

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

VI Міжнародної науково-практичної конференції

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

25-26 квітня 2019 р.

Сєвєродонецьк, 2019

Рекомендовано до друку Вченою радою
Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля
(Протокол № 9 від 31 травня 2019 р.)

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ КОМІТЕТ КОНФЕРЕНЦІЇ

Голова організаційного комітету:

Поркуян О.В., д.т.н., професор, ректор СНУ ім. В. Даля.

Співголови організаційного комітету:

Костирко Л.А., д.е.н., професор, заступник голови, завідувача кафедрою фінансів і банківської справи СНУ ім. В. Даля;

Галгаиш 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.

Члени організаційного комітету:

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

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

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

Тищенко О.І., к.е.н., доцент кафедри фінансів і 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., завідувача кафедрою фінансів і банківської справи СНУ ім. В. Даля.

Тези доповідей VI Міжнародної науково-практичної конференції «Пріоритети розвитку фінансової системи: традиції, моделі, перспективи» 25-26 квітня 2019 р. – Северодонецьк: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2019. – 209 с.

У збірнику подано тези доповідей учасників VI Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції «Пріоритети розвитку фінансової системи: традиції, моделі, перспективи» 25-26 квітня 2019 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: ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА ТА МОДЕЛІ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ

ОСОБЛИВОСТІ ЗАПРОВАДЖЕННЯ МОДЕЛІ СЕРЕДНЬОСТРОКОВОГО БЮДЖЕТНОГО ПЛАНУВАННЯ В УКРАЇНІ

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

Інтеграція України в Європейський економічний простір, становлення демократичних принципів управління та подолання негативних кризових явищ в соціально-економічній сфері потребують впровадження дієвих прогресивних реформ на всіх рівнях державного управління. Особливої уваги заслуговує бюджетна сфера, яка забезпечує виконання державою її функцій. Ключовою передумовою забезпечення ефективного функціонування бюджетного механізму в Україні є удосконалення системи бюджетного планування із врахуванням передового зарубіжного досвіду.

Сьогодні пріоритетними напрямками удосконалення компоненту планування в складі бюджетного механізму в Україні є подальше впровадження програмно-цільового методу планування видатків бюджету та перехід до системи середньострокового планування бюджетів.

Середньострокове бюджетне планування характеризує формування головними розпорядниками бюджетних коштів плану своєї діяльності на середньостроковий період, визначення обсягів необхідних коштів для досягнення поставлених цілей у середньостроковій перспективі [1].

Багаторічний досвід використання середньострокового бюджетного планування в більшості розвинених країн світу засвідчує підвищення загального рівня стабільності та передбачуваності динаміки фінансово-економічної системи.

Середньострокове бюджетне планування забезпечує розв'язання низки проблем, серед яких:

- підвищення ефективності бюджету;
- посилення фінансової дисципліни;
- забезпечення прозорості витрачання бюджетних коштів;
- розвиток та реалізація інноваційно-інвестиційного потенціалу країни.

До числа країн, в яких успішно використовується система середньострокового бюджетного планування слід віднести: Великобританію, Канаду, Нідерланди, Швецію, Францію, Німеччину, Туреччину. Узагальнення та адаптація провідного міжнародного досвіду в сфері середньострокового бюджетного планування стало передумовою для реформування системи бюджетного планування й в Україні.

У 2018 році Верховна рада України прийняла низку змін до Бюджетного кодексу України, Податкового кодексу України та інших нормативно-правових документів пов'язаних із бюджетною сферою.

Ключові аспекти реформування бюджетного механізму знайшли своє відображення в Законі України «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо запровадження середньострокового бюджетного планування» від 06.12.2018 року №2646-VIII, який став правовою основою запровадження моделі середньострокового бюджетного планування в Україні. Цей нормативно-правовий акт набув чинності 11.01.2019 року.

Модель середньострокового бюджетного планування, запроваджена в Україні, передбачає розширення горизонту бюджетного планування з одного до трьох років, запровадження Бюджетної декларації, за умов незмінності однорічного періоду прийняття закону «Про Державний бюджет України».

Реформування системи бюджетного планування передбачає скасування розробки «Основних напрямів бюджетної політики» та введення:

на рівні державного бюджету – середньострокової Бюджетної декларації, що є документом стратегічного планування та визначає основні засади бюджетної політики на наступні три роки;

на рівні місцевих бюджетів – прогнозів місцевих бюджетів.

Введення Бюджетної декларації обумовлює використання розширеного переліку планових показників, порівняно із тими, що були включені раніше до «Основних напрямів бюджетної політики».

В рамках запровадженої Бюджетної декларації, додатково будуть використовуватися такі показники:

- загальні граничні показники видатків державного бюджету та надання кредитів з державного бюджету;
- граничні показники видатків державного бюджету та надання кредитів з державного бюджету головним розпорядникам коштів державного бюджету;
- цілі державної політики та показники їх досягнення;
- загальну оцінку фіскальних ризиків та їх впливу на показники державного бюджету.

Важливим надбанням реформування системи бюджетного планування є узгодження таких документів бюджетного планування, як Бюджетна декларація, плани головних розпорядників коштів та Закон України «Про державний бюджет України».

Наслідком трансформації системи бюджетного планування в Україні є також оновлення Бюджетного календаря, встановлення нових строків підготовки та схвалення Бюджетної декларації та інформації, необхідної для її складання.

Із введенням системи середньорічного бюджетного планування розширено перелік бюджетних правил, зокрема:

обмеження обсягу державного та гарантованого державою боргу в рамках

60% від ВВП;

обмеження показника дефіциту державного бюджету в рамках 3% від ВВП;

обмеження обсягу державних гарантій – не більше 3% доходів загального фонду держбюджету;

обмеження граничного обсягу дефіциту державного бюджету показниками обсягу дефіциту, зазначеними в Бюджетній декларації.

Незважаючи на суттєві переваги, система середньострокового бюджетного планування має певні недоліки, серед яких:

- ймовірнісний характер прогнозування бюджетних показників та недостатня гнучкість податкової політики;

- ризик надмірної оптимістичності прогнозування показників бюджету, що може обумовити формування необґрунтованих програм витрачання бюджетних коштів;

- високий рівень складності та підвищений рівень адміністративних витрат, пов'язаних із бюджетним плануванням.

Отже, впровадження системи середньострокового бюджетного прогнозування поряд із явними перевагами призводить до виникнення низки ризиків та загроз, подолання яких потребує об'єднання зусиль урядових та неурядових організацій в процесі вирішення питань налагодження дієвого механізму бюджетного планування, що забезпечить:

- послідовність та передбачуваність бюджетної політики;
- посилення бюджетної дисципліни;
- підвищення ефективності бюджетних видатків.

Література:

1. Плєскач В.Л., Івасюк І.Я. Середньострокове прогнозування доходів Державного бюджету України з допомогою методу експоненціального згладжування //Фінанси України. - 2012. - №1 .- с. 58-66.

ПРИНЦИПИ ФІНАНСОВОЇ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ НЕПРАЦЮЮЧИХ КРЕДИТІВ БАНКАМИ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРУ В УКРАЇНІ

Тищенко В.В.

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

Тищенко О.В.

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна,
м. Харків, Україна

Велика частка непрацюючих кредитів, що сформувалася в банківському секторі, становить загрозу для фінансової стабільності та перешкоджає фінансуванню економіки.

Високий рівень непрацюючих кредитів у портфелях банків державного сектору став наслідком впливу таких факторів: погіршення макроекономічного середовища у 2014–2016 роках, недобросовісності багатьох позичальників, військової агресії та окупації Криму і частини території Донецької та Луганської областей, несумлінних кредитних практик і так званого політичного кредитування. Низька якість кредитного портфеля створює суттєві фіскальні ризики для держави – бюджетні витрати на підтримку капіталу банків були колосальними.

Зараз НБУ розробляє нормативно-правовий акт щодо організації банками процесу управління непрацюючими активами. Цей акт відповідатиме кращим світовим практикам, вказівкам Європейського центрального банку (ЄСВ) та Європейського органу банківського нагляду (ЕВА) щодо роботи банків із непрацюючими кредитами та з майном, набутими ними у власність унаслідок реалізації прав заставодержателя, водночас враховуватиме національні структурні проблеми, такі як значний обсяг кредитів, наданих пов'язаним із банками особам. Оприлюднення цього документа очікується в червні 2019 року.

При НБУ створена робоча група в складі представників НБУ, Міністерства фінансів України, Фонду гарантування вкладів фізичних осіб та міжнародних експертів для розроблення принципів проведення реструктуризації непрацюючих кредитів у трьох банках державного сектору (Ощадбанк, Укрексімбанк та Укргазбанк). На кінець листопада 2018 року сума непрацюючих кредитів у цих трьох банках становила 194 млрд. грн.

Ці проміжні рекомендації, розроблені додатково до вимог Закону України "Про фінансову реструктуризацію", визначають засадничі принципи, дотримання яких забезпечать справедливість та прозорість процесу реструктуризації, а також захист інтересів держави. Вони стосуватимуться великих кредитів (понад 5% від регуляторного капіталу банків). Вони не є юридично зобов'язуючими, проте банки на запит НБУ повинні пояснити та

обґрунтувати відхилення від їх дотримання.

Передумовою реструктуризації є висновок банку на підставі аналізу компанії-радника, що боржник не спроможний обслуговувати наявні зобов'язання і що його бізнес є життєздатним. Аналіз господарсько-фінансової діяльності боржника повинен уключати огляд усіх пов'язаних осіб та оцінку трансфертного ціноутворення. За результатами цього аналізу мають бути визначені найкращі варіанти реструктуризації з точки зору банку. Банк повинен визначити вигоди від стягнення застави порівняно з вигодами від реструктуризації. Жоден план реструктуризації не може бути ухвалений без належної консолідованої фінансової інформації від боржників, яка повинна передбачати консолідовану фінансову звітність за щонайменше останні два роки, підтверджену висновками аудиторської компанії з визнаною репутацією, а також прогноз грошових потоків на наступні 2-3 роки. Крім того, у процес реструктуризації повинні бути включені всі юридичні особи, які були прямо чи опосередковано профінансовані за рахунок кредиту, який підлягає реструктуризації.

Співпраця з боку боржника є обов'язковою передумовою для реструктуризації. Кінцеві власники компанії-позичальника повинні забезпечити повну прозорість фінансів, операційної діяльності та структури власності бізнесу до того, як реструктуризація їхніх кредитів може бути завершена. Дії, що свідчать про неготовність співпрацювати, включають (але не обмежуються): навмисне банкрутство, викривлене представлення фінансового стану, брак прозорості, ненадання інформації кредитору у визначені терміни. Якщо в будь-який момент процесу реструктуризації боржник виявляє небажання співпрацювати, процес реструктуризації повинен бути припинений, а юридичні заходи із примусового стягнення боргу повинні бути відновлені без зволікань. За потреби банки повинні ініціювати forensic аудит позичальника.

Узгодженість. Будь-який план реструктуризації має передбачати участь власників компанії у відновленні її роботи шляхом внесення власних коштів або інших активів, необхідних для роботи відповідного бізнесу.

Посилений моніторинг. План реструктуризації має передбачати отримання банками можливості здійснювати постійний моніторинг діяльності бізнесу(ів) після проведення реструктуризації. Доцільним є включення представників банків (через компанії-радники із визнаною репутацією) до складу наглядових рад компаній, чії кредити підлягають реструктуризації.

Координація дій кредиторів. У разі наявності спільних позичальників державні банки повинні діяти узгоджено через сформовані комітети кредиторів з метою максимізації сукупної вигоди для держави як кінцевого власника банків. Координація дій із приватними банками також є доцільною.

Посилення позицій кредитора. Реструктуризація має забезпечити, де можливо, посилення правової позиції банку як кредитора, включно із посиленням прав на стягнення застави, якщо боржник не виконуватиме умови за кредитом після проведеної реструктуризації. Грошові потоки понад суми,

необхідні для забезпечення роботи бізнесу в нормальному режимі, мають спрямовуватися, принаймні частково, на погашення кредитів банків.

Управління. Спеціалізовані групи фахівців банків мають напрацьовувати та пропонувати підходи до реструктуризації для кожної групи пов'язаних позичальників. Групи із реструктуризації повинні бути відокремлені від роботи кредитних менеджерів та підпорядковані окремому керівництву. Групи із реструктуризації повинні бути незалежними від тих, хто пропонував або ухвалював рішення про надання кредитів, які стали непрацюючими.

Остаточні рішення щодо реструктуризації великих непрацюючих кредитів (тобто кредитів понад 5% від регуляторного капіталу банку) повинні ухвалюватися наглядовими радами, призначеними відповідно до вимог Закону України від 05 липня 2018 року № 2491–VIII “Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо удосконалення функціонування фінансового сектору в Україні” [1] (для Ощадбанку та Укресімбанку). Цей принцип не повинен перешкоджати банкам працювати із запитами на реструктуризацію, щоб передати проекти рішень на розгляд незалежних наглядових рад одразу після їх призначення.

Звітування. Держбанки повинні звітувати про роботу з проблемною заборгованістю (уключаючи, зокрема, реструктуризацію) кожні півроку(перший звіт очікується в лютому 2019 року) для формування загального звіту Міністерством фінансів України та його опублікування.

Література:

1. Закон України від 05 липня 2018 року № 2491–VIII “Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо удосконалення функціонування фінансового сектору в Україні” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2491-19>

АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ИНФЛЯЦИИ КАЗАХСТАНА НА ОСНОВЕ ИНДЕКСА ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ЦЕН

Турегельдинова М.С.

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

Низкий показатель инфляции позволяет говорить об успехе политики инфляционного таргетирования, принятой финрегулятором в 2015 году. Но разрыв между субъективным восприятием инфляции и статистическими данными все время растет. Национальный банк Казахстана (НБК), опираясь на официальную статистику, рапортует о снижении уровня инфляции до определенного для нее регулятором значения. В 2018 году это был коридор 5–7%, год закончился с инфляцией 5,3%, то есть близко к нижней границе диапазона. Таргет на 2019 год — 4–6%, и уже в феврале индекс потребительских цен (ИПЦ) стремительно снижался (рис. 1).

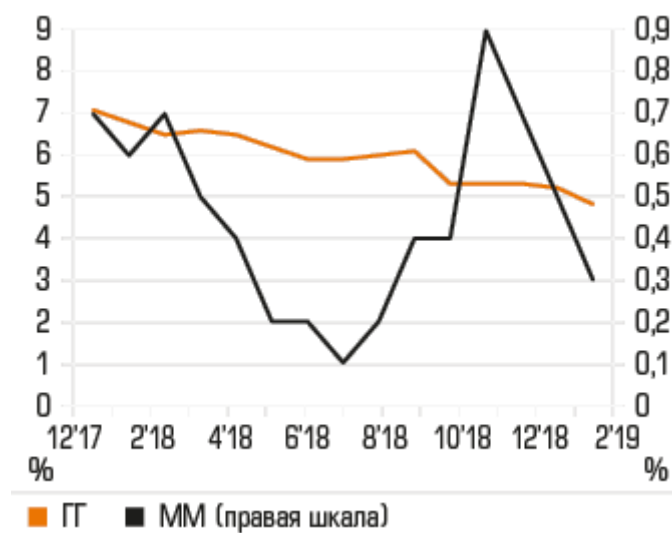


Рис. 1. Изменение ИПЦ к предыдущему месяцу и году

Опросы НБК показывают замедление инфляционных ожиданий среди населения. В январе значение ожидаемой через 12 месяцев инфляции снизилось до 4,7%, что является самым низким уровнем с начала ведения опросов.

Регулятор уже в четвертый раз оставил без изменения базовую ставку (9,25 с октября 2018 года). По данным НБК, инфляционное давление в экономике остается существенным. Общая инфляция снижается, но базовая инфляция (без учета волатильных компонентов) растет и по итогам февраля достигла 6,9%. На рисунке 2 можно видеть, что в 2014 году значения общей и базовой инфляции совпадали, в 2015–2016 годах базовая опережала ИПЦ, что

говорит об усилении инфляционного давления; в 2017-м была ниже общей и в прошлом году вновь вырвалась вперед.

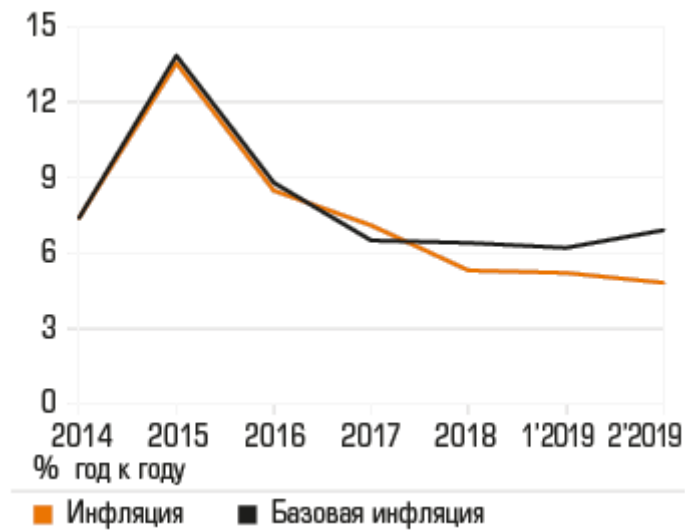


Рис. 2. Значение базовой инфляции и ИПЦ

После введения режима свободно плавающего обменного курса за короткий период тенге вдвое подешевел к доллару, шоковая девальвация национальной валюты вызвала рост цен, инфляция в 2015 году составила 13,6%, базовая — 13,9. В 2016-м ситуация улучшилась, однако девальвационные и инфляционные ожидания оставались высокими. В 2017 году ситуация с обменным курсом стабилизировалась, более того, курс тенге укреплялся в течение нескольких месяцев, инфляция по итогам года снизилась до 7,1%, базовая — до 6,5%. Ослабление инфляционного давления было подкреплено снижением реальных доходов населения и, соответственно, потребительского спроса.

С осени прошлого года тенге вновь начал ослабевать к доллару, что сразу отразилось на ценах. ИПЦ в месячном выражении в ноябре 2018 года достиг двухлетнего максимума — 0,9%. Возвращаясь к опросам Нацбанка, в октябре доля респондентов, ожидающих усиления инфляции, также увеличилась до максимального значения — 28,2% (в феврале 2019 года — 17,2%). Но итоговая инфляция проигнорировала осенние шоки и остановилась на цифре 5,3%. Причем на этом уровне она держалась три месяца подряд — с октября по декабрь. Базовая выросла до 6,4%.

Базовая инфляция существенно превышает динамику ИПЦ. Это вызвано тем, что в ИПЦ учитываются регулируемые государством цены, а в базовой нет. Таким образом, показатель базовой инфляции является в некоторой степени более состоятельным, особенно для рядового или малоимущего потребителя.

В прошлом году ИПЦ стал отрываться от курса тенге, что хорошо прослеживается на рисунке 3. Был осенний всплеск, но к концу года эффект

девальвации тенге на цены был исчерпан. На факт ослабления связи обменного курса с внутренними ценами в 2018 году обратил внимание НБК в основных направлениях денежно-кредитной политики на 2019 год. Замедление инфляции происходило на фоне ослабления тенге, биржевой курс которого за 11 месяцев 2018 года снизился на 11,8% (за весь 2017 год — на 0,3%). По мнению Национального банка, общество привыкает к колебаниям курса в части того, что розничные цены на потребительские товары становятся менее эластичными к обменному курсу.

В Казахстане цены традиционно следуют за курсом тенге, по причине того что большая часть потребительских товаров завозится из-за рубежа. Кроме того, многие предприятия работают на импортном сырье и оборудовании. Даже на отрезке двух лет (рис. 3) прослеживается корреляция курса и ИПЦ.

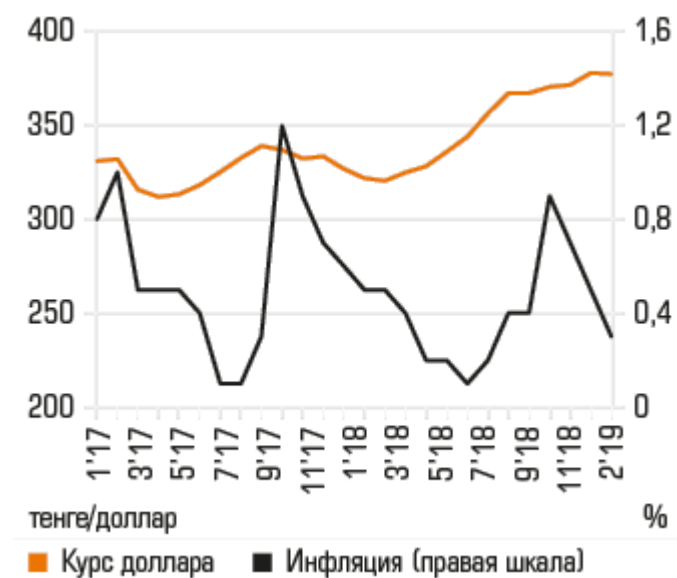


Рис. 3. Обменный курс и уровень инфляции (среднее значение за месяц и месяц к месяцу)

Дезинфляция в начале 2019 года носит искусственный характер и обусловлена административным регулированием тарифов госмонополий. При отсутствии такого вмешательства рост цен мог бы быть около 1% в январе и феврале. В свою очередь цены на продовольственные товары уже четыре месяца подряд растут темпами выше 1% с тенденцией к ускорению, а цены на непродовольственные товары почти не растут, что противоречит динамике обменного курса тенге к другим валютам, который находится на исторических максимумах (около 380 тенге к доллару и 5,7 тенге к рублю). Таким образом, инфляция поддерживается на невысоком уровне за счет государственных мер по сдерживанию роста цен и отсутствия влияния ослабления тенге на непродовольственные товары, сильно зависящие от импорта.

Снижение ИПЦ в начале года для Казахстана нехарактерно. Уровень инфляции в январе 2019 года — 0,5% и 0,3% в феврале, пожалуй, самые низкие показатели за последние пять лет, особенно февральский. В Нацбанке замедление инфляции связывают с удешевлением платных услуг. В годовом выражении темпы роста цен в этом секторе снизились до 1,3%, главным образом за счет жилищно-коммунальных услуг. В ЖКХ цены показали отрицательный рост (-4,3%). Такая динамика в этот период никогда не наблюдалась, отмечают специалисты НБК. Объяснение простое — «зажали» монополистов после выступления президента на заседании Совета безопасности в ноябре прошлого года. Тогда Нурсултан Назарбаев раскритиковал тепло- и энергокомпании за необоснованное повышение тарифов.



Рис. 4. Изменение стоимости отдельных компонентов потребительской корзины

Давление сохраняется в продовольственной инфляции: цены на продукты в феврале в годовом выражении выросли на 6,6% по сравнению с 5,1% в декабре. Рост цен на непродовольственные товары замедлился до 6,2% с 7,8% в декабре в основном за счет снижения цен на бензин (рис. 4). Положительную роль сыграли избыток предложения и запрет на ввоз российской продукции.

Снижение тарифов на коммунальные услуги многие оценили как незначительное, хотя оно отразилось в целом на сервисной инфляции, а вот подорожание так называемых товаров повседневного спроса ощутимо бьет по карману. И это не случайно: в потребительской корзине, которая берется за основу исчисления ИПЦ, доля продовольственных товаров составляет почти 39% (рис. 5), на непродовольственные приходится около 31,5%, на платные услуги — около 30%.

При этом почти половина доходов казахстанцев уходит на питание: в 2018 году в структуре расходов доля продовольственных товаров составила 48,5%. Для сравнения в 2014-м — 43,1%.

Прогноз по инфляции на 2019 год — 4–6%. С 2020-го ИПЦ должен быть ниже 4%. Но увеличение бюджетных расходов на поддержку малоимущих и многодетных семей может поставить под сомнение достижение планов по инфляции.

Основным фактором усиления инфляционного давления является внутренний спрос, поддерживаемый ростом доходов населения, а также потребительским кредитованием.



Рис. 5. Вес составляющих для расчета ИПЦ на 2019 год

На поддержку социально уязвимых слоев населения будет дополнительно выделено 2,35 трлн тенге в течение трех лет; 1 трлн — это дополнительные расходы бюджета, 1,35 трлн возьмут из Нацфонда. С теоретической точки зрения программа поддержки малоимущих и многодетных семей является программой поддержки совокупного спроса в стране, даже если это не основная цель. Не всегда увеличение денежной массы оказывает инфляционное давление. С одной стороны, рост госрасходов влечет за собой увеличение денежной массы в стране и превышение объема денежной массы над объемом товарной массы. Но, с другой стороны, если рост денежной массы компенсируется увеличением производительности труда в экономике, то инфляционного давления не происходит.

По последнему по времени прогнозу НБК, опубликованному 13 марта, в 2019 году ИПЦ будет находиться в пределах таргетируемого коридора 4–6%, но в 2020-м возможно усиление инфляционных рисков. Во-первых, положительный эффект от понижения тарифов на регулируемые услуги на инфляцию будет исчерпан. Во-вторых, сохранится рост потребительского спроса, связанный с фискальным стимулированием. Помимо этого, динамика мировой продовольственной инфляции будет оказывать влияние на рост продовольственной инфляции в Казахстане на прогнозной перспективе.

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. Шакирова Р.К. Инфляция, антиинфляционная политика и налоги: теория и практика [Текст] / Р.К. Шакирова // Финансы и кредит. – 2015. - №2. - С. 22-35.

АНАЛІЗ КАПІТАЛІЗАЦІЇ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ УКРАЇНИ

Тищенко В.В., Кальної О.Б.

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

Стрімке зростання ринку банківських послуг розкриває широкий спектр можливостей банківської системи в цілому в Україні, у свою чергу власний капітал кожної окремої банківської установи характеризує її стабільність та надійність.

У сучасних умовах проблема капіталізації банків є актуальною, оскільки недокапіталізація банків може призвести до негативних наслідків як для банківського сектору, так і для економіки країни у цілому [1].

За кожним банком стоїть велика кількість клієнтів, для яких неспроможність банку надавати їм певні види послуг означає нестабільність їхньої діяльності. Тому вплив клієнтів з банків, у свою чергу, може призвести до загальної банківської кризи. Тобто низький рівень капіталізації банків вносить елемент нестабільності в економіку держави в цілому.

Низький рівень капіталізації банків, тобто обмежена капітальна база банків, може стати на заваді розширенню їхніх операцій з обслуговування різних груп клієнтів, а також зумовлює досить низький інвестиційний потенціал банківських установ, а без довгострокових вкладів в економіку неможливими є заходи щодо припинення спаду та нарощування виробництва.

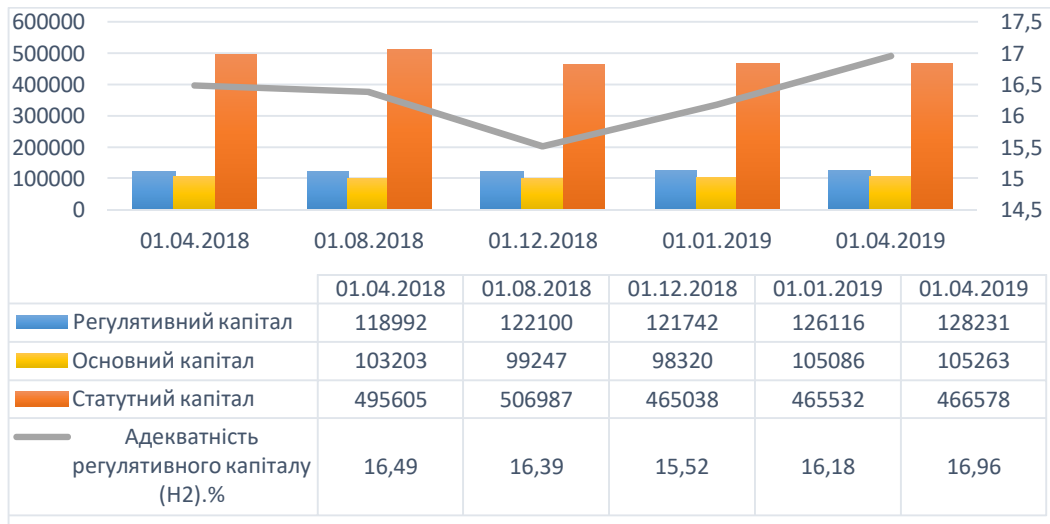
Тому у даній ситуації доцільним буде проведення загального аналізу капіталізації банків в динаміці, використовуючи статистичні данні НБУ.

З огляду на виключення з порядку розрахунку статистичних показників НБУ банків, що визнано неплатоспроможними, обсяг статутного капіталу банківської системи України протягом 2018-2019 років зменшився на 4,0 млрд. грн. та станом на 01.04.2019 р. складає 466578 млн. грн [5]. Адекватність регулятивного капіталу станом на 01.04.2019 р. є вищою за граничний мінімум (10%) та складає 16,96% (рис. 1.).

Протягом аналізованого періоду прослідковується збільшення регулятивного капіталу на загальну суму 10 млрд. грн. Акціонери усіх груп збільшували статутний капітал переважно з метою підтримки власного бізнесу.

Наприкінці 2017 року НБУ пом'якшив графік збільшення мінімального розміру статутного та регулятивного капіталу банків. Оновлено графік поступового приведення статутного капіталу у відповідність до вимог законодавства, а саме до розміру, не меншого, ніж:

300 мільйонів гривень - до	11	липня	2020 року;
400 мільйонів гривень - до	11	липня	2022 року;
500 мільйонів гривень - до	11	липня	2024 року.



Джерело: НБУ

Рис.1. Динаміка змін капіталу банків України (тис. грн.)

Протягом I кв. 2019 року змін до цього графіку не вносилося. Станом на 01.04.2019 р. 36 банківських установ мали статутний капітали менший за 300 млн. грн. Існує імовірність, що не всі з цих банківських установ зможуть виконати графік підвищення обсягу статутного капіталу. Тому варто очікувати, що частина з них прийме рішення про об'єднання з іншими гравцями на ринку, або про припинення діяльності та ліквідацію.

Найбільший обсяг зміни статутного капіталу припадає на державний Ощадбанк - 5,75 млрд. грн. Для докапіталізації Ощадбанку держава в особі Міністерства фінансів випустила облігації з процентною ставкою 9,2% річних, терміном обігу до 16 років в обмін на акції додаткової емісії Ощадбанку. Проведення докапіталізації відбулося в зв'язку з погіршенням якості кредитного портфеля державного банку.

Аналізуючи власний капітал банк можна виділити 5 банків у яких доля фактично сплаченого капіталу найбільша (див. табл. 1.)

