017 р і в 2018 р.: сукупний державний борг України в 2017 р. становив майже 71,8% ВВП, темпи зростання уповільнились. На кінець 2018 р. сукупний державний борг становив 2 168 млрд. грн. та 60,9% ВВП [2]:

IV етап (кінець 2018-2020 р.) характеризувався зниженням загального державного боргу України на 7,9% в порівнянні з 2018р.: державний та гарантований державою борг складав 50,3% ВВП України. Таке зменшення можна пояснити зростанням ВВП з одночасною стабілізацією величини державного боргу та підвищенням реального обмінного курсу гривні. Вважається, що граничний рівень державного боргу для країн з ринками, що формуються, має становити 30-50 % ВВП, а для розвинутих країн – 70-90 % ВВП. На початку 2020 року сукупний державний та гарантований державою борг України в еквіваленті в національній валюті зріс на 4,04% та склав 2 079,02 млрд. грн. Збільшення відбулося за рахунок ОВДП з терміном обігу 1, 2 та 7 років та єврооблігацій на суму 1,25 млрд євро з дохідністю 4,375%. Це найнижча в історії України ставка запозичення за публічно розміщеними цінними паперами на зовнішніх ринках.

Сприятливі ефективного управління державним боргом будуть наступні заходи [2]:

1) економічна стабілізація в країні, що дасть змогу кредиторам та потенційним інвесторам можливість вкладати гроші в розвиток економіки України;

2) оптимізація структури державного боргу в розрізі валюти і відсоткових ставок, що дасть змогу мінімізувати відповідні ризики;

3) запобігання виникненню пікових навантажень на державний бюджет, що пов'язані із здійсненням платежів за державним боргом;

4) погашення принаймні частини боргових зобов'язань перед міжнародними кредиторами;

5) наявність чіткої програми дій за всіма борговими зобов'язаннями, що допоможе кредиторам зрозуміти стратегію поведінки держави в майбутньому.

В Україні і надалі прослідковується тенденція до зростання державного боргу, як внутрішнього, так і зовнішнього. Це свідчить про недостатньо ефективне управління державного боргу. Обсяг державного боргу та його структура значною мірою визначають рівень боргового навантаження та стан платоспроможності країни. Запропоновані заходи сприятимуть зменшенню державного боргу України та його оптимізації.

Література:

1. Державний борг України. URL : <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/debtgov/> (дата звернення 10.04.2020)
2. Кабаці С. Б. Динаміка та структура державного боргу України. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Економіка і менеджмент. 2016. Вип. 16. С. 49-51.

РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Тищенко О.І.

Східноукраїнський національний університет імені В. Даля,
м. Сєвєродонецьк, Україна

Недосконале законодавство в сфері страхування, неналежне регулювання страхової діяльності, практична відсутність нагляду за ринковою поведінкою страховиків і посередників все це призвело до накопичення в Україні системних проблем, які треба негайно вирішувати. Взагалі все це призводить до зниження довіри до страхових компаній та не сприяють їх ефективному розвитку.

Стратегічною ціллю Національного банку України (далі НБУ) у сфері страхування є розвиток та підтримка платоспроможного, фінансово стійкого, конкурентного та стабільного ринку страхування, який забезпечуватиме належний захист прав споживачів та надаватиме страхові послуги і продукти, що відповідають потребам громадян та економіки.

В планах НБУ побудувати сильний і незалежний страховий ринок, який буде спроможний захищати інтереси споживача при формуванні ймовірних збитків при настанні страхових подій.

Для того щоб змінити модель регулювання та нагляду за ринком страхування НБУ повинен врахувати усі основні вимоги законодавства ЄС, які Україна зобов'язана виконувати відповідно до Угоди про асоціацію з ЄС, а також принципи Міжнародної асоціації органів страхового нагляду (IAIS). НБУ вживатиме заходів для набуття членства у Міжнародній асоціації органів страхового нагляду (IAIS), членами якої на сьогодні є 150 держав, з метою підвищення ефективності виконання своїх функцій як регулятора страхового ринку

Побудова та впровадження нової моделі регулювання ринку страхування в Україні передбачає:

- посилення стандартів ліцензування, зокрема розкриття страховими компаніями структури власності, кінцевих бенефіціарних власників, підвищення вимог до ділової репутації акціонерів та осіб виконуючих ключові функції, процедури оцінювання професійної придатності осіб виконуючих ключові функції в страхових компаніях;
- встановлення відповідальності кінцевих бенефіціарних власників за діяльність страхової компанії та спеціалізованого перестраховика;
- встановлення вимог до корпоративного управління та системи внутрішнього контролю;
- встановлення вимог до системи управління ризиками;
- посилення вимог до оцінки якості та прийнятності активів, оцінювання резервів, структурування капіталу та його достатності;
- формування системи раннього виявлення ризиків та вчасного реагування;

- розроблення процедури відновлення діяльності страхової компанії;
- розроблення процедури реорганізації або виходу страховика чи спеціалізованого перестраховика з ринку;
- встановлення вимог щодо обліку та звітності відповідно до МСФЗ;
- відкритість та комунікацію між регулятором та суб'єктами регулювання у процесі формування регуляторної політики та здійснення нагляду за ринком страхування.

Запровадження нової моделі регулювання та нагляду здійснюватиметься поступово протягом перехідного періоду, який буде визначено після ґрунтовного аналізу стану страхового ринку. На рис. 1 зображено основні напрями вдосконалення моделі регулювання ринку страхування в Україні.



Рис. 1. Основні напрями вдосконалення моделі регулювання ринку страхування в Україні

Учасники ринку страхування матимуть час для побудови належної системи корпоративного управління та системи внутрішнього контролю, системи управління ризиками та кодексу ринкової поведінки, визначитись зі стратегією розвитку та бізнес-моделлю, сформуванню відповідної достатності капіталу, забезпечити необхідний рівень ліквідності та якості активів, що сприятиме фінансовій стійкості самих компаній, відновленню прозорості середовища діяльності та довіри споживачів до ринку страхових послуг загалом.

НБУ має певні очікування, щодо впровадження нової моделі

регулювання та нагляду за ринком страхування. Ця модель буде сприяти досягненню наступних цілей:

- підвищення рівня ліквідності, капіталізації і стійкості страхових компаній;
- диверсифікація страхових продуктів та посилення конкуренції на ринку страхових послуг;
- забезпечення європейських стандартів щодо захисту прав власників полісів і споживачів страхових послуг;
- прозорість при функціонуванні страхового ринку в Україні та підвищення його привабливості для потенційних інвесторів.

Заплановані зміни повинні забезпечити довіру споживачів до ринку страхових послуг та його більш глибоке проникнення на ринок фінансових послуг.

Література:

1. Шірінян Л.В. Фінансове регулювання страхового ринку України: проблеми теорії та практики: монографія. Київ: ЦУЛ. 2014. 458 с.
2. Плиса Й.В. Модель державного регулювання страхового ринку в Україні. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2010. Вип. 20. С.209-215.

АНАЛИЗ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Мухамеджанов Т.И.

Восточно-Казахстанский государственный технический университет
им. Д. Серикбаева, г. Усть-Каменогорск, Республика Казахстан

Роль банковского сектора в экономике снижается, начиная с 2016 года, когда относительные показатели деятельности — объем активов, кредитов и депозитов к ВВП — достигли пикового значения за последние пять лет (рис. 1). Очевидная причина такого роста на фоне кризисных явлений в экономике — переоценка валютной части баланса по выросшему вдвое доллару. Лишнее тому доказательство — адекватный рост депозитной базы: 70% вкладов на тот момент были номинированы в иностранной валюте. Доля валютных кредитов в 2016 году не превышала 50%, поэтому девальвация меньше сказалась на переоценке ссудного портфеля. В 2017–2018 годах мы наблюдали снижение участия банков в финансировании экономики, что связано не только с замедлением кредитования. Во-первых, в этот период сократилось количество банков — с 34 до 28, во-вторых, банки чистили свои портфели, списывая неработающие займы (NPL).



Рис. 1. Отношение ключевых показателей деятельности банков второго уровня (БВУ) к ВВП (среднегодовое значение)

И все же кредитование (брутто) замедляется, растет только объем потребительских займов. Кроме банков с иностранным участием, хороший рост показывают розничные банки: они вошли в десятку лидеров по приросту активов, динамике собственного капитала и прибыли по итогам 2019 года.

Достаточность капитала — ключевой показатель устойчивости банка — сегодня приобретает дополнительное значение: с 1 января 2018 года вступили

в действие МСФО 9. Это принципиально новый подход к оценке риска: обесценение по финансовому инструменту наступает при первоначальном признании и сопровождает его до самого выбытия. То есть банкам придется на всем протяжении «жизни» займа рассчитывать ожидаемые убытки, что в свою очередь потребует и иного подхода к формированию резервов под обесценение, их сумма ожидаемо вырастет, значит увеличится давление на капитал и прибыль.

С прошлого года Национальный банк (НБК) дополнил банковскую статистику сведениями о структуре и качестве ссудных портфелей. После значительного снижения в прошлом году с начала 2019-го растет объем резервов, особенно по займам корпоративных клиентов. В то же время после убытка в сумме 62 млрд тенге в 2017-м совокупный доход сектора за прошлый год составил 642,4 млрд — максимальное значение за последние пять лет.

Высокая динамика прибыльности сектора продержалась месяц — в феврале увеличилась рентабельность и активов, и капитала, но уже в марте начался спад. В 2017 году высокие комиссионные расходы (главным образом, связанные с формированием провизий) съели совокупные процентные и комиссионные доходы, за счет чего сектор получил убыток более 60 млрд тенге. В 2018-м хороший финансовый результат сложился за счет значительного снижения расходов — и комиссионных, и процентных. Последние росли благодаря увеличению маржи: банки активно снижали ставки вознаграждения по привлеченным депозитам с максимальных 14% годовых, действовавших в 2016–2017 годах. Казахстанский фонд гарантирования депозитов (КФГД) рекомендовал снизить с 1 июля 2018 года максимальную ставку по вкладам в тенге до 12%, в иностранной валюте — до 1% годовых.

Некоторые депозитные организации, не предупреждая клиентов, в одностороннем порядке начали пересматривать ставки вознаграждения по действующим валютным вкладам и устанавливать их ниже 1%, что стимулировало вкладчиков переключаться из иностранной валюты в тенге. К апрелю 2019 года долларизация вкладов снизилась с 45,5% (конец марта 2018 года) до 41,3%.

Низкие ставки по валютным депозитам сыграли двойственную роль. Положительным моментом стало увеличение базы фондирования банков в национальной валюте. Негативным последствием — отток средств из банков. Низкая рента наряду с репутационными рисками, усилившимися после банкротства нескольких БВУ, заставили крупных вкладчиков закрывать депозиты в казахстанских банках или не продлевать срок договора. Объем вкладов физических лиц незначительно вырос (+2,8%); депозиты в валюте уменьшились на 500 млрд тенге, тенговые увеличились более чем на 700 млрд. В первом квартале 2019 года снижение валютных депозитов не компенсировалось перетоком в тенговые вклады.

Депозиты компаний показывают отрицательную динамику, по крайней мере, с января прошлого года, с декабря уже можно говорить об оттоке средств

юрлиц из казахстанских банков, причем в последнее время клиенты выводят депозиты в инвалюте. Объем корпоративных депозитов уменьшается главным образом за счет перевода нацкомпаниями валютных средств на зарубежные счета.

По данным НБК, в первом квартале 2019 года средневзвешенные ставки по срочным депозитам компаний в тенге повысились с 7,1% до 7,2% годовых, в валюте — с 0,7% до 1,1%.

По срочным вкладам физлиц средневзвешенные ставки вознаграждения снизились: в тенге с 10,2% в январе до 9,4% в марте, в инвалюте — с 1,5% до 1,1% годовых.

По информации фонда гарантирования депозитов, ставки отечественных банков по валютным депозитам «в силу установленных предельных значений КФГД» находятся существенно ниже рыночного значения. «На сегодняшний день рыночные ставки по депозитам в иностранной валюте на зарубежных рынках и финансовых институтах выше предельной ставки КФГД, равной 1%. К примеру, ставка LIBOR, которая отражает стоимость межбанковского привлечения финансовых ресурсов, с марта 2018 года превышает текущий уровень предельной ставки более чем в 2 раза, и данный разрыв к текущему моменту составляет 1,6 п.п.», — говорится в публикации, размещенной на сайте КФГД.

Фонд гарантирования принял решение повысить с 1 июня 2019 года предельную ставку по валютным вкладам населения до 2%. Изменение коснется только сберегательных и срочных депозитов со сроком 12 месяцев и больше. Напомним, что Нацбанк предложил новую классификацию депозитов в тенге — несрочные, срочные и сберегательные. Точно так же с 1 июня классифицируются и валютные вклады.

Более высокая ставка вознаграждения по депозитам в валюте не повлияет на дедолларизацию. «По мере стабилизации курса тенге к иностранным валютам и стабильно-умеренной инфляции дедолларизация сохраняется на фоне высокой реальной доходности депозитов в тенге на уровне 5,6%. Доходность по долларовым вкладам на 12 месяцев даже с учетом повышенной предельной ставки до 2% сохранится в отрицательной зоне», — объясняют в КФГД. Как уверяют в фонде, 99,9% счетов и 56% депозитов составляют суммы, не превышающие 20 млн тенге, вкладчики предпочитают их держать в тенге из-за высокого дохода. В иностранной валюте хранят обычно крупные сбережения. Для таких вкладчиков «главным критерием выбора валюты сбережения являются сохранность и диверсификация средств, а доходность — второстепенным фактором. Вклады в твердой валюте рассматриваются как инвестиционный инструмент, обеспечивающий сохранение покупательной способности денег в долгосрочной перспективе». КФГД, повышая максимальную ставку по депозитам в валюте, рассчитывает удержать крупных вкладчиков.

Но проблема еще и в том, что пертурбации на банковском рынке — не

только банкротство нескольких небольших БВУ, но и объединения, поглощения, необходимость, как оказалось, оздоровления крупных банков — все это не прибавляет оптимизма клиентам. Лучшим показателем состояния банка являются депозиты юрлиц: при первых признаках неблагополучия предприятия, главным образом информированные квазигоскомпании, начинают выводить деньги из банка.

Совокупный ссудный портфель за год — в первом квартале по сравнению с тем же периодом 2018 года — вырос почти на 13,7%, но преимущественно за счет розничного кредитования. По данным НБК, объем займов юрлицам снизился на 600 млрд тенге, МСБ — на 400 млрд, сумма кредитов физлицам увеличилась на 800 млрд тенге.

Большая доля — 54,4% — приходится на необеспеченные потребительские займы, если сюда прибавить еще и залоговые кредиты, потребительское кредитование занимает в портфеле почти 67%. На втором месте — ипотечное кредитование, импульс которому дала государственная программа «7–20–25». Несмотря на действующую уже несколько лет программу субсидирования ставок по кредитам на покупку автомобилей отечественного производства, автокредитование занимает в совокупном портфеле скромные 7% (рис. 2).



Рис. 2. Структура задолженности

Нацбанк ежемесячно публикует большой массив статданных на основании опросов населения по инфляционным ожиданиям, в том числе, данные о наличии кредитов. Половина опрошенных вообще не имеют кредита, более трети респондентов брали потребкредит на покупку техники. В структуре задолженности наименьшая доля приходится на автокредит и ипотеку, хотя доля последней несколько увеличилась к осени прошлого года, очевидно, благодаря госпрограмме льготной ипотеки «7–20–25».

В динамике соотношение суммы задолженности и количества кредитов

растет, то есть кредитная нагрузка на одного заемщика увеличивается. Однако говорить о новом пузыре на рынке потребительского кредитования, на наш взгляд, пока преждевременно.

Литература:

1. Казахстанский фонд гарантирования депозитов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.kdif.kz/>
2. Национальный Банк Республики Казахстан [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://nationalbank.kz/>
3. Аналитический интернет-портал «Эксперт Казахстан» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://expertonline.kz/>

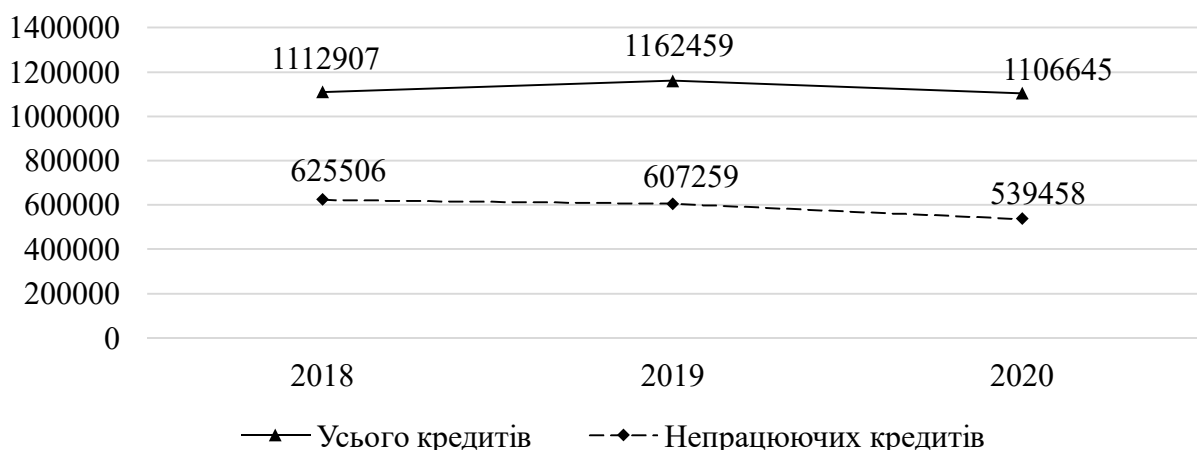
ПРОБЛЕМНІ КРЕДИТИ В БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ

Тищенко В.В., Криклива Ю.О.
Східноукраїнський національний університет імені В. Даля,
м. Сєвєродонецьк, Україна

Наявність банківської системи, яка працює є запорукою розвитку і зростання як банківського сектору, так і економіки країни в цілому. Однак, кредитна діяльність хоч і є досить прибутковою, водночас є й найбільш ризикованою серед інших напрямів. Зростання частки проблемної заборгованості у структурі кредитного портфелю банків призводить до низки негативних наслідків: виникають проблеми з платоспроможністю та ліквідністю, банк втрачає довіру з боку вкладників, погіршується репутація, що негативно позначається на результаті фінансової діяльності.

Банки повинні постійно контролювати стан свого кредитного портфеля для досягнення максимального рівня його доходності. Цей контроль проводять за допомогою безперервного відслідковування сигналів, що показують можливі ускладнення із погашенням кредиту з боку позичальників у зазначений строк. Але незалежно від ефективності кредитного моніторингу, всі банки, в будь-якому випадку, стикаються з проблемою неповернення позик.

Згідно з діючою класифікацією НБУ, недіючі або проблемні кредити (nonperforming loans (NPL) — це безнадійні та сумнівні до повернення кредити. Якщо основна сума та відсотки за кредити протерміновані на 3 місяці або більше, то вони вважаються недіючими, відповідно до рекомендацій МВФ [2]. Динаміка кредитного портфелю та недіючих кредитів за обсягом протягом 2018-2020 рр. представлена на рис. 1.



Джерело: розроблено автором на основі [1]

Рис. 1. Динаміка кредитного портфелю та недіючих кредитів за обсягом протягом 2018-2020 рр.

Як видно з рис. 1, частка недіючих кредитів у кредитному портфелі українських банків становила: станом на 1 березня 2018 року – 625 506 тис. грн, що становить 56,20% кредитного портфеля; станом на 1 березня 2019 року – 607 259 тис. грн, що становить 52,24% кредитного портфеля; станом на 1 березня 2020 року – 539 458 тис. грн, що становить 48,75% кредитного портфеля. Спостерігаємо, щорічне зниження частки недіючих кредитів, що є позитивним явищем, оскільки це свідчить про покращення якості кредитного портфеля банківської системи України.

Вперше за останні кілька років НБУ зафіксував зниження рівня проблемних кредитів нижче 50%. Станом на 1 січня 2020 року цей показник становив 48,4%. До основних факторів підвищення якості кредитних портфелів можна віднести:

1. Зростання рівня роздрібного кредитування (майже на 30%), що покращило якість роздрібного портфеля.

2. Значна реструктуризація кредитного портфеля двома державними банками понад 30 млрд грн.

3. Велика робота з очищення портфелів, що зроблена іноземними банками шляхом списання за рахунок резервів та продажу NPLs.

4. Зміцнення гривні, що відповідно призвело до скорочення гривневого еквіваленту NPLs у іноземній валюті.

Розглянемо динаміку частки NPLs за групами банків (див. табл. 1).

Таблиця 1

Група банків	Станом на 01.03.2020,%	Станом на 01.03.2018,%	Абсолютне відхилення,%
Приватбанк	78,2	86,7	- 8,5
Банки з державною часткою (без Приватбанку)	49,9	58,8	- 8,9
Банки з приватним капіталом	18,6	24,3	- 5,7
Банки іноземних банківських груп (без банків РФ)	16,2	31	- 14,8
Банки під контролем РФ	88,1	65,5	+22,6

Джерело: розроблено автором на основі [1]

Так, з табл. 1 можна побачити, що за період 2018-2020 рр. рівень NPLs знизився у банках всіх груп (виняток складають банки з російським капіталом). Найбільше підвищення якості кредитного портфелю відмічаємо серед іноземної банківської групи банків – на 14,8% порівняно із 2018 р.

Високий рівень NPLs – це результат роботи минулих років, коли права кредиторів захищалися недостатньо, а стандарти визначення платоспроможності позичальників були досить низькими. Ще одна причина – наявність кредитування пов'язаних осіб, які під час кризи припинили обслуговувати кредити. Сьогодні усі проблемні кредити визнані банками, а

рівень покриття їх резервами становить приблизно 95% та постійно зростає, отже у подальшому проблемні кредити майже не впливатимуть на капітал та фінансові результати та банків. Проте їх велика частка – це тягар для банківського сектору України, що особливо стосується державних банків, серед яких сконцентровано близько 75% NPL сектору (45% припадає на Приватбанк).

Отже, аналізування динаміки недіючих кредитів банків в Україні, виявлення факторів їх виникнення, пошук варіантів та методів вирішення проблем з недіючими кредитами є значно актуальними. Зміна методів до управління недіючими кредитами українських банків має проводитись як на державному рівні, так і на рівні самих банків. Саме банкам потрібно здійснювати активнішу роботу з недіючими кредитами, які потребують зміни в структурі, продажу чи списання з балансів. Завершальною метою є створення продуктивної системи роботи з недіючими кредитами, яка забезпечить якнайбільш можливе повернення грошових коштів та створення перешкод для негативних змін у майбутньому.

Література:

1. Рівень непрацюючих кредитів (NPLs): сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/stability/npl> (дата звернення: 10.04.2020).
2. Глосарій банківської термінології: сайт Національного банку України. URL: https://old.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123459&cat_id=123218 (дата звернення: 10.04.2020).

ОСОБЛИВОСТІ ТА РОЗВИТОК БАНКІВСЬКОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Мартинов А.А., Конєв В.В.

Східноукраїнський національний університет імені В. Даля,
м. Сєвєродонецьк, Україна

Глобалізаційні та інтеграційні процеси, що відбуваються в світовій економіці є визначальними факторами, які впливають на всебічну трансформацію господарських та фінансових відносин. Все більшого розмаху набирають інтеграційні процеси у сфері фінансів, зокрема між окремими складовими фінансового ринку, які зазнають істотних структурних, інституційних та організаційних зміни, що сприяє формуванню якісно нових форм взаємодії між суб'єктами фінансового ринку.

Загострення конкуренції на фінансовому ринку змушує банківські та небанківські фінансові установи співпрацювати в напрямі вдосконалення та розширення спектру наданих послуг. Результатом такої співпраці між банківськими установами та страховими компаніями є реалізація концепції «bancassurance» (банкострахування), як інтегрованого розвитку ринку банківських та страхових послуг, яка вже досить розповсюджена в світі, проте в Україні тільки починає набирати обертів.

Метою даного дослідження є визначення особливостей банківського страхування в Україні та пошук напрямів його розвитку.

Основною мотивацією, що спонукає до співпраці фінансові установи та страхові компанії, є отримання вигоди від економії на масштабі, диверсифікація своєї діяльності і створення нових джерел доходу.

З економічної точки зору страховику вигідно співпрацювати з банком, так він може досягти значної економії фінансових ресурсів, а отже, має можливість запропонувати на ринок страховий продукт за нижчою ціною. В першу чергу це пов'язано із зменшенням аквізиційних витрат страховика, які за умов банківського страхування є значно нижчими в порівнянні з тими ж витратами при здійсненні класичного страхування, так як зменшуються витрати на оплату послуг страхових агентів та рекламу. Банки отримують унікальну можливість збільшити прибутковість своєї діяльності за рахунок надання страхових послуг своїм клієнтам.

В межах співпраці зі страховиком банк отримує комісійну винагороду, доступ до страхових резервів страхової компанії, шляхом відкриття страховою компанією депозитного рахунку та доходи від маневрування останніми. Співпраця зі страховою компанією також дозволяє банку ближче підійти до мінімізації власних ризиків, зокрема кредитних, шляхом страхування предмету застави, життя позичальника, ризику непогашення або невчасного погашення кредиту, відповідальності позичальника за непогашення або невчасне погашення кредиту, форсмажорних ризиків тощо. Розширення

асортименту послуг, за умови належної мотивації, також надасть можливість підвищити продуктивність праці та професійні знання співробітників банку [3].

Банк має доступ до фінансової історії клієнта, що дає можливості для якісної оцінки страхових ризиків клієнта і можливість запропонувати йому найбільш підходящий страховий продукт. Банк ретельно відбирає страхових партнерів і перевіряє їх фінансову стійкість. Зручність та гарантія оплати у «bancassurance» є досить вигідними також і для споживачів фінансових послуг, так як є дешевшими та адаптованими безпосередньо до їхніх потреб. Окрім цього, спрощується режим сплати страхових внесків, оскільки вони перераховуються безпосередньо з банківського рахунку, у тому числі і за рахунок кредитних коштів. Традиційно банківська мережа відділень ширша, ніж у страхових компаній, а кількість клієнтів в кілька разів більше, що дає можливість розширити ринок надання страхових послуг з більш високим рівнем сервісу [4].

В результаті проведеного дослідження було визначено, що основні перешкоди банківського страхування, як каналу поширення страхових послуг в Україні, зумовлені непопулярністю страхування, недосконалістю законодавства, недовірою клієнтів до страхових компаній, неконкурентними діями з боку банківських установ і страхових компаній.

У переважній більшості країн пряме впровадження страхових послуг банками є забороненим у більшості держав, а діяльність страхових компаній у сфері впровадження банківських продуктів суворо обмежується [6].

Щодо України, то відповідно до ст. 48 Закону України "Про банки і банківську діяльність" банківським установам заборонено здійснювати діяльність у сфері страхування. Водночас їм дозволяється виконувати функції страхового агента, що стає основою партнерських відносин між банком та страховою компанією у фінансовому конгломераті [1].

Перш за все варто зазначити, що в Україні, на сьогоднішній день банкострахування розвивається досить специфічним шляхом. Зокрема, однією із форм утвердження банкострахування в Україні є утворення фінансових конгломератів на фінансовому ринку, серед яких важливу роль відіграють фінансові групи, виникнення і розвиток яких в Україні перебуває на стадії зародження [7].

Сучасне страхування в Україні розвивається інертним шляхом, пасивно слідуючи за коливаннями макроекономічної кон'юнктури і банківським кредитуванням. Це підтверджується зниженням частки страхових платежів у ВВП України: у 2008 році вона становила 1,7%, а за підсумками 2019 очікується менше 1%. Зазначений показник у 5 разів менше середньоевропейського. За розміром страхових платежів на душу населення серед країн Східної Європи Україна суттєво відстає: в 20 разів від Словенії, в 11 разів від Чеської Республіки та в 9 разів від Польщі [2].

Чинниками ускладнення процесу консолідації є зокрема слабкий розвиток в Україні фінансових інститутів, куди могли б інвестувати кошти

страхові компанії, низький платоспроможний попит, нерозвинута фінансова культура, бідність населення та інші [5].

Однак в Україні останніми роками спостерігається позитивна тенденція поетапного процесу інтеграції банків і страхових компаній.

Загалом розвиток банкострахування у світі відбувається нерівномірно, проте характерною є стійка тенденція до нарощення обсягів надання комплексних фінансових послуг. Не становить винятку й український фінансовий ринок, на якому трапляються випадки консолідації страхового та банківського бізнесу [2].

Саме пом'якшення нормативно-правових обмежень щодо діяльності страхових компаній та банківських установ сприятиме сталому розвитку банківського страхування як у світі, так і в Україні.

Рішення основних завдань можливе шляхом реалізації наступних положень:

1. Максимальна консолідація страхового та банківського ринків через створення саморегулюючої організації з делегуванням їй частини повноважень регулятора і формуванням механізму безумовності виконання прийнятих рішень усіма професійними учасниками.

2. Запровадження інституту страхового омбудсмена із законодавчим закріпленням його функцій і важелів впливу насамперед на органи державної влади і управління.

3. Покладанням контролю над виконанням страховими компаніями та банками своїх зобов'язань перед клієнтами, передбачивши механізми впливу на порушників.

4. Підвищення конкурентоспроможності фінансового ринку в цілому, стимулювання процесів очищення ринку як основоположного чинника зміцнення довіри. Вирішення цих завдань дозволить не тільки подолати стагнацію, а й стане потужним фундаментом для подальшого стабільного зростання, формуванню прозорого та транспарентного ринку, де головним пріоритетом стане захист інтересів громадян, зміцненню довіри до страхування як засобу захисту суспільства від нових викликів і підвищенню добробуту населення в цілому.

Не менш важливим для стимулювання розвитку банківського страхування є запровадження системи податкових пільг щодо певних видів страхової діяльності, що є характерним для європейського ринку «bancassurance».

За результатами проведеного дослідження можна зробити висновок, що, банківське страхування є основним каналом дистрибуції страхових продуктів у багатьох європейських країнах. Закордонний досвід підтверджує, що завдяки реалізації спільних фінансових продуктів, банки та страхові компанії мають можливість збільшувати обсяги продажів своїх послуг, рівень яких дозволяє забезпечувати високоприбуткову діяльність. І, незважаючи на недостатню розвиненість вітчизняного фінансового ринку в порівнянні із провідними

країнами світу, перспективи розвитку «bancassurance» в Україні все ж таки існують.

Література:

1. Закон України «Про банки і банківську діяльність № 2121-3 від 07.12.2000 р., (із змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: – <https://zakon.rada.gov.ua>
2. Журнал "Insurance Top" [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://forinsurer.com.ua>
3. Аванесова Н.Е. Визначення переваг та недоліків співпраці банку та страхової компанії в формі bancassurance з точки зору зацікавлених сторін/ Н.Е.Аванесова, О.В Марченко // Інноваційний розвиток економіки України: Збірник наукових праць з актуальних проблем економічних наук / Наукова організація «Перспектива». – Дніпропетровськ: «Гельветика», 2013. – С.7-10.
4. Банки перетворюються на супермаркети [Електронний ресурс]: [сайт] // Мінфін.- 2019.- Режим доступу: <https://minfin.com.ua/ua/2019/04/11/37313245/>
5. Лилик О. Bancassurance та перспективи його розвитку в Україні [Текст] // Вісник НБУ. – 2007. – № 2. – С. 32–37.
6. Єрмошенко А. М. Bancassurance як форма взаємодії страхових компаній і банківських установ / А. М. Єрмошенко // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. праць. – Суми : УАБС НБУ, 2007. – Т. 20. – С. 265– 269.
7. Шевцова М.Ю. Розвиток взаємодії банків і страхових компаній в умовах інтеграційних процесів / М.Ю. Шевцова., Є.О. Карацюба // Вісник Дніпропетровського університету, 2010. – № 4. – С. 68–77.

СЕКЦІЯ 3: ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ: ПРІОРИТЕТИ, МЕТОДОЛОГІЯ

Костирко Л.А.

Східноукраїнський національний університет імені В. Даля,
м. Сєвєродонецьк, Україна

Зайцева Л.О.

Луганський національний університет ім. Тараса Шевченка,
м. Старобільськ, Україна

Посилення глобалізаційних тенденцій у світовій економіці обумовлюють зміни умов господарювання підприємств та розподілу фінансових ресурсів для забезпечення їх сталого розвитку. Сталий розвиток підприємств значною мірою залежить від стану їх фінансового забезпечення та вибору інструментів фінансування. Тому пріоритетним завданням є дослідження фінансової природи трансформацій капіталу під впливом економічних процесів та перегляду підходів до формування методологічних положень фінансового забезпечення сталого розвитку суб'єктів господарювання.

Економічна сутність завдань, пов'язаних з фінансуванням модернізації суб'єктів господарювання, виражається в підвищенні темпів економічного зростання, забезпеченні ефективної соціальної та екологічної складової. Визначальною функцією фінансового забезпечення є залучення та раціональне використання фінансово-кредитних та інвестиційних ресурсів. Загальновідомо, що саме наявність фінансових ресурсів/капіталу забезпечує необхідні умови для функціонування економічної системи та компаній, як ключових її складових.

Для забезпечення сталого розвитку суб'єктів господарювання необхідне стабільне відтворення капіталу. Саме капітал в процесі кругообігу господарської діяльності приймає різні форми і впливає на відтворювальні процеси господарюючого суб'єкту. Найактуальнішим є сьогодні врахування економічних змін, їх наслідків та ризиків при відтворенні капіталу в умовах збалансованого, гармонійного розвитку фінансових, екологічних та соціальних напрямів діяльності.

Соціально відповідальний бізнес - головна мета підприємств, що прагнуть досягти сталого розвитку при впровадженні потенціалу, відіграючи позитивну роль у суспільстві, демонструючи результати, які перевищують ринкові показники. Потреби управління сталим розвитком підприємства вимагають зміни у поглядах щодо формування політики фінансового забезпечення, що здійснюється на основі фінансової стратегії, де всі елементи

посилюють свою дію і не суперечать один одному.

В сучасних умовах фінансове забезпечення представляє собою предметну площину ефективного й оптимального вирішення завдань у сфері фінансово-господарської діяльності, орієнтованих на реалізацію фінансового потенціалу з метою нарощування ринкової вартості суб'єкта господарювання, побудовану на міждисциплінарній та трансдисциплінарній взаємодії інструментів і методів фінансів та управління спрямованих для досягнення довгострокових цілей розвитку [1, с.170].

Класичний підхід до фінансового забезпечення відтворювальних процесів розглядається як процес покриття витрат за рахунок фінансових ресурсів, акумульованих суб'єктами господарювання і державою. На рівні компанії фінансове забезпечення - це процес формування і використання фінансових ресурсів для задоволення потреб суб'єкта господарювання, регламентованих відповідними нормативними актами, які визначають способи їх мобілізації, розподілу і використання на всіх рівнях господарського управління. При цьому, зазначено, що здійснюють його за допомогою використання методів залучення ресурсів: самофінансування, банківського кредитування, бюджетного фінансування й кредитування, перерозподілу коштів, розміщення фінансових інструментів і боргових зобов'язань [2].

Методологічні положення фінансового забезпечення сталого розвитку підприємств ґрунтуються на використанні сукупності концепцій: капіталу, сталого розвитку, максимізації ринкової вартості, вартісно-орієнтованого управління, фінансового забезпечення сталого зростання, системи збалансованих показників, безперервності, стейкхолдер-менеджменту.

Вихідними теоретичними положеннями методології фінансового забезпечення сталого розвитку є:

орієнтованість фінансового забезпечення на соціальну відповідальність бізнесу. Тобто, розробка і реалізація парадигми сталого розвитку при дотриманні наступних умов: тісне взаємопроникнення, взаємозбагачення соціальної теорії з реальною соціальною практикою, економічною політикою; критичний аналіз існуючих концепцій, теорій, моделей та пошук точок їх дотику; аналіз факторів, які впливають на соціальну, екологічну, економічну складову сталого розвитку компанії. З позиції середовища функціонування усі фактори поділяються на зовнішні (некеровані) та внутрішні (керовані), що сприяють направленим закономірним змінам кількості та якості його суб'єктів й об'єктів, що обумовлюють перехід до нових рівнів організації функціонування компанії. Внутрішні фактори складаються з: економічних; управлінських (ефективність прийнятих рішень, пріоритет тактичних завдань над стратегічними, інформаційне забезпечення, досвід, професіоналізм і лідерські якості керівника, ступінь ділової активності, наявність особистих планів розвитку); соціальних (кваліфікація керівництва, соціальне партнерство, рівень професіоналізму персоналу, соціальної захищеності, адаптації, кар'єрного росту та самореалізації, ступінь розвитку комунікаційних зв'язків). Внутрішні економічні фактори доречно розглядати з

позиції управління вартістю компанії при оцінці ефективності операційної, інвестиційної, фінансової діяльності. Ефективність операційної діяльності відображає результати основної діяльності компанії по збільшенню продажів, зниженню витрат або підвищенню продуктивності. Ефективність інвестиційної діяльності відображає ефективність інвестиційних проєктів, здійснюваних компанією. Ефективність фінансової діяльності відображає роботу компанії із залучення різних джерел фінансування, розміщення вільних грошових коштів на фондовому ринку і управління оборотним капіталом;

системний підхід до формування парадигми фінансового забезпечення сталого розвитку підприємства, визначення його ключових елементів та принципів реалізації парадигми і функціональної спрямованості. Системне дослідження капіталів (фінансового, виробничого, соціального, природного, інтелектуального, людського) дозволяє проаналізувати тенденції та їх роль в забезпеченні сталого розвитку підприємств, оцінити внесок капіталів в створення доданої вартості;

індикатором формування стратегії фінансового забезпечення сталого розвитку підприємства є його вартість. Вартість – це інтегральна характеристика, що відображає, з одного боку, сукупну оцінку фінансових показників діяльності підприємства, тобто вектор його сталого розвитку, а з іншого, – виступає регулятором розподілу вартості для різних учасників економічних відносин. Звідси, визначення керованих параметрів і способів регламентації процесів збереження і відтворення вартості підприємства є ключовим елементом на всіх етапах формування стратегії фінансового забезпечення сталого розвитку підприємства [3, с. 95]. Виходячи з того, що вартість підприємства залежить від корисності його доходів і пов'язаних з ними ризиків необхідно враховувати, що критеріями впливу типу фінансування на вартість підприємства є середня вартість капіталу, яка може змінюватися залежно від його структури;

процес формування стратегії фінансового забезпечення передбачає: аналіз зовнішніх і внутрішніх факторів, що впливають на фінансове забезпечення сталого розвитку підприємства; обґрунтування потреби формування та вибору джерел фінансування сталого розвитку підприємства; оцінювання внеску капіталів підприємства в створення доданої вартості підприємства; інтегрована оцінка потенціалу сталого розвитку підприємства; вибір стратегії фінансового забезпечення за критеріями вартості і ризику бізнесу.