Таблиця 1

Банки з найбільшим статутним капіталом на 01.04.2019

Назва установи	Фактично сплачений акціонерний капітал(тис.грн)
1. АТ КБ "ПРИВАТБАНК"	206059743
2. ПАТ "Промінвестбанк"	50918870
3. АТ "ОЩАДБАНК"	49472840
4. АТ "Укрексімбанк"	38730041
5. АБ "УКРГАЗБАНК"	13837000

Джерело: НБУ

Підсумовуючи викладене, можна зробити висновок, що, незважаючи на динамічний розвиток банківської системи, рівень капіталізації залишається низьким. До того ж недостатній рівень капіталізації загрожує стабільності банківської системи і не відповідає потребам економічного зростання. У цих умовах важливим завданням державного регулювання та управління банківською діяльністю є підвищення стійкості та надійності функціонування банківської системи шляхом забезпечення достатньої капіталізації.

Таким чином, серед основних напрямків підвищення капіталізації банків і ефективності функціонування банківського капіталу можна розглядати такі:

- збільшення капіталу за рахунок субординованого боргу (за рахунок капітальних інструментів, удосконалення механізму акумулювання боргу);
- збільшення статутного, додаткового капіталу та удосконалення механізму розрахунку капіталу (збільшення банківського капіталу за рахунок прибутку, за рахунок додаткових внесків акціонерів);
- регулювання капіталу з боку держави (таке регулювання здійснюється в основному з метою зменшення ризику банкрутств);
- стимулювання процесів злиття та поглинання банків, що призводить до перетворення проблемних банків на фінансово-стійкі та сильні;
- дієва підтримка довіри населення до банківської системи країни.

Література:

1. Брегеда О.А. Тенденції розвитку світової та вітчизняної банківських систем / О.А. Брегеда, С.М. Савлук // Фінанси України. – 2010. – №4. – С. 27-34.
2. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Офіційний Інтернет-сайт Національного банку України [Електронний ресурс] / Економічні матеріали. – Режим доступу: <http://bank.gov.ua>
4. Офіційний рейтинг банків України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://banker.ua/officialrating/investment/credit/01/2018/>
5. Показники банківської системи НБУ [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593

ПРІОРИТЕТИ ТА ІНТЕРЕСИ ЗОВНІШНЬОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

Овечкіна О.А., Ракитянська А.В.
Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля,
м. Сєвєродонецьк, Україна

В умовах складних зовнішніх політичних і внутрішньо-економічних обставин дослідження пріоритетів та інтересів зовнішньої політики України стають надалі актуальнішими. Враховуючи сказане, *метою* даної роботи є характеристика пріоритетів і завдань зовнішньої політики України та їх впливу на головні національні інтереси. Згідно «Основним напрямом зовнішньої політики України», виділяють три основних групи інтересів: а) економічні інтереси (створення міжнародних господарських комплексів, інтегрування економіки у світове господарство); б) геополітичні та стратегічні інтереси (захист незалежності та забезпечення безпеки в країні); в) регіональні (забезпечення потреб для внутрішнього розвитку України) [1].

В аспекті забезпечення реалізації виділених груп інтересів слід визначити, що важливим завданням зовнішньої політики України є збалансованість і диверсифікація своїх зовнішньополітичних зв'язків, які дозволятимуть уникнути односторонньої залежності від інших держав. Дуже важливе значення мають політичні та економічні відносини з країнами Європи як на двосторонній, так і на багатосторонній основі. Україна розглядає активну участь в будівництві європейських структур безпеки як одну з основних зовнішніх гарантій забезпечення національного суверенітету.

Запорукою зміцнення політичної та економічної безпеки України є успішне здійснення широкомасштабної програми соціально орієнтованих ринкових реформ, що має зняти гостроту питань, пов'язаних з національними меншинами, конфліктними ситуаціями, протиріччями геополітичної орієнтації різних регіонів нашої держави тощо.

У проведенні своїх реформ Україна спирається на допомогу розвинених країн Заходу, які, на наш погляд, безумовно зацікавлені в їх успішності. Просування в цьому напрямку потребує значної зовнішньої фінансової підтримки з метою покриття потреб критичного імпорту і ефективної структурної перебудови економіки. Активна робота з налагодження такої підтримки також є однією з найважливіших задач зовнішньополітичної діяльності України. Слід зазначити, що сама програма реформ та хід її реалізації в Україні отримали активну підтримку з боку МВФ і Світового банку, ЄБРР, Міжнародною фінансовою корпорацією які прийняли рішення про надання Україні великих кредитів [2].

Виключне значення для успіху реформ в Україні має залучення зарубіжних інвестицій з метою ефективної підтримки виробництв, які забезпечать інтеграцію України в світовий ринок. Перш за все, це реалізація національних проектів власного енергозабезпечення України, розвитку

агропромислового комплексу, авіа- і суднобудування, ядерної енергетики, аерокосмічної промисловості. Узагальнюючі сказане, слід визначити, що головними напрямками зовнішньої політики України є [3]:

- участь в ООН, ЄС та в інших міжнародних організаціях та європейська інтеграція (на даний час головний пріоритет нашої держави - членство в ЄС, створення вільної торгівлі з країнами Європейського Союзу, участь у всесвітніх міжнародних організаціях, збільшення доступу до фінансової допомоги, обміну досвідом тощо);

- двосторонні міждержавні відносини (пріоритетними напрямками є економічні, політичні, культурні та інші стосунки з державами-членами НАТО та ЄС, країнами сусідами, державами Азії, Африки, Латинської Америки тощо);

- регіональне співробітництво в Європі (всі зовнішні зусилля країни повинні бути спрямовані на розвиток регіонального співробітництва задля захисту незалежності);

- співробітництво в рамках Співдружності незалежних держав (Україна підтримує відносини з країнами-учасницями СНД згідно з положеннями Угоди про Співдружність незалежних держав із Застереженнями до неї).

Отже, концепція зовнішньої політики України формує економіку нашої країни та направляє її в розвиваюче русло з метою забезпечення рівноправного суб'єкта в міжнародній системі.

Література:

1. Електронний ресурс.- Режим доступу:<http://studies.in.ua/shpora-geopolitika/2442-83-zovnshnya-politika-ukrayini-nteresi-proriteti.html>.
2. Современные ориентиры внешней политики Украины. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https://zn.ua/POLITICS/sovremennye_orientiry_vneshney_politiki_ukrainy.html.
3. Жильцов С.С. Эволюция внешней политики Украины: современный этап (1919-2013гг)/ С.С. Жильцов. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [file:///C:/Users/User/Downloads/Nvdau_2013_20\(2\)_5.pdf](file:///C:/Users/User/Downloads/Nvdau_2013_20(2)_5.pdf).

ПРОБЛЕМЫ НЕРАВЕНСТВА В МЕХАНИЗМЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОГО БОГАТСТВА

Сейлеханов А.А.

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

По данным Международного валютного фонда на протяжении трех последних десятилетий в 53% стран мира наблюдался рост неравенства в доходах. Эта тенденция особенно заметна в странах с развитой экономикой. При этом, по данным исследования Программы развития Организации Объединенных Наций, в рамках которого было проанализировано 116 стран, с 1990-го по 2010 год практически во всех группах стран, от бедных до богатых, произошел рост неравенства.

Неравенство неуклонно снижалось в промышленно развитом мире с начала XX века, но с 1980-х годов доля доходов, приходящаяся на 1% самого богатого населения, выросла в Соединенных Штатах Америки, Великобритании, Канаде, Ирландии и Австралии. Среди причин этого - технологические изменения, требующие специфических навыков, что увеличило отдачу от образования в сочетании с эффектами масштаба, обусловленными ростом взаимосвязанности рынков, усилив глобальную конкуренцию за таланты. Среди прочего это привело к росту вознаграждения первых руководителей по мере расширения размеров компаний и банков. Нарботанная система привела к тому, что размеры бонусов и премий на Уолл-Стрите в разгар последнего кризиса шокировали общественность. В Казахстане, учитывая недавнее быстрое развитие некоторых секторов, также есть значительное различие в доходах между топ-менеджментом крупных компаний и банков и их рядовыми сотрудниками. По сообщениям кадровых служб, максимальные заработные платы первых в последние годы доходили до 5-7 млн тенге в месяц по сравнению с порядка 150 тыс. тенге средней ежемесячной зарплаты по стране.

Глобализация стимулировала рост доходов людей, способных успешно обслуживать глобальную аудиторию. В частности, речь идет об IT-отрасли, представители которой могут работать как удаленно, то есть, не выезжая из своей страны к заказчикам, так и переезжая в страны, которые привлекают таких специалистов.

Высокие темпы роста в развивающихся странах позволяют быстро наращивать количество представителей среднего и выше среднего классов. Так, долгие годы роста китайской экономики темпами выше 6% привели к тому, что турист из КНР стал туристом номер один в мире. То есть члены китайской мировой «фабрики», поставляющей продукцию в разные страны, теперь активно тратят деньги на зарубежные поездки.

Британский финансист, главный экономист Goldman Sachs Джим О'Нил отмечает, что 20% китайских потребителей зарабатывают около 40 тыс. долларов в год, что, по сути, равно средним доходам британцев.

20% китайского населения – это 260 млн человек, или в четыре раза больше, чем в Великобритании. Конечно, это влияет на развитие. Скорее всего, к 2030 году эта цифра составит 40%. Если это действительно случится, то это будет основой улучшения их жизни и косвенно приведет к улучшению жизни других. В дополнение к китайскому потребителю глобальная важность индийского потребителя также будет расти и, если говорить о других потенциальных странах, которые становятся все более и более важными, стоит добавить сюда Индонезию, Вьетнам, Нигерию, Турцию, Бразилию, Россию и Мексику.

Рост производственного потенциала и затем доходов в развивающихся странах может привести к тому, что эти страны тоже будут привлекать свободные трудовые ресурсы из других стран. Пока же неравенство в доходах приводит к потоку беженцев из стран Африки и Азии в страны Европы и Северной Америки.

Неразвитость некоторых финансовых рынков при гегемонии североамериканской и европейской финансовых систем также приводит к неравенству. Президент Казахстана Нурсултан Назарбаев считает, что влияние на глобальную мировую экономику оказывают не только развитые, но и страны-аутсайдеры, которые несут определенные риски для своих соседей.

Однако работать еще есть над чем. Согласно исследованию Международного валютного фонда, рост неравенства в Казахстане в 1990-2010 годы составил 28,7%. В соседнем с Казахстаном Кыргызстане рост неравенства в этот период был зафиксирован на уровне 66,6%, а в России – 54,4%. Рост неравенства фиксировался тогда и в таких развитых странах, как США, Великобритания и Швейцария (6,8%, 10,8 и 17,8%, соответственно), но есть примеры и снижения неравенства, например, в таких странах, как Пакистан – 21,7% и Филиппины – 25,9%.

В связи с этим от Казахстана и других стран могут потребоваться более серьезные меры в налаживании механизма распределения национального богатства. В частности, в докладе о заработной плате в мире Международная организация труда призывает страны к более широкому использованию коллективных переговоров для борьбы с тенденцией замедления в последние годы роста доходов.

Литература:

1. Послание Президента Республики Казахстан — Лидера Нации Н.А. Назарбаева Народу Казахстана «Стратегия «Казахстан-2050» — Новый политический курс состоявшегося государства» (Астана, 14 декабря 2012 года

22 VI Міжнародна науково-практична конференція "Пріоритети розвитку фінансової системи: традиції, моделі, перспективи", 25-26 квітня 2019 року, м. Сєвєродонецьк

// [Электронный ресурс]. – Режим доступа:
<https://adilet.zan.kz/rus/docs/K1400002014>

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

3. Национальный аналитический центр [Электронный ресурс]. – Режим
доступа: <http://www.nac.gov.kz/>

4. Аналитический интернет-портал «Эксперт Казахстан» [Электронный
ресурс]. – Режим доступа: <http://expertonline.kz/>

ОЦІНКА РЕАЛІЗАЦІЇ ЦІЛЕЙ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ В ПРОЦЕСІ ВИКОНАННЯ БЮДЖЕТНИХ ПОВНОВАЖЕНЬ РОЗПОРЯДНИКАМИ КОШТІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

Шуліко М.М.

Громадська спілка «Інститут регіональних проблем»,
м. Сєвєродонецьк, Україна

Як свідчать результати проведених досліджень, розпорядниками коштів місцевих бюджетів не забезпечено виконання вимог щодо врахування та оприлюднення інформації про виконання цілей державної політики у відповідній сфері. Не визначені процедури та форми підготовки такої інформації, відсутній доступ до інформації з відкритих джерел, неякісно визначаються показники досягнення цілей та оформлюються відповідні висновки. Тому особливої актуальності набувають питання забезпечення реалізації цілей державної політики в процесі виконання бюджетних повноважень розпорядниками коштів місцевих бюджетів.

Відповідно до вимог п.4. ст. 28 Бюджетного кодексу України головні розпорядники бюджетних коштів повинні оприлюднювати шляхом розміщення на своїх офіційних сайтах (або в інший спосіб відповідно до Закону України "Про доступ до публічної інформації") інформацію про цілі державної політики у відповідній сфері діяльності, формування та/або реалізацію якої забезпечує головний розпорядник бюджетних коштів, та показники їх досягнення в межах бюджетних програм за звітний бюджетний період - до 15 березня року, що настає за звітним.

Фахівцями «Громадського інституту регіональних проблем» в квітні 2019 р. були переглянуті сайти головних розпорядників в галузі «Освіта» та «Охорона здоров'я» в м. Рубіжне та м. Сєвєродонецьку. Відповідної інформації не було знайдено.

Процедура надання інформації про цілі державної політики розпорядниками коштів місцевих бюджетів потребує визначення. На сайті Міністерства фінансів України розміщена «Інструкція щодо заповнення форми «Інформація про досягнення головним розпорядником коштів державного бюджету цілей державної політики у сферах діяльності, формування та/або реалізацію якої він забезпечує, за результатами 2018 року» (але відсутні посилання на документ, яким ця Інструкція була затверджена). Наприклад, п.2. ст.28 Бюджетного кодексу України передбачено, що інформація про цілі бюджетної політики повинна включатись до бюджетних запитів. Але відповідні зміни до Наказу Минфіну від 17.07.2015 р. № 648, яким були затверджені форми бюджетних запитів, до цього часу не внесені [2].

В формі паспорту бюджетної програми вже передбачено окремий пункт: «б. Цілі державної політики, на досягнення яких спрямована реалізація бюджетної програми». Але порядок його заповнення не визначено [3].

З урахуванням вищезазначеної Інструкції можемо виділити такі особливості підготовки Інформації головними розпорядниками бюджетних коштів:

- інформація про досягнення головним розпорядником коштів цілей державної політики у сферах діяльності, формування та/або реалізацію якої він забезпечує, повинна включатись до річного звіту про виконання місцевого бюджету;
- для підготовки та оприлюднення Інформації повинна використовуватись окрема звітна форма;
- як правило, для відповідної сфери діяльності головного розпорядника визначається одна ціль державної політики;
- не допускаються формулювання, які містять такі недоречності, як «реалізація державної політики», «забезпечення діяльності», «виконання зобов'язань» тощо.

Одним із найбільш важливих є питання про те, яким джерелом для отримання інформації про цілі державної політики повинні керуватись головні розпорядники коштів місцевих бюджетів. Такі цілі повинні визначатись головним розпорядником коштів державного бюджету (тобто відповідного Міністерства, державного комітету тощо). Зокрема, у вищезазначеній Інструкції вказано, що при визначенні цілей державної політики та показників їх досягнення слід враховувати, що головний розпорядник відповідає за усю галузь у цілому, незалежно від того, з якого бюджету – державного чи місцевого – забезпечується її фінансування, включаючи трансферти з державного бюджету місцевим бюджетам [4, стор. 1].

Згідно п. 9¹ ст. 38 Бюджетного кодексу України передбачено, що Інформація про цілі державної політики, реалізацію яких забезпечують бюджетні програми, входить до переліку матеріалів, які подаються до проекту Закону про Державний бюджет України, але її публікація не передбачається. Відповідно до статті 33 Бюджетного кодексу України Бюджетна декларація містить положення щодо цілей державної політики у відповідній сфері, формування та/або реалізацію якої забезпечує головний розпорядник, та показники їх досягнення за результатами попереднього бюджетного періоду, очікуваних у поточному бюджетному періоді та прогнозних на середньостроковий період (динаміка показників за 5 років). Але ця вимога вступила в дію лише з грудня 2018 р..

Вищезазначена Інструкція визначає, що цілі державної політики мають відповідати програмним (стратегічним) документам економічного та соціального розвитку, серед яких: Програма діяльності Кабінету Міністрів України, Середньостроковий план пріоритетних дій Уряду на період до 2020 року, Коаліційна угода, Стратегія сталого розвитку «Україна-2020», Угода про асоціацію між Україною та ЄС, Меморандум про співпрацю з Міжнародним валютним фондом [4, с. 2]. Але формулювання цілей в цих документах є досить складним та вміщує декілька цілей. Наприклад, в Програмі діяльності

КМУ цілі державної політики в сфері надання загальної (середньої) освіти сформульовані наступним чином:

«Підвищення якості загальної середньої освіти, зокрема, за рахунок створення ефективної системи освітніх округів (доступність початкової школи, необхідна педагогічна і матеріально-технічна база в опорній школі), запровадження стимулюючих виплат для вчителів, розширення автономії шкіл з метою реалізації проектів державно-приватного партнерства, залучення інвестицій та розширення переліку освітніх послуг, оновлення освітніх стандартів з метою формування в учнів необхідних для життя компетентностей. Сприяння розвитку загальноосвітніх навчальних закладів усіх форм власності, у тому числі шляхом надання державної фінансової підтримки. Стимулювання оновлення інфраструктури закладів освіти та культури, позашкільного навчання та спорту, зокрема, шляхом утворення об'єднаних центрів розвитку дитини та їх фінансування в рамках освітньої субвенції або з місцевих бюджетів».

Чинним законодавством також передбачається, що для кожної цілі потрібно визначати показники досягнення. Кількість показників досягнення однієї цілі державної політики, як правило, не повинна перевищувати трьох. Показники, визначені для однієї цілі, не повинні дублюватися для іншої. Показники досягнення цілей державної політики доцільно формувати як інтегровані показники, що враховують результати, отримані за рахунок реалізації усіх або декількох бюджетних програм.

Крім того, для кожної цілі державної політики у відповідній сфері необхідно надавати висновок про:

- ступінь її досягнення (динаміку у досягненні цілі (позитивна / негативна);
- відповідність досягнутих показників завданням, визначеним програмними (стратегічними) документами економічного та соціального розвитку);
- пропозиції щодо напрямів підвищення ефективності і результативності використання бюджетних коштів, покращання стану розвитку відповідної сфери.

Але, ці вимоги також не виконуються в повній мірі.

Таким чином, з метою оптимізації механізму оцінки реалізації цілей державної політики в процесі виконання бюджетних повноважень розпорядниками коштів місцевих бюджетів можна запропонувати наступні рекомендації:

а. розробка місцевими радами власного алгоритму здійснення процедур, що стосуються врахування та оприлюднення інформації про виконання цілей бюджетної політики;

б. орієнтація розпорядників коштів місцевих бюджетів при визначенні й оцінці виконання цілей державної політики у відповідній сфері на інформацію головних розпорядників коштів державного бюджету (міністерств, державних

комітетів тощо);

в. забезпечення ефективного моніторингу за дотриманням процедур щодо визначення, звітування та надання публічної інформації про досягнення цілей державної політики із залученням неурядових організацій.

Література:

1. Бюджетний кодекс України. Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2010, № 50-51, ст.572.

2. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження типових форм бюджетних запитів для формування місцевих бюджетів» від 17.07.2015 р. № 648 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0957-15>.

3. Наказ Міністерства фінансів України від 29.12.2002 р. № 1098 «Про паспорти бюджетних програм» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0047-03>

4. Інструкція щодо заповнення форми «Інформація про досягнення головним розпорядником коштів державного бюджету цілей державної політики у сферах діяльності, формування та/або реалізацію якої він забезпечує, за результатами 2018 року» [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

https://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/3_%D0%86%D0%BD%D1%81%D1%82%D1%80%D1%83%D0%BA%D1%86%D1%96%D1%8F_%D1%86%D1%96%D0%BB%D1%96_%D0%B4%D0%B5%D1%80%D0%B6%D0%B0%D0%B2%D0%BD%D0%BE%D1%97%20%D0%BF%D0%BE%D0%BB%D1%96%D1%82%D0%B8%D0%BA%D0%B8_30%2001%202019%20%D1%80%D0%B5%D0%B4.docx

АНАЛІЗ МАСШТАБІВ ТА СТРУКТУРИ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЮ БАНКІВ НА ПРИКАДІ ПАТ «ПУМБ»

Тищенко О.І., Філоненко Ж.В.
Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля,
м. Сєвєродонецьк, Україна

Кредити та аванси клієнтам є найбільш дохідною статтею банківського балансу, яка забезпечує основну частину чистого прибутку банку, тому особливої уваги заслуговує саме аналіз кредитного портфелю банку.

Якісний та оптимально диверсифікований кредитний портфель сприяє максимізації дохідності як окремого банку, так і діяльності банківської системи України.

Кредитний портфель являє собою сукупність виданих банком позик, які можна класифікувати за різними критеріями, в залежності від мети аналізу [1].

Загальна оцінка активів банківської системи України за 2016-2018рр. дозволяє зробити висновок щодо нарощування темпів приросту активів, що є свідченням розширення загальної діяльності банків. При цьому структура активів є нерівномірною: на банки з державним капіталом припадає – 55%; на банки з іноземним капіталом – 32%; на банки з приватним українським капіталом – 13% усієї банківської системи.

Серед банків різних груп на протязі аналізованого періоду позитивна динаміка щодо зростання частки активів відзначена за банками с приватним капіталом (рис.1), яка складає 7,25%(з 13,8% до 14,8%).

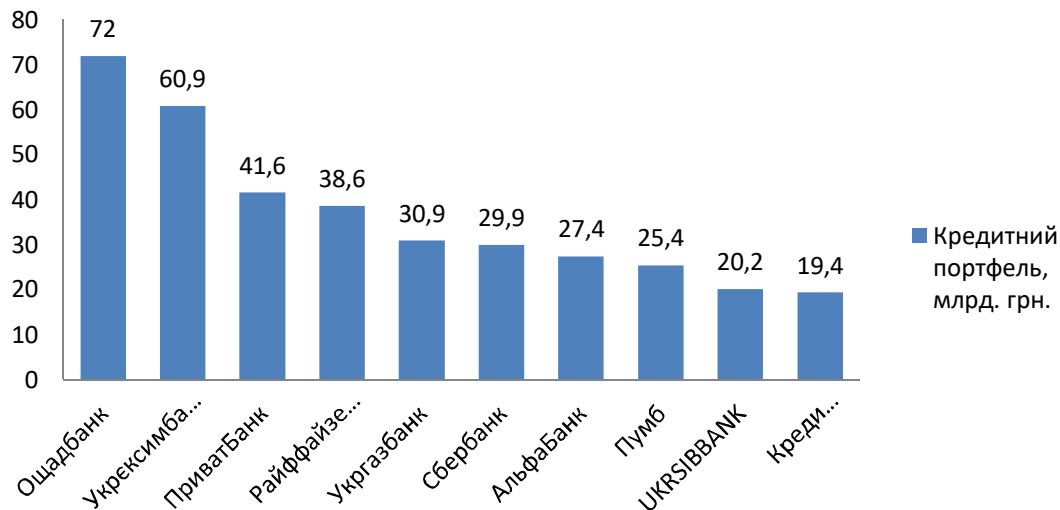


Джерело: НБУ

Рис.1. Динаміка частки активів приватних банків

Збільшення активів приватних банків відбулося за рахунок розширення кредитного портфелю банків, який протягом 2017 року виріс на 3,7% (3687 млрд. грн.) і становив на 01.01.18 р. 1042,8 млрд. грн. [2].

Для визначення загального стану кредитної діяльності банківської системи України, проведемо аналіз кредитного портфелю на прикладі ПАТ «ПУМБ» [3], який входить в топ-10 банків України та займає перше місце серед банків з приватним капіталом за розмірами кредитного портфелю [4](див. рис. 2.).



Джерело: НБУ

Рис.2. Рейтинг банків України за розміром кредитного портфелю

Для аналізу використаємо сукупність загальноекономічних методів, таких як: метод абсолютних і відносних показників, метод порівняння, метод групувань, табличний метод, метод коефіцієнтів.

Для оцінки масштабів кредитної діяльності ПАТ «ПУМБ» розрахуємо коефіцієнт питомої ваги кредитів у загальних активах. Для розрахунку даного коефіцієнту використаємо показники кредитних вкладень ПАТ «ПУМБ» за період 2016 – 2017 рр. Результати аналізу наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Аналіз масштабів кредитної діяльності ПАТ «ПУМБ» за 2016-2017рр.

Показник	За 2016р, тис. грн.	За 2017р, тис. грн.	Відхилення(+,-)	
			Абсолютне, тис. грн.	Відносне, %
Кредити клієнтам	24755755	25495599	739844	2,98 %
Загальні активи	44552608	46532329	1979721	4,44 %
Питома вага	55,56%	54,79%	-0,77	-1,38%

Джерело: НБУ

Частка кредитних операцій в загальних активах за аналізований період є недостатньою, і складала у 2016 році 55,56%, а у 2017 році - 54,79 і є свідченням пасивної політики банку по розміщенню коштів.

Оскільки темпи приросту загальних активів, випереджають темпи приросту кредитних операцій, частка кредитного портфелю банку знизилася, що негативно позначиться на його дохідності.

Не дивлячись на позитивну динаміку зростання кредитного портфелю, частка проблемних кредитів банківської системи України є досить високою, тому аналіз кредитної якості портфелю набуває особливого значення. Результати оцінки якості кредитного портфелю ПАТ «ПУМБ» наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Аналіз якості кредитного портфелю ПАТ «ПУМБ»

Групи кредитів	За 2016р, тис. грн.	Питома вага, %	За 2017р, тис. грн.	Питома вага, %	Відхилення(+,-)		
					Абсолютне, тис. грн.	Відносне, %	За струк- турою, %
Непрострочені і незнецінені кредити	20429000	58,02	20601457	62	172457	0,84	3,98
Прострочені і незнецінені кредити	350777	0,9	728146	2,17	377369	107,58	1,27
Знецінені кредити	14426226	40,9	11912540	35,83	-2513686	-17,42	-5,07%
Усього	35206003	100	33242143	100	-1963860	-5,58	
(Резерв під знецінення)	10450248		7746544		-2703704	-25,87%	
Усього кредитів за вирахуванням резерву	24755755		25495599		739844	2,98%	0

Джерело: НБУ

Проведений аналіз показав, що в структурі кредитного портфелю, найбільшу частку складають непрострочені та не знецінені кредити, їх частка в 2016 році становила 58,02%, а в 2017 році – 62%. При цьому за аналізований період їх питома вага збільшилась, що є моментом позитивним, та сприяє підвищенню якості кредитного портфелю.

Також позитивно вплинуло на якість кредитного портфелю банку зниження частки знецінених кредитів на 5,07%, хоча їх питома вага продовжує залишатись досить значною (у 2017 році – 40,9%, у 2018 – 35,83%).

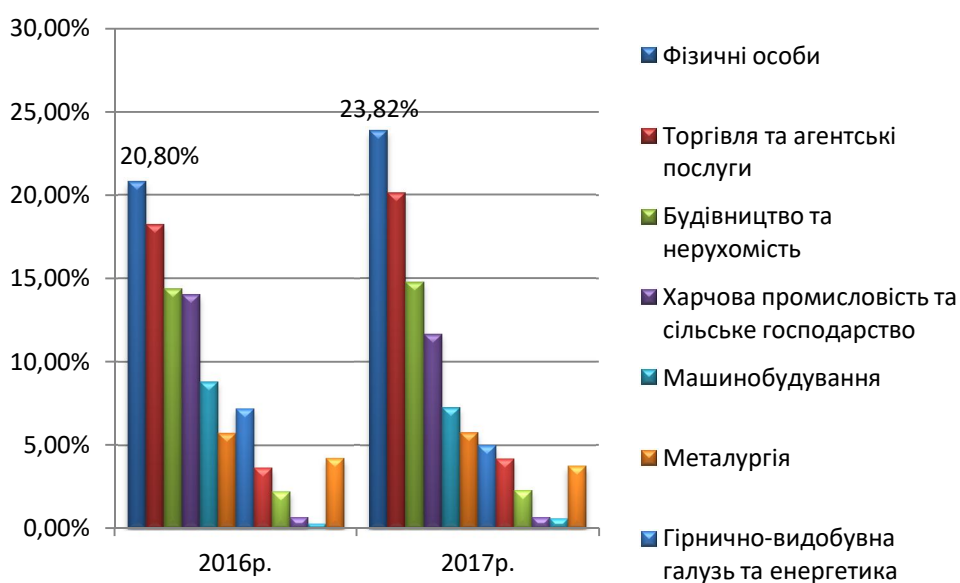
Підвищення якості кредитного портфелю призвело до зменшення витратності банку за рахунок зниження суми сформованого резерву на 25,87%.

Однією з ознак зменшення ризику, є достатній рівень галузевої диверсифікації кредитного портфелю. Аналіз структури кредитного портфелю

за галузями дає можливість визначити ступінь диверсифікації і виявити надмірну концентрацію кредитних операцій в одному сегменті. Результати проведеного аналізу представимо у вигляді рис.3.

Проведений аналіз структури кредитного портфелю ПАТ «ПУМБ» за галузевою ознакою, показав, що основний акцент банк робить на роботу з фізичними особами, як з найбільш дохідними активами, та на торгівлю діяльність, яка характеризується високою оборотністю та дохідністю.

Кредитний портфель банку є достатньо диверсифікований, що зменшує ступінь кредитного ризику та вірогідність отримання збитків.



Джерело: НБУ

Рис.3. Аналіз структури кредитного портфеля ПАТ «ПУМБ» за галузевою ознакою

Розглянувши кредитний портфель ПАТ «ПУМБ» за період 2016-2017рр, можна зробити такі висновки. Активна діяльність ПАТ «ПУМБ» в цілому відповідає загальній тенденції, що склалася в банківському секторі. При цьому кредитна діяльність банку є пасивною, тому потребує розширення з метою збільшення дохідності банку. З позиції кредитного ризику – кредитний портфель можна охарактеризувати як достатньо якісний та галузево диверсифікований.

Література:

1. Герасимович А.М. Аналіз банківської діяльності: Підручник / [А.М. Герасимович, І.М. Парасій-Вергуненко, В.М. Кочетков та ін.]; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. А.М. Герасимовича. - К.:КНЕУ, 2010. — 599 с.

2. Огляд банківського сектору [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=75174148>

3. ПАТ «ПУМБ» Фінансова звітність за рік, що закінчився 31 грудня 2017 року, разом зі звітом незалежного аудитора [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://about.pumb.ua/content/cmsfile/ua/>

4. Офіційний рейтинг банків України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://banker.ua/officialrating/investment/credit/01/2018/>

СЕКЦІЯ 2: ІНСТИТУЦІЙНИЙ ТА ФІНАНСОВИЙ БАЗИС ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ ЕКОНОМІКИ

ФІНАНСОВИЙ АСПЕКТ В ОРГАНІЗАЦІЇ ОПЛАТИ ПРАЦІ

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

В умовах побудови ринкової економіки в Україні й підвищення її конкурентоспроможності на всіх рівнях з метою інтеграції до європейської спільноти зростає потреба в удосконаленні ефективного мотиваційного механізму, базисом якого є оплата праці. Пошук резервів для фінансового забезпечення стабільного зростання державної соціальної гарантії, мінімальної заробітної плати, дозволить індивідуалізувати порядок визначення розміру трудових доходів задля досягнення ідеї соціальної рівності в трудових відносинах.

Проблеми визначення сутності соціального інструменту державного регулювання організацією оплати праці, мінімальної заробітної плати, в наукових напрацюваннях досліджуються постійно, в наслідок чого переважна частка науковців [1, 2, 3] зосереджують свою увагу на удосконаленні методичних підходів у визначенні даного інструменту як константи, уніфікованої під організацію оплати праці національного господарства країни.

Разом з тим окремих вектор проблеми щодо поглиблення механізму для диференціації розміру трудових доходів населення і пошуку методичних інструментів для зростання фінансового забезпечення оплати праці з метою подолання наслідків економічної кризи та поступового набуття соціальної рівноваги у трудових відносинах дещо залишається не достатньо дослідженими. Тому актуальним залишається визначення сутності поняття «індивідуалізація оплати праці», систематизація основних соціально-економічно-нормативних чинників впливу на даний процес та обґрунтування методичного підходу щодо пошуку резервів фінансового забезпечення диверсифікації мінімальної заробітної плати на макроекономічному рівні.

Диференціація оплати праці – це фактори, визначені державним, обмеженим й індивідуальним регламентуванням, які обумовлюють різницю в обсягах заробітної плати певних працівників або їх груп. Дане поняття не виступає проти ідеї соціальної рівності людей, тому що встановлення відмінностей розміру оплати праці має за мету не створення переваг окремим працівникам чи їх групам, а досягнення більшої проекції розміру оплати праці особливостям трудових відносин, що мають індивідуальну основу [4].

Індивідуалізація – це відмінності в соціальних, економічних та нормативних аспектах, зумовлені суттєвими особливостями умов праці в тій чи іншій галузі, значенням її для національного господарства, відмінностями

в суб'єктах трудових правовідносин, характером трудових зв'язків, нарешті, кліматичними умовами. У підґрунті індивідуалізації знаходяться усталені суспільні чинники, що визначають відмінності в умовах праці й потребують відображення в нормативних актах [1].

Науковець Р. З. Лівшиць зазначає п'ять чинників диференціації заробітної плати: зв'язок з робочим часом, кваліфікація працівника, умови праці, галузь національного господарства й географічний район [2]. І.М. Твердовський висловлює думку, що на сьогодні, окрім перелічених чинників, має місце також індивідуалізація оплати праці за іншими критеріями: у зв'язку з установами широкої сфери дії трудового права можна вести мову про такий чинник диференціації, як включення чи не включення працівника у відносини власності організації. Останній чинник повинен знайти найширше застосування саме при регулюванні оплати праці на підприємствах з приватною формою власності та в акціонерних товариствах [3].

Диференціює оплату праці за професійно-кваліфікаційними групами працівників, за категоріями персоналу, а також на підставі аналізу механізму регулювання останньої в окремих галузях національного господарства і робить висновок, що індивідуалізація оплати праці може провадитися залежно від особливостей виробництва науковець Я. В. Сімутіна [4]. Вегера В.М. наголошує що основні чинники диференціації розміру заробітної плати працівників поділяються на економічні і правові [1].

На нашу думку, кожна з даних пропозицій має характер визначення окремого напрямку факторів впливу на диференціацію заробітної плати, тому ми пропонуємо систематизацію чинників, які охоплюють базові вектори визначення сутності індивідуалізації оплати праці.

Соціальний вектор:

1. Ринок праці як регулятор основних тенденцій зайнятості працездатного населення:

– відбиває в динаміці основні напрями зайнятості та її основних складових (галузева, професійно-кваліфікаційна, демографічна).

– гарантування пріоритетності повної і продуктивної вільно обраної зайнятості;

2. Державне регулювання у сфері соціальних гарантій:

– гарантування фінансування визначених розмірів соціальних гарантій (мінімальна заробітна плата); – гарантування рівних можливостей громадянам у реалізації їх права на працю;

– сприяння підвищенню професійного рівня працездатного населення відповідно до суспільних потреб;

– сприяння зайнятості населення, у тому числі в сільській місцевості й на депресивних територіях.

3. Відповідність оплати праці залежно від ступеня володіння професійними компетентностями:

– наповнення економіки кваліфікованими працівниками;

– збалансування попиту на робочу силу та її пропозицію (створення умов

для професійного розвитку, гідних умов для праці та достатньої кількості робочих місць);

– забезпечення соціального захисту осіб у разі настання безробіття;

Економічний вектор:

1. Підвищення рівня ефективності господарської діяльності як резервів для фінансового забезпечення індивідуалізації оплати праці. Враховуючи виробничі й фінансові ризики, за яких здійснюється діяльність підприємств, і залежність заробітної плати працівників від конкурентоздатності продукції підприємства на ринку товарів і послуг доцільно поділяти заробітну плату на постійну (тарифна ставка, посадовий оклад) і змінну (залежно від досягнутого підприємством результату) за умови, що крім оплати за виконану роботу запроваджуються ефективні системи мотиваційно-стимулюючого напрямку.

2. Підвищення рівня ефективності праці суб'єктів трудових відносин. Сутність нормування праці виявляється в розробленні і встановленні особливих видів норм, які узагальнено прийнято йменувати «норми витрат праці», або «норми праці» [5]. Нормування праці виконує низку важливих функцій, виступаючи підґрунтям наукової організації праці й засобом забезпечення оптимального співвідношення між мірою праці та її оплатою.

Отже, за умов розвитку ринкових відносин і поглиблення економічної самостійності підприємств нормування праці набуває вагомого значення як засіб скорочення затрат живої праці, зниження собівартості продукції й підвищення продуктивності праці. Воно є як засобом визначення міри праці для виконання тієї чи іншої конкретної роботи, так і міри винагороди за працю залежно від її кількості та якості.

Нормативний вектор:

1. Посилення соціального і правового захисту громадян України, які працюють за кордоном, у тому числі шляхом активізації міжнародного співробітництва, укладення міжнародних договорів, що стосуються питань захисту прав трудових мігрантів.

2. Забезпечення нормативно-правовими засадами: рівних умов оплати праці в різних секторах економіки, про що свідчить надмірна диференціація оплати праці за сферами економічної діяльності та галузями; умов визначення оплати праці у межах законодавчого поля; контролю та захисту за збереженням трудових прав працівників у разі їх порушення. Проблема тінізації оплати праці присутня у кожній, без винятку, державі, проте її вагомість та гострота є відмінними і значно залежать від рівня економічного і соціального розвитку країни. Україна, перебуваючи на стадії становлення ринкової системи господарювання, гостро відчуває проблему тінізації не лише у сфері оплати праці, а й в цілому. Тому одним з пріоритетних завдань є легалізація доходів працівників, які перебувають поза офіційним сектором [5,6,7].

3. Гарантування належних умов праці. Частина 4 ст. 43 Конституції України проголошує право кожного на належні, безпечні та здорові умови

праці. Це складне об'єктивне суспільне явище, що формується у процесі праці під впливом взаємопов'язаних чинників соціально-економічного, техніко-організаційного і природного характеру та впливає на здоров'я, працездатність людини, на її ставлення до праці й задоволеність працею, на її ефективність та інші економічні результати виробництва, на рівень життя і всебічний розвиток людини як головної продуктивної сили суспільства [8].

В сучасних умовах України, рівень заробітної плати в найбільшій мірі визначається нормативними, економічними та соціальними чинниками. Нормативні чинники можуть характеризуватися рівнем використання робочого часу та продуктивності праці. Вплив економічних чинників можна виявити через динаміку цін виробників. Рентабельність підприємств виражає вплив обох попередніх чинників. Соціальний чинник може бути представлений рівнем освіти та кваліфікації працівників, який характеризує сформований людський капітал.

Проведені нами дослідження засвідчили, що фінансове забезпечення соціального вектору знаходиться у тісному взаємозв'язку з цілим рядом економічних чинників, зміна яких прямо чи опосередковано може впливати на джерела його фінансування. Тому, як вірно зазначають дослідники Міжнародного бюро праці [9], формування фінансового забезпечення повинно обов'язково відбуватися з врахуванням потенційних зв'язків між соціальним захистом та економікою. Саме це дає змогу не лише побудувати збалансовану за доходами та витратами систему соціального захисту населення, а й забезпечити поступальний соціально-економічний розвиток усієї країни.

Література:

1. Вегера В.М. Встановлення розміру мінімальної заробітної плати як спосіб державного регулювання оплати праці в Україні: дис. ... канд. юрид. наук: спец. 12.00.05 /В.М. Вегера/ Київський національний університет імені Тараса Шевченка.– Київ, 2015. – 205 с.
2. Лившиц Р.З. Заработная плата в СССР. Правовое исследование: моногр./ Р.З. Лившиц. – М.: Наука, 1972. – 271 с.
3. Твердовський І.М. Заборона дискримінації у сфері праці: дис. ... канд. юрид. наук: спец. 12.00.05 / І.М. Твердовський / Східноукр. нац. ун-т. ім. В.І. Даля. – Луганськ, 2013. – 183 с.
4. Сімутіна Я.В. Методи правового регулювання заробітної плати на сучасному етапі (правові проблеми): дис. ... канд. юрид. наук: спец. 12.00.05 / Я.В. Сімутіна / ІДП НАН України. – Київ, 2006. – 210 с.
5. Конституція України: прийнята Верховною Радою України 28.06.1996 р., №254к/96-ВР // Відом. Верхов. Ради України. – 1996. – №30. – Ст. 141.- [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>
6. Cichon, M.; Scholz, W.; van de Meerendonk, A.; Hagemeyer, K.; Bertranou, F.; Plamondon, P. (2004). Financing social protection. Quantitative Methods in

Social Protection Series Geneva, International Labour Office/International Social Security Association.

7. Communication from the commission to the European Rliament, The Council, The European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. Social Protection in European Union Development Cooperation Brussels, 20.8.2012 COM(2012) 446 final. - [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2012:0582:FIN:EN:PDF>.

8. Davis, E.P. (2002), Prudent person rules or quantitative restrictions? The regulation of long-term institutional investors' portfolios - [Електронний ресурс]: https://www.researchgate.net/publication/4772684_Prudent_person_rules_or_quantitative_restrictions_The_regulation_of_long-term_institutional_investors_portfolios.

9. Buehn, A. and F. Schneider (2012). Shadow Economies Around the World: Novel Insights, Accepted Knowledge, and New Estimates, International Tax and Public Finance 19, pp. 139-171.

ОБҐРУНТУВАННЯ НЕОБХІДНОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ АВТОМАТИЗОВАНИХ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ

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

Побудова ефективної системи управління фінансами є на сьогодні одним з найважливіших завдань, що стоїть перед керівництвом компанії, яка бажає розвиватися та зміцнювати свої позиції на ринку. Автоматизована система фінансового управління являє собою частину загальної системи управління фінансами і базується на застосуванні методів математичного та економічного характеру, а також електронно-обчислювальної техніки, сучасних засобів зв'язку та оргтехніки. Використання даної системи підвищує якість прийнятих управлінських рішень на різних рівнях. Сьогодні вона є невід'ємним елементом в структурі фінансових органів і сприяє більш ефективному управлінню коштами.

До початку впровадження автоматизації необхідно визначитися з цілями даного процесу, а потім, виходячи з цілей, пред'явити вимоги до автоматизованої системи управління. Вимоги залежать від індивідуальних особливостей діяльності компанії. Найголовніше, така система управління в процесі роботи повинна надавати повні, достовірні та оперативні відомості про функціонування підприємства, тобто бути такою системою збору та планування фінансових результатів, спираючись на яку керівник зміг би прийняти ефективне управлінське рішення. Далі всі вимоги, цілі, критерії успішності і ризики проекту з автоматизації, ситуація «як є» і «як має бути» з додатком плану робіт повинні бути зафіксовані в статуті проекту – основному документі, що регламентує проект з автоматизації процесів бюджетного управління, управлінського обліку, управління грошовими потоками, фінансового аналізу, міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ) та ін. [2].

Проект оптимізації й автоматизації системи управління фінансами підприємства - це єдина автоматизована система управління фінансами підприємства, яка вибудована за передовою методологією і включає наступні блоки [3]:

1. Бюджетування (budget management). Для сучасних компаній бюджетування є однією з найбільш важливих функцій ефективного фінансового управління. Тому система бюджетного планування проектується і автоматизується, як система управління підприємством, а не просто як система зберігання планової інформації. Компанія отримує повноцінний інструмент оптимізації діяльності, як операційної так і стратегічної. Впроваджена система забезпечує всім підрозділам можливість планування своєї господарської діяльності в єдиній системі за загальними правилами.

Впроваджуючи автоматизовану систему бюджетування компанія

отримує:

– Застосування комплексного підходу, що дозволяє інтегрувати систему бюджетного планування в комплексну систему управління фінансами. Користувачі в єдиному інтерфейсі, в режимі реального часу бачать планові і фактичні дані.

– Мінімізацію додаткового навантаження на користувачів, завдяки інтеграції з системами оперативного та бухгалтерського обліку, автоматизації розрахунків та іншим технічним рішенням.

– Повноцінно впроваджену систему бюджетного управління, що дає можливість нарівні з фінансовим бюджетуванням, вести комплексне планування показників бізнесу. В системі бюджетування співробітники оцінюють, які дії потрібно зробити, щоб виконати щоденні показники і досягти мети, яку поставив керівник.

– Застосування процесного підходу, що дозволяє оптимізувати, а потім і автоматизувати як функції розрахунку, так і самі процеси планування. За рахунок цього процес бюджетного планування стає більш ефективним, прозорим зрозумілим для учасників.

2. Управлінський облік і управлінська звітність (cost management & managerial accounting). Для прийняття ефективних управлінських рішень компанії впроваджують управлінський облік як систему, що веде облік даних про стан діяльності підприємства, дозволяє аналізувати та контролювати тенденції його розвитку. Наскільки об'єктивною буде база для управлінських рішень, визначається логікою, що закладається при побудові системи управлінського обліку: чим коректніше відображаються та аналізуються зібрані дані, тим ефективнішими будуть рішення управлінців.

Результат проекту – це індивідуально спроектована згідно вимог компанії автоматизована система управлінського обліку з наявними достовірними оперативними даними про стан бізнесу, що включає:

– Комплексний підхід, який забезпечує керівництво можливістю відслідковувати та аналізувати необхідні управлінські як планові, так і фактичні дані зібрані в єдиному інтерфейсі.

– Процесний підхід, який впорядковує та регламентує щоденну діяльність співробітників. Система оптимізує та автоматизує усі елементи управлінського обліку та підготовки управлінської звітності: наприклад, процеси формування звітності, перевірки даних та звітів и т.п.

– Автоматизовану систему управлінського обліку із автоматизацією розрахунків, а також можливістю гнучкого налаштування будь-яких необхідних управлінських аналітик, а також автоматичного співставлення плану та факту. Це максимально знімає навантаження з користувачів системи.

– Унікальну організацію обліку для кожного клієнта. Компанія отримує можливість налаштувати варіанти ведення обліку, обравши один чи декілька стандартів одночасно: за корпоративними, національними або міжнародними стандартами.

3. Платіжний календар (корпоративне казначейство) та система управління ліквідністю (cash & treasury management). Одним з інструментів управління ліквідністю компанії є платіжний календар підприємства. Для повноцінного функціонування, компанії необхідно в будь-який момент часу мати достатню кількість грошей, щоб здійснювати операційну діяльність, підтримувати свою ліквідність і платоспроможність. Платіжний календар підприємства дозволяє управляти і контролювати рух грошей в компанії, як у короткостроковій перспективі (день, тиждень), так і в довгостроковій (місяць, рік). Важливою функцією платіжного календаря є можливість лімітування витрат за статтями витрат, за різними критеріями.

При впровадженні автоматизації компанія отримує систему для управління грошовими потоками та платоспроможністю бізнесу, а також ряд переваг:

- У єдиному інтерфейсі компанія може бачити планову, заявлену і фактичну інформацію про рух грошових коштів. Це досягається в результаті комплексного впровадження платіжного календаря.

- Автоматизація розрахунків у платіжному календарі, зіставлення заявлених даних з встановленими лімітами, «підтягування» планових і фактичних даних, а також інші технічні рішення, завдяки яким, зведена до мінімуму додаткове навантаження на користувачів системи.

- Інтегрування платіжного календаря і договірної діяльності: від укладених договорів можуть створюватися заявки на оплату грошових коштів, а укладання договорів контролюється на предмет можливості дотримання фінансових зобов'язань.

4. Звітність за міжнародними стандартами (МСФЗ)(IFRS / GAAP reporting). Впроваджуючи міжнародні стандарти фінансової звітності компанії стають прозорішими. Автоматизація передбачає встановлення корпоративної інфраструктури, працюючої на автоматизоване формування і надання звітності за МСФЗ та GAAP. Завдяки такому підходу компанія отримує переваги:

- Створення корпоративної методології (управлінських процедур) обліку та звітності в системі управління компанії. Система автоматизації працює не з цифрами окремого періоду, а вибудовує в компанії цілісну підсистему фінансового менеджменту. Компанія отримує працюючу систему, що дозволяє при відносно невеликих витратах отримувати звітність за МСФЗ.

- Мінімальне додаткове навантаження на користувачів за рахунок автоматизації розрахунків, автоматичної звірки з бухгалтерською та оперативною інформацією, гнучке налаштування аналітик та інших технічних рішень.

- Створення не просто набору статичних інструментів (документи, звіти), а зв'язок всіх необхідних елементів в єдиний бізнес-процес обліку і звітності за міжнародними стандартами. При цьому бізнес-процес автоматизується, незважаючи на будь-яку складність і варіативність.

– Система автоматизації дозволяє врахувати всі вимоги МСФЗ і аудиторів, зокрема: формування виділеної і зведеної звітності, багатовалютність, інтеграція з оперативним і бухгалтерським обліком, прозорість і збереження аудиторського сліду для кожної проводки, уніфікація корпоративної аналітики, автоматизація трудомістких процедур закриття рахунків, розрахунку курсових різниць, розподілу оборотів (алокація) і ін.

5. Управління договірною діяльністю. Щоб мати порядок з документами, мінімізувати ризики втрати документів при роботі і перевірках, і скоротити трудовитрати, компанії впроваджують систему електронного документообігу. Описані бізнес-процеси автоматизуються, налаштовується електронний архів для зберігання текстових версій і скан-копій документів в зручному вигляді в рамках бізнес-процесів. В електронному архіві документи не втрапляються, а при розмежуванні доступу не потрапляють до небажаних читачів. Особливостями функціонування системи автоматизації на даному процесі є:

– Життєвий цикл роботи з документами. Електронний архів, крім централізованого зберігання документів, також забезпечує повний цикл роботи з документами. Важливо, що налаштувати виконання бізнес-процесів можна в тих самих документах на підставі введених формалізованих даних. Наприклад, після укладення договору автоматично запускається бізнес-процес контролю його виконання за даними його умов та специфікації.

– Процесний підхід до електронного документообігу. Перевагою автоматизації електронного документообігу є підхід від процесу, а не від документу. Документи виникають не самі по собі, а як факт фіксації чи результат настання тієї чи іншої події бізнес-процесу. В системі автоматизується рух доручень та інформації в компанії. Опис того, хто, коли і що повинен зробити, кому передати дає програмі всю необхідну інформацію, щоб вона самостійно почала за цією логікою ставити завдання і контролювати їх виконання.

– Єдиний електронний архів для територіально розподілених компаній. В автоматизованій системі можна створити як єдине сховище документів, так і у вигляді розподіленого архіву, якщо компанія має філіальну мережу. А завдяки WEB-інтерфейсу внесення даних можливе будь-де: наприклад, співробітники можуть читати й редагувати документи, перебуваючи у відрядженнях, дома або в інших місцях.

– Електронний цифровий підпис. Підтримка електронного цифрового підпису реалізується завдяки інтеграції з зовнішніми засобами криптографічного захисту інформації (ЗКЗІ) та дозволяє організувати надійний і такий, що має юридичну силу, електронний документообіг.

Впровадження автоматизованої системи управління фінансами дозволяє максимально контролювати всі операції, управляти внутрішніми і зовнішніми потоками і рухом активів, визначати показники роботи як для компанії в цілому, так і для окремих департаментів та бізнес-одиниць, розраховувати податкові зобов'язання, збільшувати ефективність існуючих бізнес-процесів,

прогнозувати розвиток на підставі фактичних даних, отриманих в режимі реального часу.

Література:

1. Аранчій В.І. Інформаційні системи і технології у фінансах: [навч. посіб.] / [Аранчій В.І., Некрасенко Л.А., Зоря О.П. і ін.]. – Полтава.: РВВ ПДАА, 2009. – 400 с.
2. Сайт центру проектування інформаційних систем ERP – Project [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://erp-project.com.ua/index.php/uk/korisni-materiali/statti/analitika/334-upravlinya-finansami>
3. Сайт компанії «Інталєв» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.intalev.ua/ua/services/finance/>

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ УКРАЇНИ

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

Впродовж багатьох років проблема раціонального використання та збереження земельних ресурсів залишається без чітко налагодженого механізму її подолання, і з кожним роком лише загострюється. Фінансування агропромисловості здійснюється у досить великих масштабах, але в більшості воно спрямовано зовсім не у напрямку наближення до принципів сталого розвитку. Тому пошук нового сучасного механізму забезпечення сталості землекористування є досить актуальним на сьогодні.

Агропромисловий комплекс має пріоритетне значення для економіки України. Він поєднує в собі всі галузі промисловості з виробництва сільськогосподарських продуктів, їх переробки, доставки до споживача. За даними Державної статистики, у 2018 році доля агросектору у ВВП України досягла близько 17% [1]. Основне завдання агропромислового комплексу полягає в безперервному забезпеченні населення продуктами харчування. Це можливо лише тоді, коли всі складові ланки комплексу працюватимуть ефективно. Його найбільшою та найважливішою ланкою є сільське господарство, що включає тваринництво та рослинництво, які в свою чергу тісно взаємодіють між собою [2]. Але тільки завдяки наявності родючих сільськогосподарських земель ці сфери здатні забезпечити країну продовольством та сировиною.

Збалансоване функціонування та розвиток всіх складових сфер комплексу дає змогу не потрапити у глобальну продовольчу кризу країні, тому продовольча безпека держави напряму залежить від сучасного стану сільськогосподарських земель. Відомо, що українські чорноземи вважаються одними з найродючіших у світі, але вони мають тенденцію к поступовому виснаженню та, як наслідок, зниженню родючості, а з цим і прибутків аграріїв [3]. Також це призводить і до екологічних проблем.

В Україні при Радянському Союзі виділялися значні кошти та велися активні роботи по збереженню та розширенню орних земель. В сучасних умовах багато земель виснажені та покинуті, тому, що землевласники, підприємці та орендарі не достатньо піклуються про майбутню долю своїх земель [4].

По-перше, вони інтенсивно засаджують землі «важкими» культурами, такими як ріпак та кукурудза, які швидко послаблюють ґрунт, тим самим порушуючи природну структуру ґрунту та водно-мінеральний баланс [5]. По-друге, використовують забагато протруйників та хімічних добрив [3]. Все це робиться для того, щоб якомога більше заробити, а як наслідок, на цих землях

швидко руйнується плідючий шар.

Крім того, деградація орних земель відбувається через антропогенні фактори, водну та вітрову ерозію ґрунту, що є найбільш розповсюдженими явищами, через підтоплення, засолення, заболочення та техногенне забруднення [3].

Як наслідок все це призвело до виснаження 20% родючих земель. Із 32,5 млн. га орних земель України, 6,5 млн. га займають малопродуктивні та зовсім непродуктивні землі для вирощування культур [6].

На сьогодні найбільш поширеним заходом відновлення родючості ґрунту є рекультивація земель – штучне нанесення родючого шару поверх виснаженої землі та подальші агротехнічні роботи по мінералізації добривами та висадці рослин-сидератів, які здатні стримувати азотний шар. Для того, щоб структура, водний та повітряний баланс залишались задовільними, треба проводити мінімальну обробку ґрунтів, користуватися легкими машинами. Крім того, важливим завданням є недопущення аграріями порушень правил раціонального користування землею.

Популярним є поширення органічного землеробства, яке повністю виключає застосування хімічних добрив та протруйників, використовуючи при цьому лише органічні аналоги. Хоч продуктивність при такому виді землеробства є істотно нижчою, ніж при звичайному, але продається вона у рази дорожче і цінуються у всьому світі, також вона найбільш відповідає вимогам сталого землекористування [3].

Звісно, ведення таких процесів потребує значного фінансування від держави. Поточна економічна ситуація країни не в силах повністю забезпечити ці заходи, але перерозподілити кошти, що виділяються на розвиток агропромислового сектору вона здатна.

З кожним роком коштів з держбюджету виділяється все більше, змінюється напрямок програм підтримки підприємств аграрного комплексу. У 2017 році було виділено майже 5,6 млрд. грн. (у порівнянні з 2018 роком - 10,7 млрд. грн.), у 2019 році планується виділити 12,3 млрд. грн. [7]. Загалом, видатки з державного бюджету України розраховані на збільшення обсягів виробництва, розширення територій оброблюваних земель. Досить великі кошти йдуть на підтримку галузі тваринництва (3,5 млрд. грн.), на геодезичні та картографічні роботи (1,7 млрд. грн.), на заходи, пов'язані з безпечністю харчових продуктів та захистом прав споживачів (3,6 млрд. грн.) [7].

Звичайно, що всі ці та інші зазначені напрями фінансування у державному документі Мінагрополітики досить важливі. І хоча актуальною на сьогодні є концепція «Державної цільової програми сталого розвитку сільських територій на період до 2020 року», у пунктах якої передбачено фінансове забезпечення з держбюджету екологічної безпеки земель, розвиток екологічно чистого землеробства та припинення експлуатації відпрацьованих, непродуктивних земель [8], то напряму у документі «Про Державний бюджет України на 2019 рік» чітко не зазначено жодного пункту, де кошти були б призначені на охорону та відновлення відпрацьованих земель [7]. До того ж ті

кошти, які виділяються, надаються в більшості на поворотній основі (тобто надання кредитів), що не достатньо стимулює підприємців самостійно проводити відновлюючі заходи на своїх землях, які вимагають довгого періоду.

Існують також закордонні джерела фінансування розвитку аграрної сфери виробництва, але вони не дають істотного впливу, тому, як суми інвестицій не відповідають поточним вимогам. І тому фінансова підтримка держави залишається першорядною у напрямку покращення стану земель.

На сьогодні існує чимало заходів підвищення плодючості земель та їх охорони, але всі вони розраховані на дбайливого власника, цілі якого не будуть стояти нарівні з швидкою наживою. Тому державі потрібна дієва програма пошуку та подальшого фінансування таких підприємців, що буде заохочувати їх на «чисте» землеробство, стимулювати їх використовувати органічні добрива, чергувати засів виснажуючими культурами, висадкою сидератів. За рахунок таких змін можна буде отримувати більше зернових та інших культур, що підвищить їх імпорт у країни ЄС та збільшить дохід у державний бюджет, покращить екологічні умови за рахунок відновлення родючих земель. Фінансування таких заходів повинно прискорити сталий розвиток України.

Література:

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Агропромисловий комплекс України [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.geograf.com.ua/human/school-course/412-agropromislovij-kompleks-ukrajini>
3. Джигирей В. С. Екологія та охорона навколишнього природного середовища / В. С. Джигирей. – Київ: Знання, 2007. – 422 с.
4. Становлення і розвиток земельного законодавства України у ХХ – на початку ХХІ століття / [П. Кулинич, К. Медведєв, А. Потапенко та ін.]. – Київ: ФОП Клименко Ю.Я., 2018. – 142 с. – (Національна школа суддів України).
5. Які культури найбільше впливають на виснаження ґрунту? [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://agrozerholding.com/ua/kakie-kultury-bolshe-vsego-vliyayut-na-istoshhenie-pochvy/>
6. Бутенко Є. В. Прояви деградаційних процесів на землях України: причини і наслідки / Є. В. Бутенко, Р. А. Харитоненко. // Моніторинг та охорона земель. – 2014. – №1. – С. 85–91.
7. Міністерство аграрної політики та продовольства України [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://minagro.gov.ua>.
8. Концепція Державної цільової програми сталого розвитку сільських територій на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – 2010. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/243284431>.

ЕКОНОМІЧНІ МЕХАНІЗМИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

Стеблянюк І.О., Діхтярь І.О.
Дніпровський національний університет ім. Олесья Гончара,
м. Дніпро, Україна

Структурний розвиток національної економіки має орієнтуватися на побудову високоефективної конкурентоспроможної динамічної соціально-орієнтованої економічної системи за рахунок розширення застосування інноваційних технологій та інвестиційної складової. На інвестиційну привабливість національної економіки впливають зовнішні (екзогенні) і внутрішні (ендогенні) фактори. За період тривалого спаду та стагнації виробництва в Україні сформувалася ендегенно неефективна структура економіки із напівсировиною орієнтацією розвитку, яка характеризується занепадом високотехнологічних виробництв, зростанням залежності від зарубіжних ринків, високою чутливістю до зовнішніх шоків. Найбільш значущим екзогенним чинником, який впливає на інвестиційну привабливість національної економіки, є: технологічний прогрес і поширення високих технологічних укладів. Важливим елементом структурної політики є інноваційно-інвестиційна складова, оскільки вона є запорукою економічного зростання.