Обґрунтовані елементи методології фінансового забезпечення сталого розвитку надають цілісне уявлення щодо розв'язання проблем у цій сфері. Вартість підприємства відображає складну систему економічних взаємовідносин і є результуючим показником потенціалу сталого розвитку підприємства. Сталий розвиток залежить від внеску різних видів капіталів, тому необхідним є вдосконалення методики аналізу ефективності використання капіталів.

Література:

1. Боярко І. М. Рахівництво у фінансах підприємств в умовах інформаційної економіки, дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук: спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит»; ДВНЗ «Університет банківської справи». Київ, 2019.
2. Зятковська Л. І. Методологічні засади фінансового забезпечення підприємств / Л. І. Зятковська // Фінанси України. — 2007. — № 6. — С. 150.
3. Костирко Л. А. Фінансовий механізм сталого розвитку підприємств: стратегічні орієнтири, системи забезпечення, адаптація: монографія. — Луганськ: Видво «Ноулідж», 2012. — 474 с.

ПРОБЛЕМИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ В СФЕРУ ЖИТЛОВОГО БУДІВНИЦТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Розмислов О.М., Розмислова К.О.
Східноукраїнський національний університет імені В. Даля,
м. Сєвєродонецьк, Україна

Потреба в житло - одна з найбільш гостро стоять соціальних проблем на даний момент. Десятки тисяч сімей по всій країні потребують поліпшення своїх житлових умов, однак вирішити їх можуть лише деякі. Це пов'язане з цілою низкою чинників. По-перше, в даний час Україна опинилася в складних економічних умовах і не дивлячись на щорічне зростання обсягів житлового будівництва, вони не в змозі задовольнити потреби потребують житла громадян. Іншим важливим фактором є доступність житла. Лише незначна частина населення може придбати житло за рахунок власних коштів. Необґрунтовано високі ціни значною мірою впливають на доступність житла. Спрямована на вирішення цієї проблеми реалізація програм іпотечного кредитування, активно підтримувана політикою держави, не в змозі повністю вирішити дану проблему [1, с. 124].

Зниження вартості житла, а відповідно підвищення його доступності для населення, є одним із пріоритетних напрямків, що розробляються Кабінетом Міністрів України. Одна з основних проблем при вирішенні даного питання - високий рівень монополізації сфери житлового будівництва. Рішення даної проблеми з використанням лише адміністративних методів неможливо. Необхідна розробка ринкових механізмів, які можуть сприяти демонополізації ринку житла, встановлення ефективного конкурентного ринкового середовища і, як наслідок, приведуть до зниження вартості житла.

Пріоритетним напрямком розвитку конкурентного середовища на регіональному ринку житла є збільшення кількості ефективних учасників ринку. Однією з основних труднощів входження нових організацій на ринок і їх конкурування з більш великими компаніями є складність доступу до інвестиційних ресурсів. Необхідне створення умов для припливу доступних інвестиційних ресурсів, використовуваних для розвитку всіх суб'єктів ринку. Джерелом інвестицій в ринкових умовах можуть служити кредитні організації та комерційні банківські структури [2].

Як відомо, основні напрямки реформ у житловій сфері Україні, в тому числі і в плані інвестицій, багато в чому спираються на використання сучасних моделей розвитку житлової сфери за кордоном. Раціональність такого підходу полягає в тому, що застосовуються перевірені часом механізми управління і розвитку, які показали високу результативність. Негативні ж сторони цього процесу проявляються найчастіше в механічне перенесення ефективних зарубіжних моделей вирішення житлової проблеми в зовсім інші, українські, соціально-економічні умови. Тому при використанні зарубіжного досвіду

необхідний його критичний аналіз і адаптація моделей управління до місцевих умов.

Один з широко поширених в розвинених країнах спосіб залучення інвестиційних ресурсів у сферу житлового будівництва полягає в іпотечному кредитуванні. Більше 90% житлового будівництва здійснюється за рахунок кредитів.

Існуючі за кордоном способи іпотечного кредитування можна в узагальненому вигляді звести до двох основних моделей: закрита модель іпотеки - відособлена від решти фінансового ринку і заснована на вкладах самих покупців житла; відкрита модель іпотеки, що є складовою частиною фінансового ринку країни в цілому.

Закрита модель, досить широко поширена в Німеччині, Франції та інших європейських країнах, ґрунтується на так званих житлових заощадженнях, які представляють собою цільове (на придбання житла або поліпшення житлових умов) накопичення коштів на спеціальних рахунках в банках або інших фінансових установах. Отримати позику в такій касі її вкладник може тільки за умови внесення на свій рахунок певної суми і тільки після закінчення певного часу (зазвичай 5-6 років). Максимальний термін погашення позики становить 12 років, відсотки невеликі - 5-6% річних (у два рази нижче ринкової вартості кредитів). Держава надає фінансову підтримку вкладникам строїсберкасс в формі виплати премій за житлові заощадження (як правило, у вигляді збільшення відсотка доходу на депозит), дотацій на погашення позики, податкових пільг (відсотки, одержувані за житловими вкладами, а також прибутковим податком).

Відкрита модель іпотеки особливо характерна для Англії і США, тому її часто називають англо-американською. Американський досвід розвитку вторинного ринку іпотечних кредитів, що дозволив значно збільшити обсяг кредитних ресурсів. Урядом США в 1938 році була створена Федеральна національна іпотечна асоціація (FN MA), широко відома під ім'ям "Фенні Мей", головним завданням якої стала купівля-продаж заставних. За допомогою FNMA була реалізована федеральна програма довгострокових самоамортизуючихся іпотечних кредитів (самоамортизуючимися називають іпотечні кредити з рівними періодичними виплатами в погашення (амортизацію) боргу) [3, с. 24].

Новий етап в розвитку вторинного іпотечного ринку США пов'язують з появою механізму сек'юритизації іпотечних кредитів, який спрямований на зниження можливих ризиків. Сек'юритизація передбачає формування пакету однотипних іпотечних кредитів, що мають порівнянні умови кредитування - період і схему виплат, категорії позичальників, тип закладеної нерухомості. Випускаються в процесі сек'юритизації цінних паперів називаються перекладними іпотечними цінними паперами, основна відмінність яких полягає в тому, що періодичність і розмір виплат по ним формуються в залежності від надходжень за іпотечними кредитами. Перекладними вони іменуються тому, що перекладають ризики на кінцевого інвестора.

Характеризуючи відкриту модель іпотеки в США в цілому, слід зазначити відсутність прямого зв'язку між позичальником і інвестором, тобто процес іпотечного кредитування можна представити у вигляді трьох самостійних стадій - ініціювання, посередництво, інвестування. Ініціювання означає первинне надання іпотечного кредиту і всі супутні цьому дії: перевірка кредитором можливості погашення кредиту позичальником, оцінка предмета застави. Посередництво означає викуп індивідуальних іпотечних позик у банків і трансформація їх в цінні папери, реалізовані потім на вторинному ринку. Інвестування - це процес придбання, накопичення і розміщення фізичними і юридичними особами цінних паперів, що пропонуються посередниками, з метою отримання доходу по них.

Іпотечне кредитування в Україні, як метод непрямого інвестування коштів в сферу житлового будівництва, отримав в останні роки значного поширення і активно підтримується політикою держави [4, с. 12]. Однак, ефективність такого роду інвестицій для всього ринку житлового будівництва не настільки велика. Це обумовлено тим, що більшість іпотечних кредитів йде саме на придбання вторинного житла, і лише мала частина на придбання нового. При цьому будівельні компанії зацікавлені в продажу житла ще на стадії будівництва, тобто інвестиції потенційних покупців в процес будівництва житла.

Умови банків, що надають іпотечний кредит для придбання вторинного житла, більш привабливі, тому що спочатку банк має об'єкт застави і таким чином може знизити ризик неповернення кредиту. Існують іпотечні програми для придбання житла на первинному ринку, а й в такому випадку банк вимагає відразу закласти вже наявний у власності позичальників об'єкт нерухомості, при цьому його вартість повинна значно перевищувати розмір кредиту. І лише мала частина кредитних програм має на увазі надання кредитних коштів на придбання житла на первинному ринку без застави до моменту закінчення будівництва. Однак даний вид кредитування передбачає складну процедуру акредитації компаній - забудовників і, звичайно, на період відсутності предмета застави потрібне додаткове поручительство по кредиту. Ставки за такими кредитами спочатку вище, ніж по інших іпотечних кредитах. Таким чином, більшість інвестиційних ресурсів, залучених з використанням інструменту іпотеки, йде на підтримку сфери вторинного обігу житла і сприяє необґрунтовано високому рівню цін на квартири ринку вторинного житла, а не на стимулювання розвитку сфери житлового будівництва.

В таких умовах очевидна необхідність залучення додаткових інвестиційних ресурсів з використанням інших, більш ефективних методів інвестування. Джерелом цих коштів може служити банківська система. Однак сформована на сьогоднішній день в Україні банківська система працює поки в значній мірі автономне, функціонування її в основному «замкнуто» на власні проблеми, і лише в дуже обмеженій мірі - на проблеми розвитку промислового виробництва.

Література:

1. Пересада А.А. Управління інвестиційним процесом. / А.А. Пересада. – К.: Лібра, 2016. – 240 с.
2. Буйлов М. Банки готовы раздать деньги народу. Електронний ресурс. Режим доступу: <https://www.kommersant.ru/money>.
3. Гриньова В.М. Інвестування. / В.М. Гриньова, В.О. Коюда, Т.І. Лепейко, О.П. Коюда. – К.: Знання, 2018. – 452 с.
4. Кириченко О.А. Інвестування: підручник. / О.А. Кириченко, С.А. Єрохін – К.: Знання, 2017. – 573 с.

СТРАТЕГІЧНІ ПЕРСПЕКТИВИ ЛІЗИНГУ В СИСТЕМІ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Т.В. Соломатіна

Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля,
м. Сєвєродонецьк, Україна

Лізинг – це складні економічні відносини, пов'язані з відтворенням майна – об'єктів лізингу, які мають ознаки фінансової, підприємницької, кредитної, інвестиційної, орендної діяльності, операцій купівлі–продажу та страхування, учасниками яких є виробник основних засобів, лізингодавець та лізингоотримувач.

Лізинговий ринок України можна визначити як дворівневий – на першому рівні знаходиться державна корпорація НАК "Укragenrolізинг". Лізингові послуги, що надаються зазначеною установою, мають подвійну сутність. З одного боку, вони носять комерційний характер, з іншого – являють собою форму державної підтримки суб'єктів господарювання аграрного сектора економіки. На другому рівні знаходяться суб'єкти, які акумулюють приватний капітал, - юридичні особи – лізингодавці та фінансові компанії. Протягом 2017-2019 рр. кількість лізингодавців – юридичних осіб, які внесені до реєстру Нацкомфінпослуг, і мають право надавати послуги фінансового лізингу, скоротилася з 202 до 168 осіб [1]. Основними гравцями другого рівня є лізингодавці, які не є фінансовими установами (протягом трьох річного періоду їх частка у вартості лізингових угод зросла із 96,16% до 96,89%, а у кількості – скоротилася із 99,5% до 92,84%). Лізинговий ринок є висококонцентрованим – на його лідерів приходяться такі частки вартості договорів лізингу, укладених за 9 міс. 2019 р. (станом на кінець періоду): ТОР 3 - 61,7% (54,9%), ТОР 5 - 71,3% (65,1%), ТОР 10 - 84,2% (78,9%), ТОР 20 - 93,8% (90,3%). Значна концентрація дозволяє найбільшим лізинговим компаніям зловживати монопольним становищем.

Лізинг є інструментом стратегічного розвитку фінансового потенціалу суб'єктів господарювання, оскільки він опосередковує відтворення капіталу в аграрному секторі економіки і являє собою сукупність форм та методів інвестиційного фінансування основних засобів шляхом їх довгострокового кредитуванням під заставу об'єктів лізингу [2, с. 196]. Лізинг сприяє розвитку фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств через техніко-технологічне оновлення їх виробничого потенціалу, вирішення проблеми обмеженості матеріальних ресурсів і раціонального використання трудових ресурсів, прискорення оборотності основного і оборотного капіталу, зростання обсягів виробництва, фондівіддачі і ділової активності.

Значний поштовх розвитку фінансового потенціалу суб'єктів господарювання здатний надати лізинг, об'єктами якого є: оновлення основних засобів на інноваційній основі, модернізація, реконструкція,

технічне переоснащення, удосконалення матеріально-технічної бази, реновація застарілих виробничих потужностей, оновлення інфраструктури аграрного ринку. Сучасними формами лізингу, перспективними для аграрного сектора економіки, є: вендорний лізинг (надається асоціацією виробників), оперативний лізинг (повне технічне обслуговування обладнання з можливістю його заміни у кінці терміну), електронний лізинг (дозволяє укласти угоди *online* у незначних сумах) [3, с. 163]. Слід також акцентувати увагу на системному ефекті лізингових механізмів, які виходять за межі суб'єктів господарювання аграрного сектора економіки і поширюються на машинобудівні підприємства, які постачають сільськогосподарську техніку на лізинговий ринок, особливо в умовах прямого лізингу – угоди, яка здійснюється без посередництва лізингової компанії. Для суб'єктів господарювання аграрного сектора економіки – потенційних лізингоотримувачів привабливішим об'єктом виступають імпортні сільськогосподарські машини і обладнання як за співвідношенням «ціна-якість», так і технологічним рівнем.

Оцінюючи галузеві перспективи розвитку лізингу, Корсун А. С. зазначає, що в сільськогосподарському виробництві кредитні ризики вище, ніж в інших видах економічної діяльності [4, с. 82]. Об'єктивно кредитний ризик є похідним від біологічної основи виробництва, яка визначає чітку прив'язку потреби у сільськогосподарській техніці до циклу відтворення біологічних організмів рослинництва і тваринництва, графіків проведення весняних і осінніх польових робіт. Тому надзвичайно важливим є виконання лізингових договорів у частині своєчасного постачання техніки, оскільки наслідками їх порушення є ризики втрати значного обсягу сільськогосподарської продукції.

Суб'єктивними факторами кредитних ризиків суб'єктів господарювання аграрного сектора економіки є: брак фінансових ресурсів та ліквідних коштів, низька рентабельність сільськогосподарських підприємств, іммобілізація власного капіталу у фінансування оборотних активів, укладання лізингових угод на конкурсних засадах, які не виключають низької кредитоспроможності лізингоотримувача.

Факторами, які знижують кредитні ризики у лізингових угодах, є: співпадіння об'єкту кредитування і застави; збереження за лізингодавцем права власності на передане майно; можливість додаткового доступу до кредитних ресурсів банківських установ; можливість адаптації графіку лізингових платежів відповідно до очікуваних грошових доходів лізингоодержувача; віднесення лізингових платежів собівартість виробництва продукції, що зменшує податкові зобов'язання з податку на прибуток суб'єктів господарювання; страхування від інфляції через фіксований характер лізингових платежів [5, с. 355].

Протягом 2012-2019 рр. частка сільського господарства у вартості лізингових угод, укладених протягом аналізованих річних періодів (станом на кінець періоду), зросла із 19,03% (15,59%) до 26,97% (22,48%) із мінімальним

значенням 14,03% (11,43%) у 2013 р. і максимальним значенням 29,79% (24,18%) у 2017 р. Проте відносне зростання відбувалося на фоні згортання абсолютних показників ємності лізингового ринку, яке відбулося у 2015 р. [6].

Протягом 2012-2014 рр. обсяг укладених угод фінансового лізингу у сільському господарстві збільшився із 7905,5 млн грн до 11233,1 млн грн (або у 1,42 разів), а загалом по національній економіці – із 41544,9 млн грн до 58572,6 млн грн (або у 1,41 разів). Протягом наступного трьохрічного періоду відбувалося стійке скорочення обсягу вартості договорів лізингу, що уклалися, як у сільському господарстві, так і в національній економіці загалом, про що свідчать ланцюгові індекси росту менше 1. У 2018-2019 рр. зростання ринку відновилося, проте рівня початку аналізованого періоду не вдалося досягнути (базисний темп росту на кінець аналізованого періоду по сільському господарству – 0,82, разом по національній економіці – 0,58), тобто падіння ринку аграрного лізингу виявилось меншим порівняно з ринком фінансового ринку загалом. Аналогічні тенденції відбуваються також щодо вартості угод фінансового лізингу станом на кінець аналізованого періоду, проте темпи падіння 2019 проти 2012 менші – по сільському господарству – 2%, по економіці загалом – 32%).

Діагностику перспектив використання лізингу в системі стратегічного розвитку фінансового потенціалу проведено на матеріалах 41 суб'єкта господарювання аграрного сектора економіки протягом 2009-2018 рр. Із досліджуваної сукупності у 11 підприємств (26,9%) коефіцієнт зносу основних засобів знаходиться в інтервалі [0,859; 0,689[та [0,689; 0,519[. У найбільшій частки підприємств (15, або 36,6%) коефіцієнт зносу знаходиться на середньому рівні - в інтервалі [0,519; 0,349[. І лише у 4 підприємств (9,8%) знос основних засобів є незначним - [0,349; 0,179[. У більшості підприємств (21, або 51,2%) протягом аналізованого періоду відбулося зростання коефіцієнту зносу основних засобів.

Діагностику кредитоспроможності суб'єктів господарювання за лізинговими угодами проведено на матеріалах групи з найбільшим зносом основних засобів. Із 11 підприємств лише у двох із них відбулося покращення стану основних засобів - коефіцієнт росту менше 1: ПАТ «СП «Турбівське» (0,836) і ПАТ СП «Чорноморська перлина» (0,83). Показники фондівдачі значно варіюють від дуже низьких: ПАТ «СП «Дмитрівка» і ПрАТ «Васіщево» - відповідно 0,018 і 0,031, до дуже високих: СТОВ «Прогрес-Плюс» і СПОП «Березоволуцьке» - відповідно 31,258 і 13,823. Лише у одного підприємства ПАТ «СП «Турбівське» значення коефіцієнта абсолютної ліквідності більше нормативу (0,269). Норматив проміжної ліквідності виконується в умовах трьох підприємств: ПАТ «СП «Надія Нова» (2,361), ПАТ СП «Чорноморська перлина» (3,644), ПрАТ «Васіщево» (19,741). У більшості підприємств (8, або 72,7% від чисельності вибірки) коефіцієнт покриття відповідає нормативним значенням. Від'ємне значення власного оборотного капіталу за середніми даними мають тільки два підприємства:

ПАТ «СП «Дмитрівка» (-1296,7 тис. грн.) і ПрАТ «Ольгівське» (-461,3 тис. грн.). Більше половини (6) підприємств мають концентрацію капіталу більше 0,5, що свідчить про їх достатню фінансову стійкість.

На 8 підприємствах досліджуваної групи показник середньої рентабельності є від'ємним, 5 підприємств на кінець аналізованого періоду мають непокриті збитки в 1 розділі пасиву балансу. Лише два підприємства в структурі капіталу не мають довгострокових зобов'язань і лише два – мають заборгованість за короткостроковими кредитами. Таким чином, показники кредитоспроможності досліджуваних підприємств суттєво різняться, але близько половини з них можуть бути потенційними лізингоотримувачами, оскільки мають достатню загальну ліквідність і фінансову стійкість, досвід використання і обслуговування позикового капіталу. Факторами, що обмежують кредитоспроможність досліджуваних підприємств в частині банківського кредитування є брак абсолютної ліквідності, збитковість або низька рентабельність капіталу.

Основний результат дослідження полягає у визначенні шляхів підвищення ролі лізингу в оновленні основних засобів суб'єктів господарювання аграрного сектора економіки як основи майнової складової їх стратегічного фінансового потенціалу: на рівні лізингового ринку – подолання державної монополії за рахунок розвитку приватних суб'єктів господарювання – лізингодавців, зменшення концентрації вартості і кількості договорів фінансового лізингу, подолання монопольного становища окремих лізингодавців, розвиток конкурентного середовища, урізноманітнення спектру лізингових послуг і підвищення інвестиційної привабливості сільськогосподарської техніки – об'єкту лізингу; на рівні суб'єктів господарювання – зміцнення кредитоспроможності, максимальне забезпечення відповідності умов лізингових угод особливостям відтворювального процесу на сільськогосподарських підприємствах, адаптація схем погашення лізингового кредиту до умов формування і розподілення в часі грошових потоків.

Література:

1. Підсумки діяльності фінансових компаній та юридичних осіб (лізингодавців) за 9 місяців 2019 року. URL: https://www.nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/FK/FK_III%20kv_2019.pdf

2. Лемішко О. О. Лізингові механізми відтворення капіталу в аграрному секторі економіки України. *Причорноморські економічні студії*. 2019. Вип. 40. С. 192-197.

3. Іванишин В. В., Волощук Ю. О. Лізинг як механізм оновлення матеріально-технічної бази агропромислового комплексу. *Інноваційна економіка*. 2018. № 9-10. С. 157-164.

4. Корсун А. С. Аналіз сучасного стану формування лізингових відносин в аграрних підприємствах. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*. 2016. Вип. 4. С. 78-82.

5. Яцух О. О. Оцінка діючого механізму залучення фінансових ресурсів в аграрний сектор економіки на умовах фінансового лізингу. *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки)*. 2017. № 3. С. 347-356.

6. Інформація про стан і розвиток фінансових компаній та лізингодавців у 2012-2019 рр. URL: <https://www.nfp.gov.ua/ua/Informatsiia-pro-stan-i-rozvytok-finansovykh-kompanii-lizynhodavtsiv-ta-lombardiv-Ukrainy.html>

ВПЛИВ ІНВЕСТИЦІЙ НА КОНКУРЕНТОЗДАТНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ ТА РОЗВИТОК СЕРЕДОВИЩА

Серебряк К.І.,
Східноукраїнський національний університет імені В. Даля,
м. Сєвєродонецьк, Україна

Сучасний кризовий стан України вимагає від підприємств зусиль з вирішення складних завдань, скерованих на утримання їх конкурентоспроможності, його подальшого розвитку в умовах невизначеності ринкового середовища та мінливої політичної ситуації. Підприємства, намагаючись реалізувати завдання стратегічного і тактичного розвитку щодо досягнення параметрів соціально-економічного зростання, яке забезпечує стійке підвищення рівня і якості життя населення, потребують додаткового інвестування.

Головною проблемою для кожного підприємства держави є незадовільний рівень конкурентоспроможності, який супроводжується неефективним, неекономним використанням ресурсів, високим рівнем витрат, слабким виробничим потенціалом, податковим тиском з боку держави, політичною нестабільністю. До цих явищ додаються проблеми з інвестуванням, відсутність якого не дає підприємствам можливості займатися створенням інноваційного продукту, розпочати інноваційну діяльність. Для розв'язання цих проблем, підприємству потрібні, безумовно, інвестиції, кваліфікаційні спеціалісти, які б змогли реалізувати поставлені завдання, політична та економічна стабільність в державі та територіальна привабливість регіонів, в яких вони набувають розвитку.

Будь якому підприємству властиві дві явно виражені тенденції: прагнення зберегти себе, як деяку визначеність, стійкий стан своєї життєдіяльності і прагнення придбати нову визначеність в процесі розвитку. Ця подвійність підприємства зумовлена тим, що воно існує не ізольовано від свого оточення, а випробує суттєвий вплив екзогенних чинників [1, 132].

Підприємства, отримуючи сировинні, енергетичні та інформаційні ресурси, забезпечуючи професійними кадрами свій трудовий потенціал із внутрішнього або зовнішнього середовища, в процесі виробництва перетворюють їх у новий сучасний продукт або новітню послугу, можуть залишити їх у внутрішньому середовищі, забезпечуючи середовище додатковими сегментами ринку, сприяючи розвитку логістичних мереж, або передати назовні. Отже, підприємства постійно знаходяться в процесі збуту або обміну товару, продукту, технологій на нові додаткові ресурси із зовнішнім середовищем. Пошук додаткових джерел інвестування в зовнішніх середовищах може надати підприємствам деякий поштовх або переваги, наділяючи їх новими спроможностями до інвестиційно-інноваційної діяльності.

Ефективне управління інвестиційною діяльністю підприємства

досягається через застосування низки принципів, основні з яких: динамізм управління; комплексний та системний характер формування управлінських рішень; варіантність підходів щодо розробки окремих управлінських рішень; узгодженість та орієнтованість на стратегічні цілі розвитку підприємства; інтегрованість із загальною системою управління підприємством; постійність та корегування із загальною системою управління підприємством [2, 27].

Порушення збалансованості у взаємодії підприємства та зовнішнього середовища, як умови його існування, виникає через потребу постійно приводити потенціал підприємства у відповідність з якістю і структурою зовнішнього середовища. Така рівновага потребує постійних інвестиційних ресурсів.

Фінансування, джерелом якого можуть бути власні кошти підприємства або банківські кредити, які на сьогодні мають високі відсоткові ставки та не вигідні умови їх повернення, частка коштів внутрішніх або зовнішніх іноземних інвесторів, місцевих або державного бюджетів, як джерела фінансування інноваційної діяльності, замала та має тенденцію до скорочення. За таких обставин, головним завданням підприємств є їх активізація щодо формування сприятливих економічних, організаційних, правових та інших умов для збільшення внутрішнього економічного та ресурсного потенціалу підприємств, розвитку інфраструктури територій, навколишнього оточення і підвищення ефективності їх використання та розбудова таких економічних механізмів, які б сприяли суб'єктам господарювання в отриманні державної фінансової допомоги, податкового пільгового коридору, побудови маркетингової стратегії, проведення моніторингових досліджень та контрольних заходів.

Забезпечуючи конкурентні переваги, підприємства повинні зосереджуватися на впорядкуванні та концентрації ресурсів для упередження дій конкурентів, на збереженні ініціативи в конкурентній боротьбі за ринки збуту і джерела сировини, вигідніші логістичні мережі, на оптимізації промислового потенціалу для досягнення поставлених цілей, на впровадженні гнучкої системи планування діяльності підприємства шляхом обґрунтування ефективної стратегії взаємодії з конкурентами, підставою для розробки якої, буде стратегічне планування розвитку підприємства. Реалізація їх здійснюється, як в рамках суб'єкта управління, так і керованого об'єкта.

Для кожного підприємства пріоритетними напрямками в його діяльності повинна стати готовність до впровадження моделі інноваційного розвитку. Інноваційна спроможність підприємства визначається готовністю до інноваційної діяльності, яка зумовлюється, як процес вкладення ресурсів, тобто рівнем інноваційного потенціалу підприємства, спроможністю до інноваційної діяльності з метою одержання прибутку в майбутньому періоді, здатністю підприємства реалізувати інновації в рамках вибраної стратегії його розвитку. Інноваційна спроможність є невід'ємною складовою конкурентоспроможності підприємств в сучасних умовах, а отже його

привабливості.

Результатом перетворень може стати застосування інноваційних технологій в роботі підприємств – виробників, особливо, коли до процесу підключаються фірми - експлеренти, що спеціалізуються на створенні нових або радикальних перетворень старих сегментів ринку і займаються просуванням нововведень на ринок. Такі перетворення сприяють отриманню додаткового прибутку, величина якого визначається різницею між курсовою вартістю належному ризиковому інвесторові частки акцій фірми-новатора, й сумою вкладених ним у проект коштів [3, 73-74].

Підвищення ефективності економіки підприємств, забезпечення їх привабливості, знаходиться в залежності від джерела постачання сировини та комплектуючих виробів, успішного проведення рекрутингу, використання альтернативних інвестиційних джерел, зокрема, із зовні. Важливим в цьому напрямі досягненням є факт формування прошарку потенційних замовників на нову сучасну продукцію або послугу підприємств, затребуваність якої, забезпечить певний сегмент ринку збуту.

На досягнення економічного зростання підприємств або на його коливання інвестиційного потенціалу впливають компланарні фактори, які зумовлюють несталість інвестицій в економіці. До компланарних факторів, можна віднести несталість інновацій, тривалість терміну використання основного капіталу, циклічні коливання ВВП, зміни кон'юнктури тощо. Необхідно зауважити на їх важку передбачуваність (невизначеність) в процесі планування інвесторами вкладання капіталу. Під їхнім впливом обсяг реалізованого в економіку інвестиційного потенціалу схильний до серйозних коливань [3, 256].

Література:

1. Козаченко Г.В. Технології управління сучасним промисловим підприємством: монографія/Г.В. Козаченко, Ю.С. Погорелов, Г.О. Надьон, К.І. Белоусова (та ін.): – Луганськ: «Промдрук». 2013. – 390 с.
2. Каюда В.О., Лепейко Т.І., Каюда О.П. Основи інвестиційного менеджменту: Навчальний посібник. –К.: Кондор. 2008. – 340 с.
3. Скібіцький О.М. Інноваційний та інвестиційний менеджмент: Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури. 2009. – 408 с.

ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ІНВЕСТИЦІЙНУ ПРИВАБЛИВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

Середа О.О., Бабіч І.О.
Східноукраїнський національний університет імені В. Даля
м. Сєвєродонецьк, Україна

В сучасних умовах господарювання інвестиційна привабливість підприємства виступає однією з основних характеристик його діяльності, яка безпосередньо впливає на перспективи його розвитку, конкурентоспроможність і фінансову стійкість. Інвестиційна привабливість підприємства - комплексний показник, що характеризує здатність компанії залучати внутрішні та зовнішні інвестиційні ресурси та формується під впливом безлічі чинників.

На інвестиційну привабливість підприємства впливають фактори, які підрозділяють на внутрішні та зовнішні. До зовнішніх відносяться фактори які мають опосередкований вплив на інвестиційну привабливість підприємства: інвестиційна привабливість країни, інвестиційна привабливість регіону, інвестиційна привабливість галузі [1,2].

Основними факторами, що характеризують інвестиційну привабливість країни відносяться: соціально-політична стабільність, економічна стабільність, розвиненість кредитно-фінансової системи та фондового ринку, рівень корупції, правове поле, податкова політика, рівень науково-технічного розвитку, ступінь втручання держави в регулювання ринкової економіки.

Інвестиційна привабливість регіону включає такі фактори: географічне положення, економічний розвиток, соціальне становище, демографічна політики, податкові пільги.

На інвестиційну привабливість підприємства впливають галузеві фактори, такі як ємність галузевого ринку, наявність конкуренції, існування або відсутність бар'єрів входу і виходу на ринок, еластичність цін, капіталомісткість, доступність ресурсів, унікальність продукції, застосування сучасних та інноваційних технологій.

До внутрішніх факторів відносять чинники, які мають безпосередній вплив на інвестиційну привабливість підприємства і є контрольованими з боку підприємства. Основними внутрішніми факторами є: виробничі, фінансовий стан, якість управління, інвестиційна та інноваційна діяльність підприємства, ринкова стійкість.

Оцінка інвестиційної привабливості підприємства передбачає проведення аналізу фінансового стану компанії з метою прогнозування прибутковості інвестованих коштів, термінів їх окупності, інвестиційних ризиків. Головними факторами, які обґрунтовують цілісність і взаємозв'язок стратегічних і тактичних цілей розвитку підприємства є: фінансова стійкість, рентабельність капіталу, оборотність та ліквідність активів.

Фінансова стійкість підприємства пов'язана зі структурою капіталу підприємства, і дозволяє забезпечити пошук оптимальних джерел фінансування операційної діяльності компаній.

Найважливішою метою інвестування є отримання максимального прибутку тому в процесі оцінки інвестиційної привабливості підприємства враховують такі фактори, як рентабельність активів, рентабельність власного капіталу, рентабельність основних фондів, рентабельність реалізації продукції.

Ефективність інвестування значною мірою визначається швидкістю окупності вкладених коштів, які обертаються в процесі діяльності підприємства. На оборотність оборотних активів впливають зовнішні та внутрішні чинники, але вирішальним є розробка ефективної фінансової стратегії і тактики компанії.

Ліквідність є важливим фактором, що дозволяє визначити здатність підприємства виконувати свої короткотермінові зобов'язання, її платоспроможність, тим самим виключаючи можливе банкрутство. Стан ліквідності активів визначає рівень інвестиційних ризиків у короткостроковому періоді.

Фактором інвестиційної привабливості підприємства є ринкова стійкість, яка обумовлена ефективністю маркетинговою політикою, товарно-територіальною диверсифікацією, типом і розміром підприємства. Ефективна маркетингова стратегія дає можливість виходу на нові ринки зміцнення і розширення позицій.

Таким чином, інвестиційна привабливість підприємства формуються в результаті дії великої кількості факторів, що впливають на неї як непрямим, так і безпосереднім чином. Врахування цих факторів слід враховувати при розробці послідовність оцінки рівня інвестиційної привабливості підприємства.

Література:

1. Роганова Г. О. Інвестиційна привабливість підприємств: сутність, фактори впливу, методичні підходи. *International Journal of Innovative Technologies in Economy*. 2019. №. 4 (24). С. 28-34.
2. Ніконова Н.В. Інвестиційна привабливість підприємств: сутність, фактори впливу та оцінка існуючих методик аналізу. *Економічний вісник університету*. 2017. Випуск № 32/1. С.81-88

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ КАЗАХСТАНА

Турегельдинова М.С.

Восточно-Казахстанский государственный технический университет
им. Д. Серикбаева, г. Усть-Каменогорск, Республика Казахстан

На карте капиталистической мироэкономики Казахстан едва заметен. ВВП республики Казахстан (РК) составляет 0,2% мирового (2018-й). Однако в абсолютном выражении экономика РК – это хозяйственная система, производящая товаров и услуг на сумму около 170 млрд долларов в год.

Сравнительными преимуществами Казахстана в мировой торговле стали относительно крупные и доступные для разработки запасы полезных ископаемых – прежде всего, углеводородное сырье, черные и цветные металлы, уран, а также налаженная система первичной переработки некоторых из них — вертикально интегрированные горно-металлургические компании. Поэтому традиционно секторами, привлекавшими иностранных инвесторов, были нефтегазодобывающая промышленность и ГМК: только на две этих отрасли в 1998 году приходилось 48% инвестиций, в 2008-м – 24%, в 2018-м – 64%.

Проблемы в виде снижения капиталовложений или превышения инвестиций над инвестициями возникали в двух случаях: если цены на ресурсы снижались, а также при переходе крупных проектов от инвестиционной к эксплуатационной фазе.

В 2015 году Казахстан испытал на себе действие обоих факторов: цены на ресурсы упали втрое, старые инвестиционные проекты были реализованы, новые ожидали запуска. Валовый приток ПИИ в нефтегазодобычу РК в тот год сократился втрое.

Инвестиционная активность нерезидентов в несырьевых секторах на всем протяжении последних 10 лет была нестабильной. Отрасль-локомотив казахстанской индустриализации, обрабатывающая промышленность, занимала в структуре валового притока ПИИ от 9 до 24%, причем около 4/5 всех инвестиций в обработку приходилось на металлургию. В общей сложности до 68% (2018-й) всех прямых иностранных инвестиций идет в те сектора, где у РК были ярко выраженные сравнительные преимущества.

Чтобы усилить другие сектора экономики, Казахстан, с одной стороны, продолжает выстраивать более комфортные условия для ведения бизнеса, пытаясь проводить структурные реформы, улучшает транспортную инфраструктуру, дает льготные кредиты приоритетным (в основном обрабатывающим) отраслям промышленности, экспериментирует с новыми форматами (создание Международного финцентра «Астана» с выделенной юрисдикцией), с другой – действует проактивно, стремится добиться

улучшения позиций страны в ведущих рейтингах, отражающих состояние деловой среды, привлечь инвесторов, предлагая им проекты на территории РК.

После запуска Государственной программы форсированного индустриально-инновационного развития (ГПФИИР) государство решило провести реформу системы привлечения инвестиций. Благодаря этой программе удалось объединить все инструменты поддержки несырьевых секторов и сонаправить работу госорганов и институтов развития, объединив два взаимосвязанных явления – иностранные инвестиции и индустриализацию.

В 2014 году были внесены изменения в инвестиционное законодательство. Инвесторам были предложены пакеты преференций: освобождение от таможенных пошлин в случае реализации проектов в приоритетных видах деятельности и секторах; для особо крупных проектов предусматривалась даже компенсация 30% затрат на строительные-монтажные работы.

2014-й был последним докризисным годом с высокими ценами на нефть. После их падения приток инвестиций в месторождения «черного золота» по всему миру сократился. Казахстан, в структуре ПИИ которого нефтяные проекты занимают до 50% объема, испытал почти двукратное снижение валового притока ПИИ. Инвестиции в обрабатывающую промышленность упали на 30%. И хотя спустя год объемы восстановились, к эффективности индустриализации в целом, а также к качеству продвижения экспорта и работы с иностранными инвесторами у руководства страны стало возникать все больше и больше вопросов.