Для визначення пріоритетів галузевого структурного розвитку необхідно виходити з розподілу інвестиційних ресурсів відповідно до «золотого правила» трисекторної економіки [1, с. 266]. До первинного сектора відносять сільське і лісове господарства, рибальство, добувні галузі промисловості, які дають людині «первинну» (створену природою) продукцію. До вторинного сектора включають індустріальні галузі - обробну промисловість і будівництво, які переробляють, облагороджують первинну продукцію і доводять її до споживача у вигляді кінцевих матеріальних благ. Третинним сектором називають галузі сфери послуг. За такою структурою економіки країни світу відносять до одного з трьох типів: країни доіндустріальної стадії розвитку (у них дуже висока частка галузей первинного сектора), індустріальної стадії (вторинного сектора) і постіндустріальної стадії розвитку (велика перевага галузей третинного сектора). Україна має показники держави, що має індустріальний тип розвитку інвестиційного процесу: частка вторинного сектора в обсягах інвестицій становить 58%, відносно високою є також частка первинного сектора (16%). Натомість, відсоток інвестицій у третинний сектор в економіці України значно нижчий, ніж у провідних постіндустріальних країнах світу (США, Японія, країни Західної Європи).

У контексті викладеного вище, пріоритетами макроекономічної політики структурних перетворень в Україні в окремих секторах доцільно визнати: у первинному – здійснення капітальних вкладень у галузі сільського

господарства та добувної промисловості, які забезпечуватимуть продовольчу і енергетичну безпеку країни; у вторинному – інвестування у пріоритетні види економічної діяльності; у третинному – інвестиційна підтримка високотехнологічних галузей, що здатні активізувати інноваційний розвиток економіки у цілому, та забезпечити прогресивним енергоефективним технологічним обладнанням провідні сектори економіки (біотехнологічну, аерокосмічну, електронну, комп'ютерну галузі).

Житлово-комунальне господарство (ЖКГ) України входить до третинного сектора економіки і є комплексною галуззю, що забезпечує життя і роботу населення країни в нормальних умовах, а також постачання підприємств галузей національної економіки необхідними ресурсами води, газу, тепла й електроенергії. За кодами КВЕД воно представлено секцією D «Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря» (розділ 35 «Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря»), секцією E «Водопостачання; каналізація, поводження з відходами», секцією H «Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність» (розділ 49 «Наземний і трубопровідний транспорт»), секцією N «Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування» (розділ 81 «Обслуговування будинків і територій», 82 «Адміністративна та допоміжна офісна діяльність, інші допоміжні комерційні послуги») [2].

Система ЖКГ, представлена виробниками і споживачами житлово-комунальних послуг, має за мету: утримання в належному стані і функціонування житлового фонду (житлових та допоміжних приміщень); реконструкцію/ремонт та технічну експлуатацію житлового фонду; утримання житлових будинків, прибудинкових територій та місць загального користування відповідно до санітарних; надання комплексу додаткових супутніх послуг. Складовими економічної політики в ЖКГ є: тарифна політика, політика енергоефективності та енергозбереження, житлова політика, політика тепло-, водопостачання та водовідведення.

У систему ЖКГ входять такі групи підприємств: санітарно-технічні; підприємства, що здійснюють водопостачання та водовідведення; житлово-експлуатаційні підприємства; підприємства з прибирання територій населених місць та санітарної очистки домоволодінь; пральні; лазні; купально-плавальні споруди; транспортні - міський громадський пасажирський транспорт (метрополітен, трамвай, тролейбус, фунікулер, канатні дороги, автобуси, таксі), водний транспорт місцевого призначення; енергетичні - електричні, газові та теплофікаційні розподільні мережі, опалювальні котельні, теплоенергоцентралі і електростанції, газові заводи, які обслуговують населені пункти.

Органом державного управління у сфері ЖКГ є Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України [3]. В його структурі створено Директорат житлово-комунального господарства, який складається з експертних груп у таких сферах: технічне

регулювання у сфері житлово-комунального господарства, водопостачання та водовідведення, теплопостачання, реалізація державних програм та проектів.

Важливе значення має діяльність Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг [4]. Регулятор здійснює державне регулювання з метою досягнення балансу інтересів споживачів, суб'єктів господарювання, що провадять діяльність у сферах енергетики та комунальних послуг, і держави, забезпечення енергетичної безпеки, європейської інтеграції ринків електричної енергії та природного газу України. Регулятор здійснює: ліцензування діяльності у сферах енергетики та комунальних послуг; формування цінової і тарифної політики у сферах енергетики та комунальних послуг та реалізації відповідної політики у випадках, коли такі повноваження надані Регулятору законом; державний контроль та застосовує заходи впливу.

Проблемами ЖКГ України є: погана керованість; слабка організація контролю з боку органів державної влади і місцевого самоврядування; неефективність роботи підприємств житлово-комунальної галузі; низька якість послуг, що надаються ними; брак фінансових ресурсів для здійснення поточної та інвестиційної діяльності; техніко-технологічна відсталість процесів, застарілість основних засобів; необґрунтованість цін і тарифів, залежність від їх державного регулювання, вразливість до валютних коливань та інфляції тощо.

Основними напрямками удосконалення економічних механізмів інноваційного розвитку житлово-комунального господарства України є: широке громадське обговорення основних напрямів реформи житлово-комунальної сфери в частині їх сприйняття державою, органами місцевого самоврядування, суб'єктами господарювання, населенням; залучення до реформування ЖКГ науковців, громадськості, фахових спеціалістів, міжнародних організацій; забезпечення прозорості та транспарентності дій влади у проведенні реформ; реалізація проектів державно-приватного партнерства; залучення коштів іноземних інвесторів; розробка науково обґрунтованих методик формування гнучких тарифів на ринку житлово-комунальних послуг; створення умов для їх надійного і безпечного надання за доступними цінами; впровадження технологій ощадливого використання ресурсів (електроенергії, тепла, газу, води тощо).

Література:

1. Стеблянюк І. О. Структура національної економіки та механізми її розвитку: проблеми теорії та практики: [монографія]. Запоріжжя: Гельветика, 2016. – 368 с.
2. Класифікація видів економічної діяльності КВЕД ДК 009:2010. URL: <https://evrovektor.com/kved/2010/>
3. Положення про Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України: Наказ Кабінету Міністрів

48 *VI Міжнародна науково-практична конференція "Пріоритети розвитку фінансової системи: традиції, моделі, перспективи", 25-26 квітня 2019 року, м. Сєвєродонецьк*

України від 30 квітня 2014 р. N 197. URL: <http://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2016/11/Polozhennya-pro-Minregion.pdf>

4. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг. URL: <http://www.nerc.gov.ua/?id=11804>

КОНЦЕПТУАЛЬНІ РІШЕННЯ ЩОДО ІННОВАЦІЙ В СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТУ СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Редько Л.І.

Таврійський державний агротехнологічний університет,
м. Мелітополь, Україна

В Україні правові аспекти інноваційної діяльності відображені в таких документах як: Закон України «Про інноваційну діяльність»; Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні»; Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження порядку надання фінансової підтримки суб'єктам інноваційної діяльності за рахунок коштів державного бюджету шляхом здешевлення довгострокових кредитів»; Постанова Верховної Ради України «Про дотримання законодавства щодо розвитку науково-технічного потенціалу та інноваційної діяльності в Україні»; Указ Президента України «Про фінансову підтримку інноваційної діяльності підприємств, що мають стратегічне значення для економіки та безпеки держави»; Указ Президента України «Про стан науково-технологічної сфери та заходи щодо забезпечення інноваційного розвитку України». Але здебільшого законодавчо-нормативна база щодо інноваційної діяльності та її стимулювання стосується лише підприємств та установ, які отримують бюджетні кошти, або держави.

Інноваційна активність національної економіки визначається результатами діяльності підприємств, які розробляють, упроваджують нововведення на підприємствах. Інноваційна діяльність підприємства залежить від його інноваційного потенціалу, який розглядають як сукупні можливості підприємства щодо ефективного впровадження нових технологій. Такими можливостями вважають сукупність фінансових, кадрових, матеріальних та інших ресурсів [1, с. 142].

Система управління науково-інноваційною сферою в Україні має незавершений характер, оскільки розірвано управління науково-технічною і інноваційною діяльністю. Функції управління наукою здійснює Міністерство освіти і науки України, в структурі якої з цією метою організовано Департамент інновацій і трансферу технологій, а реалізацією інновацій у виробництві займаються Міністерство промислової політики України і галузеві міністерства. З метою узгодження їх діяльності при Президенті України створено Раду з питань науки і науково-технічної політики, яка виконує рекомендаційні функції, беручи участь в основному у визначенні пріоритетних напрямів науково-технічного розвитку.

Техніко-технологічний потенціал України характеризується тривалою стагнацією. Переважна більшість промислових підприємств взагалі припинила інноваційну діяльність.

В економічній теорії та практиці для оцінки інноваційної діяльності підприємства застосовується система показників, розроблена Організацією

економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР). Експертами ОЕСР підготовлена серія методологічних посібників, що передбачають чотири групи показників інноваційної діяльності: витратні; що характеризують динаміку інноваційного процесу; оновлювані; структурні [2, с. 105].

Фінансовий ефект – це категорія, що відображає в собі через систему фінансових відносин, що склались на підприємстві, всю сукупність змін у його фінансовій діяльності і дістає конкретне вираження у головній меті такої діяльності. Фінансовий ефект як результат фінансової діяльності підприємства включає в себе не лише прибуток, а й інші види фінансових ресурсів, тобто інтегрально він характеризує зміни у власному капіталі підприємства [3, с. 101].

Отже, щоб оцінити рівень фінансового потенціалу в результаті застосування усіх видів ресурсів в процесі управління на підприємстві слід застосовувати для розрахунку коефіцієнт фінансового потенціалу підприємства.

Життєздатність підприємства, що функціонує в умовах інноваційного розвитку, залежить від певних чинників. По-перше, матеріальні ресурси, техніка та технологія, капітал інформація, що використовуються в процесі виробництва та відтворюють основне правило ринку – «гроші – товар – гроші». По-друге, чинник часу, оскільки будь-яка інновація є функцією часу:

По-третє, чинник управління, а саме застосування функцій фінансового менеджменту:

- прийняття адекватних інвестиційних рішень та рішень фінансування;
 - подолання комунікаційних бар'єрів в ході функціонування управління фінансовими ресурсами на підприємстві згідно основних аспектів інноваційного розвитку та формування ефективних інформаційних систем;
 - подолання опору змінам під час впровадження інноваційних методів діяльності або поєднання передового досвіду з існуючими інструкціями та правилами роботи;
 - регулювання процесу бюджетування інноваційних та інших проектів з метою контролю доцільності використання резервного капіталу або виділених коштів;
 - формування в оргструктурі підприємства прогресивних робочих груп, які були б здатні відповідально виконувати завдання інноваційного бізнес-проекту та раціонально залучати кошти;
 - стимулювання реалізації прийнятих управлінських рішень в ході управління фінансовими ресурсами;
- здійснення всебічного оперативного аналізу на кожному етапі реалізації розробленої стратегії діяльності.

Крім того, необхідно постійно співставляти отримані в ході процесу функціонування підприємства основні аспекти реалізації стратегії та окремі результати на певних етапах її здійснення.

Література:

1. Чабан В.Г. Інноваційний потенціал підприємства та його оцінка // *Фінанси України*. – № 5. – 2006. – с. 142-148.
2. Гусєв В.О. Інституційні засади державної інноваційної політики // *Суспільні реформи та становлення громадянського суспільства в Україні* – К.: Вид. УАДУ, 2001. – 450 с.
3. Турило А.М. Методологічні підходи до оцінки фінансової діяльності підприємства // *Фінанси України*. – 2007. – № 3. – С. 100 – 104

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННОЙ ОТРАСЛИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Казбекова С.А.

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

Слабый рост производительности является одним из самых больших рисков для мировой экономики. При этом, отмечается в исследовании Глобального совета по деловой политике, тенденция к снижению производительности продолжится. Так, общий рост производительности факторов производства прогнозируется на уровне 1,2% до 2022 года, что составляет менее половины среднего роста в 2,7% в годы, предшествовавшие финансовому кризису. Такое замедление связано с широким спектром проблем, связанных с низкими инвестициями в бизнес, недостаточными расходами на инфраструктуру, стареющей рабочей силой и медленным расширением глобальных цепочек создания стоимости. Все это может привести к замедлению экономического роста в средне- и долгосрочной перспективе.

Во избежание рисков снижения производительности труда странам необходимо наращивать инвестиции в инфраструктуру, работать над повышением квалификации работников и развивать научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки (НИОКР). Затраты НИОКР в Казахстане в 2017 году составили 92,7 млрд тенге, что на 3,6% больше, чем в 2016-м. При этом в разрезе по формам собственности 74% всех затрат на НИОКР пришлось на частные организации - 68,6 млрд тенге (плюс 4% за год) по сравнению с 21,6%, приходящимися на государство (плюс 3,6%). Оставшаяся часть приходится на иностранные государства и их юридические и физические лица.

В качестве примера компаний, которые уже стараются повысить производительность труда, можно назвать KAZ Minerals. Компания KAZ Minerals ранее производила 40 млн тонн руды, используя труд 60 тыс. работников. На сегодняшний день построен рудник, который производит 40 млн тонн руды, там трудится только 1,5 тыс. работников. За 20 лет производительность выросла в 20 раз. Вся техника в компании управляется через компьютеризированный центр управления. Как только в ковш экскаватора попадает руда, там стоят химические анализаторы, которые определяют химический состав этой руды. Этот сигнал через интернет отправляется на обоганительную фабрику, где автоматически устанавливается химический режим, как перерабатывать эту руду. В диспетчерской сидят несколько человек, которые на компьютер в грузовики подают сигнал, куда должен быть сделан следующий рейс. В шинах грузовиков установлены

датчики, которые определяют состояние этих шин, сколько они еще могут пройти.

Фабрика KAZ Minerals производит 25 млн тонн руды в год. На подобных фабриках в Австралии, Чили, США, Канаде и ЮАР работает 2 тыс. человек.

Это современные фабрики в развитых странах. Фабрика KAZ Minerals обслуживается всего 70 сотрудниками в одну смену. Очень важно сказать о том, что это передача технологий. Важно не только привезти технологии в Казахстан, а важно научить людей, которые здесь живут, использовать эти технологии.

На каждом новом проекте, начинаемом в Казахстане, есть возможность использовать самые современные технологии и оборудование. Это влияет на энергоемкость проектов и их производительность, а в конечном итоге на конкурентоспособность каждого из них.

Логичным вопросом становится трудоустройство высвобождаемых в результате роста производительности труда работников. Создание новых рабочих мест и трудоустройство сокращаемых в результате модернизации производств работников является большим вызовом для правительства и местных исполнительных органов.

Люди, которые высвобождаются благодаря технологической модернизации, должны быть где-то трудоустроены. Но это не задача компаний, которые проводят эту модернизацию. Это задача уже властей, которые должны подготовить площадку, место, возможности, условия для того, чтобы люди быстро перетекли на другие рабочие места. В рамках третьей модернизации нашей страны, в рамках программы «Цифровой Казахстан» как раз ведется работа над этим. В результате цифровизации в Казахстане планируют увеличить в ближайшие пять лет производительность труда в обрабатывающей промышленности в полтора раза. Кроме того, предсказуемый физический труд на 80% будет заменен роботами.

Для предприятий становится важным не дешевизна рабочей силы, а наличие квалифицированных сотрудников. Это вызов для национальных экономик и соцсистем. Основным ответом является сфера образования. Переход от практики передачи знаний к созданию. Скорость прогресса требует от человечества сменить несколько профессий. Здесь Казахстан также проводит последовательную работу. После развала Союза, когда денег не было, была запущена программа «Болашак» - для обучения молодежи в лучших университетах мира.

За 25 лет 13 тыс. казахстанцев были обучены за рубежом за счет государства. В настоящее время за пределами обучаются еще 70 тыс. Кроме того, молодые люди обучаются в новых отечественных вузах.

Неотъемлемой частью процесса наращивания производительности труда станет цифровизация. Это позволяет упростить жизнь людей, направив ее на более созидательный труд.

Через некоторое время мир сможет обходиться уменьшающимся объемом энергии, вырабатываемой традиционными источниками. Мировой рост

добычи нефти будет продолжаться вплоть до 2040 года, после чего начнется ее стагнация и снижение уже к 2050 году до 95 млн баррелей в сутки, что сопоставимо с уровнем добычи 2015-го. Такие результаты были получены в результате исследования данных из 139 стран, их последующей обработки и моделирования.

Если рост потребления нефти будет вызван традиционными факторами, в том числе увеличением потребления со стороны представителей среднего класса, то снижение объемов потребления нефти будет связано с активным развитием возобновляемых источников энергии (ВИЭ) и технологий, направленных на рост энергоэффективности.

В частности, в результате развития энергоэффективности спрос на электроэнергию глобально упадет на 3%.

В свою очередь глава подразделения Shell в РК Оливье Лазар полагает, что к 2050 году в мире будет использоваться 85% от потребляемого сейчас объема нефти, а к концу столетия всего 40%. При этом в целом потребность человечества в энергии только к 2070 году возрастет вдвое. Очевидно, что большая ее доля будет покрываться за счет ВИЭ.

Эти тренды также окажут влияние на развитие производственных процессов и индустриальный уклад в разных странах. Процесс продолжающихся структурных изменений будет тесно связан с производительностью труда. Ожидается, что доля рабочих, занятых в обрабатывающей промышленности, будет снижаться, и это станет вызовом для правительств развитых и некоторых развивающихся стран.

Литература:

1. Грайфер В.И., Галустянец В.А., Виницкий М.М. Методология и практика управления инновационной деятельностью (на примере нефтедобывающей промышленности). – М.: ГУП Изд-во «Нефть и газ» РГУ нефти и газа им. И.М. Губкина, 2004 – 193 с.

2. Парманова О.А. Инновационная экономика Казахстана // Инновации в науке: сб. ст. по матер. LVII междунар. науч.-практ. конф. № 5(54). Часть II. – Новосибирск: СибАК, 2016. – С. 168-178.

4. Курганбаева Г.А. Экономика Казахстана в XXI веке: монография. – Алматы: Казахстанский институт стратегических исследований при Президенте РК, 2009. – 144 с.

5. Программа геологоразведочных работ в Республике Казахстан на 2015–2019 годы. Постановление Правительства РК от «21» мая 2014 года за № 526.

КРАУДФАНДІНГ – СУЧАСНИЙ МЕХАНІЗМ ЗМІНИ СУСПІЛЬСТВА

Моргачов І.В., Несенюк А.С.
Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля,
м. Сєвєродонецьк, Україна

Нещодавно вітчизняний Інтернет-простір ознайомив громадян України з іноземними та найсучаснішими засобами інвестування власних заощаджень. Особливо серед них слід відокремити явище краудфандінгу. Дана тема є актуальною останнім часом, оскільки краудфандінгове кредитування стрімко розвиває соціальне підприємництво на території України, що в свою чергу стає шляхом вирішення або пом'якшення багатьох проблем нашого суспільства.

Краудфандінг – форма альтернативного фінансування різноманітних проектів, яка дозволяє підприємцям, митцям та громадським активістам залучати кошти для реалізації своїх ідей від великої кількості людей – часто незнайомих.

Метою роботи є розгляд краудфандінгу, визначення особливостей його використання на території України та перспектив подальшого розвитку цієї форми фінансування проектів.

Слід визначити, що розвиток краудфандінгу показує високе цінування його можливостей багатьма особами в Європі і Америці внаслідок багатьох переваг та зручностей. Зокрема краудфандінг активно використовується при фінансуванні таких проектів: створення 3d-принтерів, розумних годинників, різноманітних нових технологій для розширення можливостей людини (особливо в медицині та армії), відеоігор.

Згідно [1] в Україні найбільш активними доброчинцями є мешканці Києва та Львова, однак локальні ініціативи більш охоче підтримує місцеве населення. Зазвичай, це велика кількість невеликих внесків. В середньому кожен проект підтримують щонайменше 100-300 громадян. Головною метою даного інвестування є залучення коштів для покриття витрат, що стосуються реалізації інноваційних ідей.

Український краудфандінг використовується більше для суспільства і соціокультурних проектів. При відсутності допомоги з боку держави певних сфер діяльності зацікавлені інвестори мають можливість допомогти в розвитку культурного середовища в Україні в кращу сторону. Через краудфандінг збирають кошти: стартапери, екологи, фестивалі, винахідники, музиканти, митці, заклади освіти. В цьому виникає перетинання соціального краудфандінгу з соціальним підприємництвом – зіткнення традиційного підприємництва та благодійності.

Механізм діє за правилом: «з миру по нитці» - всі бажаючі залучають можливі суми на реалізацію цікавого соціального проекту. Переказ коштів здійснюється через спеціальні краудфандінгові платформи, які відкриті і підзвітні, тобто гроші використовуються тільки за призначенням.

Існує велика кількість онлайн-платформ з доступними сотнями проектів,

що потребують підтримки. Обравши цікавий проект, користувач може підтримати його на будь-яку бажану або запропоновану суму. Згідно поширених правил краудфандінгу, якщо проект залучить 100% або більшість необхідних коштів, то гроші все ж надходять для втілення проекту. Якщо ж проект не набрав достатньо підтримки, усі кошти повертаються на картки доброчинців. Така особливість досліджуваної форми інвестування мінімізує можливості для шахрайства.

Слід визначити такі переваги даного альтернативного фінансування:

- Унікальність. Простори краудфандінгових платформ мають безліч унікальних та інноваційних ідей.

- Комунікабельність. Постійні пропозиції співпраці та інвестиції.

- Вдячність. Зазвичай в комерційному краудфандінгу інвестори отримують можливість купувати той чи інший інноваційний продукт за спеціальною ціною.

В даному відношенні можна виділити низку переваг: 1) отримання бажаного продукту за нижчою ціною, ніж його можна буде пізніше знайти в широкому продажі; 2) отримання бажаного одним із перших; 3) налагодження стосунків з постачальниками якісної, унікальної продукції.

Висновки. Даний вид фінансування різних видів проектів за останні роки набирає популярності в Україні, оскільки є простим способом збору потрібних коштів, щоб профінансувати реалізацію будь-якого заходу. На даному етапі свого існування український краудфандінг націлений на суспільні зміни. Його платформи «громадського фінансування» постійно оновлюють спектр можливостей, що робить даний механізм перспективнішим в майбутньому.

Література:

1. Краудфандінг: як це працює за кордоном і в Україні [Електронний ресурс]. – 2014. – Режим доступу до ресурсу: <https://bit.ua/2014/07/krowdfunding/>.

2. Моргачов І.В. Проблеми і перспективи розвитку бізнес-інкубаторів в Україні, *Інтелект XXI*. 2018. № 5. С. 138 - 142.

3. Моргачов І.В. Інфраструктура розвитку регіонів: монографія. — Сєвєродонецьк: Вид-во СНУ ім. В.Даля, 2018. 180 с.

4. Моргачов І.В. Використання інформаційних систем і технологій як напряму державної підтримки умовно-депресивних регіонів, *Бізнес Інформ*. 2017. № 12. С.403 - 407.

5. Овчаренко Є.І. Передумови державного регулювання високотехнологічної самозайнятості населення [Текст] / Є.І. Овчаренко, І.В.Моргачов, Н.О.Держак // *International economic relations and prospects for national development: contemporary challenges and solutions: monograph / under the editorship of Prof.M.I.Fleychuk, Dr.U.A.Ganski, Prof. V.U.Kazlouski [and other]*. – Daugavpils: Daugava Print, 2018. – Part III. – С.299 – 315. – ISBN 978-9934-19-522-8.

ПОТЕНЦИАЛ АДАПТАЦИИ КЛАСТЕРОВ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

Мартынова Л.В.

Восточноукраинский национальный университет имени В. Даля
г. Северодонецк, Украина

Руденко Е.В., Худякова А.А.

Гродненский государственный аграрный университет,
г. Гродно, Республика Беларусь

В условиях развития процессов глобализации, интенсификации экономических процессов, особую актуальность приобретает кластерная форма организации экономики, при использовании которой основное внимание уделяется не отдельно взятой отрасли или отдельным группам крупных предприятий (чаще всего предприятий-монополистов), а экономическим отношениям предприятий малого и среднего бизнеса смежных отраслей экономики, которые связаны между собой как географической близостью, так и участием в различных циклах производства однородной группы продукции, товаров или услуг.

Особую актуальность приобретает кластерная форма организации производства в сфере АПК, которая способствует увеличению конкурентоспособности продукции сельхозпроизводства и сопутствующих перерабатывающих отраслей на мировом и внутреннем рынках, повышению инвестиционной привлекательности этой отрасли, а также диверсификации АПК, в том числе за счет распределения рисков между предприятиями, входящих в состав кластера.

Основной целью работы является рассмотрение экономической сущности кластеров АПК и их адаптационного потенциала с позиций теории сложности.

Как показывает опыт ведущих стран мира, их правительства проявляют большой интерес к проблемам исследования кластеров и направляют много финансовых ресурсов на проведение научных исследований в данном направлении.

Научная теория предполагает, что фирмы, которые входят в состав кластеров производят более конкурентоспособную продукцию, создают больше рабочих мест и генерируют больше инноваций, чем фирмы, которые не являются участниками кластера.

В научной литературе между учеными и аналитиками постоянно происходит полемика о сущности кластеров. Однако все они сходятся в одном, что экономическая сущность кластеров является сложной. В зависимости от индустриального развития отдельно взятого государства, изменений на мировых рынках, геополитических сил, а также базы знаний, которые в комплексе влияют на развитие и успех, кластеры разнообразны и их характеристики открыты для интерпретации. Кроме того, кластеры проходят определенные циклы своего развития. Есть периоды, когда они требуют

большого повторного инвестирования (государственных, частных или комбинированного) денег, времени и других ресурсов. В других случаях они обеспечивают высокие выплаты.

Английский ученый Мэшелкер утверждает, что появление кластера определяется наличием множества условий, а именно: соответствующая политическая внешняя среда, уровень развития предпринимательства, поощрение правительством инноваций, доступ к передовым технологиям (в случае необходимости - с помощью международного трансфера технологий), наличие квалифицированной рабочей силы [1].

Поэтому, предполагая, что кластер является динамическим явлением и имеет свой жизненный цикл, в работе обосновано, что кластер - это добровольное объединение географически близко расположенных производственных предприятий, научных учреждений и органов власти, связанных между собой сложной системой взаимоотношений, основной целью объединения которых является реализация общих интересов в сфере увеличения конкурентоспособности определенного вида продукции, товаров, работ и услуг, повышение эффективности производства и инвестиционной привлекательности на макро- и микроуровне путем производственного и др. информационного обмена технологиями, опытом и знаниями, а также уменьшения влияния рисков на хозяйственную деятельность путем их перераспределения.

Адаптация в широком смысле отождествляется с приспособлением экономической системы к условиям внешней среды, изменениям [2, с. 13; 3, с. 1055; 4, с. 12]. Адаптация является необходимой составляющей обеспечения жизнеспособности открытой экономической системы, игнорирование этого принципа противопоставляет предприятие динамическом внешней среде, что обуславливает возникновение кризисного состояния предприятия в будущем. Ярким примером является нынешнее состояние большинства отечественных агропромышленных предприятий, которые отстали в своем технологическом развитии и, в результате, значительно проигрывают на международном рынке.

На наш взгляд, адаптационный потенциал кластеров можно рассматривать с позиций комплексного научного подхода - теории сложности, где кластеры рассматриваются как сложные динамические и адаптивные системы, которые способны коэволюционировать (совместно развиваться) с внешней экономической средой. Откуда следует, что адаптационный потенциал кластера - способность кластеров к адаптации и коэволюции с окружающей экономической средой, способствует выявлению новых конкурентных преимуществ как кластера в целом, так и отдельных фирм, входящих в его состав.

Поэтому, на наш взгляд, основными принципами сложных динамических систем влияющими на их способность к адаптации являются: взаимосвязь, неоднородность и уровень контроля.

Принцип взаимосвязи определяет оптимальное количество связей между участниками кластера, которая обнаруживает его адаптационные возможности. Обычно количество связей не должно быть большим, поскольку это приводит к большой зависимости участников кластера друг от друга в принятии решений, а, следовательно, в снижении возможности принятия адаптивных решений.

Принцип неоднородности следует из самого определения кластера. Успешная адаптация требует, чтобы в состав кластера входили различные участники (производственные фирмы, научные учреждения, органы местной власти и др.). Сложные системы, имеющие разных участников, будут развиваться быстрее. Такое свойство связано с тем, что каждый участник является потенциально уникальным не только в тех ресурсах, которыми он владеет, но и в плане поведенческих правил, которые определяют то, как участник видит окружающую экономическую ситуацию и как взаимодействует с ней. Без разнообразия сложная адаптационная система сводится к единой модели поведения.

Отсюда вытекает основная сущность этого принципа: чем выше дифференциализация конкурентных стратегий, принятых фирмами-участниками кластера, тем больше адаптивная способность кластера.

Уровень контроля является еще одним важным принципом, определяющим адаптивные возможности кластера. Кластеры не должны контролироваться определенным центром командования и управления, участники кластера должны иметь определенную форму автономии, что способствует развитию и адаптации сложной динамической системы (кластера). Поэтому уровень контроля кластера определяется степенью управления организационной структурой этого кластера. Чем выше степень управления, тем выше уровень контроля, одной или более фирм по отношению к другим фирмам кластера. Итак, средняя степень управления организационной структурой кластера увеличивает его адаптивную способность.

Таким образом, адаптационный потенциал кластеров как формы самоорганизации предприятий АПК характеризует возможности получения дополнительных конкурентных преимуществ и адаптацию агломерации агропромышленных предприятий в условиях нестабильной внешней среды.

Реализация адаптационного потенциала кластеров предприятий АПК является предпосылкой обеспечения устойчивого развития агропромышленного комплекса и выхода его из кризисного положения.

Литература:

1. Mashelkar R.A. 2005. Nation Building through Science and Technology: A Developing World Perspective. 10th Zuckerman Lecture, The Royal Society, London. Innovation Strategy Today 1 (1): P. 16-32. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.biodevelopments.org/innovation/ist1.pdf>.

2. Большая экономическая энциклопедия / [Т.П. Варламова, Н.А. Васильева, Л.М. Неганова и др.]. — М.: "Эксмо", 2007. — 816 с.

3. Большой энциклопедический словарь. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: "Большая российская энциклопедия"; СПб.: "Форинт", 1997. — 1456 с.

4. Борисов А.Б. Большой экономический словарь / А.Б. Борисов. — М.: Книжный мир, 2002. — 895 с.

СЕКЦІЯ 3: РОЗВИТОК ФІНАНСОВОГО РИНКУ: ВІТЧИЗНЯНИЙ ТА ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ДЕПОЗИТНОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Костирко Л.А., Тищенко В.В., Деркач В.С.
Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля
м. Сєвєродонецьк, Україна

Основною складовою частиною ефективної діяльності банку є наявність достатнього обсягу депозитних ресурсів. За останні п'ять років різка девальвація гривні, нестабільний стан банків, значна кількість банкрутств негативно вплинули на схильність суб'єктів до заощаджень. У зв'язку з цим у банківському секторі склалася критична ситуація, коли вкладники, втративши довіру до банківських установ, почали забирати гроші з депозитних рахунків, а в умовах кризи це питання стає найбільш важливим, адже масове вилучення депозитів значно погіршує ліквідність банків. Така ситуація значно загострила проблему залучення банками нових коштів.

З урахуванням вищевикладеного, метою дослідження є висвітлення основних тенденцій та перспектив розвитку депозитного ринку в Україні.

Специфікою банківської діяльності є те, що банк оперує переважно залученими коштами. Залучений капітал є найбільшою частиною зобов'язань банку – це кошти юридичних та фізичних осіб, залучені банком на депозити. Такі банківські операції називають депозитними, а саме залучення – депозитним. Депозит являє собою економічні відносини щодо передачі коштів клієнта в тимчасове користування банку. Перевага депозиту перед готівкою в тому, що депозит приносить дохід у формі процента, а недолік – у тому, що відсоток депозиту нижчий порівняно з тим, який виплатять на капітал, якщо його позичити [1, с. 400].

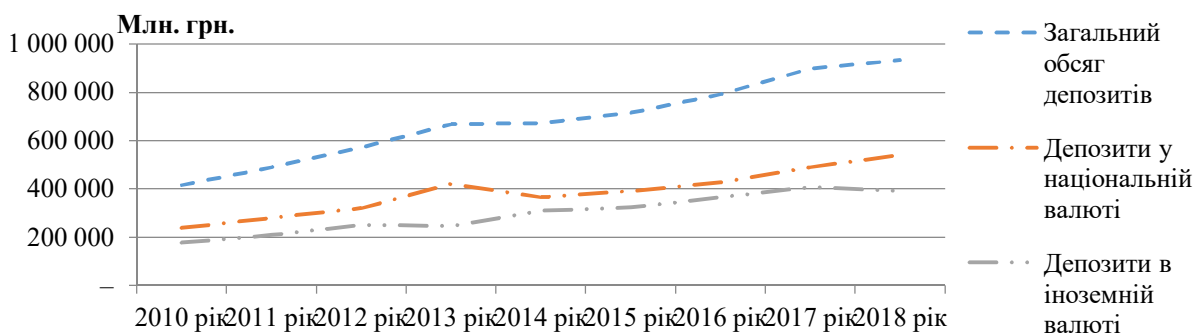
Сьогодні українські банки постійно здійснюють пошук оптимального варіанту формування банківських ресурсів, адже від цього багато в чому залежить безпека банківських операцій та надійність банківської системи. Із погляду стабільності ресурсної бази і в цілому діяльності банку необхідно, щоб велику частину його ресурсів становили строкові внески [2].

Проте, їх залучення вимагає значних зусиль як з боку самих банків, так і з боку Уряду. Ця проблема особливо загострюється в умовах фінансово-економічної нестабільності, наслідки якої наразі відчуваються в Україні, про що свідчать результати подальшого дослідження [3, с. 167].

Динаміка загального обсягу депозитів в українських банках протягом 2010-2018 рр. подана на рис. 1.

З рис. 1 видно помітне зміцнення ресурсної бази вітчизняного банківського сектору, про що свідчить майже двократне розширення депозитного портфелю українських банків. При цьому найбільш популярною валютою для заощаджень є саме гривня. Крім того, видно, що протягом 2013-

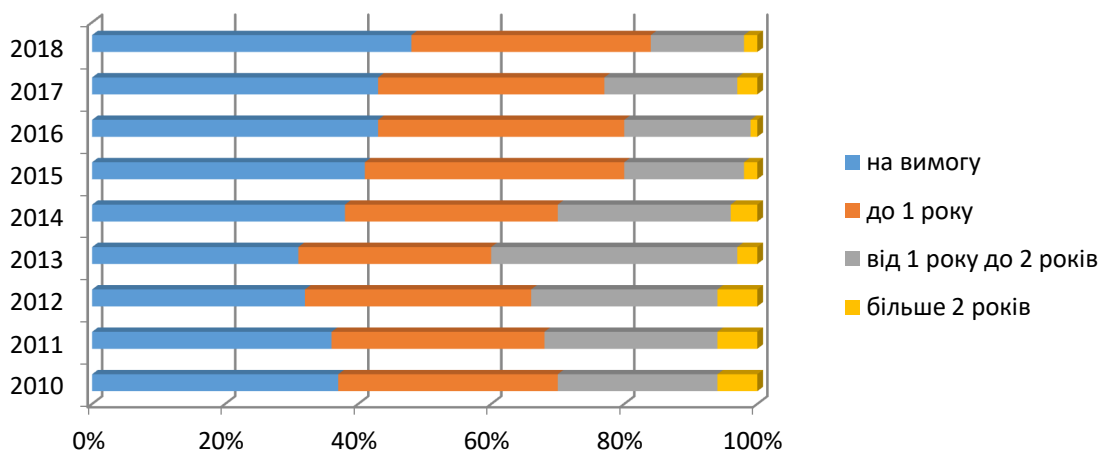
2014 рр. відбулося певне скорочення обсягу депозитів через загальну фінансово-економічну нестабільність в країні, проте, вже у 2015 р. довіра до українських банків з боку вкладників була відновлена, вона зростає і до тепер, про що свідчить стійке зростання обсягу депозитів протягом аналізованого періоду.



Джерело: НБУ [4].

Рис. 1. Динаміка депозитного портфелю українських банків за 2010-2018 рр.

Слід підкреслити, що одним з основних завдань депозитної політики комерційних банків є формування ресурсної бази шляхом залучення «довгих грошей», тобто довгострокових депозитів. З огляду на це проаналізуємо депозитний портфель банків за термінами залучених внесків (див. рис. 2).



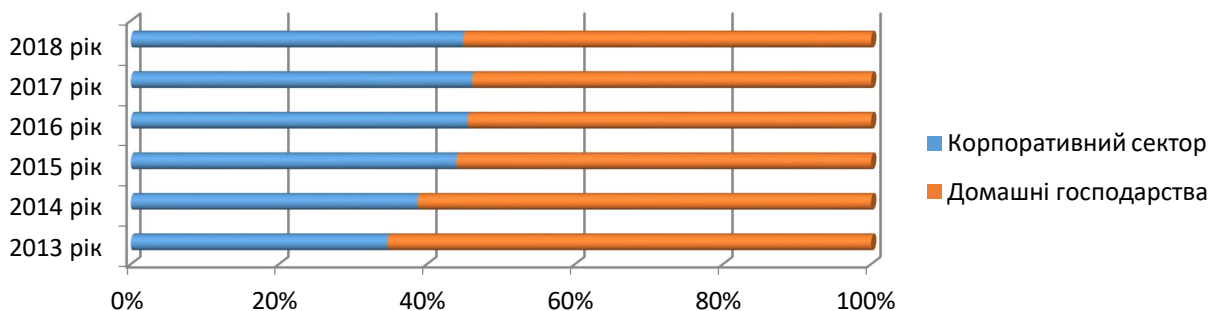
Джерело: НБУ [4].

Рис. 2. Структура депозитного портфелю українських банків за термінами внесків

Як видно з рис. 2, переважну частину депозитного портфелю українських банків формують внески на вимогу. Це негативно впливає на стабільність ресурсної бази банків та підвищує фінансові ризики банківського сектору.

Частка депозитів на вимогу протягом аналізованого періоду зросла на 10% і становила майже 50% від загального депозитного портфелю українських банків. Натомість частка довготермінових депозитів, тобто внесків тривалістю більше 2 років, вкрай незначна – менше 5%; протягом аналізованого періоду вона помітно скоротилася. Це спричинено, головним чином, недостатньою довірою вкладників до банків та високими ризиками вітчизняного банківського сектору. Крім того, значущим чинником низької якості депозитного портфелю українських банків є відсутність відповідних програм (на кшталт програм пенсійного забезпечення), які б стимулювали залучення внесків на довготривалій основі.

Проте, створення таких програм має бути спрямовано на певний сегмент вкладників та урахувати інтереси та очікування такого сегменту. На даний момент банки групують вкладників у два великі сегменти: корпоративний сектор та домогосподарства. Структура внесків за даними сегментами наведена на рис. 3.

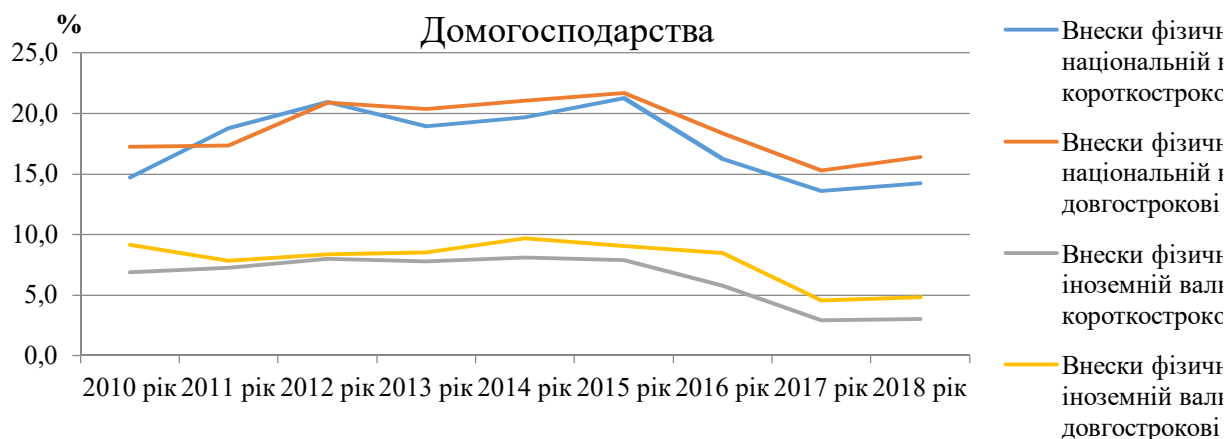


Джерело: НБУ [4].

Рис. 3. Структура депозитів за сегментами

З рис. 3 видно, що депозитний портфель вітчизняних банків сформований переважно внесками фізичних осіб, проте, частка їх внесків протягом 2013-2018 рр. скоротилася з 70% до 60%. Це пояснюється недостатнім рівнем гарантування внесків в умовах фінансово-економічної нестабільності в країні. Крім того, на структуру та динаміку депозитного портфелю банків значною мірою впливає рівень відсоткових ставок за залученими коштами як один з основних мотиваторів збережень. Динаміка відсоткових ставок за депозитами в українських банках подана на рис. 4, 5.

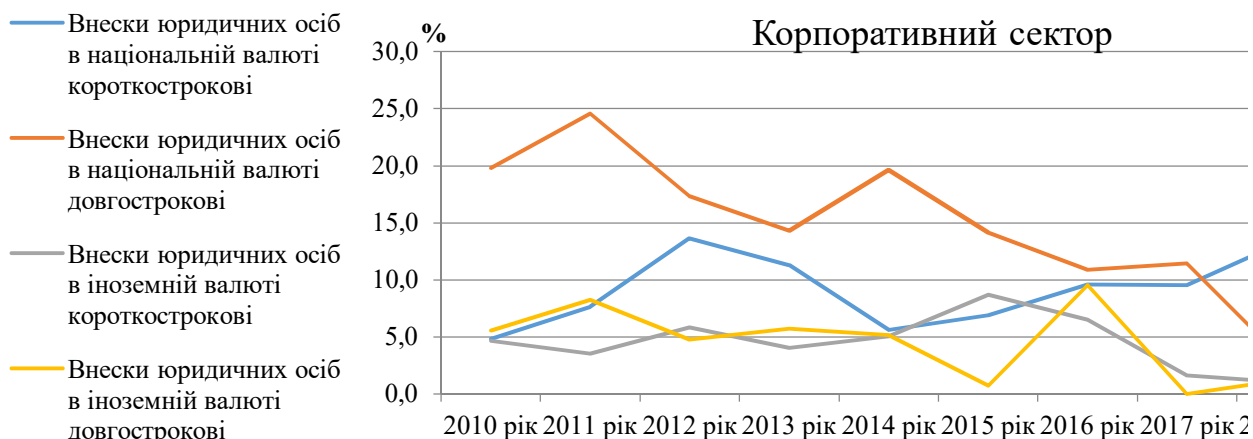
Як видно з рис. 4, протягом 2010-2018 рр. динаміка відсоткових ставок за депозитами була хвилеподібною: після зростання у 2010-2012 рр. спостерігався спад цього кон'юнктурного показника протягом 2012-2013 рр. Далі була хвиля піднесення, яка у 2015 р. завершилася стійким зниженням відсоткових ставок.



Джерело: НБУ [4].

Рис. 4. Динаміка відсоткових ставок за депозитами фізичних осіб в українських банках

Слід додати, що в секторі домогосподарств протягом усього періоду відсоткові ставки за депозитами в національній валюті були вищі, ніж за внесками в іноземній валюті, що і зумовило переважання у депозитному портфелі вітчизняних банків гривневих внесків. При цьому незважаючи на те, що ставки за довгостроковими депозитами були вищі, ніж за короткостроковими, зростання обсягу залучених «довгих грошей» не відбулося через фінансово-економічну нестабільність в країні. Тож загальне падіння відсоткових ставок спричинило скорочення частки внесків фізичних осіб в загальному обсязі депозитів в українських банках.



Джерело: НБУ [4].

Рис. 5. Динаміка відсоткових ставок за депозитами юридичних осіб в українських банках

З рис. 5 видно, що в корпоративному секторі на тлі загального падіння відсоткових ставок відбулося зростання ставок за короткостроковими внесками, що і призвело до збільшення обсягу таких депозитів. В цілому,

скорочення відсоткових ставок за депозитами в подальшому може призвести до відтоку ресурсів з банків через послаблення стимулів до заощадження, що, у свою чергу, негативно позначиться на ресурсній базі українського банківського сектору.

Таким чином, з метою подальшого розвитку банківської системи країни, зміцнення її ресурсної бази як чинника поживлення ділової активності необхідно вжити заходів щодо стимулювання збереження, зокрема: забезпечити фактичний, а не декларативний захист внесків та гарантію прав вкладників; розробляти та впроваджувати програми залучення коштів на довгостроковій основі (недержавне пенсійне забезпечення тощо) з посиленням державних гарантій таких внесків; розробляти довгострокові депозитні програми для корпоративних клієнтів (створювати вигідні умови для формування юридичними особами фондів на реалізацію певних інвестиційних програм тощо).

Література:

1. Кошонько О.В. Тенденції розвитку сучасного депозитного ринку в сучасних умовах / О.В. Кошонько // Економіка і суспільство. – 2017. - № 3. – С. 399-405.
2. Корнилюк Р. Аналітичний огляд банків України «Депозити 2018» / Р. Корнилюк [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://bankografo.com/analiz-bankiv/bankivska-analytyka>.
3. Труш Г.В. Трансформація депозитної політики комерційних банків / Г.В. Труш // Збірник матеріалів міжнародної практичної Інтернет-конференції. - Дніпропетровськ, 2018. - С. 166-168.
4. Грошово-кредитна та фінансова статистика / Офіційний сайт НБУ // [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=27843415&cat_id=44578#1

ТЕНДЕНЦІЇ ТА ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО РИНКУ

Чернодубова Е.В., Тіміна Ю.О.
Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля
м. Сєвєродонецьк, Україна

Дослідження новітніх тенденцій розвитку світової фінансової системи зумовлено новітніми процесами як у світовому господарстві, так і у його фінансовому секторі. Міжнародний фінансовий ринок є великою системою нагромадження вільних фінансових ресурсів та надання їх позичальникам із різноманітних країн на принципах конкуренції. Він перетворився на одне з найважливіших джерел фінансових ресурсів та набув величезних масштабів, також став основним фактором господарського життя, всіх країн світу. Фінансовий ринок досліджувався багатьма вітчизняними та зарубіжними вченими, зокрема Е. Берглофа, П. Болтона, О. Білоруса, Д. Лук'яненка, Ю. Макогона [1-3].

Важливим постачальником ресурсів до реального сектору економіки є фінансовий ринок. Фінансові посередники виконують його основні функції: накопичення тимчасово вільних грошових ресурсів, їх трансформацію та надання кредитів суб'єктам господарювання. Світовий фінансовий ринок має надзвичайно рухливу структуру та знаходиться в процесі оновлення, крім цього визначає розвиток ринків, товарів і послуг. Структура фінансових інструментів змінюється на користь інструментів реального сектору – корпоративних цінних паперів та їхніх похідних, інколи посилюється роль фондових ринків (за підрахунками, тільки 25 % коштів залучалися бізнесом та урядами через банківські кредити, інша частина – через ринки цінних паперів).

Фінансовою кризою 2008 р. спричинені останні зміни у розвитку фінансового ринку. Швидко збільшилась частка спекулятивних операцій, які становлять майже 95 % усіх операцій, а за іншими показниками, до реального сектору надходить менше 10 % коштів, які обертаються на світових фінансових ринках [4]. Це пов'язано насамперед зростанням сектору торгівлі інструментами хеджування ризиків ринку вторинних фінансових інструментів (ф'ючерсів, опціонів, варантів, свопів, їх комбінацій), які часто не мають жодного забезпечення і використовуються тільки з метою спекуляції. Водночас з'ясувалося, що фінансові ринки з ринково орієнтованою моделлю подолали кризи швидше, ніж ті, де панували банки, тому фінансові установи небанківського типу набувають дедалі більшого значення [5]. Країни, в яких частка небанківського фінансового посередництва у фінансовій системі є порівняно великою або спостерігається його швидке зростання останніми роками, заслуговують на детальніший розгляд. Це необхідно для того, щоб розробити концепцію розвитку фінансового ринку України, у котрій буде визначено місце банків і небанківських фінансових посередників. Так, у звіті

Ради фінансової безпеки США наводиться інформація про динаміку активів фінансового посередництва [6].

Щодо загального фінансового посередництва – небанківське посередництво залишалось загалом стабільним, на рівні 24%. Зауважимо, що в 2015 р. частка останнього сягала 30%, наприкінці 2016 р. вона становила 27%, але це на 0,7 в.п. вище порівняно з 2017 р. Водночас частка банків у 2018 р. дорівнювала 36,9% [6-7].

У країнах із розвинутою ринковою економікою працюють високоефективні фінансові ринки, які й сприяють ефективному розміщенню заощаджень у галузях економіки, й створюють механізм перерозподілу ресурсів серед усіх учасників ринку. В Україні та інших країнах, де існують ринкові перетворення, фінансові ринки перебувають на різних ступенях розвитку, чому сприяють подолання кризових явищ, масова приватизація й зрушення в економіці у найкращу сторону. Водночас створюються відповідна законодавча база та механізм, котрий показує її виконання.

В Україні внутрішня та зовнішня криза, а також ескалація конфлікту на Сході погано вплинули на розвиток економіки, знизили довіру та розбалансували фінансові ринки на початку 2015 р. Економічна активність скоротилася, як почалося знецінення національної грошової одиниці та підвищення адміністративних цін. Інфляція споживчих цін у 2016 р. стала швидшою, досягнувши на кінець року 28 % річних з огляду на те, що гривня втратила майже половину вартості стосовно долара США. Такі показники призвели до погіршення якості кредитного накопичення, спричинивши необхідність створення значних резервів. У 2016 р. відрахування до резервів банками стали ключовим чинником збитковості банківської системи [8]. Українські банки мають коротку відкриту валютну позицію, що наражає їх на валютний ризик. Водночас їхні клієнти також зазнають підвищеного валютного ризику: на кінець 2016 р. частка кредитів у іноземній валюті становила майже 60 %. В умовах подальшої девальвації валютний ризик клієнтів, у яких немає джерел надходжень валютної виручки, трансформується в кредитний ризик для банків. Перед ними знову постала проблема нестачі ліквідності. За 2016 р. вплив депозитів у національній валюті дорівнював 58,4 млрд грн (14,2 %), а в іноземній – 10,8 млрд дол. США (41 %), причому ця тенденція була тривалішою, ніж під час попередньої кризи [9].

Отже, можна зробити висновок, що чітке визначення структури світового фінансового ринку є досить проблематичним. У науковій літературі застосовуються різні критерії структуризації світового фінансового ринку, за якими він або ототожнюється з ринком капіталів чи з фондовим ринком, або розглядається як сукупність грошового ринку та ринку капіталів. Тому, Для того щоб досягти активного зростання в середньостроковому періоді, країні необхідно рішуче просуватися шляхом зміцнення макроекономічної та фінансової стабільності, а також проведення широкомасштабних і структурних реформ, які б забезпечили поліпшення бізнес-клімату, залучення інвестицій та підвищення національної конкурентоспроможності. Здійснення

ефективної монетарної і фінансової політики допоможе утримати інфляційні очікування, а глибокі й комплексні фінансові та економічні реформи сприятимуть відновленню довіри до фінансового ринку та доступу до ринків капіталів для державного і приватного секторів, що зробить Україну привабливим об'єктом для інвестицій. Також варто враховувати світовий досвід, згідно з яким у розв'язанні окремих соціальних та економічних проблем, що виникають у процесі фінансової лібералізації, важливу роль відіграють неурядові організації.

Література:

1. Berglof E. The great divide and beyond: financial architecture in transition / E. Berglof, P. Bolton // J. Ofecon. Perspectives. Nashville, 2002. – Vol. 16. – № 1. – P. 77–100.
2. Білорус О. Г. Глобалізація і безпека розвитку : монографія / О. Г. Білорус, Д. Г. Лук'яненко та ін. – К. : КНЕУ, 2001. – 736 с.
3. Макогон Ю. В. Трансформація світового фондового ринку: світові тенденції та виклики для України: монографія / за ред. Ю. В. Макогона. – Д.: ДонНУ, 2013. – 267 с.
4. Поліщук Є. А. Особливості розвитку світового фінансового ринку на сучасному етапі / Є. А. Поліщук // Проблеми економіки. – 2014. – № 3.
5. Звіт за результатами моніторингу тіньового банкінгу Ради фінансової стабільності США // Офіційний сайт Ради фінансової стабільності США [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.financialstabilityboard.org/publications/r_131114.pdf
6. Global Financial Centers Index 10 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zyen.com/PDF/GFCI%2010.pdf>.
7. Аналітичний огляд банківської системи у 2018 році // Режим доступу: http://rurik.com.ua/documents/research/bank_system_1_kv_2018.pdf
8. Комплексна програма розвитку фінансового ринку України на 2015-2020 роки: проект / Портал ЛІГА:ЗАКОН [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/1_doc2.nsf/link1/NT1328.html.
9. Тенденції розвитку вітчизняного депозитного ринку в сучасних умовах // Режим доступу : http://www.economyandsociety.in.ua/journal/3_ukr/70.pdf

МОДЕЛЮВАННЯ ЕНДОГЕННОГО І ЕКЗОГЕННОГО ЕФЕКТІВ В СИСТЕМІ КАПІТАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ

Мельнік М.А., Розмислова К.О.
Східноукраїнській національній університет ім. В. Даля,
м. Сєвєродонецьк, Україна

Основна відмінність між власними фінансовими ресурсами і кредитними полягає в тому, що виплати відсотків за використання ресурсу відбувається до сплати податків, а дивіденди виплачуються з чистого прибутку. Це є джерелом додаткових ресурсів підприємства. Таким чином, у деяких випадках кредитні запозичення для підприємства є вигідними для фінансування його фінансових вкладень ніж використання власних ресурсів. Водночас кредитування підприємства є більш небезпечним, оскільки воно має бути повернуте незалежно від успішності діяльності підприємства в інтересах кредитної установи та незалежно від розміру кредиту. Отже компанія повинна забезпечувати можливий фінансовий збиток активу (активів) для зниження ризику. Отже, при інвестиції в капітальне будівництво потребує проведення детального аналізу впливу ендогенних та екзогенних факторів [1, с. 13].

Інвестиційно-будівельна діяльність здійснюється за допомогою специфічної системи виробничих, функціональних, інвестиційних та інституційних структур, що складають особливий сектор галузі національної економіки [2, с. 63,].

Процес взаємодії між фінансовими, інвестиційними та виробничими підсекторами дозволив створити умови для успішного функціонування інвестиційного та будівельного секторів у ринковій економіці. Така ситуація відображається у взаємозв'язку внутрішнього (ендогенного) впливу інвестиційної та будівельної діяльності, а також зовнішнього (екзогенного) впливу на інвестиційно-будівельну діяльність, що використовуються в економічному виробництві [3,4].

Під час інвестиційно – будівельної діяльності треба ретельно перевіряти інвестиційні, фінансові, інноваційні та виробничі підсектори системи. Для цього спочатку аналізують кожен окремий метод дії. Далі на основі розрахунків критеріїв ефективного функціонування системи інвестиційної та будівельної діяльності (за певних обмежених обставин) описують наступну функцію [5]:

$$Z - K[K^0(S^1 + S^2 + S^3 + S^4)] \rightarrow mas \quad (1)$$

Наведена вище модель ілюструється внутрішніми факторами (ендогенного характеру), що впливають на інвестиційно-будівельну систему. Інші фактори є зовнішні (екзогенного характеру), які впливають на інвестиційні та будівельні суб'єкти, наприклад, внаслідок економічної експлуатації будівельних матеріалів, основних активів для виробної діяльності [6,7]. На рис. 1 наведено загальна модель розвитку внутрішніх і зовнішніх впливів (економічних, соціальних, науково-технічних) в інвестиційно-

будівельній системі.

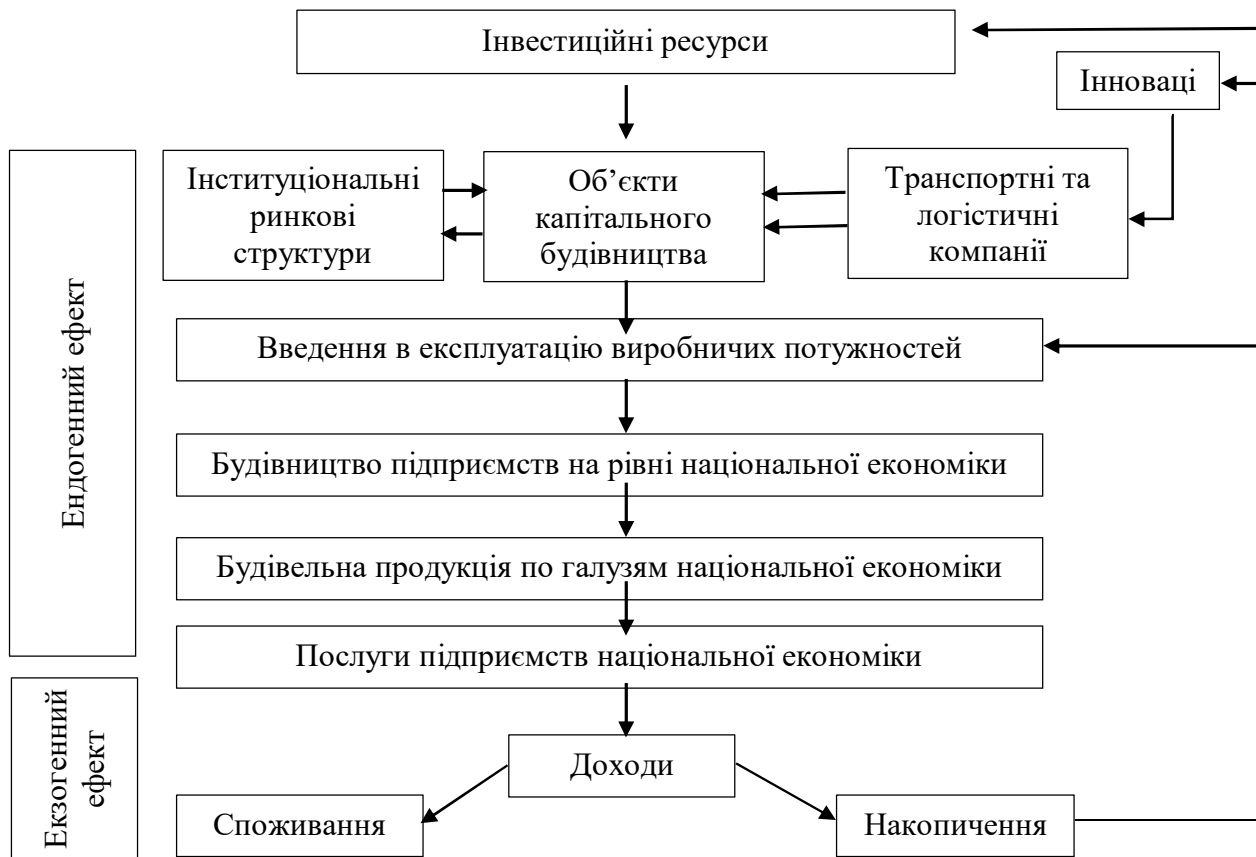


Рис. 1. Загальна модель впливу внутрішнього та зовнішнього впливу на інвестиційно-будівельну систему

Модель являє собою загальний (концептуальний) погляд на кругообіг інвестицій в процесі інвестиційно-будівельної діяльності. Важливим наслідком цієї моделі, є такі дві обставини:

1) сумарна величина первинних витрат (витрат) інвесторів при ефективній організації інвестиційно-будівельного циклу (на базі ефективного інвестиційного проекту) повинна бути менше сумарної величини доходів (результатів), що утворюються у інвесторів в період терміну окупності капітальних вкладень;

2) вторинні і наступні доходи інвесторів, одержувані ними після терміну окупності капітальних вкладень, забезпечують можливість здійснення вторинних і наступних витрат (витрат) на цілі розширеного відтворення основних фондів.

Література:

1. Скоромнюк М.О. Невизначеність і ризики в інвестиційних процесах / М.О. Скоромнюк // Фінанси України. – 2013. – № 5. – С. 13-19.