Если распределить эти препятствия по всему циклу работы инвестора в нашей стране, это будет выглядеть так. На стадии привлечения инвесторов может смутить слабеющий курс национальной валюты, экономико-демографические факторы и плохие позиции страны в международных рейтингах. В процессе прединвестиционной фазы отказаться от проекта их могут заставить коррупция и волокита в госорганах. На сбор справок и разрешений может уйти несколько лет, в результате проект устареет.

На стадии эксплуатации сложности могут быть связаны с изменениями в законодательстве, которые ухудшают финансовые показатели проекта или ставят под вопрос осуществление производственных операций: коррективы в налоговое законодательство (оно в РК меняется в среднем раз в несколько лет), экологический, трудовой кодексы и т. д. Государство по каким-либо причинам может отказаться от выполнения условий по компенсации части затрат. Найти в работе инвестора недочет и на основании этого расторгнуть офтейк-контракт. Индустриальная зона, где инвестору выделили площадку для стройки, может быть не обеспечена инженерными сетями, либо там не окажется свободной электрической мощности.

Если же инвестор вышел на эксплуатационную фазу и перед ним стоит вопрос, продолжать ли реинвестировать в проект или нет, сильными аргументами против развития бизнеса в РК становятся не только

экономические соображения (слабый рост рынка, волатильность курса тенге, жесткие правила валютных операций), но и институциональные (низкая определенность политического курса страны и основных государственных политик, склонность политиков к популистским решениям, недоверие к судебной системе).

Какое решение этих проблем предлагается в новой архитектуре? Во-первых, государственной системе привлечения инвестиций предлагается не расплывать усилия, а сосредоточить их на отдельных странах и приоритетных с точки зрения диверсификации экономики отраслях. Состав обоих списков определен давно, и изменений в них не предвидится.

Определив географическую и отраслевую специфику рынков, нацкомпания сосредоточится на анализе и отборе проектов, подготовке инвестиционных предложений: до 2027 года их в Kazakh Invest должны подготовить не менее 450. Есть в стратегии и проекты ГЧП (офтейки), поскольку именно на них инвесторы приходят охотнее. Сейчас прорабатывается механизм привязки уровня господдержки предприятий (в том числе и новых) к объему экспорта (т.н. экспортная дисциплина), причем в обмен на гарантии экспорта государство гарантирует свои обязательства в среднесрочной перспективе.

Операционные проблемы инвесторов призвана решать IRM – система сопровождения инвесторов, где будут в реальном времени отображаться статусы по проектам инвесторов, а о проблемах будут получать информацию сразу во всех госорганах, которые каким-либо образом принимают участие в жизни инвестпроекта.

По-прежнему ждет своего решения проблема волатильности курса тенге. Поскольку от политики плавающего курса отходить не планируется, инвесторам необходимы доступные инструменты, позволяющие смягчить потери от курсовой разницы. На биржевом рынке рабочего механизма хеджирования валютного риска пока нет. Решение данной проблемы лежит в поле компетенции Национального банка.

Литература:

1. Агенство Республики Казахстан по статистике [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.stat.gov.kz/>
2. Национальный аналитический центр [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nac.gov.kz/>
3. Аналитический интернет-портал «Эксперт Казахстан» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://expertonline.kz/>

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ В УКРАЇНІ

Тищенко В.В., Циганок Н.Д.
Східноукраїнський національний університет імені В. Даля,
м. Сєвєродонецьк, Україна

На сьогодні фінансовий сектор для України, як і для багатьох країн, є найважливішою сферою національної економіки, де відбувається створення та розподіл фінансових ресурсів для економічної діяльності установ та організацій держави. Однією із невід'ємної складовою фінансового сектору України є страховий ринок. Через те що за останні декілька років Україна особливо перебуває у складному економічному становищі, українці потребують надійної системи страхування від матеріальних втрат, спричинених стихійним лихом, нещасними випадками чи іншими ризиковими ситуаціями.

Актуальність розгляду проблем розвитку страхового ринку зумовлено необхідністю поглибленого його дослідження, виявлення основних проблем, окреслення перспектив розвитку страхування в умовах сучасних викликів і назріваючої глобальної фінансової кризи на світових ринках.

Метою дослідження є аналіз стану сучасного страхового ринку в Україні, виявлення основних проблем та перспектив його розвитку.

Слід зазначити, що саме страховий сектор, в багатьох розвинених країнах, є найбільш дієвим механізмом інвестування коштів громадян. На жаль на сьогодні в Україні ситуація все ще відрізняється.

Страховий ринок – це особлива сфера грошових відносин, де об'єктом купівлі-продажу виступає специфічна послуга – страховий захист, на яку формується попит та пропозиція. Страхові компанії бувають двох типів: «life» – страхові компанії, що здійснюють страхування життя та «non-life» – страхові компанії, що здійснюють страхування видів відмінних від страхування життя.

Ринок страхових послуг в Україні за рівнем капіталізації є лідером серед небанківського фінансового сектору. В цілому загальна кількість страховиків в Україні на 30.09.2019 р. становить 234 компанії, у тому числі страховики зі страхування життя – 23 компанії, страховики зі страхування інших сфер – 211 компаній, (станом на 30.09.2018 р. – 285 компаній, у тому числі страховики зі страхування життя – 31 компанія, страховики зі страхування інших сфер – 254 компанії).

Проаналізувавши розвиток страхових компаній в Україні можна сказати, що їх кількість зменшується, так за дев'ять місяців 2019 року у порівнянні з аналогічним періодом 2018 року, кількість страховиків зменшилася на 51 страхову компанію.

В табл. 1 проаналізована кількісна ситуація в Україні щодо страхових компаній за 4 роки станом на 9 місяців.

На сьогодні страховий ринок в Україні включає успішне

функціонування ряду страхових груп, серед яких: Страхова група «АСКА», Страхова група «Універсальна», Страхова група «ТАС».

Таблиця 1

Кількість страхових компаній в Україні

Кількість страхових компаній в Україні	Станом на 30.09.2016	Станом на 30.09.2017	Станом на 30.09.2018	Станом на 30.09.2019
Загальна кількість	323	296	285	234
в т.ч. СК "non-Life"	280	262	254	211
в т.ч. СК "Life"	43	34	34	23

Запорукою зміцнення фінансової стійкості страхових компаній і страхового ринку в цілому є нарощення їх капіталізації яке може відбуватися за рахунок в тому числі і приходу іноземного капіталу, однак за умовами законодавства України страховою діяльністю можуть займатися лише резиденти. Іноземні інвестори змушені створювати українські страхові компанії (що ускладнює їх прихід на страховий ринок України), однак вони йдуть на це, про що свідчить зростання питомої ваги участі іноземного капіталу на страховому ринку України, більш того, на сьогодні можна констатувати суттєве підвищення інтересу іноземного капіталу до страхового ринку в Україні. Особливо інтересує іноземних інвесторів сегмент страхування життя в Україні. Такі обставини позитивно впливають на вітчизняний страховий ринок, тому що дозволяють впроваджувати іноземний страховий досвід при розробках у сферах управління та передових технологій.

Ще одною важливою тенденцією, за останній період, у діяльності вітчизняних страхових компаній є те, що велика кількість страхових компаній в Україні афілійовані в своїй діяльності з банківськими установами і вітчизняними фінансово-промисловими групами. Однак це може як сприяти розвитку страхового бізнесу в Україні, так і обмежувати його. Співпраця між страховими та фінансово-кредитними установами може приносити позитивний ефект всім. Наприклад, страхова компанія від співпраці з банківською установою може отримувати багато переваг, зокрема для просування і продажу страхових продуктів можуть використовуватися як клієнтська база банківської установи, так і банківські канали збуду.

Особливістю останнього часу для розвитку страхового ринку в Україні стала поява нових гравців на цьому ринку – це професійні перестраховики. Операції вихідного перестраховування за дев'ять місяців 2019 р. у порівнянні з аналогічним періодом 2018 р. збільшилися з 11 718,5 млн. грн. до 12 930,7 млн. грн. Це трапилось за рахунок збільшення об'ємів перестраховування в Україні – на 925,7 млн. грн. (9,8%) та за рахунок збільшення операцій з перестраховування із нерезидентами – на 286,5 млн. грн. (12,8%).

Для сприяння розвитку страхового ринку в Україні необхідно вжити ряд невідкладних заходів:

- впровадити законодавче забезпечення подальшому розвитку страхової діяльності в Україні;

- сприяти створенню об'єднань, бюро в різноманітних сферах страхування що зміцнить вітчизняний страховий ринок та покращить фінансову стійкість страховиків в Україні.

Є такі фактори які мають негативний вплив на розвиток страхового ринку в Україні – це:

- недосконале українське законодавство в сфері страхування;
- гальмування розвитку ринку посередницьких послуг;
- практична відсутність ефективних методик рейтингування вітчизняних страховиків;
- відсутність зацікавленості українців в страхуванні (недостатня платоспроможність населення, низька культура споживання фінансових послуг).

Слід зазначити, що на сучасному етапі розвитку страхового ринку в Україні він є дуже чутливим до будь яких економічних коливань як в внутрішніх так і зовнішніх. На сьогодні, за умов всіляких обмеженнями, які пов'язані з карантинними заходами в усьому світі, страховий ринок відчуває негативний вплив таких обмежувальних процесів. Можна стверджувати, що фінансова криза, яка вже розпочалася в світі торкнеться і страхового ринку в Україні, тому вже зараз треба до цього бути готовим (треба вибудовувати власну ефективну стратегію розвитку страхового бізнесу, враховуючи усі зміни во внутрішньому і зовнішньому середовищі).

Література:

1. Дмитренко Д.М. Принципові підходи до реструктуризації фінансової системи України. *Вісник Української академії банківської справи*. 2009. № 2 (27). С. 30-35.
2. Науменкова С.М., Міщенко В.І. Системи регулювання ринків фінансових послуг зарубіжних країн: навч. посіб. Київ: ЦНД НБУ, УБС НБУ. 2010. 170 с.
3. Інформація про стан і розвиток страхового ринку України: сайт Нацкомфінпослуг. URL: <https://www.nfp.gov.ua/ua/Informatsiia-pro-stan-i-rozvytok-strakhovoho-rynku-Ukrainy.html>. (дата звернення: 10.04.2020)

СЕКЦІЯ 4: КОРПОРАТИВНІ ФІНАНСИ: СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ, МОДЕЛІ, ІНСТРУМЕНТИ

ФІНАНСОВІ МЕТОДИ РОЗВИТКУ КАПІТАЛІЗАЦІЇ ПУБЛІЧНИХ КОМПАНІЙ

Костирко Л.А.
Східноукраїнський національний університет імені В. Даля,
м. Сєверодонецьк, Україна

Капіталізація підприємств є індикатором наявності потенціалу сталого розвитку компаній. Підвищення капіталізації компаній зумовлює необхідність використання специфічних фінансових методів, адекватних умовам їх господарювання. Фондові інструменти відіграють ключову роль у фінансуванні економіки в цілому та формуванні капіталізації для багатьох публічних компаній. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року [1] орієнтує на створення ефективної системи ринку цінних паперів і фінансових інститутів та зростання капіталізації публічних компаній. Розвиток ринку цінних паперів України дозволяє вітчизняним компаніям, з одного боку, залучати додатковий капітал через фондові інструменти ринку, з іншого - забезпечувати конкурентоспроможність на фінансових ринках. Звідси, ринкова капіталізація вітчизняних компаній тісно пов'язана з розвитком фондових бірж в Україні та інфраструктури ринку, а також змінами в законодавчій сфері. Це обумовлює потребу в обґрунтуванні вибору фінансових методів підвищення капіталізації суб'єктів господарювання, зокрема, використання методів фондового ринку. Проте, на сьогодні вітчизняний фондовий ринок є недостатньо розвиненим і не сприяє акумуляції фінансових ресурсів, необхідних для стабільного відтворення капіталу та розвитку ринкової капіталізації компаній, з таких причин: політична нестабільність, несприятливий інвестиційний клімат, зниження ліквідності фондових інструментів, непрозорість інформації ринку, невеликі обсяги торгів, недотримання світових принципів фондового ринку, слабка розвиненість інфраструктури ринку цінних паперів. Вся наявна інфраструктура та система регулювання фінансового ринку орієнтовані, в основному, на великих емітентів. Вказані обставини вплинули на рівень капіталізації вітчизняних підприємств. Тому при виборі фінансових методів підвищення капіталізації необхідно орієнтуватися на зростання ринкової вартості капіталу компанії і забезпечення конкурентоспроможності.

Результати дослідження показали, що для більшості вітчизняних підприємств з найвищою ринковою капіталізацією простежується зниження її рівня на кінець 2018 року. За 2013-2018 роки в Україні спостерігалось зниження обсягів капіталізації, що є наслідком зменшення кількості випусків акцій, внесених до біржового реєстру, які відповідають вимогам лістингу [2].

Така тенденція вплинула на рівень розвитку фондового ринку у цілому. Так, у 2018 році, порівняно з 2017 роком, темп приросту обсягів торгів на ринку цінних паперів становив 26% при зростанні ВВП на 3,2%. Співвідношення обсягів торгів на ринку цінних паперів до ВВП – 19,8%. У 2018 році спостерігалось зростання обсягу торгів на ринку цінних паперів, порівняно з 2017 роком, на 26% – до 590,59 млрд. грн. [2].

У 2019 році (січень-серпень) порівняно з 2018 роком (січень-серпень) обсяг біржових контрактів з цінними паперами збільшився на 17,63% [3]. Не зважаючи на позитивні тенденції подальшого розвитку фондового ринку, існує ряд проблем, які потребують вирішення, зокрема: дотримання законодавства, вимог регулятора та стандартів ділової етики з боку професійних учасників ринку цінних паперів; врегулювання конфліктів інтересів через розподіл повноважень на законодавчому рівні; захист інвестора від маніпулювань цінами на фондовому ринку та використання інсайдерської інформації; вдосконалення механізмів інформаційного забезпечення учасників фондового ринку [4].

Нерівномірна динаміка ринкової капіталізації вітчизняного фондового ринку також є наслідком внутрішніх дисбалансів, зокрема, низького рівня диверсифікації капіталу. Крім негативних зовнішніх ризиків існує ряд фундаментальних проблем, які обмежують ліквідність вітчизняного ринку акцій. У порівнянні з ринками акцій інших країн, в Україні менша кількість емітентів і практично відсутнє джерело внутрішнього інвестиційного попиту.

В цілому, на рівень капіталізації публічних компаній впливають ряд факторів: фінансові ризики; розвиток фінансового ринку; грошово-кредитна політика Національного банку.

Результати аналізу дозволяють зробити висновок, що вітчизняному ринку акцій характерні особливості, що перешкоджають застосуванню принципів портфельного інвестування. В умовах дефіциту фінансових ресурсів на внутрішньому фінансовому ринках компанії змушені звертатися до зовнішніх джерел інвестування, для яких притаманні високі ризики. В таких умовах необхідні додаткові інструменти залучення іноземного капіталу суб'єктами господарювання. Одним з перспективних способів залучення капіталу на ринку цінних паперів для покриття інвестиційних потреб вітчизняних компаній є первинне публічне розміщення акцій (ІРО). Проте, необхідно враховувати характерні особливості ринку ІРО: недооцінка вартості акцій; довгострокове інвестування в акції компаній менш ефективне, ніж придбання ринкового портфеля акцій; після проведення ІРО для емітентів можливо зниження прибутковості і рівня капітальних витрат. ІРО дозволяє компанії-емітенту поліпшити фінансовий стан за рахунок зміни фінансового важеля і вартості позикового капіталу та надає можливість оптимізувати структуру капіталу і акціонерам реалізувати їх частку в компанії.

Перевагами залучення інвестицій за допомогою виходу на міжнародний фондовий ринок є: доступ до світового фондового ринку; забезпечення ліквідності акцій; отримання ефективного інструменту оцінки ринкової

вартості компанії; підвищення фінансової репутації і можливість залучати кредити і позики під більш низький відсоток; посилення економічної безпеки власників компанії. Для активізації співпраці інвесторів та компанії останні повинні виконати ряд вимог: показати стійке зростання капіталізації і збільшення частки ринку; здійснення аудиту за міжнародними стандартами бухгалтерського обліку; забезпечення ліквідності балансу.

На структуру початкового розміщення впливають такі основні фактори: специфіка бізнесу; вибір біржі; доступність інструментів даному бізнесу; можливості реструктуризувати бізнес під оптимальну структуру розміщення. Багато в чому успіх IPO компанії залежить від вибору біржі. Специфікою IPO в Україні є те, що більшість первинних розміщень здійснюється на зарубіжних біржах; вибір біржі залежить від масштабів самої компанії та планів щодо залучення капіталу. Українські емітенти акцій найчастіше виходять з IPO на Лондонську, Варшавську (ВФБ) та Франкфуртську фондові біржі.

Виходячи з причин зміни капіталізації, можна виділити наступні методи зростання капіталізації: вартісні, фінансові, біржові, корпоративні. До вартісних методів належать прямі методи нарощування активів. При використанні фінансових методів необхідно враховувати стадії життєвого циклу компаній. Стадії фінансової кризи притаманні наступні фінансові методи капіталізації: залучення позикових коштів, регулювання дивідендної політики, реструктуризація заборгованості, зменшення витрат.

Так, на стадії економічної стабілізації слід використовувати наступні методи підвищення капіталізації: оптимізація структури капіталу, мінімізація, мінімізація фінансових ризиків, зниження витрат, зниження дебіторської заборгованості, залучення короткострокових кредитів.

На стадії економічного зростання основними методами підвищення капіталізації є: мінімізація вартості капіталу, забезпечення ефективності довгострокових інвестицій, максимізація доданої вартості, об'єднання та поглинання малих підприємств на національному та міжнародному ринках, пошук дешевих джерел фінансування, нарощування інтелектуального капіталу компанії, підтримка ліквідності і платоспроможності.

Інструментарій ринку цінних паперів забезпечує: оптимізацію розміщення капіталу; диверсифікацію портфеля активів; скорочення ризику ліквідності; прискорення процесу трансформації збережень в середні- і довгострокові активи; зростання капіталізації.

Комплексне використання фінансових методів формування капіталізації компаній сприяє досягненню синергетичного ефекту – максимізації ринкової вартості підприємств.

Література:

1. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року. [Електронний ресурс] Режим доступу до ресурсу::

<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0391500-15>.

2. Річний звіт НКЦПФР за 2018 рік [Електронний ресурс]. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.nssmc.gov.ua/documents/rtechniy-zvt-nktsprfr-za-2018-rk/>].

3. Інформаційна довідка щодо розвитку фондового ринку України протягом січня-серпня 2019 року [Електронний ресурс] // Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ssmc.gov.ua/fund/analytics>.

4. Колупаєв Ю.Б. Обґрунтування напрямку перспективного розвитку фондового ринку України / Ю.Б. Колупаєв, С.С. Залюбовська, М.А. Яковенко. // Ефективна економіка. – 2018. – №8.

ДЕЯКІ ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Белоусов Я. І., Белоусова Л.І.
Східноукраїнський національний університет імені В. Даля,
м. Сєвєродонецьк, Україна

Реалізація стратегії управління підприємством, яка є відправним пунктом теоретичних і емпіричних досліджень, представляє собою ступеневий, поетапний процес, в якому фінансова політика та стратегія керівництва щодо управління підприємством, впроваджується на кожному з етапів управління, що знаходяться в синергетичному зв'язку, та реалізується через низку тактичних і процедурних дій, які керівництво вимушене здійснювати у конкретних ситуаціях; впровадження нових технологій, нововведень, інноваційних процесів, встановлених норм і правил, галузевих угод тощо.

Процес формування стратегії управління підприємством повинен спиратися на теоретичні основи економіки регіону або держави та має передбачати заходи, спрямовані проти інфляції, бути скерованим на зменшення видаткової частини, використання альтернативних джерел фінансування, зовнішніх джерел інвестування, впровадження інноваційних процесів, опанування тих сегментів ринку, які адекватно реагують на вторгнення підприємства з новим продуктом, а головне, повинен передбачати збереження потужностей і прагнення до технологічного лідерства.

Ринкові відносини, які набули змін останнім часом в Україні незмінно впливають на підходи до управління сучасними підприємствами, які прагнуть не тільки вижити в нестабільному зовнішньому середовищі, а й набувати розвитку, вони будуть змушені знаходити засоби і інструменти адаптації до середовища, яке постійно змінюється.

В екстремальних умовах побудова та реалізація ефективної стратегії управління є найголовнішим досягненням підприємств виробників.

Нові вимоги до стану середовища, яке потребує від підприємства адекватної реакції на його прогнозовані зміни, ставлять перед ним завдання щодо оновлення управлінського інструментарію, який забезпечує реалізацію обраної стратегії управління, являючи собою взаємопов'язаний комплекс завдань з конкретних дій підприємства та здатний до укріплення його ресурсного потенціалу, життєздатності і міцності по відношенню до підприємств конкурентів.

Стратегія управління підприємствами забезпечує виконання його окремих завдань та цілей і знаходиться у зв'язку з комплексним планом розвитку підприємства, а також залежить від внутрішніх і зовнішніх чинників впливу. Менеджмент підприємства в загальній системі управління, який не достатньо вивчав сегменти ринку збуту з його дієвими механізмами та якостями, не має чітко визначеного алгоритму в досягненні завдання, не

володіє інформацією щодо фінансової безпеки інфраструктури середовища в якому підприємство набуває розвитку, для якого не прорахована логістична мережа та відсутній професійний кадровий склад, що може реалізувати поставлені завдання, немає шансу на перемогу в боротьбі з конкурентними підприємствами.

Загальна система управління підприємством, яка поєднує всі, що входять до неї функціональні підсистеми – це цілісна система організації і координації багатогранної діяльності підприємства за допомогою економічних і організаційних форм, методів і важелів [1, с. 48].

За умови, коли стратегія управління підприємствами чітко визначена та розроблена, визначені додаткові альтернативні джерела інвестування, зокрема й зовнішні, впроваджено інноваційний процес і розроблені науково-технологічні проекти та інноваційні програми, а підприємство має достатній технічний, ресурсний і кадровий потенціали, враховані специфічні якості підприємства, починається, саме процес реалізації розробленої стратегії управління, яка, наприкінці, оцінюється таким показником, як ефективність витрат на кількість продукції.

На всіх етапах реалізації стратегії управління підприємством здійснюються контрольні спостереження за її ефективністю. Здійснення контрольних заходів повинно відбуватися періодично, бути гнучкими та економічними. Вчасний, поетапний контроль надає можливість висвітлення негативних явищ у виробничій діяльності та невідповідного стилю управління, які перешкоджають менеджменту у виявленні чинників загроз діяльності підприємства, частковий облік яких, дозволить підвищити ефективність діяльності підприємства та своєчасно внести корективи. Періодичний контроль дозволяє переходити до наступного, більш складного етапу, але прогнозованого, проводити зміни в стратегії управління підприємством таким чином, що вони не будуть змінювати основну стратегію підприємства та забезпечать домінування підприємства у відповідному секторі.

Зміни на ринку, у податковій політиці, тиск з боку конкурентів, потребують від підприємства організаційних змін, які виступають відповідями на зовнішні чинники впливу, інколи агресивні або можуть бути викликані деякими ендогенними змінами, такими, як прагнення керівництва змінювати методи та принципи управління технологіями виробництва, за відсутністю науково-обґрунтованих підходів до економічних методів прийняття управлінських рішень, особливо за умови, коли підприємство не готове до впровадження нових технологій тощо.

Організації можуть різнитися тим, наскільки їхні керівники, що приймають ключові рішення зв'язали себе зі стратегією використання нововведень. Якщо керівництво підтримує спроби реалізувати нововведення, можливість того, що воно буде прийняте до впровадження в організації, зростає [2, с.126].

Якість дій, спрямованих на виконання завдань з реалізації стратегії управління підприємством знаходиться в залежності від доцільності в

розподілі обов'язків і завдань менеджменту, від їхнього освітнього потенціалу, професіоналізму та досвіду, корпоративної культури, знань основних напрямів розвитку підприємства і складових завдання, а головне, керівництво повинно довести до кожного працівника менеджменту загальну мету підприємства, а працівники чітко усвідомити цілі, які необхідно досягти в кінцевому результаті, розуміти їх необхідність, забезпечити своєчасність. Відсутність таких явищ, як супротив з боку персоналу, впровадження контрольних заходів на кожному етапі процесу, вирішення питань інформаційної безпеки мають прискорити реалізацію управлінських дій, підвищивши їх якість. В інших умовах, будь-які зміни в одному або кількох елементах стратегії підприємства, на будь-якій стадії його життєвого циклу, можуть проявлятися в перетворенні потенціалу підприємства та зміні розмірів, масштабів і цілей його діяльності [3, с. 28]. Слід зауважити, що при управлінні змінами коли менеджмент може безконтрольно здійснювати їх в стратегії управління за окремими ланками, з'являється загроза зміни в стратегії управління самим підприємством. В питанні реалізації стратегії управління важливо володіти уявленням щодо ризиків та майбутніх наслідків змін, прогнозувати ці наслідки, а це вимагає проведення досліджень факторів і здійснення аналізу прогнозних показників та побудови системи вимірювання результатів.

Упорядкована сукупність взаємопов'язаних елементів, забезпечує їх функціонування, як одного цілого, будує організаційну структуру управління підприємством.

Зміни на будь-якому рівні реалізації стратегії управління несуть загрозу та зміни в складі менеджменту, втрату професійних кадрів, мотивації працюючих, робочого часу, а отже, якості продукції. Тобто, зміни в організаційному процесі можуть бути болісними та вплинути на ефективність кінцевого результату.

Чим вища за якістю внутрішня корпоративна культура підприємства, яка визначається, як система напрацьованого виробничого етикету, освітнього потенціалу людей, моделі управління, моральних цінностей, що формують виробничий клімат, тим більш дієве здійснення впливу на управлінську структуру та кадрову політику підприємства.

Кадровий потенціал підприємства є управлінською підсистемою, яка здійснює неабиякий вплив на успіх реалізації стратегії управління підприємством та знаходиться в залежності від професійності і кваліфікації працівників. Така підсистема працює злагоджено за умови, забезпечення в управлінні відповідності між працівниками та виконуваними ними операціями, а управління передбачає планування ресурсного потенціалу підприємства, який формується в умовах відбору, прийому та адаптації кадрів. Управління в підсистемі повинне враховувати вузький профіль спеціалізації працівників, передбачати і забезпечувати проведення навчань та підвищення кваліфікації, атестації та моніторингу відібраних кадрів а також контролю та оцінювання результатів їхньої праці.

З метою реалізації стратегії управління підприємством, його керівники повинні бути поінформовані, які працівники та з якими професійними навичками, вмінням, освітою та досвідом здійснюють виконання завдань в цьому напрямі. За інших умов, навіть ефективно розроблена стратегія управління підприємством може бути не впровадженою, якщо на підприємстві панує низький рівень організації праці, відсутність виробничої мотивації, некомпетентність, неконтрольовані зміни в стратегії управління підприємством.

При плануванні процесу реалізації стратегії управління підприємством, керівництво повинне приділити увагу на ознайомлення з кожною складовою процесу, як самостійного елементу, з особливими специфічними властивостями, внутрішнім потенціалом та коефіцієнтом віддачі; забезпечити кожному складову процесу реалізації стратегії управління підприємством ефективними засобами виконання завдань, заходами, скерованими на залучення додаткових потужностей; інструментами реалізації потенціалів підприємства, як ресурсного і фінансового, так і інформаційного, кадрового та інноваційного. Керівництво підприємства повинне провести роботу з працівниками та довести до їхньої свідомості важливість виконуваної ними роботи, окреслити мотиваційні аспекти, зазначити обов'язковість отримання підприємством прибутку, що надасть змогу стабільно його розвивати, а отже соціально захистити працівників.

Список літератури:

- 1.Белоусова Л.І. Інноваційно-інвестиційна активність підприємства: Монографія / Л.І. Белоусова / - Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2006. – 176 с.
2. Скібіцький О.М. Інноваційний та інвестиційний менеджмент: навч. посіб. / О.М. Скібіцький /– К.: Центр учбової літератури, 2009. – 408 с.
- 3.Петрова І. Управління змінами: навч. посібник / І. Петрова, В. Поліщук, В. Поченізький/. – Львів: ЗУКЦ, 2008. – 66 с.

ПЕРЕВАГИ ГРЕЙДОВОЇ СИСТЕМИ ЯК АЛЬТЕРНАТИВНОГО ВАРІАНТУ СУЧАСНИХ МЕТОДІВ ОПЛАТИ ПРАЦІ

Вахлакова В.В., Крамчанінова М.Д., Булочка А.В.
Схудоукраїнський національний університет імені В. Даля,
м. Сєвєродонецьк, Україна

У сучасній Україні, що сміливо крокує європейською стежкою, сьогодні впроваджуються нові технології, моделі управління роботи з персоналом та багато інших модернізацій. Зміни торкаються і такої непорушної здавалося б системи, як оплата праці. При зміні економічної моделі стара радянська система нарахування заробітної плати перестала відповідати вимогам часу. Бо, як би не було дивно, але багато працівників підприємств спантеличені нинішньої застарілою системою оплати праці й хотіли б більшого, але через вертикальну систему кар'єрного зростання та оплати праці вони позбавлені цієї можливості. З цього випливає, що країна потребує нового сучасного та справедливого способу визначення заробітної плати.

На перший погляд, дуже важко знайти універсальну систему оплати праці, яка враховувала б інтереси як роботодавця, так і працівника. Але можливо, бо, наприклад, система грейдів дозволяє врахувати всі важливі деталі та «пов'язати» оплату праці та логіку бізнесу. Також грейдингова система дозволяє розв'язувати проблеми мотивації персоналу та впливати на її зростання.

Грейдинг (grading) з англійської мови перекладається як класифікація, сортування, упорядкування. Грейдування, відповідно, - це розподіл посад в єдиній ієрархічній структурі відповідно до цінності даної посади для підприємства.

Грейдингова система оплати праці ґрунтується на тому, що роботодавець оплачує конкретний результат співробітника. Але, окрім результату праці, за основу нарахування обов'язково враховується кваліфікація працівника, стаж роботи, трудова дисципліна, корпоративна культура, а також в грейді розглядається поведінка людини та навіть його зовнішній вигляд. Грейдова система або система позиційних посад являє собою ранговий табель, де кожному співробітнику компанії привласнюється той або інший ранг, або грейд, згідно з яким визначається рівень його заробітної плати. Система грейдів сприяє створенню чіткої методики формування винагороди. Найбільшою гідністю системи для працівників вважається її прозорість. Співробітник розумітиме, що і як він повинен робити й протягом якого часу, щоб розраховувати на підвищення заробітної плати. [1, с. 16]

В останні роки грейдингова система набирає великої популярності та впроваджується на промислових підприємствах в державах пострадянського простору, де чинна донині тарифна система оплати праці вже практично

вичерпала себе морально і не відповідає реаліям часу та соціальним очікуванням.

Таким чином, грейдингова система зручна для великих і середніх підприємств, оскільки, на відміну від вертикального способу побудови кар'єри, вона дозволяє будувати кар'єру горизонтально, всередині свого рівня. [2, с. 127]

Для посадового окладу пропонується використовувати спеціальну систему оцінки. Тобто, для кожного грейда та всередині грейдової зони встановлено діапазон посадових окладів (мінімум, максимум, медіана). На одному Грейді можуть перебувати різні посади з різних функцій та підрозділів. Діапазон грейда (мінімальний і максимальний оклад в рамках одного грейда) досить великий, що дозволяє працівнику зростати та просуватися всередині свого грейда. Таким чином, грейдингова система — це не тільки нова система оплати праці, це також новий спосіб мислення. Система дозволить впровадити таку структуру посадових рівнів, яка буде мотивувати працівників на збільшення індивідуального вкладу в досягнення загальних результатів підприємства.

Передбачається ввести, відповідно до корпоративного стандарту, що основна маса працівників повинна буде мати оклад близький або дорівнюючий середині діапазону посадового окладу. За потреби діапазони можуть бути переглянуті в бік збільшення. Це може бути пов'язано з ростом ринку оплати праці, рухом працівників всередині діапазону.

Нові працівники, в основному, будуть прийматися на мінімум діапазону свого грейда. Після проходження випробувального терміну посадовий оклад може бути переглянутий.

Зміна посадового окладу буде проводитися в рамках планового системного перегляду посадових окладів, який проводитиметься один раз на рік. Для участі в програмі перегляду заробітної плати працівник повинен буде пропрацювати в компанії не менше 6 місяців, але без урахування випробувального терміну. [3, с. 28]

При перегляді посадового окладу пропонується враховувати наступні фактори: оцінка діяльності працівника, положення конкретного посадового окладу в рамках діапазону, ситуація на ринку відносно галузі (рис. 1).

Отже, система грейдування даватиме ефективне формування базової частини оплати праці, оскільки першу чергу працівник буде впевнений, що цей заробіток фіксований і роботодавець не зможе його урізати або раптово знизити на посаді, в той час як завдяки підвищенню кваліфікації, співробітник зможе мати можливість переміщатися по кар'єрному шляху як по вертикалі, так і по горизонталі, а також потрапити в грейд вище, відповідно, підвищиться мотивація та зросте особистий внесок у розвиток підприємства. Завдяки перегляду грейдів в майбутньому, базовий оклад також може зростати всередині кожного грейда.

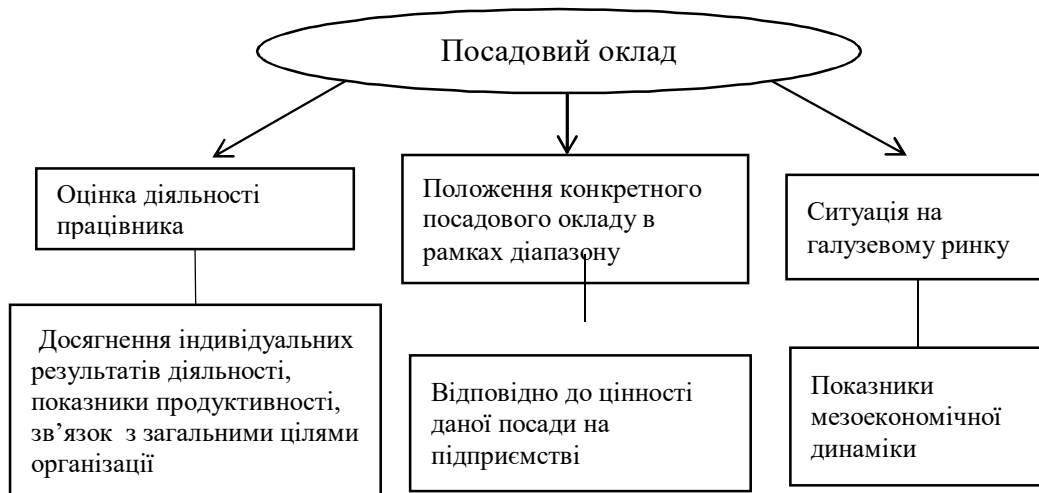


Рис. 1. Фактори що впливають на посадовий оклад

Нова система це напрацювання на майбутнє, так як вона ефективно допомагає сформувати повноцінну, тобто ту, що відповідає сучасному ринку праці, заробітну плату, а значить система буде конкурентоспроможною для молодого покоління, у свою чергу підприємства з легкістю зможуть залучати не тільки молодих фахівців, а й висококваліфіковані кадри.

Література:

1. Чемяков В.П. Грейдинг: технологія построения системи управління персоналом. М.: Вершина, 2007. С. 16.
2. Мерманн Э. Мотивация персонала. Инструменты мотивации для успеха организации / Э.Мерманн; [пер. с нем. Е.И. Высочина] – Харьков: Изд-во «Гуманитарный Центр», 2007. – 184 с.
3. Березін О.В. Грейдова система оплати праці у сільському господарстві / О.В. Березін, О.Д. Плотник // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Серія: Економічні науки. - 2010. - Випуск 1. Том 1. – С. 22-28.

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЦЕНТРІВ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Чернодубова Е.В., Супрун Ю.П.
Східноукраїнський національний університет імені В. Даля
м. Сєвєродонецьк, Україна

В сучасних умовах господарювання ефективність управління підприємством значно залежить від інформаційного забезпечення, так як прийняття управлінських рішень не можливе без якісної, точної, актуальної та релевантної інформації. Акумулявання інформації відбувається не по підприємству в цілому, а по центрам відповідальності. Виділення центрів відповідальності викликано розподілом повноважень між працівниками підприємства, надання керівникам підрозділу прав самостійно приймати рішення та закріплення відповідальності за наслідки таких рішень.

Центри відповідальності – це структурні сегменти (підрозділи, відділи) всередині підприємства, очолювані керівниками (менеджерами), які мають повноваження з використання ресурсів та відповідають за досягнення певних показників [3, с. 283].

На підприємстві виділяють такі центри відповідальності:

- 1) центр витрат (сегмент підприємства, керівник якого здійснюється контроль витрат);
- 2) центр виручки (сегмент підприємства, який контролює виручку від реалізації товарів, робіт, послуг);
- 3) центр прибутку (сегмент підприємства, в межах якого здійснюється контроль як прибутку, так і витрат);
- 4) центр капіталовкладень (сегмент підприємства, який здійснює контроль не тільки інвестицій, а й витрат та прибутку) [2, с. 238].