2. Сторожук В.М. Інноваційна система як чинник конкурентоспроможності національної економіки / В.М. Сторожук // Формування ринкових відносин в Україні. – 2017. – № 10. – С. 64-67.
3. Федоренко В.Г. Основи інвестиційно-інноваційної діяльності: навч. посібник / [В.Г. Федоренко, Д.В. Степанов, М.П. Денисенко та ін.] ; за наук. ред. В. Г. Федоренко. – К.: Алерта, 2014. – 431с.
4. Музиченко А. С. Інвестиційна діяльність в Україні: навч. посібник для студ. вищих навч. закл. / А. С. Музиченко. – К. : Кондор, 2015. – 406с.
5. Орлов П. Оцінка ефективності інвестицій / П. Орлов // Економіка України. – 2017. – № 1. – С. 30–36.
6. Гришина И.В. Региональные особенности инвестирования в современной экономике: методология и результаты исследования /И.В. Гришина // Финансы и кредит. - 2016. - №6. – С. 46-57.
7. Мочерний С. Основи економічних знань / С. Мочерний. – К.: Видавничий центр "Академія", 2014. – 312 с.

CONSEQUENCES OF SANCTIONS OBLIGATIONS BREACHES FOR FINANCIAL INSTITUTIONS

Rybak A.
Citibank Europe PLC,
Warsaw, Poland

At present, activity of any bank is defined and controlled by numerous external and internal procedures, policies, and regulations. Moreover, each financial institution must comply with certain legal acts, failure to adhere to which inevitably leads to significant negative effects. It is necessary to understand that, in general, three parties are involved in the process of transmitting money. Namely, they are as follows: the remitter of funds, the beneficiary of funds as well as the financial institution(s), with the help of which the funds can be transferred. In the context of mutual interaction each of the above parties must adhere to its obligations. In these latter days, non-compliance with sanctions regime by world leading financial institutions has become rather topical. The event of breach of sanctions obligations can lead to drastic consequences of various types in any bank.

To begin with, one of the grave outcomes is material costs, namely, the fact that the financial institution has to pay a fine. In today's world there are numerous such examples. The most famous case is the BNP Paribas one. According to the information from open source, the French bank paid almost nine billion USD to the US authorities for breaching the sanctions regime [4]. Namely, Reuters [4] states that the bank processed payments connected to Cuba, Iran, and Sudan. What is more, in accordance with the information available in public domain [4], BNP Paribas did not stop to assist companies under sanctions to realize the funds transfers via the banking system of the USA even when the investigation against it was ongoing. As stated by Reuters [4], the bank assisted Sudanese authorities connected to international terrorism and violation of human rights. Another fine due to the same reason was imposed on the not less known financial institution. Deutsche Bank agreed to pay more than two hundred million USD for processing payments with entities from Iran, Libya, Syria, Myanmar, and Sudan during 1999-2006 [5]. What is more, in 2012 the British giant HSBC was imposed a fine in total amount of more than one billion USD for non-compliance with sanctions of the USA by processing transfers of its clients and sanctioned entities from Libya, Cuba, and Iran [1]. To sum up, one of the most widespread outcomes is the financial one. Fines have always played a significant role in the realization of criminal liability. They were, are and always be an effective method of combating crime.

Another consequence that can arise in the event of breach of sanctions obligations is of disciplinary type. The above refers to the staff of the financial institution. On the one hand, if the bank does not fulfill the requirements established by the law and violates the sanctions regime, then its officials that are responsible for the above offences as well as its personnel that is engaged in the offences can be

fired. For instance, thirteen top managers have been fired from bank BNP Paribas as a result of sanctions violations [2]. In turn, Deutsche Bank had to discharge from office its six members of staff [5]. On the other hand, such offenses can entail a warning, demotion and/or a wage cut. A great example of such kinds of penalties is the notorious case of BNP Paribas. According to an article published by Bloomberg [2], a certain number of employees have been imposed the above penalties. As for the Deutsche Bank, it 'will ... bar three other employees from any work involving the company's US operations', announced The Guardian [5].

Besides negative effects of material as well as disciplinary types, the financial institution could face impressive legal consequences. It can be required to improve its sanctions controls by the regulator; the aforementioned can be done in several ways. Firstly, the bank has to improve the internal AML/ Sanctions policy in accordance with which the staff performs its daily duties. Its new up-to-date version has to be released describing the whole process from detection of sanctioned parties in payments to their timely escalation to the internal MLRO with further reporting to relevant authorities. It is necessary to stress that the weaknesses in the internal processes and procedures could be also identified by an internal audit that should be carried out on a regular basis. Secondly, the bank could be subject to certain restrictions during definite period of time. For example, according to Bloomberg [2] and Reuters [4], it is forbidden for BNP Paribas to take part in such operations as clearing of payments in USD. What is more, the French bank cannot act as an intermediary for other banks in the context of such payments' clearing [4]. All in all, the third type of outcome is the legal one that can considerably complicate and limit the activity of any financial institution.

Finally, one of the significant consequences is reputation risk. There is no doubt that reputation is vulnerable. According to the survey conducted by Deloitte [3], the factors have the bigger influence on the reputation of a company are the issues of ethics and culture within companies, including fraud, corruption, and bribery. The outcomes of reputation crisis are the following: loss of revenue, loss of brand value, and drop in the stock price. As per the survey, more than forty percent of respondents have confirmed that the reputation crisis leads to the loss of revenue [3]. The BNP Paribas example clearly confirms the aforementioned: after the sum of the fine for resolving the sanctions violations has been disclosed, the price of its shares significantly dropped [2]. The loss of brand value has the same percentage [3]. In the era of mass communications and globalization reputation risk may arise out of nowhere and progress with lightning speed. Therefore, any company operating in the financial sector must be ready to tackle this issue. Each bank is exposed to reputation risk to a considerable degree. Firstly, banks are dependent on customer confidence. Secondly, regulators in the banking sector set certain requirements for institutions in this field. It is important to stress that for any bank a bad reputation often leads to the loss of a number of clients; that is why the bank's senior management should try not to let it take its course. Therefore, any possible vulnerabilities as well as potential threats should be identified. Consideration of reputation factors when making certain significant management decisions is also of

great importance. Furthermore, competitors' experience should be taken into account. For instance, one of the trends in the USA is to tighten up the controls over global banks; as a result, a number of major leading financial institutions should start to pay a special attention to some preventive steps.

All things considered, there are several consequences which the financial institution will be subject to in case it breaches the sanctions obligations, namely, financial, disciplinary, legal, and reputation. U.S. Attorney General Eric Holder claims, 'If sanctions are to have teeth, violations must be punished' [2]. That is why each bank has to implement effective internal controls, policies, and procedures and comply with them in order to protect itself from the possible negative outcomes.

Bibliography:

1. American Banker, n.d. 'The Seven Largest Sanctions-Related Fines Against Banks', viewed 25 March 2019, <<http://www.americanbanker.com/gallery/the-seven-largest-sanctions-related-fines-against-banks-1068360-1.html>>.

2. Bloomberg, 2014. 'BNP to Pay Almost \$9 Billion Over U.S. Sanctions Case', 30 June, viewed 12 April 2019, <<http://www.bloomberg.com/news/articles/2014-06-30/bnp-paribas-charged-in-sanctions-violation-probe-in-new-york>>.

3. Deloitte, 2014. '2014 Global survey on reputation risk', viewed 7 April 2019, <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/Governance-Risk-Compliance/gx_grc_Reputation@Risk%20survey%20report_FINAL.pdf>.

4. Reuters, 2015. 'BNP Paribas sentenced in \$8.9 billion accord over sanctions violations', 1 May, viewed 9 March 2019, <<http://www.reuters.com/article/us-bnp-paribas-settlement-sentencing-idUSKBN0NM41K20150501>>.

5. The Guardian, 2015. 'Deutsche Bank fined \$258m for violating US sanctions', 4 November, viewed 1 April 2019, <<https://www.theguardian.com/business/2015/nov/04/deutsche-bank-us-sanctions-fine>>.

СУЧАСНИЙ СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ПЛАТІЖНИХ КАРТОК В УКРАЇНІ

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

У зв'язку з розвитком фінансово-кредитних установ України, запровадженням сучасних фінансових інструментів для забезпечення ефективного управління фінансовими потоками все більш актуальними стають питання популяризації безготівкових розрахунків, а разом з цим постають проблеми розвитку ринку платіжних карток. Процеси глобалізації вимагають постійного вдосконалення, модернізації платіжних систем та мінімізації готівкових розрахунків, які є головною причиною «тіньової» економіки, та складно піддаються державному контролю та нагляду.

Сьогодні усі учасники грошових відносин зацікавлені в надійному, зручному та швидкому способі здійснення розрахунків, досягнення яких можливо шляхом використання платіжних карток, як сучасного інструменту. Існуюча серйозна конкуренція серед банківських установ за сегменти ринку платіжних карток змушує їх постійно вдосконалювати розрахунки задля більшого задоволення потреб клієнтів.

Відповідно до Закону України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні», під платіжною картокою розуміють електронний платіжний засіб у вигляді емітованої в установленому законодавством порядку пластикової чи іншого виду картки, що використовується для ініціювання переказу коштів з рахунка платника або з відповідного рахунка банку з метою оплати вартості товарів і послуг, перерахування коштів зі своїх рахунків на рахунки інших осіб, отримання коштів у готівковій формі в касах банків через банківські автомати, а також здійснення інших операцій, передбачених відповідним договором» [1].

Для визначення перспектив ринку платіжних карток в Україні необхідно проаналізувати його сучасний стан та тенденції розвитку за низкою показників за 2017-2019 рр. (див. табл. 1)

Таблиця 1

Показники стану ринку платіжних карток в Україні за 2017–2019 рр. [2, 3]

Показник	Роки		
	2017	2018	2019
Банки-учасники карткових платіжних систем, од.	87	77	73
Держателі платіжних карток, тис. ос.	41 746	41 721	42 304
Платіжні картки в обігу, тис. шт.	57 633	59 867	59 390
Активні платіжні картки, тис. шт.	32 389	34 858	36 949
Кількість платіжних карток на 1 ос., шт.	1,35	1,41	1,41

Зменшення кількості банків-учасників карткових платіжних систем з 87 до 73 одиниць суттєвим чином не вплинуло на показники ринку платіжних карток: позитивна динаміка відмічена за кількістю держателів платіжних карток, активних платіжних карток та в цілому. Отже можна стверджувати, що впродовж вказаного періоду ринок платіжних карток в Україні активно розвивається.

Станом на 1 січня 2019 року українські банки емітували майже 59,4 млн платіжних карток. Водночас 62,2% від загальної кількості становили активні платіжні картки, кількість яких за період 2017-2019 рр. збільшилася на 14% і на початок 2019 року склала 36,9 млн шт. Кількість держателів платіжних карток досягла 42,3 млн осіб на початок 2019 року з приростом 1,33%. Таким чином кількість платіжних карток в обігу на одну особу в середньому збільшилася на 0,6 шт. і склала 1,41 шт. Це свідчить про зростання довіри населення до безготівкових розрахунків, зручність та доступність платіжних карток та зростання рівня захищеності безготівкових розрахунків.

Для більш детального аналізу надамо характеристику структури ринку платіжних карток, емітованих українськими банками за період 2017–2019 рр. (табл. 2).

Таблиця 2

Структура ринку платіжних карток, емітованих українськими банками за 2017–2019 рр. [2]

Платіжні картки (тис. шт.)		Рік		
		2017	2018	2019
Усього		32 389	34 858	36 949
За видами носіїв інформації	З магнітною смугою	27 994	27 202	30 392
	З магнітною смугою та чипом	3 876	7 407	6 323
	– з них безконтактні	1 987	2 721	3 946
	З чипом	74	24	16
	– з них безконтактні	6	24	16
	віртуальні	444	225	219
За платіжною схемою	З дебетовою функцією	29 398	27 464	30 135
	З кредитною функцією	2 991	7 395	6 814
За типами держателів	Корпоративні	467	523	606
	Особисті	31 922	34 335	36 343
За типами фінансових операцій	З функцією видачі готівки	39	1	0
	З функцією платежів та видачі готівки	31 906	34 609	36 715
	З функцією платежів без видачі готівки	444	248	234
З функцією електронних грошей		56	36	34

Структура випуску платіжних карток є неоднорідною. Українські банки змінили орієнтири щодо емісії платіжних карток в бік випуску максимально універсальних платіжних карток, які задовольнятимуть потреби широкого кола клієнтів. Переважну частку від загальної кількості активних платіжних

карток займають платіжні картки із магнітною смугою – 82,3% (їх кількість за період 2017-2019 рр. збільшилася на 8,57% та на початок 2019 р. становила 30,4 млн шт.). Незважаючи на значну кількість таких карток, на сьогодні набувають все більшої популярності сервіси безконтактної оплати із використанням смартфонів та інших пристроїв, які підтримують технологію NFC. Кількість безконтактних платіжних карток з магнітною смугою та чипом зросла майже у 2 рази порівняно із 2017 р. Сервіси токенизації дають змогу використовувати реквізити платіжних карток, у тому числі карток виключно з магнітною смугою, для безконтактних розрахунків за цією технологією. Кількість платіжних карток із дебетовою функцією зросла на 2,5%, з кредитною функцією – на 127,82% і склали на початку 2019 року 30,1 млн шт. та 6,8 млн шт. відповідно. Кількість платіжних карток з одночасною функцією платежу та зняття готівки поступово зростає (за період 2017-2019 рр. їх кількість збільшилася на 15% і на початку 2019 р. склали 36,7 млн шт.), а платіжні картки виключно з функцією зняття готівки банками вже не емітуються. Кількість особистих і корпоративних карток збільшилася на 13,85% та 29,77% відповідно, тобто підприємці, і громадяни все активніше використовують платіжні картки для безготівкових розрахунків. Водночас кількість карток із функцією електронних грошей скорочується (за період 2017-2019 рр. зменшилася на 39%), що зумовлене законодавчими обмеженнями щодо емісії електронних грошей в Україні та розрахунків ними.

Згідно даних Національного банку України за період 2017-2018 рр. спостерігається тенденція до збільшення обсягів та кількості операцій з використанням платіжних карток, що пов'язане з розвитком торгівлі та сфери послуг, зокрема зі збільшенням кількості терміналів, популяризації послуг через мережу Інтернет, можливістю дистанційної оплати за продукцію. Усього в 2018 році держателі платіжних карток українських банків здійснили 3,9 млрд операцій, що на 27% більше, ніж у 2017 році, а їх обсяг збільшився на 35% та склав майже 2 877 млрд грн.

Про розширення платіжної інфраструктури, що позитивно впливає на розвиток ринку платіжних карток, свідчить зростання мережі торговельних платіжних терміналів на 40% до 279 тис. шт., порівняно із 2017 р. Серед банків за кількістю емітованих платіжних карток та ступенем розгалуженості інфраструктури їхнього обслуговування станом на 1 січня 2019 р. лідерами є АТ «Приватбанк», АТ «Ощадбанк» та АТ «Райффайзен Банк Аваль» [2].

За кількістю платіжних карток, що використовуються, та встановлених пристроїв для їхнього обслуговування в регіональному розрізі домінують м. Київ, Дніпропетровська та Харківська області, що перш за все зумовлене кількістю населення та бізнес-одиниць, розташованих у цих регіонах. Відповідно, найменш забезпеченими платіжною інфраструктурою та платіжними картками є Луганська, Чернівецька та Тернопільська області [2].

Отже, підсумовуючи вище зазначене, слід відмітити, що ринок платіжних карток в Україні вже пройшов стадію формування та продовжує активно розвиватися. Про це свідчать збільшення частки активних платіжних карток,

стабільне зростання кількості та обсягів безготівкових розрахунків, удосконалення та розширення платіжної інфраструктури. Розвиток ринку платіжних карток є невід'ємною складовою детінізації економіки України, легалізації доходів і витрат, оптимізації розрахунків тощо. Тому задля подальшого розвитку ринку платіжних карток в Україні необхідно виокремити напрями його вдосконалення [4]:

- підвищення фінансової грамотності населення з метою інформування не лише про можливості використання платіжних карток, але й про переваги безготівкових розрахунків;

- навчання персоналу виконанню операцій з використанням платіжних карток з метою зменшення витрат часу, випадків шахрайства та неякісних розрахунків з вини працівників;

- забезпечення розвитку платіжної інфраструктури та стимулювання (через пільги та преференції) безготівкових розрахунків з використанням платіжних карток;

- стимулювання безготівкових розрахунків шляхом введення обмежень на розрахунки готівкою, запровадження нових функціональних можливостей для здійснення безготівкових розрахунків з використанням платіжних карток.

Література:

1. Закон України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні» від 05.04.2001 № 2346-III. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2346-14>

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

3. Офіційний сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

4. Моканюк І.О. проблеми та перспективи розвитку ринку банківських пластикових карток в Україні / І.О. Моканюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://int-konf.org/ru/konf122016/1311-mokanyuk-o-problemi-ta-perspektivi-rozvitku-rinku-bankvskih-plastikovih-kartok-v-ukrayin.html>

СЕКЦІЯ 4: РОЗВИТОК БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ В УКРАЇНІ

Тищенко В.В., Мосійчук Д.О.

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

На сьогоднішній день в Україні банківська система знаходиться умовах підвищеної ризиковості на фінансовому ринку, що ставить їм більші вимоги до забезпечення та підтримки їх фінансової стійкості, раціонального розміщення фінансових ресурсів, оцінки та контролю ризиків. Банківська сфера діяльності зараз є досить специфічною, адже значні об'єми грошей як у готівковій формі, так і в безготівковій, дуже велике клієнтське поле, що постійно розширюється, а також різноманітність фінансових послуг та інструментів із різним рівнем захищеності та ліквідності привертають увагу шахраїв та створюють усі можливості для великої кількості зловживань та порушень, особливо через автоматизовані операційні системи, електронний зв'язок та дистанційний доступ до комерційної інформації.

Економічна криза в країні дала ще більший та потужніший спалах шахрайства та появи нових ризиків пов'язаних з безпекою банківської системи.

Так за оцінкою міжнародної аудиторської компанії Price Waterhouse Coopers, щорічний збиток банківського бізнесу в європейських країнах від таких злочинів складає близько 33 млрд. дол., а в Україні 670 млн. грн. Це свідчить про те, система кібербезпеки досить слабка та не може доцільно захистити гроші, тому шахраям не складає перешкоди наживатися на банках та гаманцях громадян не тільки України, а й інших країн світу. Крім того статистика свідчить, що майже 70% злочинів у банківській сфері здійснюються або винятково співробітниками банку, або за їхньої активної участі.

Так як економіка в країні не стабільна та хитка, розвиток банківської системи має багато перешкод та недоліків, ці причини підрозділяються на внутрішні та зовнішні [1].

На сьогодні з зовнішніх причин можна виділити:

- погана загальноекономічна ситуація в Україні що підвищує загальну невизначеність ризиків у відносинах банківських установ з позичальниками, вкладниками та регулюючими органами влади.;

- інфляція, яка впливає на банки змінюючи процентну ставку по кредитах та депозитам, зниження стимулів для заощаджень і зменшення депозитної бази, втечу капіталів за кордон, структурну зміну активів і пасивів;

- ринкові реформи, які повинні сприяти розвитку ринкової економіки, але іноді вони можуть посилювати кризові явища в банківській сфері;

- втрата довіри клієнтів до банку за умов прийнятих не вірних управлінських рішень;

- рейдерські атаки, які направлені на знецінення активів банку з метою їх продажу або ліквідації.

До внутрішніх причин відносять:

- обман влади, викликаний прихованням від контролюючих суб'єктів інформації про реальну ситуацію з платоспроможністю фінансової установи;

- некомпетентний менеджмент в залежності від рівня корпоративної культури установи;

- надмірна кредитна експансія під час економічного буму, як правило, є чинником, що викликає банківські кризи;

- недоліки внутрібанківської системи, яка на пряму залежить від політики що проводяться в установі.

Але більшість фахівців, що оцінювали ситуацію яка складається у фінансовому секторі країни вважають, що головною причиною банкрутств банків в Україні є зловживання власників та менеджерів, а також не вигідне бізнес-середовище, яке виникло через початок військових дій на Сході та анексії Криму [2].

За даними дослідження Національного Банку України, готівкові кошти та банківські метали в 2014 році порівняно з 2013 роком скоротились на 8053 млн грн або 22,0%, а в 2015 році вони зросли порівняно з попереднім роком на 6016 млн грн або 21%. Відмітимо, що значне місце в активах банків України посідають резерви за активними операціями, які протягом досліджуваного періоду збільшилися на 190051 млн грн або вдвічі. Їх частка в загальних активах банків станом на 01.01.2016 р. становить 25,6%. Що стосується коштів в НБУ то протягом 2013-2015 років вони скоротились на 19830 млн грн або на 42%.

Аналізуючи фінансові результати діяльності комерційних банків в країні за останні п'ять років свідчить про те, що доходи банків України зросли на 9251 млн. грн., а витрати збільшилися на 37159 млн. грн. В результаті на 01.01.2018р. банківська система отримала збиток у розмірі 26472 млн. грн. що є дуже великим об'ємом втрачених коштів. Перевищення витрат над доходами призвело до збиткової діяльності, що, в свою чергу, вплинуло на негативні значення показників рентабельності активів та рентабельності капіталу [2].

Основними причинами зниження рівню ліквідності та рентабельності банківської системи України протягом досліджуваного періоду можна виділити:

- масовий відтік депозитів;

- неефективний адміністративний рішення;

- зростаюча недовіра до банківської діяльності;

- Девальвація систем національної валюти;

- зростання проблемних кредитів і неефективне управління активами та пасивами окремих банківських установ.

Тому ми бачимо, що за поганого економічного стану в країні, неефективного адміністративного управління та збільшення кількості шахраїв, банківська система несе не аби які збитки у своїй сфері діяльності та посилює ризики. Щоб запобігти цьому, треба прийняти низку заходів, які допоможуть банківській системі працювати більш ефективно та вигідно.

По-перше, банкам треба досягти оптимального стану захисту від небезпек і загроз, спираючись на системний підхід до визначення нестандартних ризикових ситуацій, забезпечуючи при цьому ефективне функціонування банківської установи. Посилити кібербезпеку банків та донести до усієї клієнтської бази вказівки та попередження, як не потрапити у сітку шахраїв і організувати рух інформаційних відносин між суб'єктами в контексті оперативного контролінгу, тим самим встановлюючи інформаційні фактори та компоненти правильності інформації.

По-друге, на державному рівні має бути запроваджена система заходів щодо подальшого підвищення довіри до банківської системи з боку клієнтів та забезпечення прозорості діяльності банків і більш уважно обирати персонал до банків, що значно зменшить рівень розкрадань з боку співробітників та збільшить ефективність менеджменту в банківських установах.

По-третє, по всій банківській системі створення інтегрованої бази даних, яка буде містити інформацію щодо: способу, методу, виду шахрайства, характерних ознак, характеристик шахрая та його жертви, мобільні телефони, IP-адреси шахраїв, тощо. Дана інформація дозволить формувати нові правила перевірки та контролю банківських операцій на предмет відповідності ознакам шахрайства.

Але головним аспектом збільшення ефективності та стійкості банківської системи України є підняття рівню економіки в країні.

Тому для покращення та удосконалення соціально-економічного розвитку України необхідно розробити цілісний підхід до реформування та розвитку банківської системи, який повинен включати: вдосконалення макрофінансового регулювання та контролю, зміцнення організаційної структури, ініціювання усунення перешкод в податковому законодавстві, які блокують реструктуризацію боргу, впровадження ефективного регуляторного впливу Національного Банку України на систему фінансування, пришвидшення створення державного кредитного реєстру, поглиблення фінансових реформ, захист фінансової стабільності та зміцнення інфраструктури. Такі заходи, на мою думку, дадуть можливість надати поштовх для гармонійного розвитку банківської системи та внутрішньої економіки країни в цілому.

Література:

1. Фрумкін К. Шахрайство та злочини у банківській сфері / К. Фрумкін [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.ufin.com.ua/analit_mat/gkr/150.htm

2. Євенко Т.І. Банківська система України: проблеми і перспективи розвитку / Т.І. Євенко // Економіка. – 2016. – № 6. – С. 40–41.

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

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Чернодубова Е.В., Бубунець О.Р.
Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля
м. Сєвєродонецьк, Україна

Ключову роль для розвитку сучасної ринкової економіки відіграє капітал, а його створення та функціонування забезпечується існуючою банківською системою. Саме вона виконує важливу економічну функцію акумуляції та розміщення тимчасово вільних коштів підприємств та населення. Безперерйне функціонування банківської системи, яка користується довірою вкладників та активно кредитує підприємства різних форм власності та галузей економіки, сприяє економічному зростанню в країні. Тому дослідження стану банківської системи України є досить актуальним, адже це обумовлено теперішніми нелегкими умовами її формування та розвитку.

На сьогодні банківська система України перебуває у найскладнішій ситуації за весь період свого існування. Причинами цієї ситуації є невирішені проблеми від попередніх криз, економічні та політичні потрясіння, які до сих пір продовжують негативно впливати на банківський сектор. Також важливість дослідження обумовлена низькою результативністю діяльності банків, які обмежують можливість позитивного впливу на розвиток економіки України. Серед загальноекономічних тенденцій можна виділити, такі як погіршення динаміки розвитку реального сектору економіки України, зменшення рівня доходів населення та суб'єктів господарської діяльності, прискорення інфляційних процесів. Але саме відсутність стратегії розвитку, невиправдане застосування адміністративних заходів впливу, заполітизованість системи управління призвели до формування негативного нахилу в розвитку банківської системи України. Тому проведення заходів щодо вирішення проблем повинно мати системний характер, адже зменшення впливу окремих факторів не призведе до загального покращення роботи системи.

Однією з головних проблем розвитку банківської системи України є неможливість вітчизняних банків конкурувати з іноземними. Так останнім часом кількість іноземного капіталу у банківському секторі щороку збільшується. Ситуація з відтоком депозитів в іноземній валюті набагато складніша в порівнянні з депозитами в національній. Обсяг депозитного портфелю банків у національній валюті у 2018 році зріс на 10% до 539,7 млрд грн. Обсяг гривневих депозитів населення у платоспроможних банках за рік збільшився на 14,5% до 268,9 млрд грн, в той час як в іноземній валюті – на 1,6% до 8,6 млрд дол. США. При цьому, у грудні зростання становило 4,3% та 1,8% відповідно[1].

Також рівень капіталізації впливає на розвиток банківської системи

України. Низький – є негативною тенденцією, так як призводить до витіснення національних банків іноземними, а збільшуючи рівень, банки підвищують свою конкурентоспроможність на внутрішньому та зовнішньому ринках. Згідно з Постановою правління НБУ № 242 від 07.04.2016 р. станом на 11.07.2019 р. мінімальний обсяг статутного капіталу банку має бути не меншим за 400 млн. грн[2].

Невирішеною проблемою залишається низький рівень якості послуг та їх висока вартість. Одним з головних показників, який характеризує ситуацію, що склалася, є базова облікова ставка, яка встановлюється центральним банком країни. Чим вища відсоткова ставка, тим дорожче надаються кредити банкам і, відповідно, підприємствам і населенню. Згідно з даними НБУ, облікова ставка з 26.04.2019 становить 17.5%[3].

Вирішальну роль в забезпеченні ефективного функціонування банківської системи грає криза недовіри клієнтів по відношенню до банків. Тому вирішення цієї задачі повинно бути пріоритетним в найближчій перспективі як для керівництва державних банків, так і для керівництва комерційних.

За останні роки банки України зазнали незнаного за масштабами очищення. Взагалі тенденцію щодо зменшення кількості банківських установ вважають як позитивну, якщо зазначені тенденції стали наслідком виваженої та послідовної політики Національного банку України. Але у нашому випадку, такі дії негативно відображаються на банківському секторі України. Унаслідок виведення банків з ринку, значні збитки отримали юридичні особи, у результаті чого суттєво погіршився фінансовий стан багатьох підприємств. Кількість діючих банків на 01.04.2017 нараховують 92, з них, з іноземним капіталом – 38; на 01.04.2018 – 82, з іноземним капіталом – 39, а на 01.04.2019 – 77, з іноземним капіталом – 36 [4].

Таким чином, досі проблеми, які стоять перед українськими банками, залишаються невирішеними. Вони потребують системної і цілеспрямованої роботи як органів державної влади, так і самих комерційних банків.

Література:

1. Обсяги кредитів та депозитів населення у банках у 2018 році [Електронний ресурс] / Національний банк України. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=85761675&cat_id=55838
2. Постанова Правління НБУ від 07.04.2016 року № 242 «Про внесення змін до деяких нормативноправових актів Національного банку України» [Електронний ресурс] / Національний банк України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0242500-16>.
3. Облікова ставка Національного банку України [Електронний ресурс] / Національний банк України. – Режим доступу:

https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?showHidden=1&art_id=53647&cat_id=12057279&ctime=1448979308293.

4. Показники банківської системи [Електронний ресурс] / Національний банк України. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593

.

РИНОК ПЛАТІЖНИХ КАРТОК ТА ПЛАТІЖНА ІНФРАСТРУКТУРА УКРАЇНИ

Тищенко В.В.

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

У 2018 році в Україні збереглися позитивні тренди розвитку безготівкових операцій та безконтактної платіжної інфраструктури.

Станом на 1 січня 2019 року українські банки емітували майже 59,4 млн. платіжних карток. Водночас 62,2% від загальної кількості карток становили активні платіжні картки, кількість яких за рік збільшилась на 6,0% і на початок 2019 року становила 36,9 млн. шт. Кожна дев'ята активна платіжна картка є безконтактною – 4,0 млн. шт. (зростання на 44,3% порівняно з початком 2018 року).

Платіжні картки із магнітною смугою становили 82,3% від загальної кількості активних платіжних карток (їх кількість за рік збільшилася на 11,7% та становила 30,4 млн. шт.). Незважаючи на значну кількість таких карток, на сьогодні набувають все більшої популярності сервіси безконтактної оплати із використанням смартфонів та інших пристроїв, які підтримують технологію NFC. Сервіси токєнізації дають змогу використовувати реквізити платіжних карток, у тому числі карток виключно з магнітною смугою, для безконтактних розрахунків за цією технологією.