Контроль витрат здійснює не тільки центр витрат, а й центр прибутку та центр капіталовкладень. Центр виручки практично не відповідає за витрати, що зумовлено майже повною відсутністю взаємозв'язків між обсягом реалізації продукції та втратами на діяльність цього центру. Діяльність центру капіталовкладень направлена не тільки на отримання максимального прибутку, а й на максимальну дохідність інвестицій та підвищення ринкової вартості підприємства.

Ефективність функціонування центрів відповідальності залежить від багатьох факторів:

- узгодження цілей і завдань підприємства в цілому з його окремими центрами відповідальності;
- точного виділення тих повноважень, які належать до компетенції керівника конкретного центру відповідальності;
- встановлення відповідальності керівників цих центрів в межах можливості їх впливу на витрати та виручку;

- якості роботи керівників центрів відповідальності та здійснення контролю за їх діяльністю;
- поділ витрат та виручки за рівнем контролю.

Оцінити ефективність функціонування центрів відповідальності можливо за допомогою проведення аналізу показників, які безпосередньо мають відношення до діяльності цього центру. Тобто вибір показників залежить від сфер компетенції центрів відповідальності. Це можуть бути як традиційні показники, так і дисконтування грошових потоків (внутрішня норма доходності, чиста приведена вартість).

Традиційні показники оцінки ефективності функціонування центрів відповідальності представлено в табл. 1 [1, с. 48].

Таблиця 1

Показники оцінки ефективності функціонування центрів відповідальності

Центр відповідальності	Показники
Центр витрат	прямі витрати непрямі витрати
Центр виручки	обсяг виручки від реалізації продукції обсяг збуту продукції в натуральному виразі рентабельність виручки
Центр прибутку	чистий прибуток рентабельність активів рентабельність власного капіталу рентабельність продажу рентабельність активів
Центр капіталовкладень	рентабельність інвестицій обсяг інвестицій період окупності інвестицій

Проведення аналізу в межах центрів відповідальності дає можливість здійснити оцінку результату діяльності підприємства в цілому, та його окремих підрозділів.

Таким чином, виділення центрів відповідальності на підприємстві дає можливість швидко реагувати на зміну кон'юнктури ринку, забезпечити децентралізацію процесу прийняття управлінських рішень, виключити дублювання функцій (адже кожен підрозділ відповідає за досягнення своїх показників). Оцінка ефективності функціонування центрів відповідальності на підприємстві дозволяє покращити процес управління на підприємстві, з'ясувати, який підрозділ підприємства функціонує мало ефективно або неефективно та визначити, які чинники на це впливають.

Література:

1. Вербо́вцька С.Г. Формування центрів відповідальності в системі бюджетування підприємства / С.Г. Вербо́вцька // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 3. – Т. 3. – С. 46-49.
2. Замогильний П. Формування центрів фінансової відповідальності у фінансовій структурі авіаремонтних підприємств / П. Замогильний // Економічний аналіз. – 2012. – Вип. 11, ч. 4. – С. 237-240.
3. Король К.В. Центри відповідальності: поняття та підходи до визначення суб'єктів відповідальності / К.В. Король. – Бізнес Інфор. – 2015. – № 1. – С. 279-284.

ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ

Сєреда О.О., Христоворова К.В.
Східноукраїнський національний університет імені В. Даля,
м. Сєвєродонецьк, Україна

В сучасних умовах господарювання корпоративне управління розглядається як ключовий фактор розвитку підприємств, їх фінансової стійкості та конкурентоспроможності. Якість корпоративного управління сприяє зміцненню довіри інвесторів та враховується при оцінці корпорації як потенційного об'єкту вкладення коштів. Ефективна система корпоративного управління забезпечує доступ до ринків капіталу, сприяє підвищенню вартості підприємства та знижує витрати на залучення капіталу.

Метою дослідження є обґрунтування теоретичних засад формування системи корпоративного управління підприємств та шляхів підвищення його ефективності.

Корпоративне управління – це система правил, практик і процесів, за допомогою яких встановлюються цілі підприємств, визначаються способи їх досягнення та відбувається моніторинг результатів господарської діяльності. [1] Метою ефективного корпоративного управління має бути досягнення оптимального балансу інтересів усіх зацікавлених сторін: акціонерів (власників), менеджерів, найманих працівників, клієнтів, постачальників, держави та суспільства.

Сучасні економічні умови визначають необхідність підвищення якості корпоративного управління і узгодження його з економічними інтересами трьох сторін: акціонерів (власників), топ-менеджерів і найманих працівників. Економічні інтереси цих зацікавлених осіб можуть не збігатися, що призводить до виникнення конфліктних ситуацій. Акціонери (власники) зацікавлені в отриманні максимального доходу в довгостроковій перспективі, тому вони віддають перевагу рефінансуванню прибутку з метою подальшого розвитку підприємства. Топ-менеджери зацікавлені в розвитку підприємства, що дає можливість здійснити кар'єрний ріст, при цьому отримувати доходи як в короткостроковому, так і довгостроковому періоду. Наймані працівники зацікавлені у стабільній роботі підприємства в цілому та отримання доходів. Тому існує суперечність щодо розподілу прибутку корпорацій та інших питань учасників корпоративних відносин.

Основними елементами ефективного корпоративного управління є: кодекс (принципи) корпоративного управління, який визначає та закріплює стандарти корпоративного управління підприємств, принципи захисту інтересів акціонерів (власників) та інших зацікавлених осіб, принципи прозорості прийняття рішень, відповідальності посадових осіб та інформаційної відкритості; стратегія розвитку корпорації; чітке розподілення

прав та делегування повноважень; наявність ефективної системи внутрішнього контролю та безпеки; корпоративна культура поведінки.

Практика корпоративного управління в Україні відображає як міжнародний, так і національний досвід діяльності корпорації у світі. Найбільш відомими міжнародними стандартами є принципи корпоративного управління: Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), Європейського Банку Реконструкції та Розвитку (ЄБРР), Міжнародній мережі з корпоративного управління (ММКУ).

В Україні у 2014 році базі Принципів корпоративного управління ОЕСР Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР) затвердила нову редакцію національних стандартів. Цей документ, що містить принципи корпоративного управління, систематизував статус та механізми реалізації положень корпоративного управління та узагальнив глобальне бачення складових ефективного корпоративного управління [2].

Незважаючи на прийняття національних Принципів корпоративного управління, які мають рекомендаційний характеру та іншої нормативної залишилися невирішені проблеми. Серед найважливіших проблем та завдань, які потребують негайного вирішення, слід виокремити такі [2,3,4]:

реалізації захисту прав акціонерів, зокрема дрібних на отримання дивідендів;

розкриття інформації та проблема прозорості діяльності підприємств. Більшість публічних акціонерних товариств дотримуються вимог щодо інформації, яка оприлюднюється в загальнодоступній інформаційній базі даних НКЦПФР, але добровільне розкриття інформації інших компаній знаходиться на низькому рівні;

звуження обсягів фондового ринку та скорочення кількості компаній, які можуть пройти лістинг на біржі через жорсткість вимог до таких компаній;

неефективна системи управління ризиками, що обумовлено низьким рівнем участі менеджменту і ради директорів в розробці стратегії управління ризиками; недостатньою ефективністю моніторингу ризиків у контрагентів; застосуванні схем винагороди, що заохочують ризиковані операції; недосконалість законодавчих норм щодо розкриття інформацію про ризики;

невміння та небажання менеджменту корпорацій враховувати інтереси та оцінювати вплив заінтересованих осіб (як внутрішніх, такі зовнішніх).

Основними напрямками зростання ефективності корпоративного управління українських підприємств є: підвищення рівня корпоративної культури в акціонерних товариствах щодо прав акціонерів, законодавчо закріплення регламентації порядку виплати дивідендів; підвищення інформаційної прозорості українських акціонерних товариств, що призведе до зростання їх інвестиційної привабливості; розширення межі корпоративних відносин з урахуванням інтересів всіх ключових стейкхолдерів; створення відповідних умов для розвитку фондового ринку України.

Таким чином, корпоративне управління, це складний процес, який поєднує в собі організаційно-правові, економічні, мотиваційні та інші

елементи. Воно охоплює взаємовідносини між усіма зацікавленими особами в розвитку корпорації, кожна з яких має свої інтереси. Створення ефективної системи корпоративного управління в Україні можливе за умов сприятливого корпоративного середовища, регламентації корпоративних відносин на інституційному та законодавчому рівнях, підвищення рівня корпоративної культури в корпораціях.

Література:

3. Офіційний сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку. URL: <http://www.nssmc.gov.ua>. (дата звернення 12.04.2020).
4. Становлення корпоративного управління в Україні. URL : <https://ua.lawyers.ua/stanovlennya-korporativnogo-upravlinnya-v-ukrayini.html> (дата звернення 12.04.2020).
5. Іоргачова М.І. Проблеми корпоративного управління в Україні. URL: http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/11_2018/52.pdf. (дата звернення 11.04.2020).
6. Велика О.Ю. Особливості сучасного корпоративного управління в Україні. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2018. Вип. 22. С. 282-286.

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО МАРКЕТИНГУ

Чернодубова Е.В., Татаренко Д.С.
Східноукраїнський національний університет імені В. Даля
м. Сєвєродонецьк, Україна

Оновлене розуміння маркетингової концепції базується на філософії, згідно з якою маркетингова діяльність сприймається не лише як спроба компанії сформувати та підтримувати ринок для компанії. Основна мета - процес створення цінностей, задоволення реальних запитів ринку, вирішення проблем споживачів.

В сучасних умовах однією з основних концепцій управління бізнесом є маркетинг, необхідний для формування інтелектуальних виробничих програм та ефективного реагування на складні обставини на ринках.

Міжнародний маркетинг - це система планування та здійснення маркетингової діяльності компанії на міжнародному ринку для створення найбільш сприятливих умов для бізнесу. Характеристики сучасного міжнародного маркетингу такі:

1. Організація та методи застосування міжнародного маркетингу повинні враховувати такі важливі фактори, як національна незалежність, національна валютна система, законодавство певної країни, особливості та мовні, культурні та інші звичаї країни;

2. На зовнішніх ринках слід дотримуватися всіх принципів та методів маркетингу більш ретельно, ніж на внутрішніх ринках;

3. Дослідження зовнішнього ринку є більш трудомістким процесом, ніж аналогічні дослідження внутрішнього ринку;

4. Зовнішній ринок вимагає творчого та гнучкого використання маркетингових концепцій та технологій.;

5. Вирішальну роль у міжнародному маркетингу відіграє розробка та виробництво товарів, призначених для внутрішнього споживання в країнах виведення;

6. Компанія на зовнішньому ринку зіткнеться з іноземними та місцевими конкурентами, що значно посилить боротьбу за ринок.

Тенденції розвитку сучасного ринку, а також глобалізація економіки змушують компанії переглянути свою стратегію розвитку. Одним з основних інструментів підвищення конкурентоспроможності компаній в сучасних умовах є маркетинг. Сьогодні маркетинговий підхід до управління організацією - це не лише аналіз ринку та розробка стратегії просування товарів і послуг, а й головна ланка в роботі компанії, побудова її діяльності враховувати внутрішнє корпоративне та зовнішньоекономічне планування.

Важливим елементом глобального розвитку сучасного міжнародного маркетингу є посилення конкуренції. Компанії перебувають у конкуренції, про яку вони ніколи не знали. На сучасному етапі глибокі зміни відбуваються у всій системі міжнародних відносин.

Глобалізація є її суттєвою характеристикою. У глобалізації сьогоднішньої глобальної економіки вирішальним фактором є навчання з міжнародного маркетингу. Створює зручне середовище для споживачів, коли товари та послуги, включаючи основні фактори виробництва (капітал, робоча сила, інформація), стають доступнішими та дешевшими.

Одне з популярних суджень експертів полягає в тому, що зараз відбувається перехід від історичного етапу, який характеризувався абсолютизацією захоплень власного національного господарства, до іншої стадії: глобальної економіки, яка не має цілісного регуляторного апарату. Тому глобальна економіка, що розвивається, наприкінці століття не зможе забезпечити продуктивну базу для глобального розвитку без чіткої законодавчої та політичної бази.

Крім глобалізації, важливим фактором розвитку сучасного міжнародного маркетингу є технологічна революція, яка в основному пов'язана з розвитком Інтернет та хмарних технологій. Інтернет дозволяє компанії без істотного втручання отримати доступ до значної кількості споживачів, що виходять за рамки регіональної межі компанії.

Існують також проблеми із формуванням сучасного міжнародного маркетингу, які пов'язані з тим, що спроби запропонувати маркетинг як універсальний засіб від серйозних захворювань у сучасній економіці залишаються невдалими. Такі проблеми:

1. Людина що займається маркетингом зобов'язана вибрати найкращий товар за ціною та якістю, які можуть задовольнити споживача, але також правильно позиціонувати його на користь країни.

2. Податкове законодавство, що стосується товарів, що ввозяться в країну, вимагає, щоб спеціалісти з маркетингу розуміли і знали платіжний баланс. Залежно від ситуації із платіжним балансом країни, продавець може зробити висновки про те, наскільки реально продавати переваги країни. [2]

3. У будь-якій країні особлива увага приділяється соціальному захисту прав працівників, а завдання продавця полягатиме в тому, щоб проаналізувати, скільки коштуватиме компанія наймати та утримувати працівника.

4. Людина що займається маркетингом повинна проаналізувати процедури регулювання експорту та імпорту, які використовуються відповідно до уподобань країни. Після аналізу необхідно вирішити, наскільки бар'єри є твердими і чи потрібно обчислити обсяг ринку зусиль для подолання цих перешкод.

5. Одне із завдань продавця - спробувати здійснити етап передачі майна в попередній період відносин зі споживачем. Це може призвести до економії на транспортуванні, зберіганні та монтажі продукції.

6. Пошук кращих способів транспортування товару також є завданням для продавця, адже часто успіх цього етапу залежить від задоволеності клієнта.

7. Характерні для країни характеристики, пов'язані зі звичним способом

ведення бізнесу. Наприклад, рівень корупції, актуальність виконання контрактів, робота з державними установами тощо.

Сучасні тенденції розвитку міжнародного маркетингу можна охарактеризувати такими положеннями [1]:

- 1) високий темп розвитку міжнародної маркетингової інфраструктури
- 2) збільшення частки маркетингових витрат (у вартості традиційної особистої власності, маркетингові витрати становлять приблизно 30%, а на нові товари - до 65%) (за даними досліджень Інституту Німецький маркетинг);
- 3) застосування сучасних технічних засобів у маркетингу (програми з математичною системою постачання, кредитування та перевірки, Інтернет)
- 4) орієнтація на концепцію соціального та етичного маркетингу;
- 5) дослідження ринкового попиту з метою детальної сегментації ринку в сучасній міжнародній конкуренції; Слід зазначити, що сьогодні міжнародний розвиток перестав бути пунктом призначення лише великих компаній. Малі та середні підприємства також прагнуть виїхати за кордон, щоб рости та розвиватися.

Підсумовуючи сказане, можна зробити висновок, що тенденції сучасного міжнародного маркетингу пов'язані з постійним розвитком світової економіки, конкуренцією виробників на світовому ринку, з інтернаціоналізацією та інтеграцією суспільства. Освоєння принципів міжнародного маркетингу та дотримання його на практиці дозволить компаніям безперешкодно інтегруватися у світову економіку.

Література:

1. Електронний ресурс - https://studopedia.su/11_13322_sovremennietendentsii-razvitiya-mezhdunarodnogo-marketinga.html
2. Електронний ресурс - <http://www.bibliotekar.ru/mezhdunarodnyeotnosheniya-1/24.htm>

ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Тищенко О.І., Скиданенко Д.В.
Східноукраїнський національний університет імені В. Даля,
м. Сєвєродонецьк, Україна

Однією з основних складових фінансового ринку України є банківська система. Саме банки надають найбільшу кількість послуг фінансового характеру. Сьогоднішній стан банківського сектору відображає стан економіки країни в цілому. Лише за умови сталості функціонування банківської системи економіка держави буде стрімко розвиватися та утримувати стійкі позиції.

Ціллю роботи є визначення напрямків розвитку банківської системи України на основі аналізу її сучасного стану.

Банківський сектор – це найвагоміша ланка функціонування національної економіки. Банківські установи є основними посередниками на ринку фінансових ресурсів. Банківська система України, починаючи з 2014 року зазнала суттєвих змін, що були наслідками фінансової та політичної кризи. Лише на початку 2019 року в банківському секторі максимально відчувалась нормалізація фінансового становища. Лише за 2019 рік приріст депозитів корпоративного сектору склав 22,8% (або 93,2 млрд грн), до 501,5 млрд грн. Депозити корпоративного сектору зросли як у національній валюті (на 18,6%, або 50,5 млрд грн), так і в іноземній (на 31,3%, або 42,7 млрд грн). У свою чергу фізичні особи відкривали рахунки в банку переважно у гривні: загалом приріст депозитів склав 8,6% (або 43,0 млрд грн) до 544,7 млрд грн. При цьому депозити домогосподарств у національній валюті зросли (на 18,3%, або 49,1 млрд грн.), а в іноземній – зменшилися (на 2,6%, або 6,1 млрд грн.) за рахунок зміцнення гривні [1].

Проведений аналіз банківської системи України дозволив виділити деякі тенденції, що склалися на ринку.

1) Так протягом останніх років продовжувалось скорочення кількості банків на банківському ринку України (рис.1). Стрімко йти з ринку банки почали ще у 2014 році, а з 2016 по 2019 рік ринок поступово покинули ненадійні та неплатоспроможні банківські установи. Наприкінці 2019 року платоспроможних банків залишилося лише 75, тобто їхня кількість зменшилася на 21,87%. При цьому кількість іноземних банків також зменшилась на 5 установ або 20%, а приватних банків - на 15 установ або 23,07%. Кількість неплатоспроможних банків, в період до березня минулого року, скоротилася на 3 установи або 25%. До кінця 2019 року неплатоспроможних банків на банківському ринку України не залишилося взагалі, що посилює довіру населення до українських банків.

Надійність та стабільність банківської установи є важливим показником

як для фізичних, так і для юридичних осіб. Так, уже традиційно, банки з іноземним капіталом очолюють рейтинги найбільш надійних в Україні. За даними порталу «Мінфін» перше місце у рейтингу надійності українських банків уже декілька років займає Райффайзен Банк Аваль - українська дочка австрійського Raiffeisen Bank International [3]. При цьому найприбутковіший український державний банк – АТ «ПриватБанк» – посідає в рейтингу лише сьоме місце. За даними НБУ, його прибуток за останні три квартали 2019 року (27,4 млрд грн) більше ніж удвічі перевищує прибуток всіх інших 75 українських банків в цілому, тому рентабельність капіталу (співвідношення чистого прибутку до власного капіталу) складає 101%. За цим показником «Приватбанк» опереджає лідера рейтингу за надійністю – АТ «Райффайзен Банку Аваль» на 60%. Проте, кредитний портфель АТ «ПриватБанку» містить 81% непрацюючих кредитів, тоді як у «Райффайзен Банку Аваль» їх лише 8% [4]. Це свідчить про те, що висока прибутковість банку не завжди є ознакою його надійності.

	2016	2017	2018	03.19	06.19	09.19	2019
Платоспроможні	96	82	77	77	76	76	75
Зміна	-21	-14	-4	0	-1	0	-1
Державні**	6	5	5	5	5	5	5
Зміна	-1	-1	0	0	0	0	0
Іноземні	25	23	21	21	21	21	20
Зміна	0	-2	-2	0	0	0	-1
Приватні	65	54	51	51	50	50	50
Зміна	-20	-11	-2	0	-1	0	0
Неплатоспроможні	4	2	1	1	0	0	0
Зміна	1	-2	0	0	-1	0	0

* Кількість наведено на кінець відповідного періоду.
 ** У тому числі Приватбанк.

Рис. 1. Зміна кількості банків в Україні [2]

2) Другою тенденцією, що склалася у банківському секторі, стало поступове зростання курсу іноземних валют. Якщо у 2016 році долар США коштував 25,55 грн., то на початок 2019 року його вартість складала 26,51 грн. При цьому вартість євро у відношенні до гривні у 2016 році складала 29,12 грн. Станом на початок 2019 року євро коштував вже 30,18 грн. Така зміна курсу валют спровокувала зменшення попиту на кредити та призвела до зменшення прибутку комерційних банків.

3) Третьою тенденцією сучасної банківської системи є збільшення попиту на послуги онлайн-банкінгу. Це відносно новий напрям у роботі банків. Але через свою швидкість і зручність у використанні він стрімко набув популярності. З його появою здійснення банківських операцій стало набагато простішим. Більшість питань, з приводу яких потрібно було йти у відділення, тепер можна вирішувати онлайн. Це дозволило суттєво зменшити черги,

операційні витрати банку та збільшити кількість виконуваних операцій.

Отже, аналіз вищенаведених тенденцій свідчить про те, банківський сектор України перебуває у перехідному становищі. Уже помітні позитивні зміни, але система все ще потребує подальшого удосконалення. Для залучення більшої кількості довгострокових вкладів банкам необхідно створювати позитивну репутацію. Необхідно переглянути законодавчу базу та посилити контроль за діяльністю банків з боку держави. Щоб залучити більшу кількість клієнтів до користування онлайн-банкінгом, потрібно мінімізувати ризики, пов'язані з його використанням. Ці прості кроки значно підвищать довіру населення до банківського сектору. Вони допоможуть банку значно швидше та краще виконувати свою роботу.

Література:

1. Рейтинг українських банків – 2020 / Незалежний бізнес-портал. URL: <https://mind.ua/publications/20207884-rejting-ukrayinskih-bankiv-2020>.
2. РБК-Україна / Сайт українського інформаційного агентства. URL: <https://www.rbc.ua/ukr/news/gosbanki-uvelichili-svoyu-dolyu-bankovskoy-1582026342.html>.
3. Рейтинг стійкості банків за підсумками 4 кварталу 2019 року / Сайт Міністерства Фінансів України. URL: <https://minfin.com.ua/banks/rating/>.
4. Сильна двадцятка. Топ-20 найбільш надійних банків України - рейтинг НВ і Dragon Capital / Сайт журналу НВ. URL: <https://nv.ua/biz/finance/top-20-samyh-nadezhnyh-bankov-ukrainy-reyting-nv-novosti-ukrainy-50052089.html>.

ПЕРЕДУМОВИ ВПРОВАДЖЕННЯ ВНУТРІШНЬОФІРМОВИХ СИСТЕМ УМОВНИХ ОДИНИЦЬ ОБЛІКУ ТРАНСФЕРТНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ У ТНК

Кривуля П.В., Горбас К.А.

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля,
м. Северодонецьк, Україна

Міжнародні корпорації в сучасному світі виступають важливим елементом розвитку світової економіки та міжнародних економічних відносин. Перші міжнародні ринкові структури почали виникати ще на початку ХХ століття в формі картелів, що передбачали ділення ринків збуту між компаніями країн-учасників. Формування таких складних за своєю структурою фінансово-промислових об'єднань пов'язується зі взаємопроникненням різних видів господарської діяльності, об'єднаних відтворювальними процесами. Важливою особливістю світової економічної системи є глобалізація, в умовах якої економічний розвиток в національних рамках і зовнішньоекономічні відносини нерозривно пов'язані між собою, що передбачає існування крупних міжнародних компаній. Характерною особливістю глобалізації є циркуляція міжнародних грошових потоків. В основному ці потоки капіталу та інформації здійснюються між транснаціональними корпораціями. Проблеми формування транснаціональних корпорацій і взаємодія між їхніми підрозділами слугує базою для багатьох досліджень. ТНК відіграють провідну роль як суб'єкти міжнародних економічних відносин.

Міжнародні корпорації, з однієї сторони, є продуктом швидкого розвитку міжнародних економічних відносин, а з другої, передбачають потужний механізм впливу на них. ТНК активно впливають на міжнародні економічні відносини та формують нові видозмінені форми відносин. Провідні ТНК координують функціонування існуючих міжнародних виробничих зв'язків та фактично формують ринкове середовище, здійснюючи міжнародне переміщення фінансових та виробничих ресурсів. Таким чином, внутрішньофірмові та міжфірмові відносини підрозділів ТНК виступають важливим елементом організаційної структури світових економічних відносин.

Важливим методом регулювання транснаціонального бізнесу являється трансферне ціноутворення, яке використовується у внутрішньофірмових потоках товарів, послуг та інших активів на централізованій основі. Під трансферним ціноутворенням розуміють збут товарів та послуг взаємозалежним підрозділам за внутрішньофірмовими цінами. Сам механізм встановлення трансферних цін спричиняє вагомі управлінські та облікові проблеми, так як важко досягти оптимальної ціни, яка дозволить уникнути нераціонального розподілення ресурсів та інших проблемних ситуацій. Так внутрішньофірмові підрозділи мають досягати згоди у встановленні

раціональної трансферної ціни. Адже використання ресурсів з відкритого ринку не завжди є ефективним інструментом для дивізіонних підрозділів ТНК. По перше, підрозділи, що створюють прибуток, можуть не мати права вільно купувати необхідні ресурси з відкритого ринку. По друге, на відкритому ринку може не існувати необхідних для підрозділу ресурсів. Адже більшість ТНК використовує спеціалізовані виробничі технології та управлінські «ноу-хау» можуть носити унікальний характер. Звичайно, це вагомі переваги для ТНК, проте вони унеможлиблюють використання будь-яких альтернативних ресурсів. Отже, внутрішня трансферна ціна може найбільш чітко передавати вартість поданого ресурсу. Проте, однією з особливостей транснаціональних корпорацій є територіальна розмежованість їхніх дивізіонних підрозділів та їхнього функціонування в різних, іноді майже незіставних, фінансово-кредитних умовах, що значно ускладнює коректну оцінку вартості товарно-ресурсних потоків. Все це негативно впливає на ефективність корпоративного управління, виступаючи перешкодами в плановому, обліковому та аналітичному процесах. З огляду на це, в сучасних умовах виникає потреба в удосконаленні механізму можливих форм вираження ціни, пошуку більш зручних для використання у трансферному ціноутворенні форм вираження внутрішніх одиниць розрахунку.

З урахуванням вищевикладеного, метою стає дослідження форм вираження вартості ресурсно-товарних потоків в діяльності ТНК з метою вдосконалення трансфертного ціноутворення як чинника вдосконалення корпоративного управління. За сучасних умов виникає потреба в удосконаленні механізму можливих форм вираження ціни, пошуку більш зручних для використання у трансферному ціноутворенні форм вираження внутрішньофірмових одиниць розрахунку, які не будуть мати усього функціоналу грошей, але будуть забезпечувати виконання певних функцій внутрішньогосподарських фінансів, які не потребують повного функціонала національних валют.

Дослідженням питання трансферного ціноутворення займалися вітчизняні та закордонні вчені. В закордонній економічній літературі поняття трансферної ціни почало досліджуватися з 1956 року і на сьогодні цьому питанню присвячена велика кількість наукових праць зарубіжних та вітчизняних науковців. Також питання, щодо, формування трансфертного ціноутворення у ТНК на базі використання комплексу внутрішньофірмових квазівалют розглядалися у попередніх роботах [1-3]. Вважаємо, що дослідження внутрішнього фінансового укладу ТНК слід виконувати, ототожнюючи для вирішення завдань таких досліджень ТНК з інтегрованими підприємствами, поняття яких відбито у [4; 5]. Серед зарубіжних авторів питаннями трансфертного ціноутворення займалися: Роберт Еклс, Джек Хіршлейфер, К. Друрі, П. Хорвач, А. Вагенгофер, Г. Кюппер. Серед вітчизняних науковців дослідженням проблематики трансфертного ціноутворення займалися П. В. Дзюба, С. В. Асєєва, М. А. Мягких,

І. В. Липсиц, Д. М. Касаткін, А. С. Плещинський. Надамо короткий опис позицій авторів, керуючись оглядом та матеріалами, поданими у [6; 7].

Існують наступні позиції авторів щодо визначення суб'єктів трансферної ціни. Прихильником першої позиції вважають, що трансферна ціна – це ціна, що встановилась між транснаціональними (багатонаціональними) компаніями, встановлення такої ціни передбачає здійснення господарської діяльності не тільки на території країни базування, а й вихід на інші ринки. Прихильником такої позиції виступала Н. І. Ведернікова. Друга позиція, – наприклад, у вираженні Т. Г. Євдокимової, – під трансферною ціною передбачає ціну, що встановлюється між взаємопов'язаними компаніями, при цьому автори передбачають встановлення контролю однієї компанії над іншою. Таку позицію підтримували Л. М. Касаткін, В. В. Петрунін, А. А. Семяновський. Третя група авторів розглядає трансферну ціну в першу чергу як внутрішньофірмову ціну, що обумовлена безперервним обміном між центрами відповідальності товарами (надання робіт та виконання послуг). Таке трактування терміну «трансферне ціноутворення» було сформоване раніше інших і в більшому випадку відноситься до досліджень в області економічної теорії та управлінського обліку. Прихильниками такого підходу виступали Р. Еклс, Г. Кюппер, П. Дзюба, В. Ю. Чернова, А. Задоя. У цьому дослідженні поки що схильні керуватися саме таким підходом.

При цьому відрізняються цілі, які переслідує компанія, використовуючи трансферне ціноутворення. У вказаних джерелах вже було досліджено та систематизовані різні точки зору авторів щодо встановлення цілей використання трансферної ціни та виявлено два основні напрямки.

Перша точка зору передбачає, що трансферні ціни впроваджуються для створення інструменту внутрішнього планування та управління. Такий варіант є характерним для внутрішньофірмових цін. Тобто встановлення трансферної ціни передбачає створення системи, за допомогою якої можна контролювати основні фінансові показники діяльності кожного підрозділу та виявити наскільки ефективно чи збитково вони працюють, що в свою чергу допоможе центральному управлінню вжити необхідних заходів для успішного розвитку підрозділу в майбутньому. Прихильниками такої теорії виступали І. І. Грищенко, В. Ю. Чернова, В. В. Ковальов, В. Хомутов, Уільям Ооті.

Інша точка зору авторів визначає основною ціллю трансферного ціноутворення – зниження податкового тиску та створення інструменту податкового планування. Прихильниками такої точки зору є П. В. Дзюба, Ю. А. Рюміна, Л. П. Грундел, А. С. Плещинський, Дж. Мутті, Г. Груберт. Вона передбачає використання трансферної ціни для мінімізації податкових платежів та податкового тиску. Слід зазначити, що в даному випадку компанія переслідує ще й наступні цілі: підвищення конкурентоспроможності, зниження валютних ризиків, зниження мита та інших тарифів.

Вивчення трансферного ціноутворення займає центральне місце в мікроекономіці, значення якої при прийнятті важливих управлінських рішень

всередині корпорації є безсумнівно великим. Проте, на тлі достатньої висвітленості трансфертного ціноутворення як інструменту оптимізації податкової політики корпорацій, проблема пошуку найбільш зручних форм вираження вартості як підґрунття функціонування трансфертного ціноутворення на даний момент майже недосліджена, що підтверджує актуальність обраної теми дослідження. Задачу мікроекономічного аналізу наслідків інтеграції або дезінтеграції галузевої структури через заміну розподілу загальних ресурсів на ціноутворення (спочатку трансфертне) розглянуто у [8], а широке коло питань організації внутрішньогосподарських фінансів, які мають бути дестратеговані, тобто не приводити до негативних опортуністичних наслідків кооперації, розглянуто у [9]. Але багато питань залишаються невирішеними та найактуальніше з них, - це впровадження внутрішньофірмових систем умовних одиниць обліку трансфертного ціноутворення у ТНК як у інтегрованих підприємствах з великим впливом інтрапернерства на їхню загальну ефективність. Отже, об'єктом презентованого дослідження виступає система трансфертного ціноутворення в діяльності транснаціональних корпорацій. Предмет дослідження – форми вираження вартості товарно-ресурсних потоків в межах системи трансфертного ціноутворення. Наукова значущість такої роботи полягає в оцінці можливості застосування різних форм грошей в межах трансфертного ціноутворення та визначення найбільш зручних форм вираження вартості товарно-ресурсних потоків.

Література:

1. Горбас К.О. Екстраполяція сучасного розвитку валют до криптовалют у сценарій подальшого виникнення власних внутрішніх валют ТНК. *Південноукраїнські наукові студії* : матеріали всеукр. наук.-практ. конф. студентів та молодих вчених. Одеса: ПНПУ ім. К. Д. Ушинського, 2020. С. 20-22.
2. Горбас К. О. Можливість використання криптовалюти у міжнародних розрахунках в якості світових грошей. *Цілі сталого розвитку: проблеми і можливості досягнення в Україні та світі* : матеріали всеукр. наук.-практ. конф. Сєвєродонецьк: СНУ ім. В. Даля, 2018. С. 186-188.
3. Горбас К. О. Перспективні напрямки розвитку функціонального різноманіття грошей у полі внутрішніх ринків ТНК. *Майбутній науковець – 2019* : матеріали всеукр. наук.-практ. конф. з міжнар. участю. Сєвєродонецьк: СНУ ім. В. Даля, 2019. С. 87-89.
4. Гостєва І. С. Поняття та види інтегрованих підприємств. *Економіка. Менеджмент. Підприємництво*. Зб. наук. праць Східноукр. нац. ун-ту ім. В. Даля. Вип. 20, 2008. С.229-237
5. Гостєва І. С. Прояви видів втрати зиску в інтегрованих підприємствах // *Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля*. 2006.

№ 10(114). С.53-59

6. Дзюба П. В. Концептуальна структура теорії портфеля як парадигмальна основа сучасної теорії міжнародного портфельного інвестування. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2017. Вип. 15(1). С. 100-106.

7. Самарина Э.С. Понятие и сущность трансфертного ценообразования [Електронний ресурс]. *Российский экономический интернет-журнал* (eISSN: 2218-5402). – Режим доступу: <http://www.e-rej.ru/upload/iblock/fc4/fc4a3afcbd0b60eb322f1f9f5f8151a9.pdf>

8. Кривуля П. В. Постановка и анализ задачи опосредования спроса. *Економіка. Менеджмент. Підприємництво*. Зб. наук. праць Східноукр. нац. ун-ту ім. В. Даля. Вип. 1. – Луганськ: СУДУ, 2000. – С. 65-77.

9. Організаційні форми внутрішньогосподарських фінансів : монографія / В. М. Гончаров, О. О. Кузнецов, П. В. Кривуля, Л. В. Кривуля. – Луганськ: Вид-во «Віртуальна реальність», 2013. – 270 с.

ПРІОРИТЕТНІ АСПЕКТИ ВАРТІСНО-ОРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Костирко Л.А., Чернодубова Е.В., Бондаренко Т.М.
Східноукраїнський національний університет імені В. Даля
м. Сєвєродонецьк, Україна

В сучасних ринкових умовах до управління розвитком підприємства варто підходити з якісною оцінкою його активів. Одним із найефективніших напрямів управління розвитком підприємства є орієнтація на створення та оцінку вартості активів підприємства. Вартісно-орієнтоване управління підприємством – це управління розвитком підприємства, яке проводиться шляхом дослідження та оцінки майбутньої вартості його активів.

Термін вартісно-орієнтоване управління є відносно новим не тільки для вітчизняної, але й зарубіжної науки та практики. Вже в 1986 р. окремі компанії США та Великої Британії оголосили про свою спрямованість на максимізацію вартості для акціонерів. Основоположником концепції управління вартістю прийнято вважати Альфреда Раппорта він вперше позначив і систематизував ряд положень управління вартістю [3].

ВММ як концепція менеджменту набуває все більшого визнання та використання не лише у розвинених країнах, але й у країнах із недостатньо розвиненими фінансовими ринками [1].

ВММ представляє собою універсальну комплексну систему управління організації, яка по Раппорту включає в себе чотири основних елементи: оцінювання, стратегію, фінанси і корпоративне управління:

1. Оцінювання передбачає вибір моделі і процедур визначення вартості компанії для її власників, моніторинг її зміни, визначення механізмів створення нової цінності.

2. Стратегія повинна бути спрямована на досягнення основних цілей компанії, і зокрема, на зростання вартості фірми. У стратегії повинні бути відзначені основні шляхи її реалізації протягом конкретних довгострокових перспектив.

3. На рівні фінансів передбачається визначення ключових чинників, що створюють вартість, конкретних для кожного з підрозділів і всієї компанії в цілому. Грошовий потік, який генерує компанія - це найбільш адекватний показник, який у тимчасовому аспекті дає чітке уявлення про діяльність компанії.

4. Корпоративне управління покликане узгоджувати інтереси власників і менеджерів через стимулювання і матеріальну зацікавленість в зростанні акціонерної вартості. Для цього повинні бути розроблені і діяти всередині корпоративні стандарти, положення, інструкції та контрактні відносини, закріплені контрактними зобов'язаннями [2].

Дослідження однієї з провідних компаній країни - АТ «Мотор Січ»

показало, що підприємство не застосовує концепцію вартісної орієнтації. Розрахована вартість підприємства за 5 методиками: DCF, EVA, CVA, MVA, SVA наведена в таблиці 1.

Таблиця 1

Порівняльний аналіз моделей VBM для АТ «Мотор Січ»

Назва	Особливість	Висновки щодо підприємства
DCF	Дані про вартість, склад і структуру активів безпосередньо не впливають на оцінку, а використовується лише інформація про здатність активів генерувати доходи. Базується на концепції зміни вартості грошей у часі.	FCF зростає, але його дисконтовані показники знижуються. Вартість підприємства за цим методом складає 7029919,09 тис. грн.
EVA	Індикатор якості управлінських рішень, оскільки дає можливість аналізувати генеровану додану вартість.	EVA підприємства є від'ємними, вартість складає 8 810 685,03 тис. грн.
CVA	В якості віддачі від інвестованого капіталу використовується потоковий показник.	Незважаючи на інвестиційну орієнтованість підприємства, воно відчуває недостатність грошового потоку для збереження вартості інвестованого капіталу
MVA	Найбільш очевидний критерій створення вартості, що розглядає в якості останньої ринкову капіталізацію та ринкову вартість боргів компанії.	Вартість компанії під впливом зовнішніх факторів суттєво зменшилась у 2016 році – на 13%, але менеджмент компанії зміг підвищити цей показник на 8% у наступному році.
SVA	Визначення приросту між розрахунковою вартістю акціонерного капіталу (наприклад, методом дисконтування грошових потоків) і балансовою вартістю акціонерного (власного капіталу).	SVA від'ємне, оскільки $ROIC < WACC$.