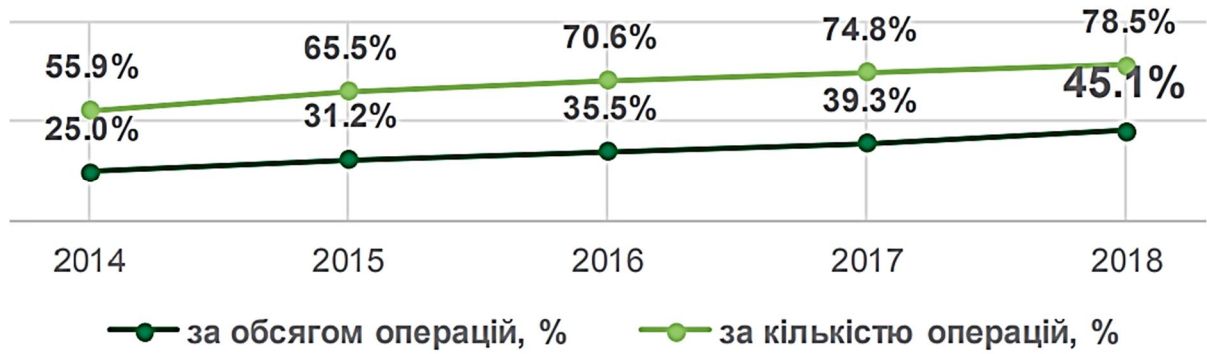
У розрізі картокових платіжних систем кількість активних карток у платіжній системі MasterCard становила 26,0 млн. шт. (70,3% від їх загальної кількості), у Visa – 10,5 млн. шт. (28,5%), у НПС "ПРОСТІР" – 0,5 млн. шт. (1,2%), у інших – 0,004 млн. шт. (0,01%).

Кількість держателів платіжних карток на початок 2019 року досягла 42,3 млн осіб. Таким чином кількість платіжних карток в обігу на одного держателя в середньому складала 1,4 шт., активних – 0,9 шт. Усього в 2018 році держателі платіжних карток українських банків здійснили 3,9 млрд. операцій, що на 26,7% більше, ніж у 2017 році, а їх обсяг збільшився на 35,4% (майже 2 877 млрд. грн.).

Кількість безготівкових операцій за цей період зросла майже на 33,0% порівняно з 2017 роком (3,1 млрд. шт.), а обсяг – на 55,4% (1 297 млрд. грн.).

Частка обсягу безготівкових операцій із використанням платіжних карток, емітованих українськими банками, за підсумками 2018 року досягла 45,1%. Це на 5,8 в. п. більше порівняно з результатами 2017 року (39,3%).

Такий позитивний тренд пов'язаний зі стабільним підвищенням попиту на безготівкові операції серед українців та популяризацією інноваційних фінансових сервісів.



За даними НБУ

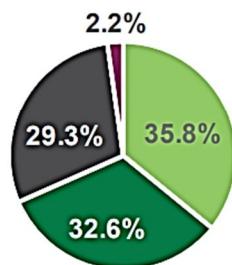
Рис. 1. Динаміка зміни частки безготівкових операцій, від загального обсягу/кількості операцій, здійснених із використанням платіжних карток

Обсяги безготівкових операцій із платіжними картками у 2018 році розподілилися таким чином:

- 35,8% (або 465 млрд. грн.) склали операції переказу коштів із картки на картку (P2P перекази), середній чек яких становив 1 723 грн.;
- 32,6% (або 423 млрд. грн.) – операції в мережі Інтернет, середній чек – 361 грн.;
- 29,3% (або 381 млрд. грн.) – розрахунки в торговельній мережі, середній чек – 242 грн.;
- 2,2% (або 29 млрд. грн.) – операції за допомогою пристроїв самообслуговування (ПТКС, АТМ), середній чек таких операцій становив 488 грн.

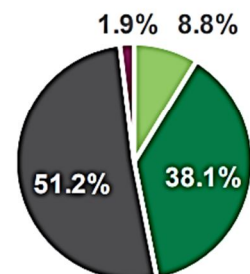
Відповідно до розподілу безготівкових операцій із використанням платіжних карток за підсумками 2018 року найбільша кількість таких операцій припадала на розрахунки в торговельній мережі – 51,2%.

Розподіл безготівкових операцій за обсягом, %



- перекази з картки на картку
- операції у мережі інтернет
- розрахунки в торговельній мережі
- операції у пристроях самообслуговування

Розподіл безготівкових операцій за кількістю, %



За даними НБУ

Рис. 2. Розподіл безготівкових операцій за обсягом і кількістю в 2018 році

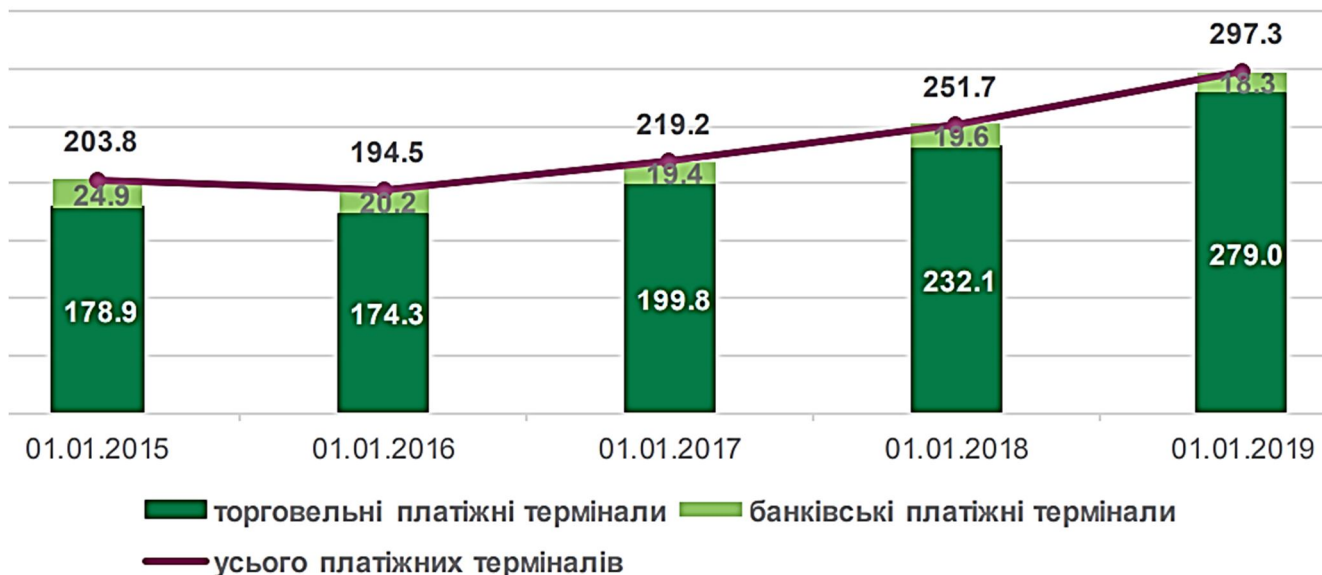
Водночас за обсягами безготівкових операцій спостерігається значне зростання операцій P2P переказів. Порівняно з 2017 роком їх обсяг збільшився

вдвічі: з 220 млрд. грн. до 465 млрд. грн. (частка таких операцій зросла на 9,5 в.п. та склала 35,8% від загального обсягу безготівкових операцій). Разом із тим частка розрахунків платіжними картками у торговельній мережі знизилась на 2,6 в.п. (із 31,9% до 29,3%).

Наразі Національний банк вивчає такі зміни у структурі безготівкових операцій і їх можливий вплив на кон'юнктуру платіжного ринку, продовжуючи розширювати показники статистичної звітності за платіжними картками.

Частка обсягу безготівкових операцій виключно за операціями здійсненими на території України є нижчою на 1,7 в. п. та складає 43,4%. Це свідчить про те, що українці частіше розраховуються власними картками безготівково за кордоном, ніж на території України (частка обсягу безготівкових операцій, емітованих українськими банками за межами України складає 87,2%).

Упродовж 2018 року мало місце розширення платіжної інфраструктури для проведення безготівкових операцій. За 2018 рік мережа торговельних платіжних терміналів зросла на 20,2% до 279,0 тис. шт. (станом на 1 січня 2019 року). Також упродовж усього минулого року продовжувалося розширення безконтактної платіжної інфраструктури. Цьому сприяла популяризація таких інноваційних сервісів як Apple Pay та Google Pay, що розпочали свою роботу в Україні. Наразі майже 79,4% торговельних POS-терміналів в Україні забезпечують можливість здійснення безконтактної оплати (станом на 1 січня 2018 року – 70,2%).



За даними НБУ

Рис. 3. Кількість платіжних терміналів (тис. шт.)

Також на 18,7% зріс показник співвідношення кількості платіжних терміналів до чисельності постійного населення України та на кінець 2018

року становив 7,1 тис. шт. на 1 млн населення. Водночас спостерігається нерівномірний розподіл термінальної мережі на території України і недостатні темпи її розвитку. Найменша кількість платіжних пристроїв прослідковується на заході країни та у Луганський, Донецькій областях (домінують м. Київ, Дніпропетровська та Харківська області).

Кількість підприємств торгівлі та сфери послуг, що надають своїм клієнтам можливість здійснювати безготівкові розрахунки за допомогою платіжних карток, за рік зросла майже на 34,9 тис. од. (на 20,1% порівняно з 2017 роком) і на 1 січня 2019 року становила 208,7 тис. од.

Водночас середня кількість банкоматів протягом року майже не змінювалася.

Станом на 01.01.2019 в Україні працювало 73 банки – учасники карткових платіжних систем. Найбільшими банками-еквайрами та емітентами платіжних карток залишаються АТ КБ "Приватбанк", АТ "Ощадбанк" та АТ "Райффайзен банк Аваль".

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ ВАЛЮТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Мухамеджанов Т.И.

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

В начале мая 2018 года нижняя палата парламента РК одобрила и направила в сенат важнейший для финансовой системы Казахстана законопроект «О валютном регулировании и валютном контроле». 4 июля президент РК подписал закон, но в действие он вступит только 1 июля 2019 года.

Инициировал и разработал законопроект Национальный банк еще в прошлом году. Необходимость в новом валютном законодательстве или, как говорят в НБК, в новой редакции закона, авторы объясняют произошедшими в последнее время изменениями. Это прежде всего вступление республики в ВТО в 2015 году, создание Международного финансового центра в Астане (МФЦА), а также МЦПС «Хоргос». Еще одна причина — несоответствие в трактовке статуса нерезидентов в налоговом и валютном законодательствах. Третья, чисто техническая, но не менее важная причина — улучшение мониторинга валютных потоков и более точное формирование платежного баланса. Действующий закон был принят в 2005 году, последние изменения в документ внесены в 2017-м, тем не менее он нуждался в более глубокой переработке.

Новая денежно-кредитная политика (ДКП) финрегулятора — переход от таргетирования обменного курса национальной валюты к инфляционному таргетированию, а также усилия по дедолларизации экономики способствовали изменениям в ментальности казахстанцев. При всем уважении к доллару цены на недвижимость и другие дорогие покупки уже выражаются в тенге.

В законе нет запрета на покупку-продажу иностранной валюты физическими лицами или открытие валютных депозитов в банках, а также на выплату работникам заработной платы в инвалюте представительствами и филиалами иностранных компаний. В целом законопроект не повлияет на простых граждан, так как либеральные принципы валютного регулирования сохранены.

Теперь — о ключевых нововведениях. Одно из основных — признание филиалов иностранных финансовых организаций и филиалов и представительств нефинансовых организаций резидентами РК. Как член ВТО, Казахстан обязался открыть свой рынок для филиалов иностранных банков и страховых компаний в 2020 году. До этого момента и банки, и СК должны работать на территории республики только через учреждение дочерних организаций. Получая статус резидента, филиалы иностранных банков

уравнены в правах с местными фининститутами и должны будут выполнять функции агентов валютного контроля, а значит, регулярно подавать сведения о валютных операциях своих клиентов, как это делают казахстанские банки. В частности, закон обязывает уполномоченные банки уведомлять Национальный банк о платежах и (или) переводах денег клиентов по валютным операциям, сумма которых равна или превысила пороговое значение (ее размер устанавливается правилами мониторинга валютных операций).

Наиболее обсуждаемой новацией закона стало положение о наделении статусом резидентов филиалов (представительств) нефинансовых иностранных организаций, с постоянным учреждением на территории Казахстана в соответствии с Налоговым кодексом РК. Камнем преткновения стал не столько статус, сколько его последствия: запрет резидентам на проведение любых операций в инвалюте с резидентами. То есть иностранная компания согласно проекту не может, например, платить за товары и услуги казахстанскому поставщику в инвалюте. Поправки в закон позволят обеспечить равные условия ведения бизнеса для местных компаний и филиалов иностранных организаций.

Нерезидентам разрешено вести расчеты с резидентами в любой валюте — и в национальной, и в иностранной. Для ряда компаний статус нерезидента по валютному законодательству установлен соглашениями, заключенными правительством РК с иностранными организациями и вступившими в силу до введения в действие нового закона. Скорее всего, здесь имеются в виду соглашения о разделе продукции (СРП). Это главным образом компании нефтегазового сектора. Список валютных нерезидентов будет утверждаться постановлением правительства.

В прошлом году специалисты, в частности юристы, говорили о том, что законопроект ухудшает инвестиционный климат. Причина — в увеличении валютных рисков иностранных компаний.

В 2017–2018 годах на площадке рабочей группы Совета иностранных инвесторов (СИИ) по реализации инвестиционной политики проходили обсуждения законопроекта «О валютном регулировании». Там не удалось отстоять сохранение существующего на сегодняшний день определения “нерезидентов” в целях валютного контроля, которое включает в себя филиалы и представительства иностранных компаний, осуществляющих деятельность в Казахстане. Тем не менее в окончательном виде закон смягчил некоторые положения документа по сравнению с первоначальным вариантом. Во-первых, как говорилось выше, часть компаний сохраняет статус валютных нерезидентов. Во-вторых, будут разрешены валютные операции на территории РК между филиалами иностранных организаций. Головные компании будут вправе свободно получать и переводить деньги по любым валютным операциям со своими филиалами и представительствами в Казахстане в соответствии с валютным законодательством. Кроме того, на операции филиалов и представительств иностранных компаний не будут

распространяться требования по репатриации валюты, уведомлении об открытии счета в иностранном банке, учетной регистрации контрактов путем присвоения учетных номеров валютным договорам.

Бизнес главным образом озабочен увеличением контроля со стороны регулятора в отношении движения капитала таких филиалов. К примеру, добавлена норма, требующая, чтобы, помимо регулярных отчетов об операциях с резидентами и нерезидентами, филиалы или представительства иностранных нефинансовых организаций, осуществляющие деятельность в Казахстане более года, предоставляли Национальному банку Казахстана отчеты по запросу. Увеличение контроля со стороны регулятора может негативно отразиться на инвестиционной привлекательности Казахстана. Введение дополнительных требований выглядит излишним на фоне общегосударственной тенденции на сокращение проверок и административного давления на бизнес.

Иностранные компании готовятся к введению закона в действие и адаптируют свои финансовые и операционные структуры к требованиям нового закона, насколько это является возможным и целесообразным с точки зрения их групповых и внутренних политик. Поскольку для многих компаний признание филиала валютным резидентом лишает смысла содержать в Казахстане филиал вместо дочернего юридического лица, ряд компаний проводит трансформацию своей бизнес-модели в Казахстане.

Некоторые иностранные компании для снижения своих валютных рисков могут перевести исполнение прав и обязательств по существующим сделкам со своих казахстанских филиалов и представительств на головные компании или могут заключить новые сделки с казахстанскими контрагентами уже от имени головных компаний, чтобы продолжить осуществлять расчеты в иностранной валюте.

Одной из целей закона было законодательное закрепление возможности для казахстанских компаний вести расчеты с филиалами и представительствами иностранных компаний в национальной валюте, что, в свою очередь, может снизить валютные риски местных предприятий. Пока сложно предсказать эффективность изменений, так как еще нет практики применения закона.

Еще одна задача, которую призван решить проект, — усилить контроль за трансграничными перетоками капитала. В концепции к законопроекту отмечалось, что «финансовые и банковские кризисы последних лет способствуют усилению риска оттока капитала из страны либо в ненаблюдаемую экономику». По данным банков, порядка 30% крупных приобретений валюты (свыше 10 млрд тенге в эквиваленте) связаны не с исполнением международных обязательств, а с переводом денег на собственные счета в зарубежных банках или с целью оказания безвозмездной помощи.

Валютное законодательство, и прежнее, и новое, требует возврата в страну (репатриацию) национальной и иностранной валюты по экспортно-импортным сделкам в сроки, которые устанавливаются исходя из условий внешнеторгового контракта. В концепции отмечалось, что «имеются случаи либо многократного продления сроков репатриации, либо установления в контрактах сроков репатриации, продолжительность которых не оправдана в контексте экономической целесообразности. Необоснованное затягивание сроков возврата в страну денежных средств по внешнеторговым контрактам позволяет рассматривать операции, проводимые в рамках таких контрактов, как подозрительные, имеющие признаки вывода капитала из страны». К сомнительным сделкам можно отнести также беспроцентные займы, выданные нерезидентам, а также займы, предоставленные на срок свыше 10 лет. Есть данные о том, что резиденты погашают привлеченные от нерезидентов займы, при этом деньги изначально не поступали в Казахстан.

Для лучшего мониторинга трансграничных операций в законе перечислены все сделки с валютой, имеющие признаки вывоза капитала из страны (ст. 21, п. 2). К ним относятся: предоставление резидентом финансового займа нерезиденту, не предусматривающего погашения путем зачисления денег на счета в Казахстане; предоставление нерезидентом финансового займа резиденту, не предусматривающего перевод денег на счета в Казахстане; предоставление резидентом беспроцентного финансового займа неаффилированному нерезиденту на срок свыше 720 дней; операции по оплате экспорта или импорта со сроком репатриации свыше 720 дней.

Для усиления противодействия выводу денег из страны НБК намерен плотно взаимодействовать с комитетом госдоходов. Эффективный обмен информацией позволит выявлять недостоверные сведения по одной и той же сделке, которые поступают в разные госорганы.

Литература:

1. Закон Республики Казахстан от 2 июля 2018 года № 167-VI «О валютном регулировании и валютном контроле» (с изменениями от 03.04.2019 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://online.zakon.kz/document/?doc_id=33740496
2. Постановление Правительства Республики Казахстан от 27 августа 2014 года № 954 Об утверждении Концепции развития финансового сектора Республики Казахстан до 2030 года // (по состоянию на 27.08.2014 г.).
3. Зейнельгабдин А.Б. Финансовая система Казахстана: становление и развитие: Монография – Астана: Изд-во КазУЭФиМТ, 2008. – 226 с.
4. Искакова З.Д. Факторы стабильности финансового сектора Казахстана // Финансы Казахстана. № 3/03. 2011. С. 40-43.

ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ РЕЙТИНГОВОЇ ОЦІНКИ БАНКІВ «CAMELSO» В УКРАЇНІ

Тищенко О.І.

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

Згідно з рішенням правління НБУ №393-рш від 1 листопада 2016 року, Методичні вказівки про організацію, проведення інспекційних перевірок та встановлення рейтингової оцінки банку від 31 серпня 2007 року визнано такими, що втратили силу. Замість них затверджені «Порядок організації, планування, проведення та оформлення результатів інспекційної перевірки» [1] і «Порядок рейтингової оцінки банку за системою CAMELSO» [2].

Система «CAMELSO» – офіційно визнана вдосконалена система рейтингової оцінки банків, яку широко використовують наглядові органи багатьох країн світу. Система рейтингової оцінки банків «CAMELSO» є бальною та ґрунтується на поєднанні оцінки кількісних та якісних показників, бухгалтерського підходу та професійного судження. Нагляд за банками, що ґрунтується на оцінках ризиків за цією рейтинговою системою, полягає у визначенні загального стану банку на підставі стандартизованих критеріїв, що охоплюють усі напрямки його діяльності.

Метою оцінки банків за рейтинговою системою «CAMELSO» є визначення їх фінансового стану, якості менеджменту та корпоративного управління, прозорості операцій та ефективності внутрішніх контролів, управління ризиками; виявлення недоліків, що можуть призвести до банкрутства банку та вимагають посиленого контролю з боку органів банківського нагляду, а також вжиття відповідних заходів для виправлення недоліків і стабілізації фінансового стану банку.

Основою рейтингової системи «CAMELSO» є оцінка ризиків і визначення рейтингових оцінок за такими основними компонентами:

1. Капітал – Capital Adequacy (C) – оцінка розміру капіталу банку з точки зору його достатності для захисту інтересів вкладників і підтримки платоспроможності.

2. Активи – Asset Quality (A) – спроможність забезпечити повернення активів, вплив проблемних кредитів на загальний фінансовий стан банку.

3. Менеджмент і корпоративне управління – Management (M) – оцінка методів управління банком з точки зору принципів корпоративного управління, ефективності діяльності, методів управління та контролю.

4. Надходження – Earnings (E) – достатність доходів банку для перспективного розвитку та зростання.

5. Ліквідність – Liquidity (L) – здатність банку забезпечити своєчасне та повне виконання своїх зобов'язань.

6. Чутливість до ринкових ризиків – Sensitivity to Risk (S) – ступінь реагування банку на зміну ситуації на ринку.

7. Операційний ризик – Operational Risk (O) – здатність банку ефективно управляти операційним та інформаційним ризиком з метою недопущення/мінімізації фінансових втрат внаслідок реалізації ризиків.

Комплексна рейтингова оцінка за рейтинговою системою «CAMELSO» визначається для кожного банку відповідно до рейтингових оцінок за зазначеними сімома компонентами. Рейтингова система дає можливість оцінити всі фактори, за якими оцінюється якість управління та контролів, рівень ризику, фінансовий стан і якість операцій кожного банку.

За рейтинговою системою «CAMELSO» для кожного банку встановлюється цифровий рейтинг за сімома компонентами, а комплексна рейтингова оцінка визначається на підставі рейтингових оцінок за кожним із цих компонентів, з урахуванням їх ваги. При цьому комплексна рейтингова оцінка може перевищувати найнижчу оцінку за компонентами не більше ніж на один бал.

Кожен компонент рейтингової системи оцінюється за чотирьох бальною шкалою, де оцінка "1" є найвищою, а оцінка "4" – найнижчою.

Комплексна рейтингова оцінка банку свідчить:

- "1" про спроможність банку протистояти впливу негативних внутрішніх та зовнішніх факторів. Система ризик менеджменту адекватна рівню та характеру виявлених ризиків. Капітал банку достатній для покриття ризиків, притаманних його діяльності, та дотримання нормативних вимог. Корпоративне управління відповідає особливостям діяльності банку, обсягам його операцій та профілю ризику.

- "2" про спроможність банку протистояти більшості негативних внутрішніх та зовнішніх факторів (крім надзвичайних). Система ризик менеджменту адекватна рівню та характеру виявлених ризиків, однак має окремі недоліки. Корпоративне управління відповідає особливостям діяльності банку, обсягам його операцій та профілю ризику, однак має окремі недоліки, які можуть бути усунені в найкоротші терміни.

- "3" про вразливість банку до впливу негативних внутрішніх та зовнішніх факторів. Капітал банку, необхідний для покриття ризиків, притаманних його діяльності, наближається до граничних нормативних значень. Корпоративне управління та система ризик менеджменту має недоліки, які в разі їх неусунення можуть створити загрозу стійкості банку.

- "4" про те, що рівень, характер та особливості виявлених ризиків поточних та потенційних створюють загрозу для вкладників і кредиторів банку та/або наявні підстави для віднесення банку до категорії проблемного. Капіталу банку недостатньо для покриття виявлених ризиків та дотримання нормативних вимог на дату перевірки та/або в короткостроковій перспективі. Корпоративне управління та система управління ризиками неефективні та мають суттєві недоліки, що несе загрозу стійкості банку.

Комплексна рейтингова оцінка може бути визначена як "4" у разі наявності значних ризиків, які загрожують життєздатності банку, та/або підстави для віднесення банку до категорії неплатоспроможних або

відкликання банківської ліцензії та ліквідації банку.

Під час визначення рейтингових оцінок кожного з компонентів рейтингової системи «CAMELSO» та комплексної рейтингової оцінки банку застосовується судження за результатами інспекційних перевірок з урахуванням:

- 1) інформації, наданої банком;
- 2) даних статистичної/фінансової звітності банку;
- 3) інформації, отриманої за результатами зовнішнього аудиту;
- 4) інформації, отриманої від інших підрозділів Національного банку, у тому числі за результатами безвизного банківського нагляду;
- 5) комплексного аналізу інформації, що впливає на визначення бальної оцінки за показниками компонентів «CAMELSO»;
- 6) колегіального експертного обговорення в рамках блоку пруденційного нагляду Національного банку.

Основним недоліком системи рейтингової оцінки банків «CAMELSO» є відсутність аналізу змінюваності окремих компонентів у часі та напрямів і тенденцій такої зміни у поточний період. Це може призвести до хибності присвоєної рейтингової оцінки вже у найближчий період після присвоєння.

Література:

1. Постанова Правління НБУ № 145 від 28.12.2017 «Про внесення змін до Положення про планування та порядок проведення інспекційних перевірок» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0703-01>.

2. Рішення Правління НБУ № 393-рш від 01.11.2016 «Про схвалення процедур інспектування» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/document/download?docId=40919990>.

СЕКЦІЯ 5: РОЗВИТОК БЮДЖЕТНОЇ СИСТЕМИ ТА МІЖБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН

РОЗПОРЯДНИКИ БЮДЖЕТНИХ КОШТІВ ТА ЇХ ФУНКЦІЇ ПРИ ВИКОНАННІ КОШТОРИСІВ ДОХОДІВ І ВИДАТКІВ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ

Клюс Ю.І., Анисімова Т.О.

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

Визначення поняття «бюджетні установи» подано у пункті 12 статті 2 Бюджетного кодексу України. Бюджетні установи – це органи державної влади, органи місцевого самоврядування, а також організації, створені ними у встановленому порядку, що повністю утримуються за рахунок відповідно державного бюджету чи місцевого бюджету. Бюджетні установи є неприбутковими. До бюджетних установ відносяться: Верховна Рада; Адміністрація Президента; міністерства і відомства; місцеві державні адміністрації; органи місцевого самоврядування (районні, районні у містах, міські, селищні, сільські ради); державні установи і організації, що фінансуються винятково з бюджетів усіх рівнів [1].

Щоб отримати фінансування бюджетні установи мають складати кошториси доходів і видатків, їх форми устанавлюються Міністерством фінансів України. Усі вимоги до оформлення кошторисів містяться у Постанові Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку складання, розгляду, затвердження та основних вимог до виконання кошторисів бюджетних установ». Кошторис доходів і видатків бюджетної установи, організації є основним плановим документом, який підтверджує повноваження щодо отримання доходів та здійснення видатків, визначає обсяг і спрямування коштів для виконання нею своїх функцій та досягнення цілей, визначених на рік відповідно до бюджетних призначень. Існують індивідуальні та зведені кошториси ,кошториси на централізовані заходи , вони мають дві складові : загальний та спеціальний фонди.

Для здійснення програм та заходів, які реалізуються за рахунок коштів бюджету, бюджетні асигнування надаються розпорядникам бюджетних коштів. Розпорядники бюджетних коштів – це бюджетні установи в особі їх керівників, яких уповноважено на отримання бюджетних асигнувань, прийняття бюджетних зобов'язань та здійснення видатків із бюджету.

За обсягом наданих прав розпорядники бюджетних коштів поділяються на головних розпорядників бюджетних коштів та розпорядників бюджетних коштів нижчого рівня. Головними розпорядниками бюджетних коштів можуть бути виключно:

1) за бюджетними призначеннями, визначеними законом про Державний бюджет України, - установи, уповноважені забезпечувати діяльність

Верховної Ради України, Президента України, Кабінету Міністрів України в особі їх керівників; міністерства, Конституційний Суд України, Верховний Суд України, вищі спеціалізовані суди та інші органи, безпосередньо визначені Конституцією України, в особі їх керівників; а також інші бюджетні установи, уповноважені законом або Кабінетом Міністрів України на реалізацію державної політики у відповідній сфері, в особі їх керівників;

2) за бюджетними призначеннями, визначеними рішенням про бюджет Автономної Республіки Крим, - уповноважені юридичні особи (бюджетні установи), що забезпечують діяльність Верховної Ради Автономної Республіки Крим та Ради міністрів Автономної Республіки Крим, а також міністерства та інші органи влади Автономної Республіки Крим в особі їх керівників;

3) за бюджетними призначеннями, визначеними іншими рішеннями про місцеві бюджети, - місцеві державні адміністрації, виконавчі органи та апарати місцевих рад (секретаріат Київської міської ради), головні управління, управління, відділи та інші самостійні структурні підрозділи місцевих державних адміністрацій, виконавчих органів місцевих рад в особі їх керівників [2].

Відповідно до визначених функцій щодо формування доходів і здійснення видатків найбільше прав і обов'язків має головний розпорядник бюджетних коштів, який згідно з Бюджетним кодексом :

1) розробляє план діяльності на середньостроковий період (включаючи заходи щодо реалізації інвестиційних проектів) з урахуванням Бюджетної декларації (прогнозу місцевого бюджету), закону про Державний бюджет України (рішення про місцевий бюджет), прогнозних та програмних документів економічного і соціального розвитку {Пункт 1 частини п'ятої статті 22 в редакції Закону № 2646-VIII від 06.12.2018};

2) організовує та забезпечує на підставі Бюджетної декларації (прогнозу місцевого бюджету) та плану діяльності на середньостроковий період складання проекту кошторису та бюджетного запиту і подає їх Міністерству фінансів України (місцевому фінансовому органу) Пункт 2 частини п'ятої статті 22 із змінами, внесеними згідно із Законом № 2646-VIII від 06.12.2018};

3) отримує бюджетні призначення шляхом їх затвердження у законі про Державний бюджет України (рішення про місцевий бюджет); приймає рішення щодо делегування повноважень на виконання бюджетної програми розпорядниками бюджетних коштів нижчого рівня та/або одержувачами бюджетних коштів, розподіляє та доводить до них у встановленому порядку обсяги бюджетних асигнувань;

4) затверджує кошториси розпорядників бюджетних коштів нижчого рівня (плани використання бюджетних коштів одержувачів бюджетних коштів), якщо інше не передбачено законодавством;

5) розробляє проекти порядків використання коштів державного бюджету за бюджетними програмами, передбаченими частиною сьомою статті 20 цього Кодексу;

6) розробляє та затверджує паспорти бюджетних програм і складає звіти про їх виконання;

7) здійснює управління бюджетними коштами у межах встановлених йому бюджетних повноважень, забезпечуючи ефективно, результативно і цільове використання бюджетних коштів, організацію та координацію роботи розпорядників бюджетних коштів нижчого рівня та одержувачів бюджетних коштів у бюджетному процесі {Пункт 7 частини п'ятої статті 22 із змінами, внесеними згідно із Законом № 2646-VIII від 06.12.2018};

8) здійснює контроль за своєчасним поверненням у повному обсязі до бюджету коштів, наданих за операціями з кредитування бюджету, а також кредитів (позик), отриманих державою (Автономною Республікою Крим чи територіальною громадою міста), та коштів, наданих під державні (місцеві) гарантії;

9) здійснює внутрішній контроль за повнотою надходжень, взяттям бюджетних зобов'язань розпорядниками бюджетних коштів нижчого рівня та одержувачами бюджетних коштів і витрачанням ними бюджетних коштів;

10) забезпечує організацію та ведення бухгалтерського обліку, складання та подання фінансової і бюджетної звітності у порядку, встановленому законодавством;

11) забезпечує доступність інформації про бюджет відповідно до законодавства та цього Кодексу [2].