За розрахунками, вартість підприємства завжди була різною, проте у всіх методиках виявлялась негативна тенденція до скорочення вартості у 2020 році. Незважаючи на інвестиційну орієнтованість підприємства, АТ «Мотор Січ»

відчуває недостатність грошового потоку для збереження вартості саме інвестованого капіталу та виявлено ризики, які необхідно мінімізувати через поступове впровадження вартісно-орієнтованого управління в одному із структурних підрозділів підприємства. Таким чином, за обраною системою вартісної оцінки можливе проведення оцінки процесів управління розвитком підприємства у практичній діяльності.

Література:

1. Коробков Д.В., Сотніков А.В. Особливості використання вартісно-орієнтованого управління / [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.kpi.kharkov.ua/archive/Наукова_періодика/vestnik/Актуальні%20проблеми%20управління/2011/15/11_15_2011.html
2. Костирко Л.А. Аналіз потенціалу фінансової стійкості в системі управління вартістю підприємств / Л.А. Костирко // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2015. – № 4. – С. 122-128.
3. Rappaport, A. Creating shareholder value: a guide for managers and investors / A. Rappaport. – Rev. and updated ed. New York: Free Press, 1998. – 205 p.

КРАУДФАНДІНГ І КРАУДІНВЕСТІНГ ЯК МЕХАНІЗМИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ЛУГАНСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Тищенко В.В., Хомік М.О.

Східноукраїнський національний університет імені В. Даля,
м. Сєвєродонецьк, Україна

Сталий розвиток підприємств і організацій значною мірою формує зростаючу мезоекономічну динаміку. Його забезпечення є особливо важливим у доволі специфічному за умовами господарювання регіоні – Луганській області, ураховуючи досить повільні темпи посткризових перетворень. При цьому цілком очевидно, що сталий розвиток підприємств ґрунтується на потужному інвестиційному потоці, а відтак, потребує відповідного фінансового забезпечення. Проте, надвисокі ризики господарювання на Луганщині поряд із несприятливими зовнішніми чинниками значно послабили фінансово-інвестиційні можливості підприємств регіону, фактично унеможлививши їх розвиток. За таких умов, традиційні механізми фінансування розвитку підприємств, зокрема, самофінансування, кредитне фінансування, державне фінансування, іноземне інвестування, є неідеальними, тому пошук специфічних фінансових механізмів, які були б здатні ефективно спрацьовувати в складних умовах посткризових трансформацій, є на даний час надзвичайно актуальним [1, с. 159].

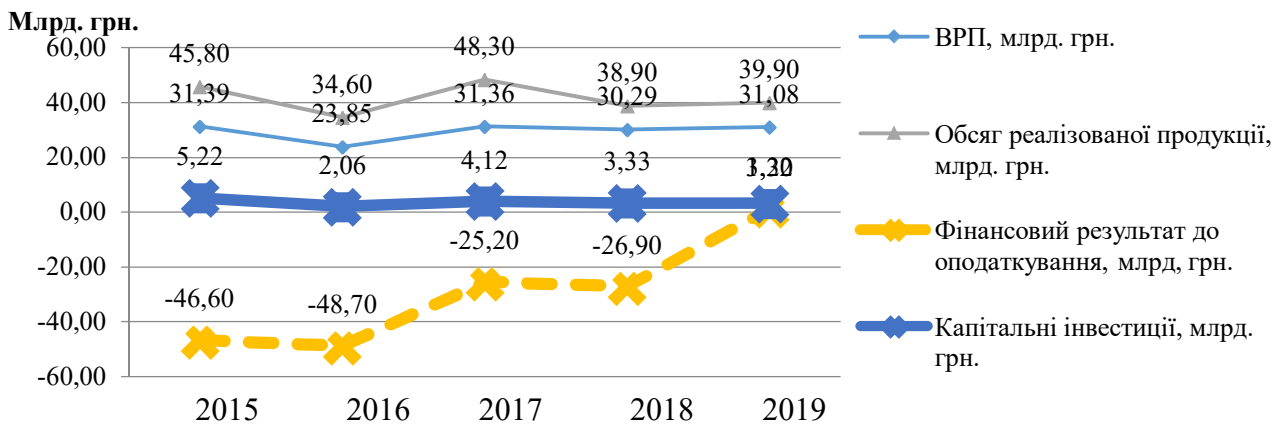
Метою даного дослідження є обґрунтування необхідності впровадження краудфандінгу та краудінвестінгу як фінансових механізмів забезпечення сталого розвитку підприємств Луганської області.

З початку 2015 року в Луганській області стрімко руйнується ресурсна база: кваліфіковані кадри полишають регіон, через бойові дії зруйнована логістика, відсутнє стабільне енергозабезпечення, порушено господарські зв'язки з іншими регіонами, втрачено ринки збуту. Такі несприятливі зовнішні умови вкрай негативно позначилися на результатах діяльності регіональних підприємств, а відтак, і на їх інвестиційній спроможності.

Динаміка основних показників діяльності регіональних підприємств та валового регіонального продукту подана на рис. 1.

Як бачимо з рис. 1, упродовж усього періоду посткризового відродження, аж до 2018 року, регіональні підприємства демонстрували від'ємну ефективність, тобто збитковість. Лише у 2019 р. підприємствам вдалося її подолати та наблизитися до прибуткової зони. Очевидно, що за таких умов підприємства позбавлені не лише власних, а й запозичених з традиційних джерел ресурсів для фінансування інвестицій як підґрунтя сталого розвитку. Саме через це обсяг капітальних інвестицій в аналізованому періоді зменшився з 5,22 млрд. грн. у 2015 р. до 3,22 млрд. грн. у 2019 р. Така ситуація негативно позначилася і на основних показниках розвитку підприємств та регіону, тобто на обсязі реалізованої продукції та валового

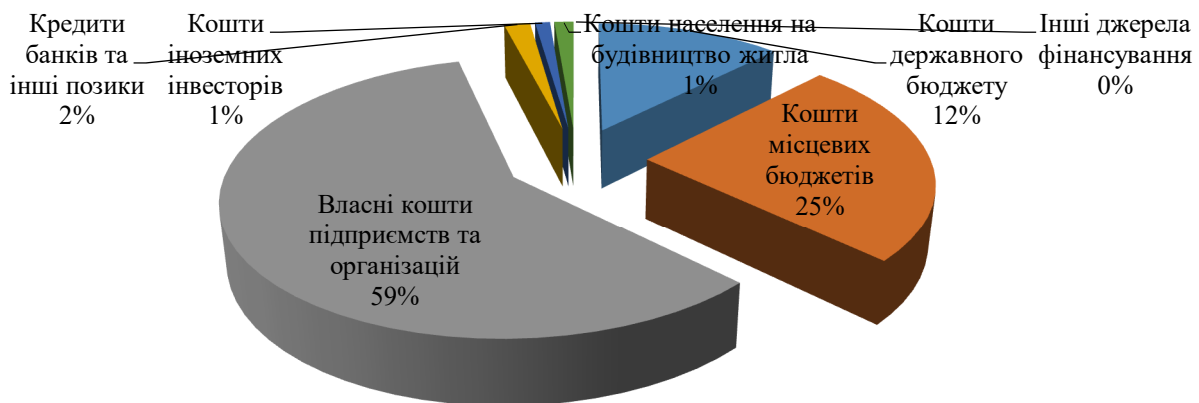
регіонального продукту: як на мікро-, так і на мезорівні наразі спостерігається рецесія, викликана скороченням інвестиційного потоку.



Джерело: побудовано автором за матеріалами [2;3]

Рис. 1. Показники діяльності підприємств і валового регіонального продукту Луганщини

Інвестиційну привабливість економічних суб'єктів Луганщини певним чином висвітлює структура джерел фінансування інвестицій, подана на рис. 2.



Джерело: побудовано автором за матеріалами [3]

Рис. 2. Структура джерел фінансування інвестицій у 2019 р.

З рис. 2 видно, що майже дві третини інвестиційних проектів в регіоні провадиться власним коштом підприємств і організацій (59%), за рахунок бюджетів різних рівнів фінансується трохи більше третини проектів. Позикові ресурси банківської сфери спрямовуються лише у високорентабельні та низькоризикові проекти, частка яких складає близько 2%; іноземні інвестори

фінансують лише 1% проектів; не перевищує 1% і вартість проектів, профінансованих за рахунок приватних інвесторів, тобто населення (вони фінансують переважно житлове будівництво). Отже, регіональні підприємства і організації характеризуються доволі низькою інвестиційною привабливістю, що значно ускладнює пошук джерел та механізмів фінансування інвестиційних проектів розвитку. При цьому орієнтуватися лише на власні кошти підприємства не можуть через обмеженість фінансових можливостей, ураховуючи фінансовий стан регіональних суб'єктів господарювання, тобто доступ до такого фінансування залишається закритим для основної частини малого і середнього бізнесу; отримання фінансових кредитів недоступне для населення та значної частки підприємств, фінансовий стан яких не є достатньо стійким, а держава обмежена в ресурсах і на даному етапі не має в своєму розпорядженні достатніх фінансових можливостей підтримки підприємств. За таких умов необхідно впроваджувати новітні специфічні механізми фінансування проектів розвитку, як-от краудінвестинг та краудфандінг.

Краудфандінг (від англ. «збір коштів натовпом») – це колективна співпраця людей (донорів), які добровільно разом об'єднують свої гроші або інші ресурси, як правило через інтернет, щоб підтримати зусилля інших людей або організацій (реципієнтів). Для реалізації таких проектів спочатку повинні бути заявлена мета, певна необхідна грошова сума, складена калькуляція всіх витрат, а інформація щодо збору коштів повинна бути відкрита для всіх. Такий вид фінансування зазвичай використовується для фінансування творчих, добродійних, соціально-політичних, не пов'язаних з бізнесом проектів.

Краудінвестинг (від англ. «інвестування натовпу») – порівняно новий вигляд фінансування, який з'явився тільки в 2007 році, проте широке застосування серед певного круга економічних суб'єктів отримав лише в 2010 році. Він є однією з форм залучення фінансування, при якій велика кількість людей (мікроінвесторів) з відносно невеликою сумою грошей, через мережу Інтернет можуть вкласти гроші в нові проекти («стартапи») або в розвиток функціонуючих та, на їх погляд перспективних, проектів. Стимул вкладати кошти за допомогою краудінвестинга для потенційного інвестора полягає в очікуванні відносних високих доходів у разі успіху вибраної компанії, але з розумінням можливих високих ризиків. Для застосування даних механізмів необхідно, передусім, сформулювати інституціональне підґрунтя: законодавчу базу, організаційно-економічне забезпечення тощо.

Враховуючи вищевикладене, можна зробити висновок про перспективність розвитку краудінвестингових і краудфандінгових технологій в Україні в цілому, і в Луганській області зокрема, оскільки саме ці механізми зможуть ефективно функціонувати в умовах високих ризиків господарювання та зроблять позитивний вплив як на розвиток різних сегментів економіки, так і на фінансову систему.

Література:

1. Пономарева В.И. Инвестиции в реальные объекты в условиях финансового кризиса. *Социальная политика и социология*. 2018. № 1. С. 156-174.
2. Основні структурні показники діяльності підприємств за їх розмірами: сайт Головного Управління статистики у Луганській області. URL: <http://lg.ukrstat.gov.ua/sinf/rospidpr/rozpdp.php.htm> (дата звернення: 10.04.2020).
3. Капітальні інвестиції за джерелами фінансування: сайт Головного Управління статистики у Луганській області. URL: http://lg.ukrstat.gov.ua/sinf/inbud/inbud0613_4_rik.php.htm (дата звернення: 10.04.2020).

СЕКЦІЯ 5: ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ

РИЗИКО-ОРІЄНТОВАНИЙ БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ БЕЗПЕРЕРВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Юрченко О.С.
ДВНЗ «Університет банківської справи»,
м. Київ, Україна

В умовах посилення глобалізаційних процесів та невизначеності ринкового середовища важливе значення має інформація про ризики та перспективи безперервної діяльності підприємств. Необхідність формування інформації про ризики безперервної діяльності підприємств в системі бухгалтерського обліку підтверджується положеннями вітчизняних та міжнародних стандартів фінансової звітності та аудиту. Існуюча система вітчизняних стандартів бухгалтерського обліку та звітності відстає від вимог МСФЗ, що не дозволяє підприємствам відображати достовірно інформацію в бухгалтерській звітності про результати діяльності та фінансовий стан з урахуванням ризиків.

Безперервність діяльності є одним з принципів бухгалтерського обліку та фінансової звітності, який в Міжнародних стандартах фінансової звітності (МСФЗ) визначається як припущення [3]. Це означає, що звітність повинна складатися, виходячи з припущення безперервності діяльності, такий прогноз на майбутнє повинен розкриватися в поясненнях до звітності.

У вітчизняній практиці принцип безперервності закріплено у Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» та ПСБО №1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». Принцип безперервності діяльності господарюючого суб'єкта визначає облікову концепцію діяльності підприємства.

Результати дослідження свідчать про наявність різних теоретичних підходів з дотримання принципу безперервності у фінансовій звітності, а саме:

- стандартний підхід, заснований на тимчасовому форматі звітності;
- підхід що ґрунтується на концепції економічної циклічності (життєвого циклу функціонування підприємства);
- підхід, заснований на концепції фінансової стійкості;
- ризик-орієнтований підхід.

Поглиблений аналіз вітчизняних та міжнародних стандартів бухгалтерського обліку і звітності засвідчив про необхідність обліку та перевірки інформації щодо впливу ризиків на фінансові результати діяльності підприємств. Насамперед ризики обумовлені характером представлення в бухгалтерській звітності інформації про господарські ризики, які супроводжують фінансово-господарську діяльність підприємства. Згідно з міжнародною практикою у звітності розкривається інформація про ринковий

ризик, кредитний ризик і ризик (умовні факти) господарської діяльності. В Україні подання такої інформації регламентується П(с)БО 29 «Фінансова звітність за сегментами» П(с)БО 13 «Фінансові інструменти». На даному етапі джерелами інформації про ризики фінансово-господарської діяльності підприємств є бухгалтерська звітність: Баланс (звіт про фінансовий стан), Звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід). Проте, звітність не надає повну інформацію про господарські ризики, пов'язані з непередбаченими подіями, тому зовнішні користувачі вимушені самотійно ідентифікувати і оцінювати ризики втрат прибутку підприємства для прийняття управлінських рішень. Це обумовлює необхідність розвитку методології та методичного забезпечення ризик-орієнтованого бухгалтерського обліку діяльності підприємств на основі ризик-орієнтованого підходу.

В основі формування методології бухгалтерського обліку безперервності діяльності підприємств покладено міжнародні стандарти: МСФЗ 1 «Перше застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності», МСФЗ 7 «Фінансові інструменти: розкриття інформації», МСФЗ 10 «Консолідована фінансова звітність», МСА 570 «Безперервність діяльності». Базовими концепціями бухгалтерського обліку є концепції безперервності діяльності та цінності[2,3]. Концепція безперервності діяльності передбачає, що підприємство створюється з метою діяльності у майбутньому і немає намірів добровільно припинити свою діяльність, тому кредитори можуть розраховувати на своєчасне виконання їх вимог.

Реалізація функції бухгалтерського обліку в забезпеченні безперервності діяльності підприємств обумовлює необхідність розробки облікової політики та комплексу робіт, пов'язаних з обліком та оцінкою ризиків. МСФЗ 7 «Фінансові інструменти: розкриття інформації» і МСА 570 орієнтують на розкриття інформації в корпоративній звітності щодо ризиків, оскільки «невизначеність» пов'язана з ризиком планування прийняття рішень здійснення дій на всіх рівнях економічної системи. Облік ризику, який є складовою бухгалтерського обліку безперервності діяльності підприємства передбачає ідентифікацію, класифікацію за видами виникнення ризиків, формування та оцінку резервів на покриття економічних вигід від ризиків, узагальнення облікової інформації для потреб менеджменту та різних користувачів.

Виходячи з невизначеності поведінки зовнішнього та внутрішнього середовища господарювання, в межах обліку та аудиту виникають наступні групи ризиків :

ризики, обумовлені регулюванням бухгалтерського обліку;

ризики, пов'язані з формуванням облікової політики та організації бухгалтерського обліку;

ризики, пов'язані з непередбачуваними обставинами в діяльності підприємства: виникнення гарантійних зобов'язань, знецінення фінансових вкладень, неплатоспроможність, непогашення дебіторської заборгованості [1].

ризик застосування професійного судження в процесі аудиту безперервності діяльності.

Виходячи з аналізу дослідження попередніх теоретичних надбань в бухгалтерському обліку та ризик-менеджменті, визначено ключові складові та завдання, зокрема: облікова політика безперервності діяльності, ідентифікація та оцінка ризиків господарської діяльності для потреб зацікавлених осіб; аналіз і оцінка активів та зобов'язань з урахуванням ризиків; розробка моделі організації обліково-аналітичного забезпечення безперервності діяльності підприємства; вдосконалення обліку резервів на покриття втрат від ризиків; модифікація та узагальнення обліково-аналітичної інформації для складання інтегрованої корпоративної звітності.

Предметом ризик-орієнтованого бухгалтерського обліку є інформація про стан та зміни активів і зобов'язань з урахуванням ризиків, а також дійсний потенціал збереження капіталу та стабільного відтворення вартості підприємства у майбутньому.

Ґрунтуючись на концепціях цінності та безперервності, в якості ключових об'єктів ризик-орієнтованого бухгалтерського обліку визначено ресурси (активи), господарські процеси, зобов'язання, власний капітал, доходи, витрати, втрати прибутковості (економічних вигід), пов'язані з ризиком, резерви[1]. При формуванні інформації для потреб менеджменту і звітності про реальну вартість активів і зобов'язань необхідно дотримуватись принципу обачності.

Методичний інструментарій формують спеціальні методи обліку, аналізу, ризик-менеджменту та системи моделей вартісно-орієнтованого управління (VBM), через які реалізується єдина система обліку і аналізу забезпечення безперервності діяльності підприємства. Такий інструментарій надає можливість оцінити ринкову вартість підприємства на майбутнє з урахуванням ризику втрат економічних вигід.

Створення системи обліку ризиків діяльності підприємства забезпечує формування інформаційної бази для обґрунтованого вибору методів контролю дії окремих факторів, що впливають на ризики бізнесу та дозволяє визначити резерви на покриття втрат економічних вигід.

Література:

1. Костирко Р. О. Організація контрольно-аналітичної системи, орієнтованої на формування протиризикового механізму управління економічним потенціалом підприємства. Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. 2011. № 3(51). С. 109-114
2. МСА 570 «Безперервність діяльності» (ISA 570 Going Concern) Міжнародний стандарт аудиту 570 «Безперервність». URL: http://apu.com.ua/files/temp/Ukr-block_T1-2010.pdf (дата звернення: 23.05.2020)
3. Міжнародні стандарти фінансової звітності, станом на 2020 рік

128 VII Міжнародна науково-практична конференція "Пріоритети розвитку фінансової системи: традиції, моделі, перспективи", 16-17 квітня 2020 року, м. Сєвєродонецьк

[Електронний ресурс]. – URL: <https://mof.gov.ua/uk/mizhnarodni-standarti-finansovoi-zvitnosti> (дата звернення: 23.05.2020)

4. Положення (стандарти) бухгалтерського обліку. Київ : Алерта, 2020. 316 с.

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ АУДИТОРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ ПОСТКРИЗОВИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

Кушал І.М., Тимінська А.О.
Східноукраїнський національний університет імені В. Даля,
м. Сєвєродонецьк, Україна

В умовах посткризової трансформації економіки одним з найголовніших завдань державної стратегії регіонального розвитку є забезпечення її сталого розвитку з урахування існуючого дисбалансу умов ведення бізнесу між територіями. Гостро дана проблема постає перед регіонами посткризових трансформацій, а саме, Донецької та Луганська областей. Бізнес-середовище, вище означених областей, характеризується цілою низкою надзвичайних чинників (руйнація політичної системи регіону через бойові дії, відсутність стійкого енергопостачання, відсутність належного ресурсного забезпечення тощо), які вкрай негативно впливають на функціонування суб'єктів господарювання. Процес їх пристосування та адаптації до зовнішніх умов не завжди є успішним: значна кількість підприємств банкрутують або тінізуються, ще більше загострюючи кризові явища в регіоні.

Така ситуація вимагає переосмислення минулих подій: аналізу причин, що спричинили кризу, і визначення шляхів їх мінімізації або усунення, тобто напрями реформування всіх суб'єктів, інститутів і інституцій економічних систем на всіх рівнях. Найбільшою мірою це стосується аудиту, враховуючи його виняткову роль в забезпеченні достовірності й якості фінансової інформації, як важливої складової системи антикризового управління економічними суб'єктами різних рівнів.

Питанням удосконалення аудиторської діяльності присвячено достатньо робіт вчених, таких як: А.М. Білоусов, В.Г. Гетьман, С.Ф. Голов, М.Я. Дем'яненко, Н.І. Дорош, В.П. Завгородній, В.С. Рудницький, Б.Ф. Усач та інші. У зв'язку з тим, що умови господарювання сьогодні є надзвичайними і досвіду функціонування за яких недостатньо, необхідно розробити нові та адаптувати існуючі напрями удосконалення аудиторської інформації, як основного аналітичного забезпечення для розробки державної стратегії регіонального розвитку.

Тому, метою дослідження є обґрунтування трансформацій цілей і завдань аудиту в умовах посткризових трансформацій. Для найбільш ілюстративної характеристики сучасного стану розвитку економічної системи та підтвердження означених проблем, розглянемо кількість підприємств і їх сукупний фінансовий результат, адже саме вони певним чином визначають економічний потенціал регіону. Зростання даних показників є неодмінною умовою його сталого розвитку. Динаміка кількості підприємств Луганської області та їх фінансового результату за період 2014-2018 рр. представлено на рисунку 1.

Як видно з рис. 1, кількість підприємств в регіоні у 2018 р. порівняно з

2014 р. зросла, але помітно скоротилася у порівнянні з 2016 р., в якому спостерігалася їх найбільша кількість за період і, як наслідок, відбулося певне покращення фінансових результатів їх діяльності. Проте, попри зниження рівня збитковості підприємств, частка збиткових підприємств є досить великою: кожне п'яте підприємство Луганщини є збитковим.

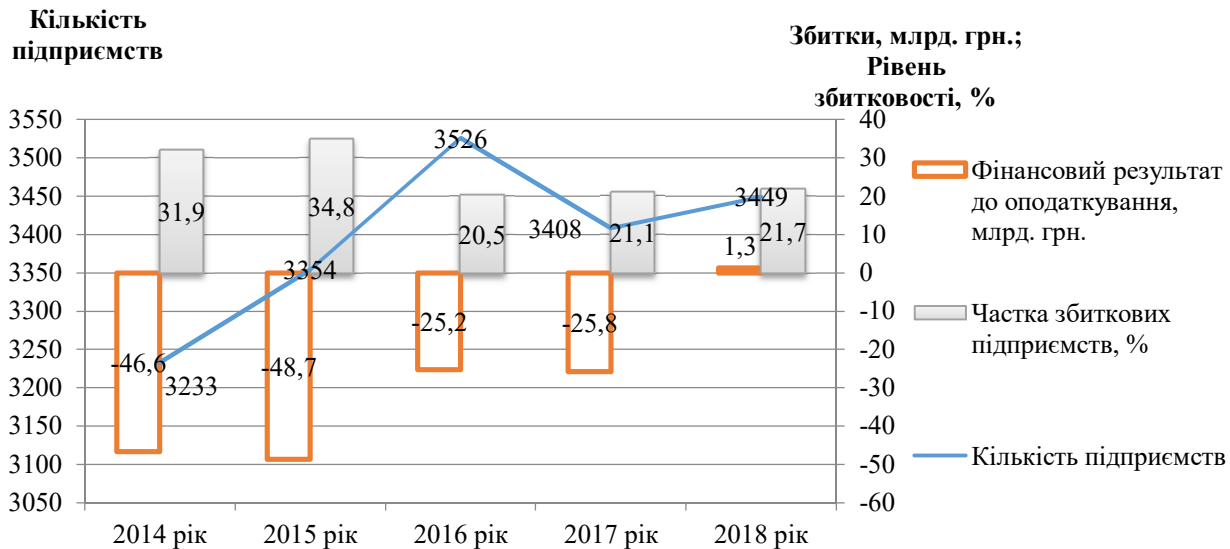


Рис. 1. Динаміка кількості підприємств Луганської області та показників їх ефективності за період 2014-2018 рр.

Джерело: побудовано авторами за матеріалами Головного управління статистики в Луганській області [1].

Така ситуація свідчить не лише про вкрай неефективне використання економічного потенціалу регіону, а й про значне скорочення податкової бази регіону в умовах посткризової трансформації, що вкрай негативно впливає на бюджетні надходження, а відтак, і на бюджетний потенціал регіону. Це ще раз підтверджує значущість аудиторської діяльності, як одного з своєрідних запобіжників кризових явищ на всіх рівнях економіки та доводить необхідність її реформування та адаптації до викликів сучасності.

З огляду на вищевикладене, слід зазначити, що посткризові трансформації, які відбулися в Луганській та Донецькій областях з 2014 р., стали своєрідним «кислотним тестом» для докризової концепції аудиту, закріпленої в Законі України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» від 21.12.2017 р. № 2258-VIII [2]. Так, в українській господарській практиці є непоодинокі випадки банкрутства зовні здавалося б успішних компаній, що мають цілком позитивні аудиторські висновки. Тобто констатація аудитором достовірності фінансової звітності суб'єкта, що аудюється, не є гарантом довгострокової фінансової стійкості останнього. Отже, представники професійних кіл та науковці вважають, що інформація,

яка міститься в аудиторському висновку, повинна відображати не тільки достовірність фінансової звітності суб'єкта, але і, як мінімум, середньостроковий прогноз його фінансової стійкості [3].

Для подолання наслідків кризи, що охопила низку регіонів України, необхідно перейти до кардинально нової концепції аудиту – аудиту стійкості, основним завданням якого має стати прогнозування ризику погіршення фінансового стану підприємств. Тобто аудитор має стати певним бізнесовим радником для керівників підприємств, має звернути увагу керівництва на потенційні загрози фінансовій стійкості підприємств та надати допомогу у розробці заходів щодо запобігання розгортанню кризових явищ на підприємстві. При цьому завдання оцінки достовірності фінансової звітності підприємств і організацій повинно бути збережене.

Очевидно, що реалізація концепції аудиту стійкості вимагає певних змін і в організації аудиторської діяльності. Зокрема, необхідно підсилити профільну підготовку даних фахівців: вони мають досконало володіти методиками розробки фінансових прогнозів, діагностики банкрутства, оцінки ризиків, аналізу внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства, адже вони повинні будуть об'єктивно оцінити фінансову стійкість аудированого суб'єкту, його здатність адаптуватися до зміни зовнішнього середовища. Таким чином, лише аудит стійкості здатний протистояти кризовим явищам, забезпечуючи зацікавлених осіб достовірною і повною інформацією, необхідною для прийняття обґрунтованих управлінських рішень в умовах посткризових трансформацій в економіці.

Література:

1. Офіційний сайт Головного управління статистики в Луганській області: [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://lg.ukrstat.gov.ua/sinf/rospidpr/rozpидpr.php.htm>.
2. Закон України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» від 21.12.2017 р. № 2258-VIII (поточна редакція): [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2258-19>.
3. Шрам Т.В. Необхідність організації внутрішнього аудиту з метою підвищення ефективності управління підприємством // Т.В. Шрам. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1704>.

НАПРЯМИ ОПТИМІЗАЦІЇ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА

Чернодубова Е.В., Шелест О.С.
Східноукраїнський національний університет імені В. Даля
м. Сєвєродонецьк, Україна

Поняття «податкове навантаження підприємства» розглядається як комплексна характеристика, яка крім співвідношення нарахованих податків і доходів підприємства описує кількість податків і інших обов'язкових платежів; структуру податків; механізм стягування податків [3, с. 68-69]. У сучасній науці обґрунтовані декілька способів регулювання податкового тягара підприємства.

Одним із способів державного регулювання податкового тягара платників-підприємств пропонується використовувати так зване правило червоної межі [2, с. 35-38]. Згідно цьому правилу загальна сума податкових і аналогічних їм вилучень у промислових підприємств повинна бути обмежена певним відсотком від їх обороту.

У іншому поширеному способі розрахунку податкового тягара використовується показник ефективної податкової ставки, яка є часткою податку в сумарному оподаткованому доході платника податків. Податкові ставки, використовувані при розрахунку методом складної прогресії, показують розмір обкладення лише для окремих частин доходу платника податків. Для того, щоб визначити ефективну податкову ставку, необхідно спочатку обчислити частку, що вилучається податком з кожної окремої частини доходу, а потім їх суму віднести до загальної суми доходів.

Методика Літвіна до складу податків, сплачуваних підприємством, включає всі податки без виключення: ПДВ, акцизи, прибутковий податок з фізичних осіб, відрахування до позабюджетних соціальних фондів [4, с. 66-68].

Т.Ф. Юткина пропонує розрізняти відносну і абсолютну податкову навантаження [2, с. 86-90]. Абсолютне податкове навантаження – це податки і страхові внески, що підлягають перерахунку до бюджету і до позабюджетних фондів. В цьому випадку податкове навантаження не спотворюють такі чинники, як матеріаломісткість виробництва, чисельність працівників, сума податків в ціні продукції. Непрямі податки повинні включатися до складу податкових платежів. Проте, показник абсолютного податкового навантаження не порівнює величину податкових платежів з джерелом їх сплати, не відображає напруженість податкових зобов'язань.

Цікавий підхід до характеристики податкового навантаження підприємства В.П. Павіной [1, с.77-80]. Вона пропонує використовувати для цього систему показників (коефіцієнтів податкового навантаження (Кнн)). Коефіцієнт податкового навантаження (Кнн) розраховується по виручці

(брутто); по виручці (нетто); за доданою вартістю; за чистою доданою вартістю; по умовному прибутку; по прибутку до сплати відсотків; по чистому прибутку.

Податкова стратегія передбачає розробку податкової політики, податкове планування та аналіз результатів впровадження податкової політики. Податкова стратегія є основою для вибору альтернативи моделі оподаткування, зумовленої організаційною структурою підприємства, видом діяльності та його фінансовими відносинами.

Усі податки, незалежно від джерела фінансування, зменшують суму прибутку до оподаткування: податки, що сплачуються з виручки (ПДВ, акцизний збір, мито), зменшують валовий дохід; податки та збори, що відносяться до витрат підприємства, збільшують валові витрати. Таким чином, податкове планування можливо здійснювати шляхом варіювання між різними базами оподаткування.

Необхідно зауважити, що поняття оптимізації податкових платежів є значно ширшим за мінімізацію податків. Окрім мінімізації податків, оптимізація податкових платежів включає також відстрочення сплати податків, зменшення суми «живих» грошей, що сплачуються до бюджету та ін.

Шляхи мінімізації податків можна згрупувати наступним чином:

1. Перенесення бази оподаткування, що передбачає наявність компаній-партнерів, між якими відбувається обмін податковим зобов'язанням з метою моделювання бази оподаткування. З метою оптимізації податкових платежів доцільним є співпраця з такими компаніями, які: зареєстровані у вільних економічних зонах; зареєстровані в офшорних зонах: оподатковуються за альтернативними способами.

2. Зниження бази оподаткування передбачає застосування податкових пільг, збільшення витрат шляхом застосування оптимального способу списання матеріалів (ідентифікованої вартості тощо), збільшення балансової вартості основних засобів з метою нарахування податкової амортизації, застосування прискорених методів амортизації.

3. Приховування бази оподаткування, що тягне за собою адміністративну і кану відповідальність. Важливим способом оптимізації податкових платежів у бюджет є їх відстрочення. Відстрочення податкових платежів базується на принципі періодичності податкової звітності. Це означає, що варіювання бази оподаткування необхідно здійснювати з врахуванням того, що узагальнення даних про господарську діяльність здійснюється на певну дату. А отже для відстрочення податкового зобов'язання можливі варіації до і після дати звітності. Наприклад, можна штучно збільшити податковий кредит з ПДВ придбавши товар у звітному місяці і повернути його у наступному місяці.

Розробка і впровадження податкової політики підприємства передбачає також контроль за ефективністю її виконання, що здійснюється за допомогою наступного аналізу результатів таких оптимізацій. Аналіз ефективності

податкового планування вимагає системи показників, які б дозволяли оцінювати: податкове навантаження на підприємство та ефективність податкового планування.

Література:

1. Косарчук В.П. Система оподаткування в Україні: метод. посіб. / В.П. Косарчук. – К: ДПА, 2003. – 114 с.
2. Куцин М.А. Сучасна теорія та практика оподаткування / М.А. Куцин. – Х.: Прапор, 2017. – 512 с.
3. Філімоненков О.С. Фінанси підприємств: навчальний посібник / О.С. Філімоненков. – К.: Ельга, Ніка-Центр, 2012. – 360 с.
4. Фінанси підприємств: підручник / А. М. Поддєрьогін, М. Д. Білик, Л. Д. Буряк та ін.; кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. – 7-ме вид., без змін. – К.: КНЕУ, 2008. – 552 с.

ДЕРЖАВНА СИСТЕМА ЕЛЕКТРОННИХ ПЛАТЕЖІВ В УКРАЇНІ

Тищенко О.І., Тищенко О.В.
Східноукраїнський національний університет імені В. Даля,
м. Сєвєродонецьк, Україна

Національний банк України (далі НБУ) створив систему електронних платежів на рівні держави - СЕП - для того, щоб забезпечувати можливість розрахунків між банками та їх клієнтами у гривні в Україні. НБУ є Платіжною організацією та одночасно розрахунковим банком цієї системи.

Система електронних платежів - успішно задовольняє потреби банківської системи України в міжбанківських переказах у гривні з 1993 року, вона забезпечує високий безпековий рівень та надійність переказу коштів між банківськими установами України. Система електронних платежів обслуговує приблизно 96% платежів між банками в Україні. Вона працює в режимі реального часу і є, по суті, системою валових розрахунків (в міжнародній класифікації – RTGS), при цьому вона надає можливість відправлення платежів як в реальному часі так і в файловому режимі.

В реальному часі відправлені кошти на рахунки банка-отримувача потрапляють миттєво, а в файловому режимі платіж може проходити від 10 до 20 хвилин між банком-відправником і банком-отримувачем. Схему функціонування СЕП зображено на рис. 1.



Рис. 1. Схема функціонування СЕП

Основним законом, який регламентує в Україні функціонування платіжних систем та порядок за яким проводяться перекази коштів в Україні, є Закон "Про платіжні системи та переказ коштів в Україні". Крім цього Закону НБУ розроблено Правила системи електронних платежів, які регламентують питання організаційної структури системи електронних платежів, умов участі в системі електронних платежів, порядку здійснення розрахунків в системі електронних платежів, управління ризиками в системі електронних платежів, систему інформаційної безпеки в системі електронних платежів, порядку вирішення будь-яких спорів, забезпечення безперервного функціонування

системи електронних платежів, порядку проведення реконсиляції в системі електронних платежів, ведення учасниками системи електронних платежів архіву електронних міжбанківських документів, здійснення НБУ контролю за дотриманням учасниками системи електронних платежів Правил.

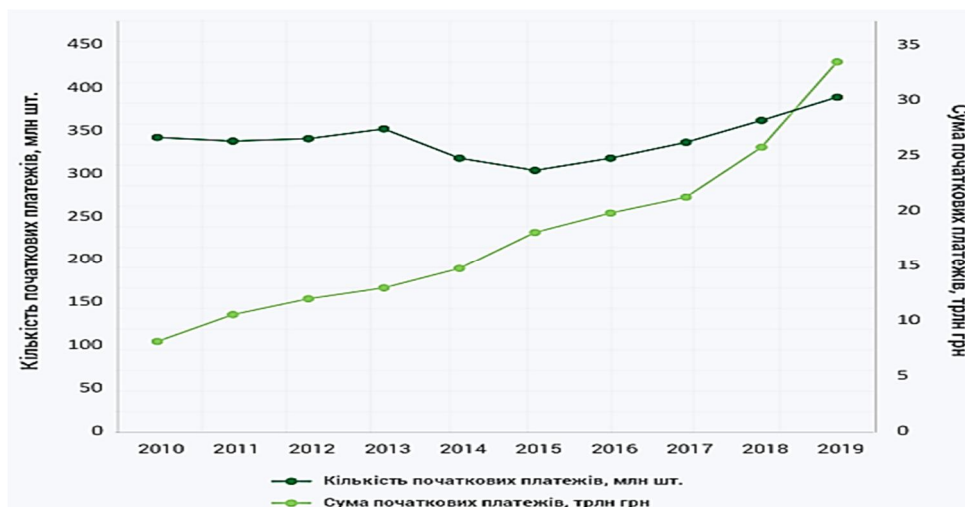
Основні характеристики СЕП представлено в табл. 1.

Таблиця 1

Основні характеристики СЕП

	Модель розрахунків	Система валових розрахунків класу RTGS
	Режими функціонування	Файловий та режим реального часу
	Категорія важливості	Системно важлива платіжна система, 96% міжбанківських платежів у гривнях
	Учасники системи – юридичні особи станом на 01.01.2020	75 банків України, Державна казначейська служба України, Національний банк України
	Кількість операцій за 2019 рік Сума операцій за 2019 рік	384 млн платежів 32 472 млрд грн
	Середньоденний обсяг операцій	1,5 млн платежів 130 млрд грн
	Платежі у файловому режимі	383 млн платежів 18 319 млрд грн
	Платежі в режимі реального часу	759 тис платежів 14 153 млрд грн
	Середньоденний залишок коштів на рахунках учасників СЕП	84,17 млрд грн
	Середньоденний коефіцієнт обігу коштів за рахунками учасників СЕП	1,54
	Структура платежів (за кількістю)	до 1 тис. грн – 51% від 1 тис. грн до 100 тис. грн – 45% від 100 тис. грн і більше – 4%
	Структура платежів (за сумою)	до 1 тис. грн – менше 1% від 1 тис. грн до 100 тис. грн – 6% від 100 тис. грн і більше – 93%

Завантаженість СЕП за останні роки зображено на рис. 2.



Джерело: сайт НБУ

Рис. 2. Завантаженість СЕП у 2010-2019 роках

У день системою електронних платежів обробляється близько 1,5 млн. платежів на загальну суму 130 млрд. грн. Однак потенціал системи електронних платежів значно більший – її запас пропускної спроможності щоденно дозволяє обробляти у 10 разів більше, ніж сьогоднішні обсяги. Учасниками системи електронних платежів можуть бути:

- НБУ;
- банки-резидент;
- філії банків-резидентів;
- Українська Державна казначейська служба;
- філії іноземних банків.

Для того, щоб мінімізувати ризики, які може спричинити збій в роботі окремих учасників системи електронних платежів при виконанні розрахунків між банками в Україні, НБУ установлює окремі вимоги для забезпечення безперервного функціонування в системі електронних платежів їх інформаційних систем. Основними вимогами НБУ є сформовані комплексні плани забезпечення безперервного функціонування банківських установ і їх філій, а також організація їх роботи в системі електронних платежів при виникненні надзвичайних ситуацій.

Література:

1. Про платіжні системи та переказ коштів в Україні: Закон України від 05.04.2001 р. № 2346-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2346-14> (дата звернення: 05.04.2020).

2. Правила системи електронних платежів Національного банку України: сайт НБУ. URL: https://bank.gov.ua/legislation/Rules_13072017_1_SEP (дата звернення: 05.04.2020).

ОБЛІК СОЦІАЛЬНИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ

Прозоров Д.В.
ДВНЗ «Університет банківської справи,
м. Київ, Україна

На сучасному етапі досягнення балансу інтересів суспільства і суб'єктів господарювання у середньо- та довгостроковій перспективі у значній мірі залежить від наявності інформації про соціальну відповідальність та соціальні зобов'язання з представленням її у різних форматах нефінансової звітності. Це вимагає впровадження ефективних методик і інструментів обліку соціальних зобов'язань та перерозподілу доданої вартості за принципом соціальної справедливості.

Результати дослідження засвідчили, що соціальні зобов'язання як відокремлений об'єкт обліку практично не розглядається у працях вітчизняних та зарубіжних вчених. Міжнародними стандартами бухгалтерського обліку передбачено складову фінансової звітності «Зобов'язання». МСБО 1 регламентують правила щодо визнання і розкриття інформації про зобов'язання у бухгалтерському балансі. Згідно з МСБО 1 зобов'язання поділяються на поточні і непоточні. У вітчизняному балансі зобов'язання відображаються у розділах «Довгострокові зобов'язання і забезпечення», «Поточні зобов'язання і забезпечення», «Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття».

Згідно Концептуальної основи фінансової звітності, зобов'язанням вважається теперішня заборгованість суб'єкта господарювання, яка виникає внаслідок минулих подій і погашення якої, за очікуванням, спричинить вибуття із суб'єкта господарювання ресурсів, котрі втілюють у собі майбутні економічні вигоди.

МСБО 37 «Забезпечення, умовні зобов'язання та умовні активи», регламентує визнання, оцінку і розкриття забезпечень, а також відображення умовних зобов'язань та умовних активів.

МСБО 19 «Виплати працівникам» визначає порядок визнання і розкриття інформації про виплати працівникам, вимагає від підприємства визнання: зобов'язань, якщо працівник надав послугу в обмін на виплати, що підлягають сплаті в майбутньому; витрат, якщо підприємство отримує економічну вигоду внаслідок послуги, яку надає працівник. Також цей стандарт встановлює категорії виплат працівникам: короткострокові, довгострокові, виплати при звільненні, виплати після закінчення трудової діяльності.

Згідно ст. 1 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»[1], зобов'язання – це заборгованість підприємства, що виникла внаслідок минулих подій та погашення якої в майбутньому, як

очікується, призведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють у собі економічні вигоди.

В Україні питання визнання та оцінки соціальних зобов'язань підприємств регулюються наступними Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку: П(С)БО 11 «Зобов'язання», П(С)БО 16 «Витрати», П(С)БО 26 «Виплати працівникам», П(С)БО 34 «Платіж на основі акцій». На основі результатів досліджень зроблено висновок, що зобов'язання, пов'язані із соціально відповідальною діяльністю відображаються у бухгалтерському обліку згідно з вимогами вітчизняних та міжнародних стандартів і характеризують зменшення економічних вигід внаслідок минулих подій. Слід підкреслити, що зменшення економічних вигід суб'єкта господарювання внаслідок визнання витрат з погашення соціальних зобов'язань призводить до погіршення показників прибутковості, оскільки вигоди від соціальних вкладень з одного боку, складно оцінити, а з іншого – вони «розтягнуті» у часі і неспівставні з поточними соціальними зобов'язаннями.

У дослідженнях вітчизняних та зарубіжних вчених фокусується увага на витратах соціально відповідальної діяльності і співставленні їх із зобов'язаннями.

Соціальні зобов'язання слід розглядати як самостійний об'єкт бухгалтерського обліку і звітності. Соціальні зобов'язання як економічна категорія інтегрує юридичну; економічну та етичну складові [2]. Основні критерії визнання соціальних зобов'язань як об'єкта бухгалтерського обліку полягають у наступному [3,4]:

1) поточні зобов'язання, що виникають внаслідок минулих подій добровільного або примусового визнання узгодженого обсягу соціальної відповідальності господарюючим суб'єктом;

2) зобов'язання, що призводять до перерозподілу економічних ресурсів, спрямованих на забезпечення соціальної відповідальності.

Для прийняття управлінських рішень найбільш значущими є методи визнання доходів і витрат соціально відповідальної діяльності та формування резервів на обслуговування поточних зобов'язань, зокрема резервів на непередбачені зобов'язання.

Головна мета бухгалтерського обліку соціальних зобов'язань полягає в інформаційному забезпеченні управління соціально відповідальною діяльністю та формуванні нефінансової звітності.

Базові положення обліку соціальних зобов'язань зводяться до такого:

- контроль достовірності та своєчасності відображення інформації про соціальні зобов'язання в системі бухгалтерського обліку та її модифікація для складання соціальної звітності підприємства.

- дотримання чинного законодавства, в тому числі при реалізації соціального зобов'язання і всієї сукупності фактів, які належать до соціально відповідальної діяльності.

- контроль результативності та ефективності соціальних зобов'язань як об'єкта, який безпосередньо впливає на ефективність діяльності підприємства.

- формування інформації щодо соціальних зобов'язань підприємства задля забезпечення соціально відповідальної діяльності і досягнення балансу сталого розвитку та інтересів усіх учасників фінансово-економічних відносин.

У цьому зв'язку необхідним є доповнення об'єктів соціально орієнтованого обліку: господарські операції, що призводять до виникнення або зміни соціальних зобов'язань; соціальний ефект, отриманий у результаті соціальної діяльності.

Одним з інструментів організації соціально орієнтованого обліку зобов'язань є їх класифікація. Керуючись вимогами міжнародних стандартів фінансової звітності, інтегрованої звітності, стандартів соціальної звітності АА 1000, для цілей бухгалтерського обліку структуру соціальних зобов'язань можна представити наступними чином:

- зобов'язання з дотримання громадянських прав;
- зобов'язання в галузі праці та найму персоналу;
- зобов'язання з соціальних інвестицій у співтовариство;
- зобов'язання з дотримання відповідальної ділової практики і прав споживачів.

Така класифікація надає можливість сформулювати інформацію в межах бухгалтерського обліку соціальних зобов'язань з метою складання нефінансової звітності та оцінки їх впливу на фінансовий стан підприємства. У процесі здійснення обліку соціальних зобов'язань використовуються традиційні бухгалтерські методи як подвійний запис, грошовий вимірник та формування балансу. Організація обліку соціальних зобов'язань надає можливість сформулювати необхідну інформацію для складання нефінансової звітності та сприятиме підвищенню соціальної відповідальності підприємства.

Література:

1. Закон України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" від 16.07.1999 р. № 996-XIV (із змінами та доповненнями). – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14>

2. Ярыш А.А. Социальные обязательства как категория бухгалтерского учета / А.А. Ярыш // Экономика в промышленности, 2014. - №4. –С. 68-71

3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 26 «Виплати працівникам»: Наказ Міністерства фінансів України від 28.10.2003 №601. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1025-03>

4. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 19 «Виплати працівникам». - Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_011

АНАЛІЗ СТРУКТУРИ І ДИНАМІКИ СПЛАТИ ПДФО ДО ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ

Сулима М.О.

Інститут банківських технологій та бізнесу
ДВНЗ «Університет банківської справи»,
м. Київ, Україна

В усіх країнах світу податок на доходи фізичних осіб (ПДФО) є основним джерелом поповнення бюджету. ПДФО належить до числа загальнодержавних податків. Порядок його адміністрування регулюється розділом IV Податкового кодексу України (ПКУ). Так, платниками податку є громадяни, як резиденти, так і нерезиденти, податок утримується з отриманих ними доходів. Нарахування (утримання) податку здійснюють як фізичні особи (підприємці та особи, які провадять незалежну професійну діяльність), так і роботодавці.

Слід зазначити, що об'єктом оподаткування резидента є:

- загальний місячний (річний) оподатковуваний дохід;
- доходи з джерела їх походження в Україні, які остаточно оподатковуються під час їх нарахування (виплати, надання);
- іноземні доходи – доходи (прибуток), отримані з джерел за межами України.

Разом з тим, об'єктом оподаткування нерезидента є:

- загальний місячний (річний) оподатковуваний дохід з джерела його походження в Україні;
- доходи з джерела їх походження в Україні, які остаточно оподатковуються під час їх нарахування (виплати, надання).

Основною ставкою є 18%. Застосовується майже для всіх видів доходів громадян: зарплати, стипендії, заохочувальні виплати, виплати за договорами цивільно-правового характеру. Є й низка доходів, які оподатковуються за іншими ставками. Це дивіденди за акціями – 5% або 9%, дохід від продажу майна (рухомого, нерухомого) – 5%, спадок – 5% або 18%. Також в ПКУ передбачені види доходів, які звільнені від податків.

Базою оподаткування являється загальний оподатковуваний дохід. Загальний оподатковуваний дохід – це будь-який дохід, який підлягає оподаткуванню, нарахований (виплачений, наданий) на користь платника податку протягом звітного податкового періоду. Разом з тим, у ПКУ наведено перелік тих доходів, що не включаються до загального місячного (річного) оподаткованого доходу платника податку [2].

МФУ та ДФСУ оприлюднили результати декларування громадянами України доходів, отриманих протягом 2018 року. Так, надходження до бюджету склали 3,2 млрд. грн. податку на доходи фізичних осіб та майже 440 млн. грн. військового збору. А станом на 01.08.2019 року збільшилась у

порівнянні з минулим роком кількість поданих громадянами декларацій про майновий стан і доходи (на 14 тис.) та задекларованих доходів (на 27 млрд. грн.), а також сума узгоджених до сплати податкових зобов'язань. Так, з податку на доходи фізичних осіб приріст становив понад 1 млрд. грн., з військового збору – майже 200 млн. грн. Це є свідченням активної громадянської позиції українців та високий рівень податкової свідомості. Варто зауважити, що найбільші суми податку на доходи фізичних осіб сплачено декларантами м. Києва (2 млрд. грн.), Київської (120 млн. грн.), Харківської (106 млн. грн.) та Одеської (104 млн. грн.) областей. Аналогічно розподілились і податкові зобов'язання з військового збору: у м. Києві це майже 278 млн. грн., Київщина – 16 млн. грн., Харківщина та Одещина – по 14 млн. грн. Безумовним рекордом надходжень до бюджету є сплата мешканцем м. Києва податкових зобов'язань у сумі майже 1 мільярд гривень [1].

У процесі дослідження проаналізовано структуру і динаміку надходжень до бюджету станом на 01.09.2019 року (табл.1).

Таблиця 1

Види надходжень до бюджету

Види надходжень	Місцеві бюджети	Державний бюджет	Зведений бюджет
Податкові надходження	229 815 млн грн	881 821 млн грн	1 111 636 млн грн
Неподаткові надходження	29 129 млн грн	171 387 млн грн	200 516 млн грн
Інше	3 308 млн грн	7 713 млн грн	11 021 млн грн
Всього	262 251 млн грн	1 060 922 млн грн	1 323 173 млн грн
Міжбюджетні трансферти	304 672 млн грн	7 442 млн грн	

*Розроблено автором на підставі джерела [3]

Як видно з табл.1, левову частку бюджету становлять податкові надходження - 84%, 16% - неподаткові надходження. Нагадаємо, що до небюджетних надходжень відносяться доходи від власності та підприємницької діяльності, надходження від НБУ та адміністративні збори.

Структура податкових надходжень до бюджету наведена у табл. 2.

Таблиця 2

Структура надходжень до бюджету

Види податків	Місцеві бюджети	Державний бюджет	Зведений бюджет
ПДВ		506 168 млн грн	506 168 млн грн
ПДФО	135 647 млн грн	91 124 млн грн	226 771 млн грн
Акцизний податок	13 623 млн грн	124 104 млн грн	137 726 млн грн
Податок на прибуток підприємств	8 782 млн грн	82 327 млн грн	91 109 млн грн
Місцеві податки і збори	58 902 млн грн		58 902 млн грн
Плата за користування надрами	2 878 млн грн	40 974 млн грн	43 852 млн грн
Ввізне мито		28 077 млн грн	28 077 млн грн
Інше	9 982 млн грн	9 049 млн грн	19 031 млн грн
Всього	229 815 млн грн	881 821 млн грн	1 111 636 млн грн
Відшкодування ПДВ		-131 659 млн грн	-131 659 млн грн

*Розроблено автором на підставі джерела [3]

Бачимо з табл.2, що найбільшу питому вагу становить ПДВ – 45,5%, на другому місці ПДФО – 20%, акцизний податок – 12%, податок на прибуток – 8%, місцеві податки і збори – 5%, плата за користування надрами – 4%, ввізне мито – 2,5%.

Розмір ПДФО у розрахунку на 1 працюючого наведено у табл.3.

Таблиця 3

Динаміка розміру ПДФО у розрахунку на 1 працюючого за 2015-2019 рр.

Рік	ПДФО
2015	6 081 грн
2016	8 526 грн
2017	11 493 грн
2018	13 820 грн
2019	16 319 грн

*Розроблено автором на підставі джерела [3]

Таблиця 3 показує динаміку сум ПДФО за 2015-2019 рр. на 1 працюючого українця. Варто проаналізувати також розмір податків у відсотках до ВВП (табл.4).

Таблиця 4

Розмір податків у відсотках до ВВП

Види податків	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2018 рік	2019 рік
ПДВ	12,4	13,8	14,6	14,3	11,1
Податок на доходи фізичних осіб	5	5,8	6,2	6,4	6,8
Акцизний податок	3,6	4,3	4,1	3,9	3,7
Податок на прибуток підприємств	2	2,5	2,5	2,6	2,7
Місцеві податки і збори	1,4	1,8	1,8	1,7	1,7
Плата за користування надрами	1,9	1,7	1,5	1,2	1,4
Ввізне мито	2	0,8	0,8	0,8	0,8
Інше	0,7	0,5	0,4	0,5	0,4

*Розроблено автором на підставі джерела [3]

Дані таблиці 4 свідчать про те, що найбільший відсоток у ВВП складає ПДВ. На другому місці ПДФО, значення якого зростає в динаміці від 5% у 2015 році до 6,8% у 2019 році. Третє місце займає акцизний податок. Тоді як податок на прибуток на четвертому місці і займає 2%-2,7% від ВВП.

Отже, ПДФО займає найбільшу питому вагу в доходах, що враховуються під час визначення обсягу міжбюджетних трансфертів. Це означає, що від ПДФО напряду залежить оплата праці працівників бюджетної сфери. Крім того, погоджуємось з думкою експертів, що підвищення ефективності ПДФО в Україні можливе за умови запровадження прогресивної шкали оподаткування. Тобто чим вищий дохід, тим вище і податок. Варто відзначити, що прогресивна система оподаткування застосовується в багатьох країнах. Наприклад, в США, Франції, Норвегії, Канаді. Втім, найбільшою проблемою в Україні залишається виплата заробітної плати в "конвертах". У зв'язку з цим, надзвичайно великі суми не надходять до бюджету. За оцінками експертів, це близько 30% доходів.

Література:

1. Деклараційна кампанія-2019 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://news.dtkr.ua/taxation/pdf/57144>
2. Податковий кодекс України від 20.10.2019 № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (зі змінами)
3. Ціна держави. Державний бюджет [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cost.ua/budget/revenue/#1>

ПАРТИСИПАТОРНЕ БЮДЖЕТУВАННЯ ЯК ЗАСІБ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ В ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАДАХ

Кривуля П.В., Кобцева Д.А.

Східноукраїнський національний університет імені В. Даля,
м. Сєвєродонецьк, Україна

Характер політичного врегулювання може сильно вплинути на відносини держави і суспільства. Постає необхідність залучення напряму, який має організаційно сприяти залученню різних економічних акторів до вирішення проблем всього соціуму і навіть всього людства, явним прикладом такого напрямку може виступати партисипаторне бюджетування (далі скорочено ПБ). Його сутність полягає у залученні громадян до прийняття рішень щодо розподілу пріоритетів витрачання бюджетних коштів. Але недостатньо лише залучити усі верстви населення до цього процесу, потрібно ще узгодити суперечливі інтереси (які потрібно коректно виявити) та встановити зв'язок між цілями людей і конкретними проектами і програмами. Це характеризує важливість партисипаторного бюджетування як об'єкта і економічного аналізу цілей як предмета дослідження. Також, як зазначають різні автори (наприклад, у [0]) партисипаторне бюджетування виступає одним з кращих способів керування державними грошима. Внесок жителів часто компенсує прогалини в офіційних знаннях, приводячи до кращих, більш справедливих і інноваційних рішень, а також зближує людей і їхній уряд як спільноту. В процесі ПБ можуть брати участь історично позбавлені права голосу групи, а історично маргінальні групи мають тенденцію брати участь більше, що призводить до того, що уряд чує нові голоси. Нарешті, повторення процесу ПБ зміцнює громадянське суспільство шляхом створення нових відносин, розширення прав і можливостей нових лідерів і в цілому зміцнення місцевої демократії.

Але насамперед слід звернути увагу на фінансовий аспект даного виду взаємодії суспільства і органів держави. Адже з появою децентралізації все частіше можна почути використання таких словосполучень як децентралізація фінансових ресурсів бюджету і їхнє використання у місцевих радах та об'єднаних територіальних громадах з усієї України. Бо саме ця реформа не аби як сприяє розробці і реалізації різних програм соціально-економічного розвитку у всіх регіонах України завдяки наданню органам місцевого самоврядування більших повноважень. Поняття «фінанси» має багато дефініцій та його насамперед маємо тлумачити як відносини між суб'єктами з приводу формування і витрачання фондів, а партисипаторне бюджетування – як форму саме організації відносин великої безлічі незнайомих і погано структурованих як єдине співтовариство акторів з приводу витрачання їхніх спільних фондів (у роботі [4] акцентовано увагу на тому, що ПБ у першу чергу

слід розглядати саме як організаційне забезпечення, а не як методичне забезпечення). Дані поняття досить тісно пов'язані і часто використовуються в одному контексті, а тому постає необхідність вивчення такого взаємозв'язку, бо варто підкреслити актуальність формування об'єднаних територіальних громад, які отримують більший загальний ресурс та наявність менш узгодженої множини акторів. Рівень муніципалітетів відіграє велику роль у встановленні цієї ефективної взаємодії, тому що саме цей рівень об'єднує більшу кількість населених пунктів на більшій території.

За даними джерела [0], за 5 років втілення реформи децентралізації в Україні об'єдналося 982 рад. Статистичні дані подано на рис. 1.

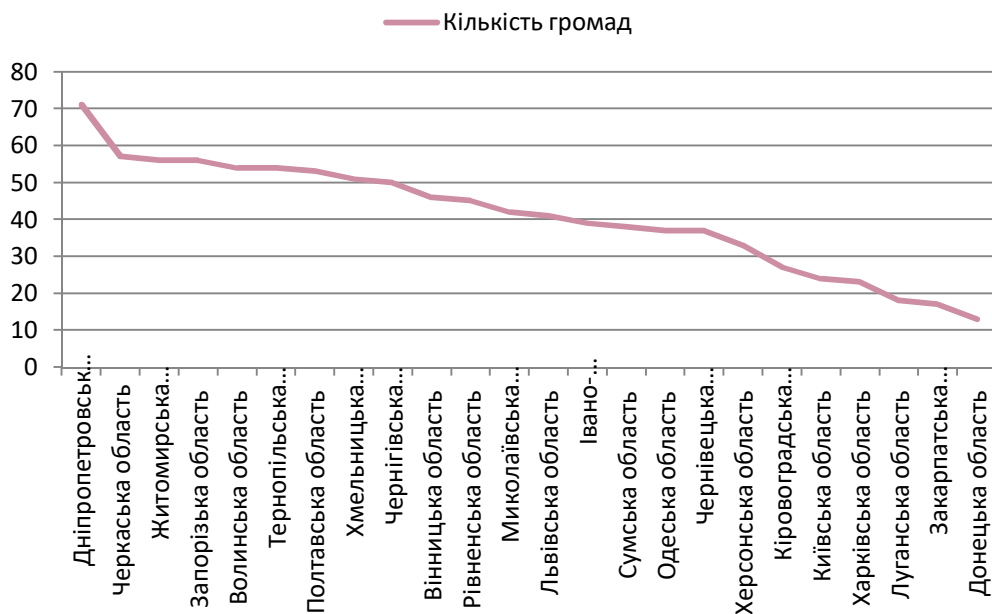


Рис. 1. Рейтинг областей за кількістю створених ОТГ станом на 27.04.2020.

(Складено за даними джерела [6])

Відповідно до статистичних даних можна стверджувати, що за кількістю більша частка створених ОТГ припадає переважно на західні регіони України, трохи менша кількість спостерігається у центральних та південних регіонах України, і найменша кількість припадає на східні регіони. Але якщо розглядати масштаби створених ОТГ, то картина стає дещо іншою: західні регіони уступають деяким регіонам півдня та сходу за площею ОТГ, хоча не завжди за кількістю осіб. Такі показники рейтингу областей за утворенням ОТГ можуть бути пояснені відмінностями у рівнях розвитку регіонів, їхньої спеціалізації та рівня урбанізації, особливостями донесення компетентними органами влади необхідної додаткової інформації населенню, ступенем соціальної відповідальності і зацікавленості громадян у розвитку регіону и т.д. Розвиток не є рівномірним та не однаковим за спрямованістю, тому необхідно покращувати та розвивати процедуру утворення таких об'єднань громадян по

всій території для досягнення адекватних форм ОТГ у відповідності до специфіки розвитку та покращення стану усіх регіонів, а також отримання усіх можливих позитивних результатів такої діяльності, як з соціальної, так і з економічної точки зору. Але як не порівнювати специфіку утворення ОТГ за регіонами, все ж таки слід дійти висновку, що масштаб утворення ОТГ великий та це надає актуальності розглядання необхідності організаційного та методичного забезпечення процесів узгодження та реалізації інтересів у громадах.

Враховуючи показники кількості населення об'єднаних громад та площі, яку вони займають, варто відзначити, що громади стали більш розкиданими в просторі та стали включати більше акторів, тобто стало складніше досягти узгодженості рішень у громадах, що і вимагає впровадження нових організаційних форм взаємодії учасників ОТГ. Гарним прикладом підтвердження цієї думки може виступати Новопоківська об'єднана територіальна громада (Луганська область). Якщо розглядати за показниками чисельності населення за даними джерела [5], то можна встановити, що до об'єднання у громаду чисельність населення на територіях, які на даний момент входять до її складу, становила від 18 (село Тев'яшеве) до 9619 осіб (смт Новопоків). Після об'єднання громаду складають 7 населених пунктів площею 271,29 км² та загальною чисельністю 13302 особи. Відповідно до даних з джерела [0], Бузька територіальна громада утворилася (Миколаївська область) у 2016 році в наслідок об'єднання двох сіл, а саме с. Бузьке з чисельністю населення приблизно 1820 осіб та с. Таборівка з приблизно 1640 ос., наразі загальна чисельність населення ОТГ становить 3460 осіб. У західній частині України є Скала-Подільська ОТГ (Тернопільська область), яка утворилася внаслідок об'єднання шести населених пунктів, з чисельністю населення від 532 ос. (с. Гуштин) до 4412 ос. (сел. Скала-Подільська), на теперішній час загальна чисельність її населення становить 10606 осіб [7]. Такі приклади з приведенням статистичних даних також дозволяють стверджувати, що розгляд ОТГ як об'єктів дослідження впровадження ПБ актуально, бо вони стали більш конгломеративні, неузгоджені, вимагають впровадження нових організаційних форм узгодження інтересів.

Партисипаторне бюджетування можна розглядати як адміністративний інструмент, що відноситься до більш загального набору інструментів, що включають тісну і кодифіковану взаємодію між громадськими структурами і недержавними організаціями. Докладніше про це йшлося у [0]. Багато з цих інструментів було розроблено в рамках національних програмних стратегій з метою систематичного рішення місцевих ситуацій. Європейський Союз і Світовий банк є інститутами, які були найбільш активними у просуванні такої практики, причому це відбувається в рамках ортодоксального партнерства.

Розгалужена література про ПБ не використовує загальний підхід через дві основні проблеми. По-перше, труднощі виникають через відсутність належної аналітичної основи для оцінки цього досвіду. По-друге, виникла

серйозна дилема, що стосується визначальних аспектів ПБ, бо до певного часу головними аспектами вважалися ті, що наведені нижче, а потім було встановлено, що все ж таки громадяни зі своїми ідеями покращення рівня життя виступають важливою складовою даного напрямку. Перш за все фінансові та/або бюджетні аспекти мають бути обговорені, оскільки складання бюджету на основі участі включає вирішення проблеми обмежених ресурсів. Наступними аспектами будуть виступати: залучення органів місцевого самоврядування; даний процес повинен бути повторюваний, а також включати деяку форму публічного обговорення в рамках конкретних нарад; наявність певної відповідальності за результати. Однак, незважаючи на привабливість, ця точка зору все ще занадто широка, тому що вона не враховує проблематичну роль, яку відіграє громадянське суспільство. Тому наявність аспекту «можливість і бажання участі мирян» є невід'ємною частиною в даній ситуації.

Широкий спектр масштабу і сфери застосування цих інструментів, а також точна спрямованість кожного з них породжують багатовимірний всесвіт емпіричних випадків, що вивчаються в різних областях під різними ярликами (партнерство; інструменти участі; дорадчі арени; управління, що само організується, тощо). Конкретним прикладом, а також фактичним відображенням даного напрямку може служити приклад появи ПБ в місті-мільйоннику Порту-Алегрі, столиці Ріу-Гранді-ду-Сул, самого південного штату Бразилії, який і став плацдармом для реалізації першого великого експерименту по ПБ, – докладніше про це йдеться в [0]. Можна додати, що саме цей регіон був ініціатором і інших змін у Бразилії та всьому світі, бо через свій сепаратистський рух (у якому приймав участь Гарібальді, що почав об'єднання Італії) дав імпульс федералізації Бразилії та збереження її територіальної цілісності у такій формі. У сучасному русі до набуття сталого розвитку стає загально визнаним, що його має забезпечити не тільки економічне зростання, але й цілісність економічної діяльності з екологічними, соціальними та інтелектуальними аспектами. Ця широко визнана в даний час ідея означає, що економічне зростання як ключова і єдина мета розвитку недостатня для забезпечення добробуту нинішніх і майбутніх поколінь, бо неможливо намагатися окремо певних рівнів економічного, екологічного чи соціального розвитку без синхронного забезпечення пропорційного рівня розвитку у кожній із його складових.

Література:

1. Білоус Я. Ю. Запровадження партисипаторного бюджету для розвитку територіальних громад регіонів України/ Я. Ю. Білоус, Р. А. Галгаш, Л. М. Христенко// Науковий погляд: економіка та управління, № 4, 2018. – С. 79-86.
2. Бузька територіальна громада. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://buzkagromada.gov.ua>

3. Вагін В. В. 50 питань про ініціативне бюджетування [навчальний посібник] / В. В. Вагін, К. В. Помінова, і співавт. - М: Філін, 2018. - 86 с.

4. Кривуля П. В. Анализ групповых целей как основа применения метода поприоритетных расходов для внедрения партисипаторного бюджетирования / П. В. Кривуля, Д. А. Кобцева // Управління розвитком підприємств в умовах динамічної ринкової кон'юнктури : матеріали міжн. наук.-практ. конф. 27 груд. 2019 р., м. Київ / Відпов. за вип.: С. М. Остапчук. – Київ : ТОВ «ВІПО», 2019. – С. 20-24.

5. Новопокковська селищна рада. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://novopskovrada.gov.ua/sklad-gromadi-14-35-44-03-11-2016/>

6. Области - Децентрализиция в Украине. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://decentralization.gov.ua/areas>

7. Скала-Подільська селищна рада. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://skalapodilska-gromada.gov.ua/structure/#7937>

8. What do you need to know to start PB in your community? – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.participatorybudgeting.org/what-is-pb/>

СУЧАСНИЙ СТАН ФІНАНСУВАННЯ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ЗАЛЕЖНІСТЬ ФІНАНСУВАННЯ ВІД ВИКОРИСТОВУВАНОВОГО МЕТОДИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Шестопапов В.І.

Східноукраїнський національний університет імені В. Даля,
(м. Сєвєродонецьк, Україна)

Одне з головних понять у фінансуванні маркетингових досліджень є поняття «бюджет маркетингу». Під бюджетом маркетингу зазвичай сприймають витрати, що не враховують витрати на функціонування самої служби маркетингу: «витрати на дослідження ринків, забезпечення конкурентоспроможності товару, на інформаційний зв'язок з покупцями, організацію руху товарів і збутової мережі» [0]. План дії, можливості, а також якість проведення маркетингових досліджень безпосередньо залежать від фінансування підприємством маркетингового відділу. Тобто, бюджет дає можливість реалізувати тільки ті методи маркетингових досліджень, які може дозволити собі підприємство, не виходячи зі своїх рамок.

Згідно з економічними міркуваннями 20 століття, які йдуть від тези Е. Чемберліну, що підприємство має інвестувати у попит, щоб мати змогу інвестувати у пропозицію, важливе значення мають витрати на маркетинг та на реалізацію усіх політик підприємства, що пов'язані з реалізацією стратегій підприємства займати певну позицію на ринку. Згідно з [0] витрати на маркетинг – це сукупність витрат, що необхідні для здійснення маркетингової діяльності та маркетингових заходів щодо формування та відтворення попиту на товари та послуги. Основні складові витрат на маркетинг: управлінські витрати, заробітна плата персоналу служби маркетингу, амортизаційні відрахування; матеріали і ресурси для нормального функціонування служби маркетингу і відповідно витрати з розробки товарної, цінової, комунікативної, збутової і дистрибутивної політики. У збутовій діяльності, яку вітчизняні економісти досить часто відносять до маркетингової діяльності підприємства (це не так у розвинутих країнах) фінансування «маркетингових досліджень» головним чином спрямоване на підтримку збуту своєї вже наявної у номенклатурі продукції або її рекламу. Частина будь яких з названих витрат на маркетинг завжди включається до собівартості продукції. Таким чином підприємство повертає частину коштів, витрачених на маркетинг.

Для аналізу витрат на маркетинг використовуються наступні показники [0]: 1) $K1$ = витрати на персонал департаменту маркетингу / обсяг продажів; 2) $K2$ = витрати на рекламу / обсяг продажів; 3) $K3$ = витрати на просування продажів / обсяг продажів. У [4] стверджується, що фінансові ресурси на маркетинг відображаються у таких статтях витрат: реклама та упаковка; комплексна стаття витрат на управління підприємством і затрат на експлуатацію обладнання; освоєння та модифікація продукції; вдосконалення гарантійного обслуговування і ремонту установка обладнання прискорення

перевезення товару; зарплата персоналу служби маркетингу; заходи щодо дослідження маркетингу поза виробничі витрати кошторис витрат фондів розвитку виробництва, науки і техніки інші виробничі витрати; придбання, експлуатація обчислювальної техніки; транспортно-заготівельні втрати. Як бачимо у такому переліку більше уваги приділено витратам на збут, а витрати суто на маркетинг займають за складом статей менше половини. Такий погляд відбиває реалії українського фінансування маркетингових досліджень.

Оскільки частина коштів, витрачених на маркетинг, включається до собівартості продукції, то щоб ціна продукції, до основного складу якої входить собівартість, була адекватною (так як це може привести до занепаду прибутку і обсягів продажів) потрібно розробити і раціонально розподілити кошторис витрат маркетингу за джерелами фінансування наміченого комплексу заходів. Тому слід раціонально розподіляти витрати на маркетинг між собівартістю продукції та бюджетом підприємства, бо занадто велика вартість використання якогось з маркетингових методів, може призвести до занадто завищеної ціни продукції та повести за собою значні витрати з бюджету підприємства. Однак слід пам'ятати про те, що, витративши велику суму коштів на маркетингові дослідження, підприємство може збільшити обсяг продажів і прибуток. Загальна сума фінансування, асигнованих на маркетинг при виробленні стратегії маркетингу, визначається двома способами [5]: 1) методом фіксованого відсотка (керівництво підприємства покладається на досвід, визначає кошти на маркетинг як певний відсоток від планового обсягу продажів або прибутку); 2) методом аналогії (сума виділяється і розподіляється за аналогією з підприємствами, яка випускає таку ж продукцію).

Маркетингові дослідження можуть проводитися як своїми силами, так і за допомогою залучених фахівців. Різниця між цими двома варіантами в тому, що фахівці, які мають професійний досвід в маркетингу, можуть оцінити проблему незалежно і об'єктивно, зібрати і запропонувати якомога більше інформації і шляхів вирішення будь-якої проблеми. Працівники ж підприємства мислять в більш вузькому погляді, що стосується лише своєї продукції, деяких технічних деталей та ін. Однак, не всі підприємства мають свій маркетинговий відділ, тому вони користуються послугами спеціальних фірм. В даний час активно залучаються для проведення маркетингових досліджень дві основні групи організацій: 1) маркетингові фірми; 2) консалтингові фірми.

Маркетингові фірми мають у своєму розпорядженні досить налагоджений механізм та розгалужений мережею збут. Однак вони надають своєму замовнику інформацію без поглибленого аналізу. Такі фірми використовуються підприємствами для ринків, що мають більш просту продукцію, яка користується масовим попитом [6]. Консалтингові фірми слід використовувати для більш складних завдань, які вимагають поглибленого аналізу. Наприклад, для вирішення питань оцінки можливостей замовника на

ринку, розробки рекомендацій в області маркетингових зусиль та ін. Крім того, консалтингові фірми зазвичай працюють на досить складних ринках: 1) щодо товарів (засоби виробництва, інформаційні технології, телекомунікації тощо); 2) щодо ринкової ситуації (висока конкуренція, розгалужена сегментація, дія специфічних факторів тощо) [7].

Слід зазначити те, що послуги консалтингових фірм будуть коштувати набагато дорожче і використовуватися великими компаніями на більш складних ринках, так як поглиблений аналіз вимагає дуже багато зусиль (інформаційне забезпечення, аналізування ситуацій, якомога більше методів вирішення проблеми і т. д.). Однак, профінансувавши дослідження, проведені консалтинговою фірмою, підприємство отримає більше інформації, а, відповідно, збільшиться прибуток і обсяги продажів [8].

На рахунок ситуації в Україні можна відзначити наступне. Останнім часом підприємства, що знаходяться на території України, стали активніше вдаватися до маркетингових досліджень. Це можна пояснити тим, що на сучасному ринку присутня дуже жорстка конкуренція між товарами. Через це потрібно приділяти більше уваги до питань вивчення кон'юнктури ринку, проаналізувати плюси і мінуси продавців, дослідити ефективність рекламної діяльності, тощо. Формування ринку маркетингових досліджень розвивається не так швидко як закордонні, але має дуже хороші перспективи. Завдяки прогнозам проекту MarketView 2010: Ukraine [9], з часу яких вже минуло 10 років, можна побачити сподівані у той час тенденції розвитку ринку маркетингових досліджень у п'ятирічній та десятирічній перспективі відносно 2006 року в перспективі 2011 і 2016 року: зростання ролі маркетингових досліджень у стратегічному плануванні, зростання ролі маркетингових досліджень як основи для стратегій роботи зі споживачами, зростання ролі досвіду провайдерів та їхнього знання специфіки бізнесу клієнтів, підвищення рівня партнерства між клієнтами й дослідниками, поглиблення спеціалізації дослідників і консультантів, підвищення креативності дослідницьких агенцій, революція інтернет-досліджень, зниження кооперативності респондентів, витіснення дослідників консалтинговими агенціями, зникнення традиційних досліджень. Зараз можна казати, що неможна було плутати загальносвітові тенденції та суто українські, – зміни у структурі бізнесу за ці роки стали дуже несподіваними. Ці зміни відбулися завдяки економічним провалам починаючи з 2014 року, причиною яким стали воєнні дії на території України та дуже несподівана зміна влади. Тоді, в 2014 році, багато малих підприємств вийшли з "маркетингової гонки" на ринках через неплатоспроможність, а великі підприємства мали дуже складні умови щодо подальшого розвитку своєї продукції. Тому можна вважати, що в ті часи та по цей день країна, підприємства якої могли експортувати товар в інші країни, стала ці товари імпортувати. Однак існує і ряд певних поширених у світі проблем, через які маркетингові служби мають недоліки в процесі діяльності. Одна з головних проблем – це недостатність професійного персоналу, яка пов'язана з недостатнім фінансуванням маркетингових служб. В Україні чисельність

маркетингових підрозділів становить не більше 2% від загального складу апарату управління підприємств, у той час, як у провідних зарубіжних компаніях близько 20% [0]. Частка маркетингових підрозділів від загального складу апарату управління підприємств у країнах світу така [11]: 1) США – 36%; 2) Великобританія – 26%; 3) Італія – 20%; 4) Франція – 16%; 5) Україна – 2%.

Підприємства України не можуть фінансувати маркетингові дослідження на рівні розвинутих країн, що було більш детально розглянуто у [0], тому мають шукати такі форми і методи фінансування, які збільшать ефективність маркетингових служб. Конкуренція на ринку все більше і більше вимушує керівництво підприємства збирати якомога більше інформації про ринок і випускати нововведення, які були раніше невідомі користувачу, але сучасна інформація коштує все більше і більше через глобалізацію ринків, а тому її збір має бути спрямованим, що потребує виділяти у складі маркетингових досліджень розвідкові як первинний об'єкт фінансування: первинні розвідкові маркетингові дослідження мають координувати основні та надавати можливості визначати менші обсяги фінансування за умов конкретизованих завдань дослідникам.

Література:

1. Планирование и определение бюджета маркетинга [Електронний ресурс] /Бюджет маркетинга. - Санкт-Петербург, 2011.- Режим доступу: <http://www.grandars.ru/student/marketing/byudzh-et-marketinga.html>.
2. Бюджет маркетингу, фінансування маркетингових заходів [Електронний ресурс] / Режим доступу: <https://stud.com.ua/22359/marketing/byudzh-et-marketingu>
3. Глазов М. М., Фирова И. П. Маркетинг предприятия: анализ и диагностика. СПб.: Изд-во РГГМУ, 2004. – 235 с.
4. Заблодська І.В. та інші. Розвиток економіки регіонів України: інформаційно-комунікаційний (технологічний) аспект. *Ефективна економіка*. 2018. № 5.
5. Заблодская И. В. Ситуационный анализ маркетинговой среды предприятий хлебопекарной отрасли / И. В. Заблодская;. – Луганск: Восточноукр. гос. ун-т, 1999. - 163 с.
6. Організація маркетингових досліджень в сучасних умовах [Електронний ресурс] / Режим доступу: <https://stud.com.ua/20820/marketing/organizatsiya-marketingovih-doslidzhen-suchasnih-umovah>
7. Сучасний стан організації маркетингових досліджень [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://um.co.ua/7/7-9/7-99168.html>
8. Соловьев Б. А., Мусатов Б. В. Управление маркетингом : учеб. пособие. М.: Изд-во Рос. экон. акад. им. Г. В. Плеханова, 2002. 88 с.

9. Житник О. В. Зміни грядуть? Маркетингові дослідження очима експертів: результати проекту MarketView. *Маркетинг в Україні*. 2006. № 5. с. 31

10. Максименко Є. В. Конспект лекцій з курсу "Маркетинг" [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.bookbrains.com/book_55_chapter_14_5_Problemi_rozvitku_marketingu_v_Ukra%D1%97n%D1%96.html

11. Дрок П. В. Розвиток сучасного маркетингу, його проблеми і перспективи [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.nbuiv.gov.ua/portal/soc_gum/Evu/2011_17_2/Drok.Pdf

12. Шестопапов В. І. Регіональні проблеми країн периферійного капіталізму у забезпеченні сталого розвитку на прикладі ініціатив проведення маркетингових досліджень. *Цілі сталого розвитку: проблеми і можливості досягнення в Україні та світі* : матеріали III всеукр. наук.-практ. конф. здобувачів вищої освіти та молодих вчених. Северодонецьк : СНУ ім. В. Даля, 2019. С. 72-75.

ЗМІНИ ФОНЕТИЧНОЇ ЯКОСТІ ТА КОНОТАЦІЇ ЗАПОЗИЧЕНИХ ТЕРМІНІВ НА ПРИКЛАДАХ З ТЕРМІНОЛОГІЇ ФІНАНСІВ

Сафонова К.Я.

Східноукраїнський національний університет імені В. Даля,
м. Сєвєродонецьк, Україна

У роботах [2, 3] було запропоновано метод ПУНКТ та поняття фонетичної якості терміну, яке розвиває поняття милозвучності, що є однією зі складових оцінювання якості термінів, дефініцій та термінування за контрольною картою Б. Е. Алаєва [1]. У методі ПУНКТ використано у якості головного нового інструменту оцінювання фонетичної якості термінів належний профіль конотації термінів та терміноелементів, який запропоновано порівнювати з фоносемантичними профілями термінів. Серед перспективних завдань продовження дослідження було визначено коло завдань, серед яких і міжмовне порівняння фонетичної якості запозичених за англійської мови термінів. Продемонструємо можливість аналізу на конкретному прикладі термінів «трансакція» та «інвестиція», які англійською звучать відповідно як «transaction» і «investment». Ці терміни дуже важливі та широко застосовуються у фінансовому середовищі, вони є невід'ємною частиною сучасної економіки, яка побудована на фінансових операціях та грошових вкладах.

Метою даного дослідження є виявити та показати наявність властивості терміну змінювати власну конотацію в рамках запозичення, що може впливати на оцінки відповідності за методом ПУНКТ.

Оскільки ще не було можливості залучити до експериментів велику кількість експертів, то оцінки було навмисно вказано у цілих значеннях, щоб підкреслити їх статус експериментальних, не усталених та не верифікованих (первинні верифікаційні експерименти з методом ПУНКТ не мають обов'язково верифікувати конкретні профілі належної конотації). Але слід розуміти, що залучення множини експертів змінить цю ситуацію, та значення профілю належної конотації будуть більше походити на звичайні значення семантичного диференціалу, бо профіль належної конотації це й є семантичний диференціал, але не фактичний, а плановий, ідеальний, бажаний, який не відбиває конотацію лексеми, а потрібну конотацію референції.

На другому етапі аналітичних процедур методу ПУНКТ мають бути використані ті стандартні процедури, які сформувались у базовому методу семантичного диференціалу, але конкретизовані у еволюційно наступному методу фоносемантичних шкал. У наш час існує велика кількість сервісів, які допомагають провести фоносемантичний аналіз та зробити висновки про сприйняття звучання слів за допомогою методу семантичного диференціала. Для даного аналізу використовувався один з множини таких доступних сервісів: [4]. Його обрано тільки з огляду на доступність, бо ніякої суттєвої

різниці у якості результатів у множині сервісів фоносемантичного аналізу не було встановлено. Зазначимо, що використовувана програма фоносемантичного аналізу вірно сприймає тільки кирилицю, а для дослідження потрібне саме звукове оформлення, тому написання російських слів було визначено як [інвестиция] та [трансакция], англійських як [инвесмент] та [транзекшен] (оскільки використано фоносемантичний сервіс з російським варіантом кирилиці, то написання транскрипції українських слів подано відповідно). Далі наведемо весь спектр фоносемантичних шкал зі значеннями проаналізованих звуків по кожній зі шкал для цих трьох лексем (табл. 1-2).

Таблиця 1

Результати фоносемантичного аналізу терміну «Трансакція» для варіантів за трьома мовами

Фоносемантичні шкали	Значення фоносемантичних коефіцієнтів		
	[Трансакція]	[Трансакция]	[Транзекшен]
Хороший-Поганий	3,1	3,05	3,16
Великий-Маленький	3	3,01	3,24
Ніжний-Грубий	3,28	3,22	2,79
Жіночний-Мужній	3,49	3,42	2,93
Світлий-Темний	3,17	3,13	2,82
Активний-Пасивний	2,97	2,96	2,82
Простий-Складний	2,88	2,84	3,18
Сильний-Слабкий	3,07	3,08	2,79
Гарячий-Холодний	3,37	3,37	3,05
Швидкий-Повільний	2,61	2,65	3,06
Гарний-Відштовхуючий	2,81	2,77	3,04
Гладкий-Шорсткий	3,38	3,33	3,63
Легкий-Важкий	2,95	2,91	3,02
Веселий-Сумний	3,26	3,23	2,72
Безпечний-Страшний	3,17	3,13	3,11
Величний-Низькодухий	3,06	3,06	3,19
Яскравий-Тьмяний	3,08	3,06	2,76
Округлий-Гострий	3,37	3,32	3,32
Радісний-Печальний	3,02	2,99	2,95
Голосний-Тихий	3,49	3,48	3,03
Довгий-Короткий	3,54	3,5	3,34
Хоробрий-Боягузливий	2,99	2,99	2,95
Добрий-Злий	3,26	3,23	3,16
Могутній-Кволий	2,97	3,01	3,06
Рухомий-Повільний	2,63	2,66	2,96

На першому кроці було встановлено фоносемантичні характеристики українського терміну «трансакція», потім його російський відповідник «трансакция», потім проаналізовано англійський відповідник «transaction»

(написання слова визначено як [транзекшен]). Під час інтерпретацій значень у стовпчику коефіцієнтів необхідно враховувати наступне: якщо коефіцієнт $\leq 2,5$, то вважається, що виражена перша ознака шкали, якщо коефіцієнт $\geq 3,5$, то виражена друга ознака шкали, а якщо він знаходиться в проміжку 2,5—3,5 то за цією шкалою ні яка з полюсних ознак шкали не є вираженою. Аналіз наочно демонструє як по-різному може сприйматися на слух слово, яке має одне й те саме значення, але дещо різне звучання у випадках запозичення з однієї мови у іншу. Фоносемантичний аналіз надає можливості порівняти наведені назви поняття: у наведеному прикладі «транзекшен», наприклад, здається слухачеві більш шорстким, а «трансакція» — більш коротким, Проте за всіма іншими шкалами терміни нейтральні. Але ще більші зміни можна встановити у іншому прикладі, фрагмент якого наведено у табл. 2.

Таблиця 2

Результати фоносемантичного аналізу терміну «Інвестиція» для варіантів за трьома мовами

Фоносемантичні шкали	Значення фоносемантичних коефіцієнтів		
	[Инвестыция]	[Инвестиция]	[Инвесмент]
Хороший-Поганий	2,4	2,82	2,67
Ніжний-Грубий	2,18	2,54	2,38
Жіночний-Мужній	2,35	2,75	2,52
Світлий-Темний	2,23	2,7	2,51
Активний-Пасивний	2,46	3,08	2,96
Простий-Складний	2,25	2,71	2,88
Швидкий-Повільний	2,29	3,01	3,4
Гарний-Відштовхуючий	2,11	2,55	2,75
Гладкий-Шорсткий	2,45	2,94	2,65
Легкий-Важкий	2,11	2,55	2,73
Веселий-Сумний	2,44	2,98	2,72
Безпечний-Страшний	2,19	2,67	2,42
Яскравий-Тьмянний	2,39	2,98	3,06
Округлий-Гострий	2,45	2,95	2,73
Радісний-Печальний	2,28	2,83	2,72
Голосний-Тихий	2,8	3,53	3,1
Добрий-Злий	2,43	2,93	2,58
Рухомий-Повільний	2,27	2,95	3,31

Для української мови слово звучатиме як [Инвестыция]. Для російської глоса буде звучати як [Инвестиция], а для англійської як [Инвесмент]. Українська «інвестиція» слухачеві здається гарною, ніжною, жіночою, світлою, активною, простою, швидкою, легкою, безпечною, яскравою, радісною, — притому, що цього немає ані у англійській, ані у російській мові (у англійському інвестиція теж ніжна та безпечна, але меншою мірою). Особливо це положення може бути інтерпретовано з урахуванням того, що

українські інвестиції одні з самих небезпечних, але слово «інвестиція» завжди використовують як те, що є апріорі потрібним, є об'єктом спрямування зусиль у господарчій діяльності [2, 3].

За результатами порівняння у табл. 3 теж можна відмітити, що українське запозичення «трансація» ледь більш «коротка», ніж у мові оригіналу, але більш «велика» та навіть «груба», що не відмінє того, що майже всі значення нейтральні.

Отже, завдяки проведеному порівнянню мета дослідження була досягнута. Воно наочно показало, що термін може змінювати власну конотацію в рамках запозичення, що тягне за собою й зміну оцінок відповідності, запропонованих методом ПУНКТ.

Практична цінність дослідження полягає в тому, що з'являється можливість глибше вивчити цінність фоносемантичного компонента в процесі вивчення термінології, визначенні профілю належної конотації термінів. У даний час ця область лінгвістики потребує великої кількості досліджень, Ця робота є ще одним невеликим кроком до більшої ясності та знання, адже будь-який експеримент наближує нас до знання.

Література:

1. Алаев Э. Б. Экономико-географическая терминология : [Словарь-справочник] / Э.Б. Алаев. — Москва : Мысль, 1977. — 199 с.
2. Сафонова, К. Я. Обґрунтування пропозиції та завдання верифікації гіпотези профілю належної конотації термінів та терміноелементів / К. Я. Сафонова, П. В. Кривуля // Південноукраїнські наукові студії : матеріали всеукр. наук.-практ. конф. студентів та молодих вчених. 11 груд. 2019 р., м. Одеса / Наук. ред.: О. Б. Петінова. — Одеса: ПНПУ ім. Ушинського, 2020. — С. 47-49.
3. Сафонова, К. Я. Пропозиція методу «ПУНКТ» і верифікація експертизи фонетичної якості термінів з використанням профілю належної конотації на прикладах з економічної термінології / К. Я. Сафонова, П. В. Кривуля // Вісник Східноукр. нац. ун-ту ім. В. Даля : наук. журнал. — 2020. — № 2 (258). — С. 68-81. — doi: 10.33216/1998-7927-2020-258-2-68-81
4. Сервіс фоносемантичного аналізу слів.[Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://psi-technology.net/servisfonosemantika.php>.

СЕКЦІЯ 6: НОРМАТИВНО-ПРАВОВИЙ БАЗИС РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ В УКРАЇНІ

ІСТОРИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ТА ПЕРСПЕКТИВИ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ПРОТИДІЇ КОРУПЦІЇ В УКРАЇНІ

Мартінова Л.В.

Східноукраїнський національний університет імені В. Даля
м. Сєверодонецьк, Україна

Єніна В.Б.

ПрАТ «ВНЗ» МАУП,
м. Сєверодонецьк, Україна

Проблема корупції на сьогодні існує практично в кожній державі і становить загрозу як для країн зі сталою економікою, так і для країн, що переживають економічну кризу. Світовий досвід протидії корупції досить багатий, однак суспільство так і не змогло справитися з цією серйозною проблемою.

Тому важливого значення набуває з'ясування історичних витоків виникнення корупції в глобальному та локальному вимірах, а також вивченні сучасних поглядів науковців на категорію корупції з визначенням сфер її впливу та наслідків.

Варто зазначити, що окремі проблеми боротьби з корупцією досліджували В. Авер'янов, В. Борисов, В. Гаращук, В. Ключков, Н. Кузнєцова, М. Мельник, Є. Невмержицький, М. Хавронюк, І. Чубенко та ін. Але, незважаючи на увагу фахівців різних галузей права до зазначеної проблематики, багато її питань дотепер залишаються дискусійними. Й досі не сформований єдиний комплексний підхід до визначення пріоритетів і перспектив розвитку системи протидії корупційній злочинності з урахуванням особливостей перехідного етапу розвитку української державності. До нашого часу відсутня єдина концепція протидії корупції, що й обумовлює актуальність даного дослідження.

Метою дослідження є аналіз історичних аспектів розвитку та перспектив удосконалення системи протидії корупції в Україні.

Корупція в стародавні часи мала свою специфіку, що обумовлено державним устроєм, політичною системою та економічним становищем.

Історичні аспекти прояву корупції в державному управлінні країн Стародавнього Світу дозволяють сформулювати комплексне уявлення про корупцію на її проникнення в суспільні відносини, адже вона була невід'ємним елементом державного управління із зародженням власне самої держави як суспільного інституту. Окресленні особливості прояву корупції в стародавньому світі, вказують на те, що корупція є складним суспільним явищем об'єктивної реальності яке укорінилося в різних сферах державного

управління та економічних відносин, є вбудованим в механізми держави та суспільства та еволюціонує разом з ними.

Висловлювання авторів щодо сутності поняття «корупція» різнобічні, оскільки вони оцінюють це суспільне явище за різними критеріями. Однак спільним є те, що за макроекономічного підходу його оцінюють з точки зору державних інтересів, розглядаючи корупцію як суспільну небезпеку. Проте з позицій особистості та сім'ї корупція приносить додатковий прибуток, що і є спонукальним мотивом у вчиненні цього діяння.

Можна констатувати, що практики, які розглядаються вченими як корупційні, супроводжують всю економічну історію людства. Еволюціонуючи, корупція від окремих, спорадичних проявів у вигляді хабарництва, перетворилася на складне, системне, багатогранне явище як локального так і глобального виміру. Корупція розпочинається з заміщення інтересів і цілей держави і суспільства інтересами посадових осіб і здійснюється в наслідок умисного, незаконного використання, зловживання посадовими особами своїм статусом, наданими їм правами та повноваженнями заради власного збагачення. Виходячи з викладеного, корупція – це зловживання службовим становищем з метою отримання неправомірної вигоди.

Серед країн лідерів у боротьбі із корупцією, досвід яких може бути корисним для формування ефективної системи протидії корупції в Україні, слід виділити такі як: Фінляндія, Франція, Німеччина, Румунія, Нідерланди, Ізраїль, Великобританія, Італія, Данія, Іспанія, Норвегія.

Проведений аналіз антикорупційних інституцій в Європейських країнах дає підстави зазначити, що країни Європейського Союзу можна поділити на ті, в яких:

не існує спеціально створених антикорупційних інституцій, а функції з запобігання та боротьби з корупцією делеговані правоохоронним та/або судовим органам;

в яких створена єдина антикорупційна інституція;

в яких функціонує система антикорупційних органів державної влади.

Так, наприклад, Фінляндія є найменш корумпованою країною у світі. Фактори, які забезпечують Фінляндії низький рівень корупції: розвинені інститути громадянського суспільства; політична, фінансова та кадрова незалежність системи правосуддя; незалежні ЗМІ; відкритість процесу прийняття рішень посадовими особами; мінімізація втручання держави до економічного сектора; державна гарантія захисту осіб, які сприяли компетентним органам у боротьбі з корупцією; ефективна організація адміністративної системи (компактність, невеликий ступінь бюрократизації, відсутність кастовості, клановості); адекватна система внутрішнього та зовнішнього контролю за діяльністю посадових осіб; гідний рівень заробітної плати державних службовців, наявність "соціального пакета" (пенсійне забезпечення, вихідна допомога), розмір якого встановлюється за вислугою років; морально-психологічний настрій суспільства та всього корпусу

посадових осіб на запобігання корупції.

У Франції створена Центральна служба запобігання корупції. Французьке законодавство переважно акцентує увагу на адміністративних, а не карних заходах покарання, а тобто у Франції сформована система антикорупційних органів, діяльність яких в більшості спрямована на превентивну функцію щодо корупції.

В Німеччині ефективність протидії корупції підкріплена допомогою громадськості, конфіскацією майна у порушника та створення ефективної фінансової системи, яка унеможливує "відмивання" незаконно отриманих коштів. Серед механізмів протидії корупції, що впроваджуються в Німеччині, варто виділити створення реєстру корумпованих фірм. Суть такої практики полягає в тому, що приватну структуру, яку включено до подібного реєстру, позбавляють можливості виконувати будь-які замовлення держави, вона автоматично стає об'єктом збільшеної уваги з боку правоохоронних органів.

Боротьба з корупцією у Німеччині покладається на незалежні одна від одної кілька структур: міністерство внутрішніх справ, поліцію, прокуратуру і суди кожної з 16 федеральних земель та Берліна як окремої одиниці.

Якщо звернутись до діяльності спеціалізованих антикорупційних органів в Україні, то можна спостерігати негативний досвід, причинами якого стали: політичні чинники — відсутність реальної політичної волі; економічні чинники — зарегульованість економіки, непрозорість податкової системи, недофінансування; недоліки державного управління — розбалансованість системи державного управління; недоліки правової системи — слабка судова система, не-достатньо виписаний у законодавстві правовий статус антикорупційного органу; помилки організаційної структури — калькування структури без урахування місцевої специфіки, порушення балансу між превентивною, правоохоронною, просвітницькою та аналітичною функціями; невідповідність реальних результатів діяльності прогнозованим та очікуваним, що створює викривлену картину антикорупції; низька суспільна довіра — лише професіоналізм, відкритість та взаємодія з інститутами громадянського суспільства може забезпечити високий рівень суспільної довіри, а відтак запобігти надмірному політичному тиску.

Таким чином, узагальнюючи історичний та практичний досвід провідних держав світу в законодавчому забезпеченні запобігання та протидії корупції, вважаємо за доцільне впровадження таких основних перспективних напрямків удосконалення системи нормативного забезпечення протидії корупції в Україні: по-перше, розробка заходів із запобігання конфлікту інтересів, перш за все на державній службі; по-друге, формування інструментарію лобіювання в системі протидії корупції; по-третє, активне впровадження громадського контролю та експертизи як фактор протидії корупції.

НАПРЯМКИ ВПРОВАДЖЕННЯ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ ЗАПОБІГАННЯ І ПРОТИДІЇ КОРУПЦІЇ В ЗАКОНОДАВСТВО УКРАЇНИ

Мартинова Л.В.

Східноукраїнський національний університет імені В. Даля,
м. Сєвєродонецьк, Україна

Ліхіна О.В.

ПрАТ «ВНЗ» МАУП,
м. Сєвєродонецьк, Україна

Корупція як негативний соціальний чинник суспільного життя є суттєвою перешкодою для розбудови правової держави та громадянського суспільства в Україні, заважає демократичним перетворенням, зводить нанівець важливі реформаторські починання, не сприяє позитивному іміджу України в міжнародних відносинах. Тому питання застосування зарубіжного досвіду запобігання і протидії корупції та його використання в Україні є актуальним і має бути вирішене в межах реформування держави та суспільно-політичних процесів.

Дослідженню сутності та змісту корупції, його суб'єктних, політичних та правових характеристик присвячені роботи таких авторів як Л. Андрущенко, Є. Вдовиченко, А. Волошенко, О. Дручек, М. Кінаш та ін. Крім того, міжнародний досвід боротьби з проявами корупції висвітлюється у публікаціях таких науковців як М. Гілевська, Т. Ільєнок, В. Литвиненко, М. Хонг, Р. Мукоїда та ін. Однак залишається не в повному обсязі дослідженим питання щодо застосування зарубіжного досвіду протидії та боротьби корупцією на теренах нашої держави.

Метою дослідження є розробка напрямків впровадження зарубіжного досвіду запобігання і протидії корупції в антикорупційне законодавство України.

Термін корупція утворився від сполучення латинських слів *correi* та *rupture*, що відповідно означають: *correi* – обов'язкова причетність певних представників однієї зі сторін до якоїсь справи, а *rupture* – порушувати, ламати, що означає участь у діяльності декількох осіб, мета яких полягає у псуванні, руйнуванні, пошкодженні нормального перебігу процесу управління суспільством.

У ст. 1 Закону України «Про запобігання корупції» законодавець визначає корупцію як використання особою наданих їй службових повноважень чи пов'язаних з ними можливостей з метою одержання неправомірної вигоди або прийняття такої вигоди чи прийняття обіцянки/пропозиції такої вигоди для себе чи інших осіб або відповідно обіцянка/пропозиція чи надання неправомірної вигоди особі або на її вимогу іншим фізичним чи юридичним особам з метою схилити цю особу до протиправного використання наданих їй службових повноважень чи

пов'язаних з ними можливостей.

Для з'ясування сутності поняття корупція нами проаналізовано нормативні та наукові джерела на підставі чого, нами виділено такі основні її ознаки:

- Державно-управлінський характер корупції, що охоплює відносини між органами виконавчої влади і посадовими особами з громадянами в процесі надання останнім адміністративних послуг;

- Правовий характер корупції, який означає відхилення від норм службової етики, нормативно-правових приписів, процедур, загальноприйнятих в суспільстві моральних принципів. Відтак корупція, насамперед, – це здійснення злочину в сфері публічної служби, правопорушення, службового або морального проступку;

- Соціально-політичний характер корупції, що характеризує корупцію як соціально-політичне явище, що містить в собі велику сукупність різноманітних видів і форм зловживання службовим становищем та являє собою нелегітимну альтернативу формально-правової державно-управлінської системи суспільства.

- Культурно-психологічний характер корупції розглядає психологічні витoki корупції як невід'ємної частини характеру *Homosapiens*, його генетично обумовлених потреб та інтересів, задоволення яких в силу рівня й стану культурного розвитку та громадянської зрілості індивіда відбувається або відповідно до існуючих морально-етичних та нормативно-правових приписів або в нелегітимний спосіб

- Груповий характер корупції трактує її як відповідний набір стратегій поведінки фінансово-промислових груп, політичної еліти, лобістських формувань, різного роду соціальних груп, що прагнуть отримати незаконні переваги й преференції через використання влади та службового положення.

Слід зазначити, що на сьогодні Україна залишається високо корумпованою державою. Основні проблеми, що породжують високий рівень корупції в Україні:

1. Системність, функціональність корупції та толерантність до неї в суспільстві..

2. Правовий нігілізм і недовіра принципів верховенства права.

3. Відсутність вагомих результатів антикорупційної політики

4. Пасивність інститутів громадянського суспільства.

Аналіз нормативно-правового забезпечення реалізації антикорупційної діяльності в Україні показав, що на сьогодні налічується понад 100 нормативних актів, у тому числі ратифікованих міжнародних, які спрямовані на вирішення проблеми протидії та запобігання корупції. Серед яких: Конституція України; Закон України «Про запобігання корупції», Конвенція ООН проти корупції (ратифікована Законом України від 18 жовтня 2006 року № 251-V); Цивільна конвенція Ради Європи про боротьбу з корупцією

(ратифікована Законом України від 16 березня 2005 року № 2476-IV); Кримінальна конвенція Ради Європи про боротьбу з корупцією (ратифікована Законом України від 18 жовтня 2006 року № 252-V); Кримінальний кодекс України; Закон України "Про очищення влади"; Закон України "Про Національне антикорупційне бюро України"; Національна антикорупційна стратегія на 2011 – 2015 роки та інші.

Проте, наявність такої кількості актів зовсім не свідчить про те, що існуюча антикорупційна система є ефективною та досконалою. Зазначені акти приймаються в різний час різними уповноваженими органами з різною метою, і досить часто в них прослідковується відсутність єдиної концепції боротьби із корупцією.

Таким чином, нами запропоновано напрямки гармонізації та наближення національного законодавства до єдиного правового простору ЄС, серед яких є:

- підвищення як кримінальної і моральної відповідальності політиків, тому що, за наявних очевидностей, суспільство не позбавиться практики вульгарного політиканства, цинічної влади бюрократії, панування політизованого прагматизму.

- активізація зусилля щодо створення аналітичної бази боротьби з корупцією, задля цього необхідно проводити широкомасштабні дослідження та опитування, спрямовані на виявлення масштабів і моделей корупції в окремих інституціях, галузях і сферах національного господарства.

- збір, аналіз і оприлюднення статистичних даних про діяльність органів із боротьби з корупцією.

- активна взаємодія державної влади і громадянського суспільства.

- проведення дієвої антикорупційної політики в інвестиційній сфері, що означатиме посилення економічної безпеки, яка в умовах кризового стану національної економіки набула особливої ваги.

УДОСКОНАЛЕННЯ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО БАЗИСУ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ АНТИКОРУПЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

Мартинов А.А.

Східноукраїнський національний університет імені В. Даля
м. Сєвєродонецьк, Україна

Прядко О.М.

ПрАТ «ВНЗ» МАУП,
м. Сєвєродонецьк, Україна

Проблеми формування та реалізації антикорупційної політики на сьогодні є одними з найактуальніших в Україні, оскільки масштаби поширення корупції становлять реальну загрозу національній безпеці та демократичному розвитку.

Тому існує нагальна потреба побудови дієвих механізмів формування і реалізації антикорупційної політики в Україні з урахуванням зарубіжного досвіду в цій сфері.

Питання розвитку антикорупційного законодавства та реалізації антикорупційної політики в Україні досить тривалий час перебувають у центрі уваги вітчизняних науковців. Зокрема, у своїх роботах цьому питанню приділяли увагу такі дослідники, як: С. Алфьоров, О. Васильєва, І. Гаєвський, С. Задорожний, С. Івасенко, М. Латинін, М. Мельник, Є. Невмержицький, В. Побережний, В. Соловійов, В. Трепак, М. Флейчук, Г. Яковенко та ін.

Серед західних авторів, які займалися вивченням явища корупції, варто відзначити Т. Агафонову, А. Артем'єва, І. Гдалевич, Л. Гелевінга, М. Джонстона, Л. Жигун, Г. Мішина, Р. Мухаєва, С. Роуз-Аккерман, К. Фрідріха, А. Хайденхаймера та ін.

Але, незважаючи на значний науковий інтерес до окресленої проблеми, на жаль, досить тривалий час наша держава залишається однією з найбільш корумпованих держав світу, що зумовлено насамперед малоефективним поступом на шляху руйнування корупційних схем, які стали невід'ємним атрибутом владних інституцій.

Все це зумовило необхідність пошуку шляхів удосконалення нормативно-правового базису формування та реалізації антикорупційної політики в Україні, що є метою цього дослідження.

Перш за все необхідно з'ясувати сутність понять «корупція» та «антикорупційна діяльність».

Українське законодавство дає формулювання поняття «корупції» в Законі України «Про запобігання корупції»: «корупція - використання особою, зазначеною у частині першій статті 3 Закону наданих їй службових повноважень чи пов'язаних з ними можливостей з метою одержання неправомірної вигоди або прийняття такої вигоди чи прийняття

обіцянки/пропозиції такої вигоди для себе чи інших осіб або відповідно обіцянка/пропозиція чи надання неправомірної вигоди особі, зазначеній у частині першій статті 3 цього Закону, або на її вимогу іншим фізичним чи юридичним особам з метою схилити цю особу до протиправного використання наданих їй службових повноважень чи пов'язаних з ними можливостей» [1].

Аналіз міжнародного досвіду боротьби з корупцією свідчить про те, що за сучасних умов корупція виходить за рамки національних кордонів і потребує глобального підходу. Прояви корупції створюють загрозу не лише національній безпеці більшості країн світу, а й підривають міжнародні інститути влади та економіки. На думку експертів Національного інституту стратегічних досліджень, в останні роки боротьба з корупцією набула транснаціонального значення, а деякі національні закони країн мають екстериторіальну дію.

Одним із прикладів таких законів є Закон Великобританії «Про боротьбу з хабарництвом» (UK Bribery Act/УКБА), що набрав чинності 1 липня 2011 р., та Закон США «Про боротьбу з корупцією за кордоном» (Foreign Corrupt Practices Act/FCPA), що діє ще з 1977 р.

В Законі США «Про боротьбу з корупцією за кордоном», що є першим законом подібного роду, є визначення «іноземна посадова особа», а також перераховано ряд карних корупційних практик, але при цьому відсутнє визначення поняття «корупція».

Сьогодні проблема корупції в Україні є найбільш гострою та актуальною, її вирішення, безперечно, є невідкладним завданням розбудови правової європейської держави. Вчені розглядають корупцію щонайменше в чотирьох вимірах: соціальному, політико-економічному, кримінологічному, кримінально-правовому.

Тож, ми бачимо, що корупція акумулює в собі філософські, соціальні, правові, фінансові характеристики. Але в осягненні цього феномену важливо не тільки зрозуміти, чим він є насправді, головне - відшукати дієві шляхи спочатку зниження його рівня, а потім і ліквідації причин, що породжують корупцію, усунення живильного середовища, де вона розквітає. Вирішення таких завдань забезпечує антикорупційна політика.

Антикорупційна політика - це комплекс правових, економічних, освітніх, виховних, організаційних та інших заходів, спрямованих на створення системи запобігання та протидії корупції і усунення причин її виникнення.

Варто відмітити, що вищевказане визначення міститься у постанові КМУ від 08.12.2009 №1688 р «Про схвалення засад антикорупційної політики» [2], що втратила чинність. Діючий на сьогодні Закон України «Про засади державної антикорупційної політики в Україні (Антикорупційна стратегія) на 2014-2017 роки» [3] зазначеного визначення не містить.

Проте, засади антикорупційної політики держави наведено у Конституції України та ратифікованій нею Конвенції ООН проти корупції від 31.10.2003 (ратифікована Законом України від 18.10.2006 № 251-V), Цивільній

конвенції про боротьбу з корупцією ETS 174 (прийнята РЄ 04.11.1999), Кримінальній конвенції про боротьбу з корупцією ETS 173 (прийнята РЄ 27.01.1999), Додатковому протоколі до Кримінальної конвенції про боротьбу з корупцією від 15.05.2003 ETS 191 (ратифікований Законом України від 18.10.2006 № 253-V); крім того, наша держава приєдналася до Стамбульського плану дій антикорупційної мережі Організації економічного співробітництва й розвитку (ОЕСР); Верховною Радою України ратифіковано інші закони та міжнародні договори.

До кола чинних антикорупційних законів України відносяться наступні: Закон України «Про запобігання корупції», «Про Національне антикорупційне бюро України», «Про очищення влади» та інші закони України, що стосуються сфери запобігання та протидії корупції.

Україна з урахуванням прогресивного світового досвіду подолання та боротьби з корупцією сформувала інноваційні антикорупційні інституції, зокрема, Національне агентство з питань запобігання корупції (далі - НАЗК), Національне антикорупційне бюро України, Спеціалізовану антикорупційну прокуратуру, Національне агентство України з питань виявлення, розшуку та управління активами, одержаними від корупційних та інших злочинів, Державне бюро розслідувань, Вищий Антикорупційний суд.

Необхідно вирішити питання формування антикорупційної культури, а також патріотичного виховання громадян України, що виконує функцію превенції. Цю функцію, на нашу думку, також слід реалізовувати НАЗК.

Антикорупційна культура — це система соціально-психологічних та економіко-правових відносин, які виникають між державними службовцями та іншими громадянами з приводу реалізації першими завдань держави.

Отже, важливим завданням на шляху запобігання та протидії корупції в Україні виступає формування антикорупційної культури суспільства.

Так, на нашу думку, очолювати НАЗК повинен керівник з відповідною освітою, досвідом роботи, який ніколи не працював на керівних посадах в органах державної влади та є політично нейтральним. Призначення такого очільника слід здійснювати через створення комісії з представників міжнародних організацій, громадськості, науковців при Верховній Раді України. Після обрання такого керівника рішення затверджується на засіданні Верховної Ради України.

Для забезпечення незалежності існування Державного агентства з питань запобігання та боротьби з корупцією слід врегулювати питання підзвітності. Так, на нашу думку, підзвітний цей керівник повинен бути лише народові України, а не високопосадовцям.

З метою формування єдиної антикорупційної політики та координації антикорупційних інституцій в Україні потрібно запровадити посаду Віце-прем'єр-міністра України з питань антикорупційної політики. До основних функцій цієї посадової особи слід віднести:

формування засад антикорупційної політики України;

координацію діяльності антикорупційних органів державної влади України;

співпрацю з міжнародними організаціями в частині формування та реалізації антикорупційної політики;

формування єдиної кадрової політики в частині формування кадрового потенціалу антикорупційних інституцій.

Таким чином, у дослідженні було проведено аналіз вітчизняного та зарубіжного законодавства з питань запобігання та боротьби з корупцією, а також розглянуті механізми формування та реалізації антикорупційної політики в Україні. З метою формування єдиної антикорупційної політики та координації антикорупційних інституцій в Україні запропоновано втілювати у громадське життя елементи антикорупційної культури, а також з метою формування єдиної антикорупційної політики та координації антикорупційних інституцій в Україні запропоновано посаду Віце-прем'єр-міністра України з питань антикорупційної політики.

Література:

1. Про запобігання корупції : Закон України від 14.10.2014 № 1700-VII // Відомості Верховної Ради України. – 2014. – № 49. – Ст. 2056
2. Про схвалення засад антикорупційної політики: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 08.12.2009 №1688 р / [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1688-2009-%D1%80>
3. Засади державної антикорупційної політики в Україні (Антикорупційна стратегія) на 2014– 2017 рр. : затверджено Законом України від 14.10.2014 № 1699-VII // Офіційний вісник України. – 2014. – № 87. – Ст. 2473

НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ЗАПОБІГАННЯ ТА ПРОТИДІЇ КОРУПЦІЇ В УКРАЇНІ

Мартинова Л.В.

Східноукраїнський національний університет імені В. Даля,
м. Сєвєродонецьк, Україна

Сергієнко О.І.

ПрАТ «ВНЗ» МАУП

м. Сєвєродонецьк, Україна

Становлення правової держави, орієнтованої на європейські цінності, вимагає формування дієвої системи запобігання та протидії явищам корупції, що гальмують реформування системи державного управління в Україні. Тому актуальним стає питання розробки та побудови дієвої системи запобігання та протидії корупції.

В науковій літературі дослідженню правових механізмів запобігання та протидії корупції неодноразово приділяли увагу відомі вчені-правознавці, зокрема: О.М. Бандурка, К.В. Бердникова, В.Д. Гвоздецький, О.З. Захарчук, В.В. Іванцов, М.І. Мельник, Омельченко, О.О. Онищук, Ю.В. Рум'янцев, Д.М. Стародуб, Т.М. Супрун, Ю.А. Тихомиров, О.С. Юнін, М.О. Ярошенко та ін.

Проте наразі постало питання перегляду усталених і пошуку нових підходів до розуміння суті та поняття механізму запобігання та протидії корупції. Слід зазначити, що спеціальних досліджень, спрямованих на вивчення саме таких особливостей згаданого механізму, майже не проводилося, зазначена тематика не була комплексно досліджена.

Метою дослідження є розробка заходів щодо удосконалення системи запобігання та протидії корупції в Україні.

Вихідною передумовою дослідження системи запобігання та протидії корупції є визначення змісту категорії «корупція» та систематизація чинників зародження й розвитку корупційної злочинності в Україні.

Аналіз вживання терміну «корупція» в юридичній літературі засвідчує, що вчені надзвичайно широко розуміють суть цього явища, інколи висловлюючи не лише занадто загальні, нечіткі формулювання, а й такі, що виключають одне одного. Одні автори вважають, що корупцією охоплюється будь-яке одержання хабаря, інші розглядають корупцію як систему постійно вчинюваного організованого хабарництва.

Тож, корупція може розглядатися як філософська, соціальна або інша категорія. Однак у нормативно-правових актах вона визначена як категорія правова, тобто корупція розглядається не як явище, а як діяльність певних фізичних осіб, що має певні правові наслідки. Таке поняття корупції дає можливість законодавчо визначити правові та організаційні основи попередження корупції, виявлення і припинення її проявів, а також усунення

її шкідливих наслідків.

Корупція не є новоствореним феноменом суспільного буття. Як атрибутивне явище вона виникла одночасно з утворенням та розвитком владних і товарно-грошових відносин у суспільстві. Перша згадка про корупцію як негативну форму здійснення державної служби знайшла своє відображення в найстарішому з відомих людству історичних пам'ятників державності: архіві стародавнього Вавилону, що припадає на другу половину XXIV століття до нашої ери. В епоху шумерів і семітів Цар Лагаша (древнього міста-держави в Шумері на території сучасного Іраку) Урукагіна реформував державне управління з метою припинення зловживань своїх чиновників і суддів, а також зменшення здирицтва незаконних винагород у храмового персоналу з боку царської адміністрації, зменшення та впорядкування платежів за обряди.

Антична спадщина доводить, що проблема корупції існувала також і в ті часи. В римському праві «*согитреге*» означало ламати, псувати, пошкодувати, фальсифікувати показання, а також і підкуп судді (претора).

Церква у середні віка була найбільшим і найвпливовішим власником майна, але саме її багатство та процвітання стали джерелом спокуси та корупції. При цьому в той час поняття «корупція» канонічно визначалось як «омана, спокуса диявола». Корупція в богослов'ї католицизму стала проявом гріховності. Практика торгівлі індульгенціями, купівлі та продажу церковних санів суперечила основам християнського віровчення.

Початок Нового часу, поява в Європі централізованих держав ознаменувало новий етап у розвитку явища корупції. Індустріалізація привела не тільки до економічного зростання, а й до збільшення спектра громадського розподілу і підвищенню значення владних рішень. Політична влада все більше ставала товаром на зростаючому ринку. Буржуазія активно брала участь в корумпуванні вищих посадових осіб; звичною практикою стала купівля державних посад.

В другій половині XX століття корупція перетворилася на принципово значущу проблему в умовах глобалізації. Тема боротьби з корупцією перейшла з розряду національної до розряду міжнародної. Боротися локальними методами з руйнуючими наслідками корупційної діяльності стало практично неможливо.

Антикорупційне законодавство в Україні почало формуватися у 1995 р. Але серйозним змінам щодо приведення його основного змісту у відповідність до міжнародних стандартів воно було піддано лише у середині 2000-х років. Саме у той період Україна стала учасницею Конвенції ООН проти корупції від 31.10.2003 р. (ратифікована 18.10.2006 р.), Кримінальної конвенції РЄ про боротьбу з корупцією від 27.01.1999 р. (ратифікована 18.10.2006 р.), Додаткового протоколу до Кримінальної конвенції про боротьбу з корупцією від 15.05.2003 р. (ратифікована 18.10.2006 р.) і Цивільної конвенції про боротьбу з корупцією від 04.11.1999 р. (ратифікована 16.03.2005 р.).

Внаслідок ратифікації цих міжнародних документів Україна також

отримала змогу брати участь у передбачених ними моніторингових механізмах. Зокрема, Цивільна конвенція про боротьбу з корупцією надала можливість Україні у 2006 році приєднатися до GRECO. Україна також є учасником таких міжнародних ініціатив з подолання корупції, як Механізм огляду стану імплементації Конвенції ООН проти корупції. У 1998 р. Україна стала учасником Антикорупційної мережі ОЕСР для Східної Європи та Центральної Азії - Стамбульського антикорупційного плану дій.

Крім того, на сьогодні в Україні на законодавчому рівні відкрита можливість для появи принципово нових державних інституцій, націлених запобігати і протидіяти корупції в країні. Так, поряд з Державною службою фінансового моніторингу України і Національним Антикорупційним Бюро, сформовано Національне агентство з питань запобігання корупції, Спеціалізована антикорупційна прокуратура, Державне бюро розслідувань, Національне агентство з питань виявлення, пошуку й управління активами, отриманими від корупційних та інших злочинів, а також Вищий антикорупційний суд (ВАКС).

Таким чином, не зважаючи на вищевказані перетворення та здобутки, корупція в Україні продовжує пронизувати майже всі сфери суспільного, економічного та політичного життя. Тому вважаємо за потрібне сказати, що вдосконалення системи запобігання та протидії корупції в Україні слід здійснювати у напрямках, запропонованих свого часу фахівцями Світового банку керівництву Грузії, та успішно реалізованих у цій державі, а саме: поява сильної політичної волі, формування довіри на початковому етапі, тотальний наступ на корупцію, залучення нових кадрів, обмеження ролі держави, використання нестандартних методів, укріплення єдності та тісна координація, адаптація міжнародного досвіду до місцевих умов, використання нових технологій, стратегічне використання засобів комунікації.

СЕКЦІЯ 7: ФІНАНСОВА ТА ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА В УМОВАХ ТРАНЗИТИВНОЇ ЕКОНОМІКИ

ФІНАНСОВЕ УПРАВЛІННЯ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Костирко Л.А., Супрун Ю.П.
Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля,
м. Сєвєродонецьк, Україна

Сучасні умови господарювання обумовлюють необхідність впровадження концепції соціальної відповідальності в системі забезпечення сталого розвитку, яка дозволить інтегрувати соціальні та екологічні аспекти в комерційну діяльність підприємства та оптимізувати відносини всіх стейкхолдерів. При реалізації завдань соціальної відповідальності важливим напрямком виступає формування ефективного фінансового управління.

У науковій літературі соціальну відповідальність підприємства визначають як дотримання підприємством економічних, виробничих, соціальних і екологічних стандартів діяльності, які спрямовані на покращення умов праці персоналу, налагодження відносин з суспільством та стосунків з діловими партнерами, формування правової відповідальності перед державою, зменшення негативного впливу на природне середовище [2, с. 98-99].

Впровадження соціальної відповідальності потребує значних фінансових ресурсів. У зв'язку з цим виникає необхідність фінансового управління в забезпеченні соціальної відповідальності та розробки його концептуальних положень.

До особливостей такого фінансового управління належать:

1) прийняття рішень стосовно втілення цілей соціальної відповідальності має базуватися на фінансовому плануванні. Це пов'язано з необхідністю усвідомлення обсягу дій та визначення реальних можливостей реалізації заходів соціальної відповідальності;

2) витратний характер соціально спрямованих заходів потребує компенсування, джерелом якого може бути прибуток чи ріст цін на виготовлену продукцію. Такі дії впливають на прибутковість та відповідно потребують контролю з боку керівництва за для збереження балансу між здійсненими витратами і отриманими результатами та запобігання погіршення фінансової стійкості чи зменшення рівня платоспроможності підприємства;

3) відсутність досвіду в реалізації заходів соціальної відповідальності вимагає залучення фахівців цієї сфери, що збільшує обсяг витрат.

Вище зазначені особливості дають можливість визначити методи механізму фінансового управління, до яких відносяться фінансове планування, фінансове забезпечення, фінансове регулювання, фінансовий контроль. Провідним методом як формою фінансування соціальної діяльності підприємства виступає фінансове забезпечення.

Стосовно напрямків фінансування соціальної відповідальності можемо сказати, що вони поділяються на обов'язкові - сплата податків, зборів, виплата заробітної плати та добровільні - навчання співробітників та покращення умов праці, забезпечення соціальної допомоги, благодійність та благоустрій території, фінансування заходів екологічного характеру.

Цілями фінансового управління у забезпеченні соціальної відповідальності є збільшення ринкової вартості підприємства, забезпечення конкурентних переваг, управління фінансовими ризиками при реалізації соціальної відповідальності та задоволення фінансових, соціальних та інших потреб всіх стейкхолдерів, забезпечення фінансовими ресурсами соціальних проектів.

Аналіз соціальної діяльності як інструмент фінансового управління потребує раціонального вибору методів та показників.

При виборі методів аналізу слід мати на увазі, що неформалізовані методи ґрунтуються на логічних процедурах, а формалізовані на аналітичних залежностях. З огляду на це, більш доцільним є використання формалізованих методів, які не залежать від суб'єктивної думки.

Вивчення наукової літератури дало можливість розподілити показники для аналізу на три групи.

До першої групи віднесемо так звані глобальні показники. Для аналізу впливу соціальної відповідальності на вартість компаній використовуються такі індекси: Dow Jones, FTSE4 Good та Corporate Responsibility Index (CRI). Ці показники використовують провідні фінансові фондові біржі. Організація Business in the Community провела дослідження вартості акцій підприємств Лондонської фондової біржі, які впровадили соціальну відповідальність. Було з'ясовано, що вартість акцій таких підприємств протягом п'яти років зросла на 3,3 – 7,7% [1, с. 153].

До другої групи належать показники вартісної оцінки інвестиційної привабливості підприємств. Найбільш універсальним показником вважається економічна додана вартість (EVA), яка є індикатором вартості підприємства та дає можливість оцінити ефективність управлінських рішень та використання капіталу. Показник доданої вартості акціонерного капіталу (SVA) показує приріст між вартістю акціонерного капіталу після здійснення операції та його вартістю до цієї операції. Грошова додана вартість (CVA) показує результати інвестування капіталу у вигляді грошових потоків, при цьому враховуються і витрати на залучення та обслуговування капіталу. Показник рентабельності інвестицій за грошовими потоками (CFROI) оцінює дохідність підприємства від інвестицій.

До третьої групи показників належать коефіцієнти, які характеризують ефективність реалізації соціальної відповідальності. Це такі показники: коефіцієнт витрат на соціальний пакет, коефіцієнт оплати праці, коефіцієнт сплати податків до бюджету, коефіцієнт рівня поточних соціальних витрат, коефіцієнт фінансування заходів охорони праці, коефіцієнт відношення витрат

на соціальну підтримку навколишньої спільноти до чистого прибутку, коефіцієнт рівня соціальних інвестицій тощо.

Вищенаведені показники свідчать про важливість визначення граничного рівня витрат на впровадження та реалізацію соціальної відповідальності. Нижній рівень залежить від фінансової стійкості підприємства. Верхній визначається фінансово-економічними показниками (обсяг чистого прибутку як джерело цих витрат, необхідність стимулювання співробітників та підвищення кваліфікації, забезпечення балансу між інтересами стейкхолдерів тощо).

Таким чином, впровадження соціальної відповідальності вимагає значних фінансових ресурсів, що пояснює необхідність фінансового управління в її забезпеченні.

Література:

1. Колесник М.В. Методологічні аспекти управління корпоративного соціальною відповідальністю: фінанси, маркетинг та SMART-інституціоналізація. Проблеми системного підходу в економіці. 2017. №6 (62). С. 150-156.
2. Сабецька Т.І. Сфери та напрями реалізації соціальної відповідальності підприємства. Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. Економічні науки. 2015. Вип. 15(3). С. 91-101.

АНАЛІЗ ЛІКВІДНОСТІ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ

Тищенко В.В., Деркач В.С.
Східноукраїнський національний університет імені В. Даля,
м. Сєвєродонецьк, Україна

Ліквідність банку є провідною ланкою в сукупності системних характеристик діяльності будь-якої банківської установи, яка потребує поглибленого вивчення, повного аналізу та ефективного управління. Дана характеристика впливає на якість здійснюваних операцій та послуг, що спрямовані на обслуговування клієнтів. Крім того, у разі зниження ліквідності, банк втрачає потенційний прибуток. Саме тому надзвичайно актуальним питанням є вирішення проблем ліквідності банку та банківського сектору України.

Розглянемо виконання нормативів АТ КБ «ПриватБанк» (див. табл. 1).

Таблиця 1

Аналіз виконання нормативів ліквідності АТ КБ «ПриватБанк»

Показник	Нормативне значення	2018 рік	2019 рік	Відхилення
Норматив миттєвої ліквідності (Н4), %	≥ 20	32,47	43,46	10,99
Норматив поточної ліквідності (Н5), %	≥ 40	155,54	141,98	(13,56)
Норматив короткострокової ліквідності (Н6), %	≥ 60	99,76	97,74	(2,02)
Коефіцієнт покриття ліквідністю за всіма валютами (LCR _{ВВ}), %	≥ 80	-	263,6072	-
Коефіцієнт покриття ліквідністю в іноземній валюті (LCR _{ІВ}), %	≥ 50	-	102,0318	-

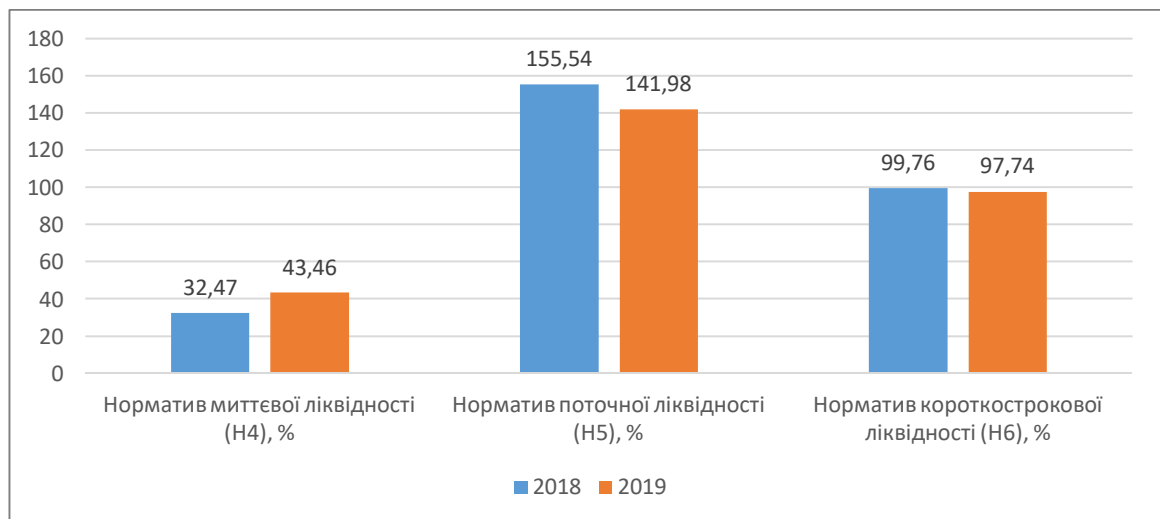
Джерело: розроблено автором на основі [1]

Протягом аналізованого періоду фактичне значення нормативу миттєвої ліквідності (Н4), як видно з табл. 1, в середньому в 3,5 рази перевищує нормативне значення, що складає 20%. Дана ситуація свідчить про зростання надлишкових обсягів ліквідних активів над обсягами ліквідних зобов'язань із відповідними термінами. Також спостерігається тенденція до збільшення у 2019 році порівняно з 2018 фактичного значення нормативу миттєвої ліквідності на 10,99%, що свідчить про нагромадження надлишкових резервів банку.

Як видно з рис. 1. протягом аналізованого періоду фактичне значення

нормативу поточної ліквідності (Н5), як і фактичне значення нормативу миттєвої ліквідності перевищує мінімально допустимий рівень встановлений НБУ в середньому майже в 7,5 раз, що свідчить про накопичення банком великої кількості високоліквідних активів, а також спрямованість банківської установи на отримання швидкого прибутку, що досягається завдяки вкладенням коштів у короткострокові активи. Проте в 2019 році порівняно з 2018 роком спостерігається тенденція до зменшення значення нормативу поточної ліквідності з 155,54% до 141,98%, що є моментом позитивним, оскільки свідчить про вивільнення високоліквідних коштів та вкладення їх у довгострокові активи, які приносять більший прибуток.

Як бачимо з рис. 1. фактичне значення нормативу короткострокової ліквідності також значно перевищує мінімальне нормативне значення, встановлене НБУ, майже в 1,5 рази. Це свідчить про те, що банк прагне мати запас ліквідності впродовж одного року. Також слід зазначити, що значення нормативу короткострокової ліквідності в 2019 році в порівнянні з 2018 роком зменшилося з 99,76% до 97,74%, що може бути спричинене підвищенням облікової ставки.



Джерело: розроблено автором на основі [1]

Рис. 1. Динаміка дотримання нормативів ліквідності АТ КБ «ПриватБанк»

Таким чином, за результатами проведеного дослідження можна дійти висновку, що банк дотримується всіх нормативів ліквідності. Проте спостерігається значне перевищення фактичних показників ліквідності над їх нормативними значеннями, через що складається неоднозначна ситуація. Відтак, висока ліквідність АТ КБ «ПриватБанк», з одного боку, є основою його стабільності, що дуже важливо під час економічних кризових явищ в банківському секторі України, проте, з іншого боку, така висока ліквідність вказує на зменшення обсягів кредитування, оскільки тимчасово вільні кошти осідають на рахунках банку, коли навпаки повинні перерозподілятися в

економіку, що призводить до зменшення прибутку установи, а також створення дефіциту кредитних вкладень на фінансовому ринку. Ще одне негативне явище надмірно високої ліквідності банків є те, що вони залучаючи кошти на депозити перестають отримувати прибуток, оскільки вкладають їх в короткострокові активи, доходи за якими порівняно невеликі.

Література:

1. Нормативи ліквідності АТ КБ «ПриватБанк»: веб-сайт АТ КБ «ПриватБанк». URL: <https://privatbank.ua/ua> (дата звернення: 10.04.2020).
2. Колеснік Я.В., Попов В.О. Аналіз ліквідності банківського сектору України. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2018. Вип. 22. Ч.2. С. 28-31.

ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ НА ПРИКЛАДІ БІЛОВОДСЬКОЇ СЕЛИЩНОЇ ОБ'ЄДНАНОЇ ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ ГРОМАДИ

Мартинов А.А., Іщенко А.К.
Східноукраїнський національний університет імені В. Даля,
м. Сєвєродонецьк, Україна

В умовах розвитку ринкової економіки особливої актуальності набуває проблема соціального захисту населення. Економічне благополуччя та розвиток країни у великій мірі залежить від соціальної сфери, тому актуальним питанням сьогодні є вивчення особливостей фінансового забезпечення цієї ланки задля ефективного функціонування та підтримки економіки.

Вивченню проблем фінансового забезпечення соціальної сфери в Україні присвятили свої роботи, такі вчені, як: О. Величко, А. Бойко, С. Буковинський, В. Кравченко, О. Василик, В. Козак та інші. Однак в умовах обмеженості бюджету, питання розвитку моделі соціальної галузі дотепер залишається відкритим, здійснюється пошук засобів підвищення ефективності її фінансування.

Соціальна політика у загальному розумінні уявляє собою захист малозабезпечених, незахищених верств населення та осіб з інвалідністю, удосконалення системи охорони здоров'я, надання якісної освіти, зміцнення позицій середнього класу, створення нових робочих місць.

Специфічність фінансування соціальної галузі зумовлена властивостями джерел акумулювання та розділу коштів у соціально-культурних та соціально-побутових частинах цієї галузі. Специфіка розподілу асигнувань полягає у тому, що видатки на освіту, охорону здоров'я, соціальний захист, культуру і мистецтво та фізичну культуру переважно фінансуються за рахунок бюджетних коштів, а громадське харчування та побутове обслуговування функціонують шляхом самофінансування, кредитування [1, с. 30-32].

Система фінансового забезпечення соціальної сфери характеризується суттєвим обсягом видатків з державного бюджету та, відповідно, необхідністю ретельного планування видатків та раціонального використання бюджетних коштів. Враховуючи останні події пов'язані з військовими діями та прагненням країни інтегруватися до Європейського простору підтримувати стабільний стан економічних процесів соціальної сфери стало ще важче.

Процес фінансового забезпечення соціальної сфери розуміють як систему організації фінансових відносин, тобто відповідних форм, методів та інструментів їх реалізації в процесі планування асигнувань на видатки соціальної сфери для її ефективного функціонування та вирішення завдань, обумовлених соціальними завданнями держави.

Для досягнення поставленої мети потрібно уважно проаналізувати розподіл фінансових ресурсів, щоб уникнути помилок у фінансуванні видатків

соціальної сфери та раціонально направити кошти у пріоритетні напрями, що першочергово потребують залучення коштів.

Проаналізуємо фінансування структури видатків бюджету та видатків в соціальну сферу на прикладі бюджету Біловодської селищної об'єднаної територіальної громади (рис. 1).

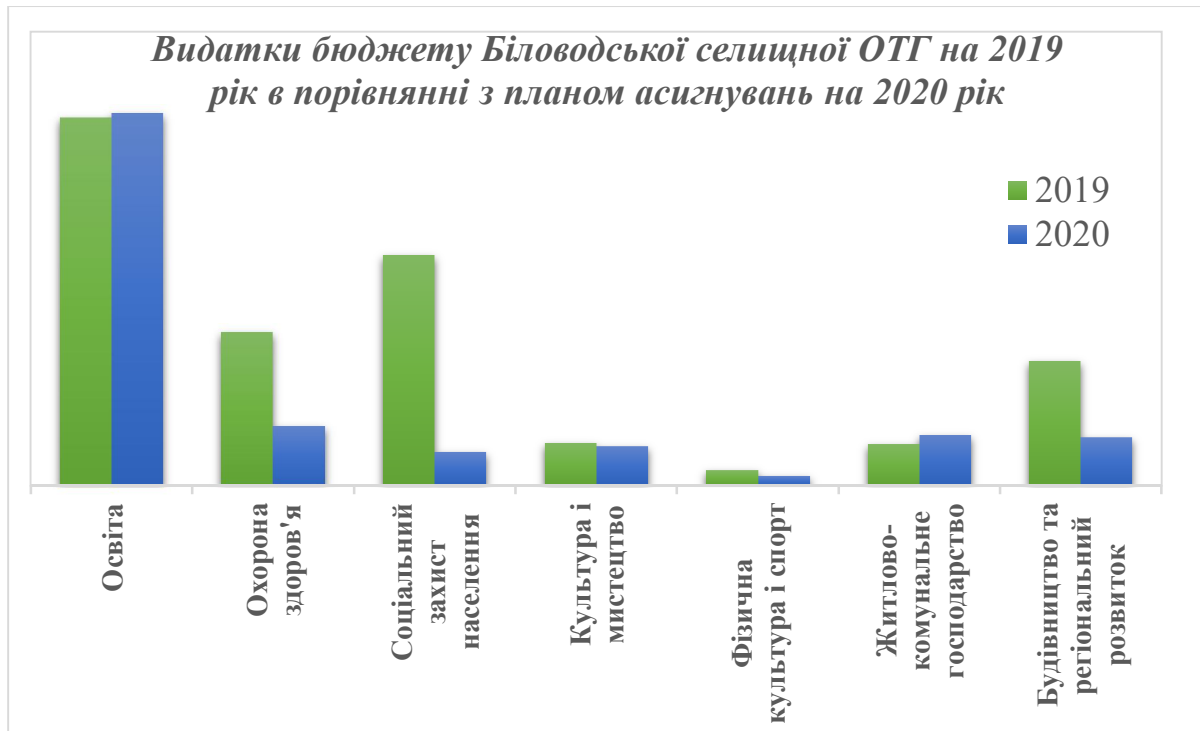


Рис. 1. Структура та динаміка виконання видатків бюджету Біловодської селищної об'єднаної територіальної громади на 2019 рік порівняно з планом асигнувань на 2020 рік

З даної діаграми можемо побачити, що заплановані асигнування на соціальну сферу у 2020 році порівняно з видатками у 2019 році значно зменшилися на 37%, тобто на 111 773 358 гривень [2, с. 22; 3, с. 15].

Розглянемо докладніше і розрізі галузей:

- Освіта – видатки 2019 року складають 113 228 474 грн., план асигнувань на 2020 рік – 114 583 452 грн. Тобто видатки збільшилися на 1 354 978 грн., або на 1,2%. Зріст зумовлений збільшенням ставок тарифної сітки на заробітну плату, вартості харчування.
- Охорона здоров'я – видатки 2019 року складають 47 112 924 грн., план асигнувань на 2020 рік – 18 237 726 грн. Тобто видатки зменшилися на 28 875 198 грн., або на 61,3%. Видатки змінилися в зв'язку з плануванням призначень на утримання КНП «Біловодської багатопрофільної лікарні» на I квартал 2020 року, крім енергоносіїв які заплановано на рік.
- Соціальний захист населення – видатки 2019 року складають 70 949 667 грн., план асигнувань на 2020 рік – 10 272 567 грн. Тобто видатки зменшилися

на 60 677 100 грн., або на 85,5%. Асигнування на соціальний захист зменшилися згідно Закону України «Про Державний бюджет України на 2020 рік» видатки соціального спрямування передані Міністерству соціальної політики.

- Культура і мистецтво – видатки 2019 року складають 13 012 100 грн., план асигнувань на 2020 рік – 11 987 161 грн. Тобто видатки зменшилися на 1 024 939 грн., або на 7,9%. По цій галузі зменшилися капітальні видатки.
- Фізична культура і спорт – видатки 2019 року складають 4 571 577 грн., план асигнувань на 2020 рік – 2 689 685 грн. Тобто видатки зменшилися на 1 881 892 грн., або на 41,2%. Асигнування зменшилося за рахунок відсутності капітальних видатків.
- Житлово-комунальне господарство – видатки 2019 року складають 12 687 513 грн., план асигнувань на 2020 рік – 15 500 335 грн. Тобто видатки збільшилися на 2 812 822 грн., або на 22,2%. За рахунок збільшення мінімальної заробітної плати та введення нової одиниці в штатний розпис.
- Будівництво та регіональний розвиток – видатки 2019 року складають 38 273 692 грн., план асигнувань на 2020 рік – 14 791 663 грн. Тобто видатки зменшилися на 23 782 029 грн., або на 61,4%. Кошти на об'єкти незавершеного будівництва будуть виділені за рахунок залишку на початок року.

Специфіка бюджетування соціальної сфери селищної ради полягає в тому, що фінансування здійснюється тільки за рахунок місцевого бюджету. Бачимо тенденцію зменшення видатків, однак, на сесіях ради Біловодської селищної об'єднаної територіальної громади за рахунок залишку коштів, що склався на початок року було збільшено видатки на будівництво та регіональний розвиток, охорону здоров'я, освіту та інші.

Біловодська селищна ОТГ стовідсотково забезпечує видатки на оплату праці, комунальних послуг та енергоносіїв установ соціальної сфери. В звітному періоді було побудовано амбулаторію, спортивні майданчики, водовід. Здійснено капітальний ремонт садочків, шкіл. Виконано низку інвестиційних проектів в рамках формування інфраструктури об'єднаних територіальних громад та реалізації заходів, спрямованих на розвиток системи охорони здоров'я у сільській місцевості [2, с. 35; 3, с. 29-33].

Незважаючи на прагнення до досконалої системи фінансування соціальної сфери селищної ради, є проблеми, які потребують вирішення. Серед яких, будівництво та капітальний ремонт доріг об'єднаної територіальної громади. Також населення громади потерпає від відсутності транспортного сполучення між населеними пунктами.

Таким чином, можна зробити висновок, що основними засадами соціально орієнтованої економіки є забезпечення усіх верств населення належним рівнем соціального захисту шляхом результативної соціальної політики. Запорукою вирішення цього завдання є якісний та дієвий процес бюджетування соціальної сфери. Зазначені вище проблеми негативно впливають на людський потенціал, який важливим чинником розвитку

України та вимагають від учасників бюджетного процесу пошуку нових моделей соціального розвитку та вдосконалення міжбюджетних відносин.

Література:

1. Пігуль Н., Люта О., Бойко А. Фінансове забезпечення соціальної сфери в Україні / Н. Пігуль, О. Люта, А. Бойко // Вісник Національного банку України. – 2015. – №1(227). – с. 30-32.

2. Офіційний сайт Біловодської селищної ради [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://belovodsk-rada.gov.ua/proiekt-biudzhetu-bilovods-koi-selyshchnoi-ob-iednanoi-terytorial-noi-hromady-na-2020-rik/> (презентація) - с. 22-35.

3. Офіційний сайт Біловодської селищної ради [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://belovodsk-rada.gov.ua/wp-content/uploads/2020/02/Vykonannia-biudzhetu-oth-smt.-Bilovods-k-2019-rik-peretvoreno.pdf> (презентація) - с. 15-33.

ЗМІСТ:

Секція 1:

ІНСТИТУЦІЙНИЙ ТА ФІНАНСОВИЙ БАЗИС ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ ЕКОНОМІКИ

Костирко Л.А., Розмислова К.О. Управління інноваційною діяльністю підприємств як антикризовий захід	3
Степура В.В. Фінансування ринку нерухомості в період економічної кризи	7
Кукса І.М., Васюренко Л.В. Тенденції світового руху інституту інтелектуальної власності	10
Середа О.О., Невідома К.О. Цільові облігації як джерело фінансування житлового будівництва в Україні	14
Тищенко О.І., Барановський І.С. Перспективи розвитку Інтернет-банкінгу в Україні	17
Багратіоні С.З. Щодо питання сутності диверсифікованих інвестицій: процес, стан, метод чи мета?	20
Казбекова С.А. Аналіз структури іностраних інвестицій в економіку Казахстану	25
Сейлеханов А.А. Перспективи індустріально-інноваційного розвитку Республіки Казахстан	28
Тищенко В.В., Скарга Л.В. Проблеми розвитку фінансової системи України та шляхи їх вирішення	31

Секція 2:

ГРОШОВО-КРЕДИТНА ПОЛІТИКА КРАЇНИ, ПРОБЛЕМИ І НАПРЯМИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ І ФІНАНСОВОГО РИНКУ

Костирко Л.А., Степура В.В. Використання технології блокчейн у фінансах	33
Тищенко О.І., Шехавцов В.А. Сучасний стан і перспективи розвитку банківської системи України	36
Середа О.О. Фонди прямого інвестування як джерело розвитку суб'єктів господарювання	39
Тищенко В.В. Регулювання банківської ліквідності в Україні	42
Чернодубова Е.В., Єршова Л.Є. Особливості розвитку зовнішньоекономічної діяльності України	45
Середа О.О., Супрун Ю.П. Державний борг України на сучасному етапі розвитку	48
Тищенко О.І. Регулювання ринку страхування в Україні	51
Мухамеджанов Т.И. Аналіз банківського сектора Республіки Казахстан	54

Тищенко В.В., Криклива Ю.О. Проблемні кредити в банківській системі України	59
Мартинов А.А., Конєв В.В. Особливості та розвиток банківського страхування в Україні	62

Секція 3:

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Костирко Л.А., Зайцева Л.О. Фінансове забезпечення сталого розвитку: пріоритети, методологія	66
Розмислов О.М., Розмислова К.О. Проблеми залучення інвестицій в сферу житлового будівництва в умовах глобальної економічної кризи	70
Соломатіна Т.В. Стратегічні перспективи лізингу в системі розвитку фінансового потенціалу аграрних підприємств	74
Серебряк К.І. Вплив інвестицій на конкурентоздатність підприємств та розвиток середовища	79
Середа О.О., Бабіч І.О. Фактори впливу на інвестиційну привабливість підприємства	82
Турегельдінова М.С. Проблемы и перспективы привлечения прямых иностранных инвестиций в экономику Казахстана	84
Тищенко В.В., Циганок Н.Д. Проблеми та перспективи розвитку страхового ринку в Україні	87

Секція 4:

КОРПОРАТИВНІ ФІНАНСИ: СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ, МОДЕЛІ, ІНСТРУМЕНТИ

Костирко Л.А. Фінансові методи розвитку капіталізації публічних компаній	90
Белоусов Я. І., Белоусова Л.І. Деякі особливості реалізації стратегії управління підприємствами	94
Вахлакова В.В., Крамчанінова М.Д., Булочка А.В. Переваги грейдової системи як альтернативного варіанту сучасних методів оплати праці	98
Чернодубова Е.В., Супрун Ю.П. Оцінка ефективності функціонування центрів відповідальності на підприємстві	101
Середа О.О., Христофорова К.В. Формування ефективної системи корпоративного управління	104
Чернодубова Е.В., Татаренко Д.С. Перспективи розвитку міжнародного маркетингу	107
Тищенко О.І., Скиданенко Д.В. Основні тенденції розвитку банківської системи України	110

Кривуля П.В., Горбас К.А. Передумови впровадження внутрішньофірмових систем умовних одиниць обліку трансфертного ціноутворення у ТНК	113
Костирко Л.А., Чернодубова Е.В., Бондаренко Т.М. Пріоритетні аспекти вартісно-орієнтованого управління підприємством	118
Тищенко В.В., Хомік М.О. Краудфандінг і краудінвестінг як механізми фінансового забезпечення сталого розвитку підприємств Луганської області	121

Секція 5:

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ

Юрченко О.С. Ризико-орієнтований бухгалтерський облік в забезпеченні безперервності діяльності підприємств	125
Кушал І.М., Тимінська А.О. Шляхи вдосконалення аудиторської діяльності в умовах посткризових трансформації	129
Чернодубова Е.В., Шелест О.С. Напрями оптимізації податкового навантаження підприємства	132
Тищенко О.І., Тищенко О.В. Державна система електронних платежів в Україні	135
Прозоров Д.В. Облік соціальних зобов'язань	138
Сулима М.О. Аналіз структури і динаміки сплати ПДФО до державного бюджету	141
Кривуля П.В., Кобцева Д.А. Партисипаторне бюджетування як засіб організаційного забезпечення фінансового планування в об'єднаних територіальних громадах	146
Шестопалов В.І. Сучасний стан фінансування маркетингових досліджень та залежність фінансування від використовуваного методичного забезпечення	151
Сафонова К.Я. Зміни фонетичної якості та конотації запозичених термінів на прикладах з термінології фінансів	156

Секція 6:

НОРМАТИВНО-ПРАВОВИЙ БАЗИС РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ В УКРАЇНІ

Мартінова Л.В., Єніна В.Б. Історичні аспекти розвитку та перспективи удосконалення системи протидії корупції Україні	160
Мартінова Л.В., Ліхіна О.В. Напрямки впровадження зарубіжного досвіду запобігання і протидії корупції в законодавство України	163
Мартінов А.А., Прядко О.М. Удосконалення нормативно-правового базису формування та реалізації антикорупційної політики в Україні	166

Мартінова Л.В. Сергієнко О.І. Напрямки удосконалення системи запобігання та протидії корупції в Україні	170
---	-----

Секція 7:

**ФІНАНСОВА ТА ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА В УМОВАХ
ТРАНЗИТИВНОЇ ЕКОНОМІКИ**

Костирко Л.А., Супрун Ю.П. Фінансове управління у забезпеченні соціальної відповідальності підприємства	173
Тищенко В.В., Деркач В.С. Аналіз ліквідності банківського сектору України	176
Мартинов А.А., Іщенко А.К. Дослідження особливостей фінансового забезпечення соціальної сфери України на прикладі Біловодської селищної об'єднаної територіальної громади	179

Наукове видання

Тези доповідей

VII Міжнародної науково практичної конференції

"ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ: ТРАДИЦІЇ,
МОДЕЛІ, ПЕРСПЕКТИВИ"

16-17 квітня 2020 р.

Відповідальний за випуск: Костирко Л.А., д.е.н., професор

В авторській редакції

Технічний редактор, коректор
Оригінал-макет

Погорєлова Т.В.
Мартинов А.А.

Підписано до друку 29.05.2020.
Формат 60x84 1/16. Папір типогр. Гарнітура Times.
Умов. друк. арк. 7,3. Обл.-вид. арк. 8,5.
Тираж 100 екз. Вид. № 3025. Замов. № . Ціна договірна.

**Видавництво Східноукраїнського національного університету
імені Володимира Даля**

Свідоцтво про реєстрацію: серія ДК № 1620 від 18.12.03 р.

Адреса університета: просп. Центральний 59-А

м. Сєвєродонецьк, 93400, Україна

E-mail: vidavnictvoSNU.ua@gmail.com

Надруковано:

Відділ технічного обслуговування СТІ СНУ ім. В. Даля

Адреса: просп. Центральний 59-А

м. Сєвєродонецьк, 93400, Україна