Розпорядники бюджетних коштів II ступеня – це бюджетні установи в особі їх керівників, які уповноважені на отримання асигнувань, прийняття зобов'язань та здійснення виплат з бюджету на виконання функцій самої організації і на розподіл коштів для переказу розпорядникам III ступеня.

Розпорядники бюджетних коштів III ступеня – це бюджетні установи в особі їх керівників, які уповноважені на отримання асигнувань, прийняття зобов'язань та здійснення виплат з бюджету на виконання функцій самої установи.

Для виконання покладених функцій розпорядники бюджетних коштів відкривають у банку бюджетні рахунки. Головні розпорядники відкривають такі поточні рахунки: на витрати установи, для переказу засобів підвідомчим установам, на фінансування капітального ремонту приналежного головному розпоряднику засобів і споруджень, для передачі засобів підвідомчим установам на фінансування капітального ремонту будинків та споруд і на централізовані заходи, щодо капітального ремонту. Розпорядники II ступеня також відкривають кілька бюджетних рахунків для : одержання засобів з бюджету на власні нестатки, передачі підвідомчим установам і на зміст підвідомчих установ , облік яких централізований[3].

Система фінансування бюджетних установ має досить складну структуру , тому розпорядники бюджетних коштів мають значну роль. Саме від них

залежить робота та виконання своїх функцій бюджетними установами, на яких базуються всі процеси як в економіці, так і в інших галузях.

Література:

1. Бюджетник кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>

2. Постанова Кабінетів Міністрів України від 28 лютого 2002р №228 Київ «Про затвердження Порядку складання, розгляду, затвердження та основних вимог до виконання кошторисів бюджетних установ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/228-2002-п>

3. Дейкало Л.Є., Чубак А.Ю. Роль розпорядників бюджетних коштів в бюджетному процесі // Ефективна економіка. - №3. - 2015. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3889>

ФІНАНСОВА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ЯК ПРОЯВ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Мартинов А.А., Супрун Ю.П.
Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля,
м. Сєвєродонецьк, Україна

На сучасному етапі свого розвитку Україна впроваджує низку реформ. Серед них реформа децентралізації, яка є однією з найуспішніших та охоплює освіту, медицину, соціальну сферу, сферу земельних відносин та ін.

У загальному вигляді під децентралізацією розглядають процес передавання влади (повноважень) та відповідальності щодо надання публічних (суспільних) послуг від центрального (національного) рівня влади до нижчих (субнаціонального, регіонального, місцевого) рівнів влади чи квазі незалежних державних установ та/або приватного сектору [2].

В 2014 році були ухвалені такі важливі закони, з яких і розпочався процес децентралізації:

- Закон «Про добровільне об'єднання територіальних громад»;
- Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи» від 28.12.2014 р. № 79;
- Закон України «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин» від 28.12.2014 р.

А також 1 квітня 2014 року урядом була прийнята Концепція реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні, а 18 червня того ж року ним затверджено план заходів з її реалізації.

Згідно з положеннями Європейської хартії місцевого самоврядування в Україні почалося формування інституту місцевого самоврядування на базовому рівні – об'єднані територіальні громади. На початок 2018 року працювало уже 665 об'єднаних громад, до яких увійшло 3118 місцевих рад.

Повноваженням, які передані органам місцевої влади має відповідати певний обсяг фінансових ресурсів. Важливим елементом децентралізації є створення самостійних місцевих бюджетів. Зважаючи на це, основою для цієї реформи є фінансова децентралізація. Фінансова децентралізація передбачає розподіл функцій, фінансових ресурсів, а також відповідальності між центральною владою та місцевими органами влади. Тобто місцеві бюджети отримують незалежність від державного бюджету, місцеві органи влади мають можливість самостійно ухвалювати рішення щодо розвитку своєї території, надавати місцеві гарантії за спрощеною процедурою та брати запозичення від міжнародних фінансових організацій [3]. Однак, під час проведення фінансової децентралізації необхідно звертати увагу на інтереси не тільки місцевого самоврядування, а й центральних органів влади та територіальних громад.

Після введення змін до Бюджетного кодексу України щодо особливостей

формування та виконання бюджетів об'єднаних територіальних громад від 26.11. 2015 р. отримано більше фінансів для підвищення економічної спроможності.

Згідно з Законом України «Про Державний бюджет України на 2016 рік», місцевим бюджетам перших створених об'єднаних територіальних громад було визначено обсяги міжбюджетних трансфертів, серед яких загальна сума базової дотації становила 285 млн. грн., реверсна дотація – 65 млн. грн., освітня субвенція – 1616 млн. грн., медична субвенція – 844,2 млн. грн.

Аналіз надходження свідчить, що до загального фонду місцевих бюджетів об'єднаних територіальних громад зросли майже в 7 разів в 2016 році, порівняно з надходженнями 2015 року. та склали 7,1 млрд. грн., у тому числі за рахунок:

- податків та зборів - 3,3 млрд. грн., з яких зарахування 60% податку на доходи фізичних осіб склали 1,7 млрд. грн.;
- міжбюджетних трансфертів, які мають вигляд базової дотації, освітньої та медичної субвенції - 2,8 млрд. грн.;
- субвенції, які направляють на формування інфраструктури громад – 1 млрд грн.

Слід звернути увагу на те, що в 2015 році доходи місцевих бюджетів перевищили видатки на 14,3 млрд. грн..

Фактами, які вказують на ефективність впровадження фінансової децентралізації є результати платоспроможності місцевих бюджетів. Адже відповідно до даних, які надали експерти Асоціації міст України, у 2014—2016 роках у 58 разів зменшилася кількість наданих казначейських позик, що є свідчить про підвищення платоспроможності місцевих бюджетів. У 2017 році кількість дотаційних місцевих бюджетів зменшилися завдяки децентралізації на 24%, кількість бюджетів донорів зростає на 12,5%. [1].

Доходи місцевих бюджетів в період з 2014р. по 2017 р. зросли з 68,6 млрд. гривень до 192,7 млрд. гривень [4].

Проте фінансова децентралізація має і негативні сторони:

- більш заможні села не поспішають об'єднуватися з громадами, які є більш біднішими (наприклад, жителі села Пологи Запорізької області відмовлялися включати до складу своєї громади навколишні бідних села);
- замість того, щоб витратити гроші з місцевих бюджетів на потреби громад, урядовці вкладають їх в банки для поповнення скарбниці за рахунок нарахованих відсотків (так, в 2017 році приблизно 13,5 млрд. грн. лежать на депозитах в банках, а не використовуються для покращення життя місцевого населення).

Незважаючи на наявні недоліки, влада продовжує політику децентралізації.

Отже, для підвищення самостійності місцевих органів влади та створення умов для забезпечення відповідального виконання органами місцевого самоврядування функцій публічної влади, максимального врахування

інтересів громадян щодо місцевих суспільних благ та послуг, ефективного використання бюджетних ресурсів, необхідне усунення наявних недоліків, що сприятиме створенню умов для підвищення суспільного добробуту населення.

Література:

1. Пальчук В. Місцеві бюджети в умовах фінансової децентралізації [Електронний ресурс] / В.Пальчук // Україна: події, факти, коментарі. — 2017. — № 6. — Режим доступу:<http://ubuviar.gov.ua./images/ukraine/2017/ukr6.pdf>
2. Романюк С.А. Децентралізація: теорія та практика застосування : монографія / С.А. Романюк — Київ : 2018. — 216 с.
3. Фінансова децентралізація, або що робити з грошима [Електронний ресурс] / А. Герус // Децентралізація влади. — 2016. — Режим доступу: <http://decentralization.gov.ua/news/item/2045>
4. Фінансова децентралізація: результати та перспективи URL: <http://decentralization.gov.ua/news/8342> (дата звернення 01.04.2018).

ДОСВІД ПРОВЕДЕННЯ ПОРІВНЯЛЬНОЇ ОЦІНКИ ВИТРАТ НА УТРИМАННЯ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

Пшенічнова Є.О.

Громадська спілка «Інститут регіональних проблем»,
м. Северодонецьк, Україна

В ході проведеного моніторингу бюджетних програм сфери державного управління визначено, що в Луганській області передбачені бюджетними програмами витрати на утримання органів місцевого самоврядування в окремих містах суттєво відрізняється. При цьому в процесі бюджетного планування та бюджетного контролю застосовуються результативні показники, які не дозволяють провести повноцінну оцінку ефективності таких бюджетних програм. Це обумовлює актуальність вивчення досвіду застосування інструментарію оцінки витрат на утримання органів місцевого самоврядування та розробки рекомендацій щодо його удосконалення.

В 2018 р. експертами проекту «Оцінка ефективності та добросовісності місцевих бюджетів в 4-х областях півдня та сходу України» (за фінансової підтримки Посольства Великої Британії в Україні) [4] було проаналізовано 26 паспортів бюджетних програм «Керівництво та управління в відповідній сфері» на 2018 р., у т.ч.:

- Северодонецької міської ради – 11 головних розпорядників бюджетних коштів;
- Лисичанської міської ради - 7 головних розпорядників бюджетних коштів;
- Рубіжанської міської ради - 7 головних розпорядників бюджетних коштів;
- Новопокровської ОТГ – 1 головний розпорядник бюджетних коштів.

За результатами оцінки [3] було встановлено, що витрати на утримання органів місцевого самоврядування відрізняється в 1,5 – 4 рази не тільки між різними територіальними громадами, але і в одній громаді між різними розпорядниками бюджетних коштів.

Видатки на керівництво та управління складають від загального бюджету місцевої громади у м. Рубіжне – 2%, у м. Лисичанську та м. Северодонецьку – близько 6%. В Новопокровській ОТГ на забезпечення керівництва та управління витрачається майже 12% місцевого бюджету.

Для утримання апарату органів місцевого самоврядування в розрахунку на 1 мешканця місцевої громади щороку витрачається від 270 грн. (м. Рубіжне) до 580 грн. (м. Северодонецьк). Різниця між граничними показниками – 2,2 рази (310 грн. на 1 мешканця). В Новопокровській ОТГ витрачається 690 грн. на 1 мешканця. Згідно інформації в паспортах бюджетних програм на 1 штатну одиницю в середньому щороку витрачається від 144 тис. грн. (м. Рубіжне) до 183 тис. грн. в м. Северодонецьку . Різниця між граничними

показниками – 1,27 рази (близько 40 тис. грн.).

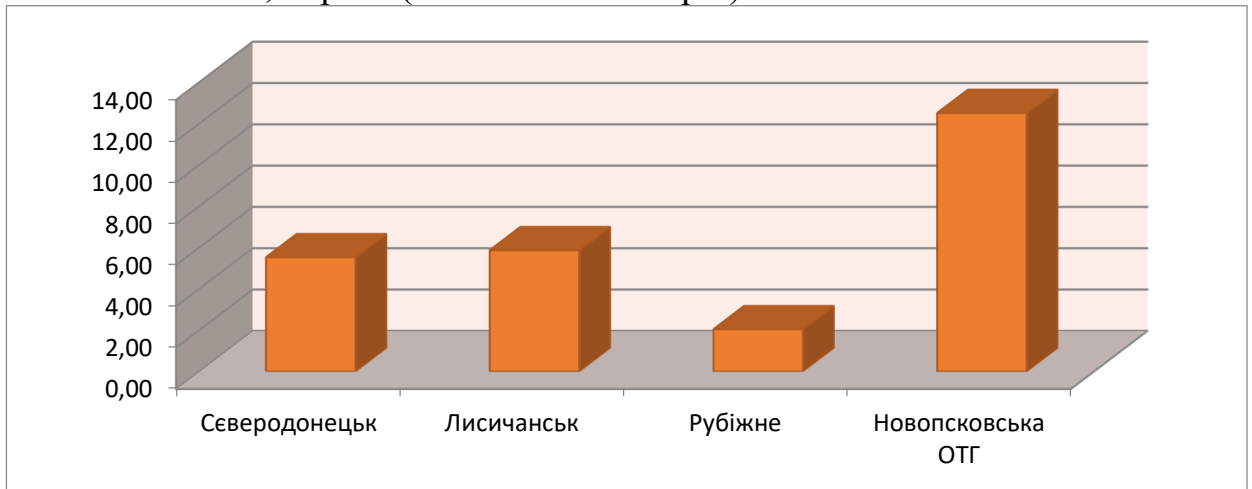


Рис. 1. Видатки на керівництво та управління у відношенні до місцевого бюджету, %

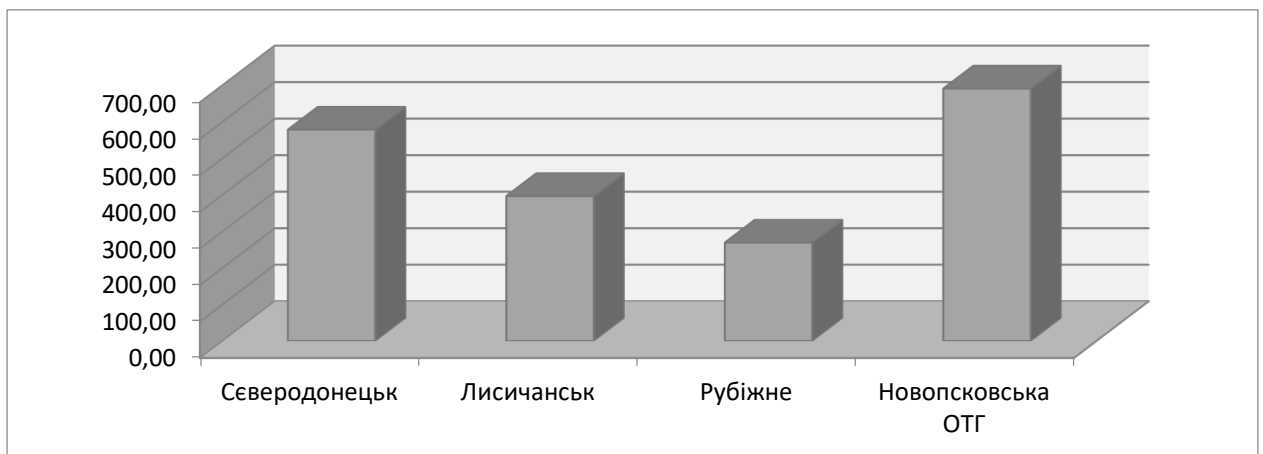


Рис. 2. Середні витрати на керівництво та управління у розрахунку на одного мешканця громади на рік, грн.

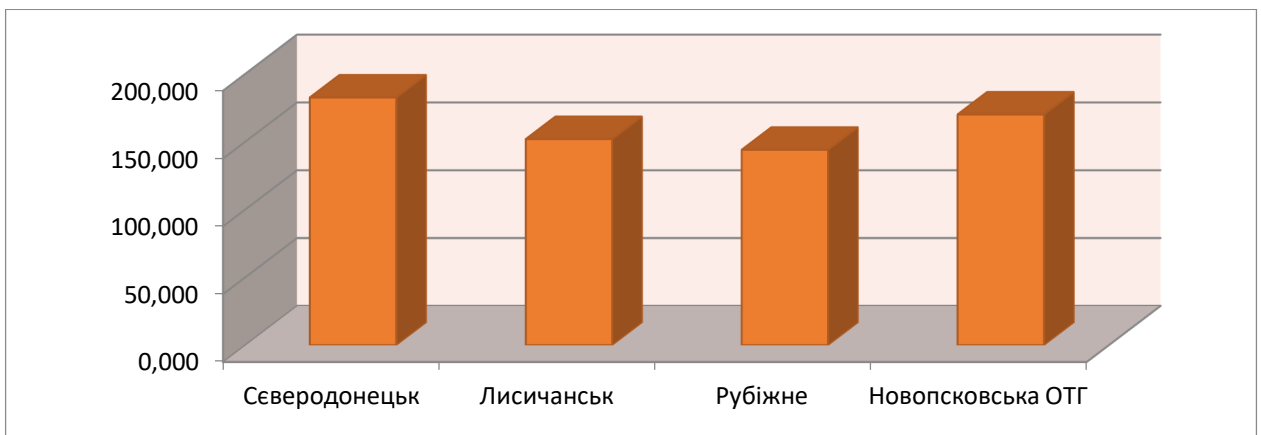


Рис. 3. Середні витрати на одного працівника органів місцевого

самоврядування на рік, тис. грн.

За оціночними даними середні витрати в розрахунку на 1 працівника на місяць (тобто максимально можливий рівень оплати праці (без урахування ЄСВ) відповідно можуть складати від 10 тис. грн. до 12,5 тис. грн. Згідно Схеми посадових окладів держслужбовців, яку затверджує постанова КМУ від 18.01.2017 № 15 [2], для держорганів, юрисдикція яких поширюється на територію одного або кількох районів, міст обласного значення, посадові оклади держслужбовців в 2018 р. складала:

Таблиця 1

Посадові оклади службовців державних органів, юрисдикція яких поширюється на територію одного або кількох районів, міст обласного значення

Посада держслужбовця	Посадовий оклад, грн.
Керівник самостійного управління, служби	7000
Головний спеціаліст держоргану	4100
Спеціаліст держоргану	2643

В м. Сєвєродонецьку різниця у витратах на 1 працівника між головними розпорядниками бюджетних коштів складала майже 4 рази (найвищий показник в управлінні охорони здоров'я – майже 283 тис. грн. (19 тис. грн. на міс.), а найменший в відділі капітального будівництва – 73 тис. грн.).

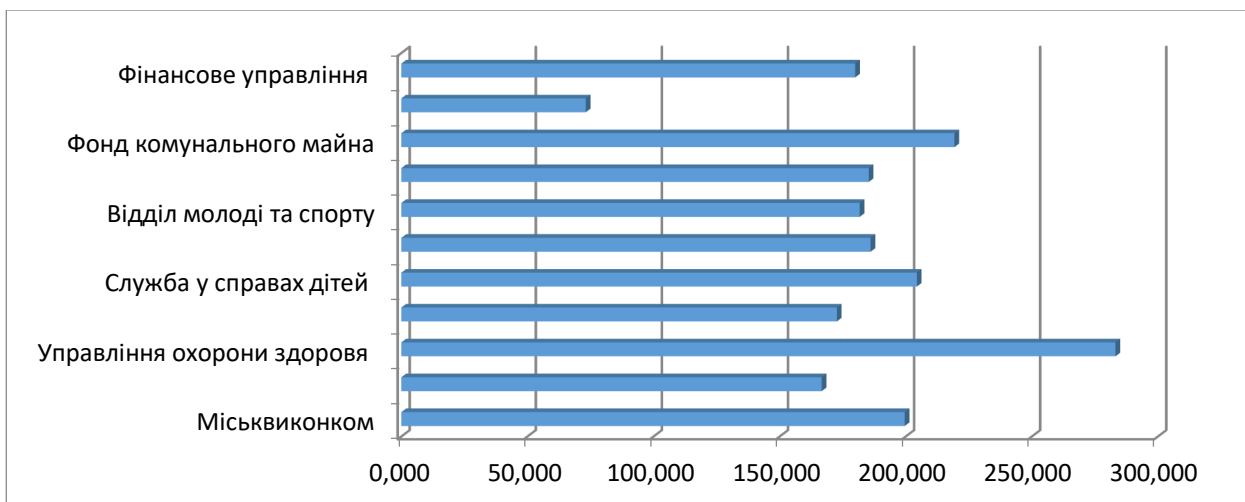


Рис. 4. Середні витрати на одного працівника органів місцевого самоврядування на рік в м. Сєвєродонецьку, тис. грн.

В м. Лисичанську найбільші витрати в відділі капітального будівництва – 197 тис. грн., найменші в відділі освіти – 123 тис. грн. Різниця між граничними показниками - 1,6 рази (74 тис. грн. на 1 працівника). В м. Рубіжне найбільші

витрати в фінансовому управлінні - 194 тис. грн., найменші в відділі освіти – 104 тис. грн. Різниця між граничними показниками - 1,9 разів (90 тис. грн. на 1 працівника).

Наведені у бюджетних програмах результативні показники не дозволяють адекватно оцінити ефективність та якість роботи розпорядників бюджетних коштів. Наприклад, в м. Сєвєродонецьку, найвищий показник «кількості листів\ звернень на одного працівника, на рік» в Управлінні охорони здоров'я – 1600 (тобто щодня кожним працівником щодня розглядається близько шести листів/звернень). Найменший показник в Управлінні праці та соціального захисту населення – 11. Різниця між граничними показниками - 160 разів. В Лисичанську найвищий показник у Відділі культури – 594, а найменший у Міськвиконкомі – 39. Різниця між граничними показниками - 15 разів. В м. Рубіжне найвищий показник у Відділі освіти – 580, а найменший у Фінансовому управлінні – 76. Різниця між граничними показниками - 7,7 разів.

Аналогічна ситуація спостерігається і відповідно результативного показника «кількість прийнятих нормативних актів на одного працівника». Найвищий показник в м. Сєвєродонецьку в Управлінні охорони здоров'я – 145 (тобто кожним працівником кожні два робочі дні готується новий нормативно-правовий акт). Найменший показник в Управлінні праці та соціального захисту населення та в службі у справах дітей - 0 нормативно-правових актів. В м. Лисичанську найвищий показник у Відділі культури – 67, а найменший в Відділі комунального майна (0). В м. Рубіжне: найвищий показник в Управлінні охорони здоров'я – 195, найменший в Фінансовому управлінні та Управлінні житлово – комунального господарства – 8-9.

Таким чином, при плануванні витрат на утримання головних розпорядників бюджетних коштів бажано враховувати результати порівняльної оцінки з іншими місцевими бюджетами. Також необхідно доопрацювати перелік результативних показників, які дозволять реально оцінювати ефективність та якість роботи таких розпорядників. Наприклад, можна використовувати рівень виконання або зміни показників соціально-економічного розвитку громади; відгуки населення\ результати консультацій з громадськістю; кількість та динаміку отриманих скарг; середній показник за результатами щорічного оцінювання службової діяльності держслужбовця.

Література:

1. Бюджетний кодекс України. Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2010, № 50-51, ст.572.
3. Аналітичний звіт «Порівняльна оцінка ефективності витрат за бюджетними програмами «Управління та керівництво у відповідній сфері» в Луганській області за 2018 р.) - м. Сєвєродонецьк, ГС «Громадський інститут регіональних проблем», 2018 р.
4. Звіт по результатах громадського аудиту цілісності впровадження програмно- цільового методу в місцевих бюджетах у 2018 р. – м. Миколаїв,

БФ «Фонд розвитку м. Миколаєва», 2018 р.

5. Посадові оклади держслужбовців 2018 [електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.budgetnyk.com.ua/article/6-posadov-okladi-derjslujbovtsv-yak-ustanovlyuvatimut-2018-roku>

РОЗВИТОК ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ МІЖНАРОДНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Мартинов А.А., Татаренко Д.С.
Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля
м. Сєвєродонецьк, Україна

Головним пріоритетом кожної країни є забезпечення сталого економічного розвитку, фінансової стабільності та підвищення життєвого рівня населення шляхом реалізації збалансованої політики у всіх секторах життя держави та суспільства з урахуванням особливостей національної економіки, політичної та соціальної системи.

Взаємозалежність національних фінансових систем, головною цінністю якої є розвиток і стабільність, дозволяє говорити про систему міжнародних фінансових відносин та зв'язків, встановлених між державним і приватними секторами, які відображають зміст, характер і ступінь господарських, економічних, політичних та соціокультурних відносин між ними.

Міжнародна інтеграція національних фінансових систем, їх переплетіння та взаємопроникнення прискорює процес фінансової глобалізації, що характеризує світову фінансову систему як єдине ціле, з притаманними йому рисами, характеристиками та факторами росту. Таким чином, фінансова глобалізація – процес, що спрямований на формування єдиного фінансового ринку й протікає на основі росту міжнародного руху капіталів [1].

Фінансова глобалізація призводить до створення нових відносин з формування зобов'язань та перерозподілу фінансових ресурсів на міжнародних ринках, залучаючи окремі національні економіки до інтеграційних процесів у фінансовій сфері.

Позитивний вплив на фінансову сферу від міжнародної інтеграції залежить від структури та форми міжнародних потоків капіталу, які переважають у країні. Так, короткостроковий борговий капітал є найбільш ліквідним та ризиковим, який дуже швидко вилучається з економіки під час фінансових криз та нестабільностей. Водночас, залучення міжнародних ресурсів у вигляді прямих іноземних інвестицій є найбільш вигідним, внаслідок наявності управлінського досвіду, новітніх технологій, ноу-хау тощо. На сьогодні світовий фінансовий простір – це сукупність світових та національних ринків капіталу, ринків валюти, страхових та фондових ринків, світових фінансових центрів та діяльність транснаціональних компаній, сукупний обсяг фінансових яких постійно збільшується.

Можливостями для поглиблення міжнародної співпраці у сфері фінансових відносин є: а) обслуговування договірних відносин; б) надання фінансових послуг; в) розробки нормативної бази та юридичного супроводу; г) розвиток технологічного забезпечення.

Оскільки фінансова глобалізація – це процес формування міжнародного ринку фінансових активів на основі зростання обсягів транскордонного руху

капіталів, її сьогоднішній розвиток також можна розглядати з точки зору інтересів державного та приватного секторів. Якщо останній зацікавлений в діяльності на міжнародному фінансовому ринку завдяки можливості отримати певні економічні вигоди – диверсифікувати ризики, знизити вартість ресурсів, вийти на новий ринок, то уряд – у забезпеченні добробуту населення та економічного зростання країни шляхом створення сприятливих умов для ведення бізнесу; фінансова глобалізація перебуває в площині зовнішньополітичних відносин та є однією з детермінант політичних інтеграційних процесів. Крім того, уряди є суб'єктами фінансових відносин як кредитори, позичальники, контрагенти, інвестори тощо. У зв'язку з тим, що фінансова інтеграція охоплює широке коло суб'єктів, розглянемо основні внутрішні та зовнішні загрози фінансової системи України [2].

До числа основних внутрішніх та зовнішніх загроз відносяться:

- недостатній рівень капіталізації банків, що загрожує їх банкрутством. Попри позитивний вплив державного та корпоративного регулювання ситуація погіршується через низький рівень довіри населення до банків, що спричиняє зниження обсягів залучених депозитів та, в свою чергу, призводить до нестабільності прибутків банків та формування ресурсної бази для кредитування;

- зростання зовнішнього боргу банківської системи, внаслідок чого підвищується залежність від ситуації на зовнішніх ринках капіталу та валютному ринку;

- негативні тенденції в реальному секторі економіки, які призводять до зниження обсягів кредитування, виникнення загроз стабільності банківської системи, уповільнення економічного зростання держави;

- існування суперечностей між рівнем доходів населення як основи для стабільної ресурсної бази, та рівнем соціального навантаження на бюджет.

Для мобілізації факторів позитивного впливу від фінансової інтеграції в Україні, вплив яких виявлятиметься в зростанні обсягів притоку іноземного капіталу, розширенні кредитних та інвестиційних можливостей, в Україні необхідно здійснити наступні кроки:

- реструктуризація фінансового ринку з метою підвищення інвестиційного потенціалу фінансових установ та забезпечення умов для його реалізації відповідно до потреб реального сектору економіки;

- спонукати до консолідації фінансовий сектор з метою підвищення фінансової стійкості банків та інших фінансових установ;

- впровадити ряд рішень, спрямованих на підвищення інвестиційної привабливості, зокрема, подолання корупції, зниження розміру тіньового сектору економіки, бюрократії, а також створення інших сприятливих умов для розвитку малого та середнього бізнесу;

- гармонізувати фінансове законодавство відповідно до вимог та рекомендацій міжнародних стандартів та угод;

- удосконалити організаційне забезпечення співпраці на внутрішньому та

зовнішньому фінансових ринках між резидентами та іноземними суб'єктами.

Узагальнення вищевикладеного дозволяє визначити стан фінансової системи України в контексті глобалізації та поглибити міжнародне економічне та фінансово-економічне співробітництво. Серед внутрішніх суттєвих проблем необхідно виділити наступні:

а) критичне становище реального сектору економіки, слабкий розвиток фінансового ринку,

б) невідповідності вітчизняного законодавства міжнародним стандартам,

в) наявність значного боргового навантаження, тощо.

Саме цьому інтеграція України у світову фінансову систему є повільною та малопродуктивною. Внаслідок цього фінансова система України є надмірно чутливою до внутрішніх криз (політичних та економічних), а також коливань на міжнародних ринках капіталу, впливу спекулятивних операцій окремих суб'єктів фінансового ринку. Від подолання цих бар'єрів в подальшому залежать можливості для повноправної інтеграції України в європейський політичний та економічний простір.

Таким чином, становлення сучасної фінансової системи Україна, що відповідає вимогам ринку можливо при виконанні таких основних умов: формування системи, яка має достатніми обсягами ресурсів, що функціонують в реальному і фінансовому секторах економіки; досягнення результативності шляхом оптимального розміщення, їх раціонального та ефективного використання; забезпечення стабільного розвитку шляхом використання системних підходів державної політики.

У зв'язку з цим можливість подальших досліджень показує шляхи зменшення негативного впливу на економіку країни, внаслідок поглиблення фінансово-економічного співробітництва з країнами ЄС.

Література:

1. Поливана Т. М. Фінансова глобалізація: наслідки та загрози для трансформаційних економік Європи / Т. М. Поливана // Теоретичні та прикладні питання економіки. — 2010.

2. Сіденко В. Модифікація світової економіки під впливом новітніх факторів глобальної трансформаційної кризи // Економіка України.— 2012.

ДОСВІД ПРОВЕДЕННЯ ПОРІВНЯЛЬНОЇ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ БЮДЖЕТНИХ ПРОГРАМ В ГАЛУЗІ «ОСВІТА»

Пшенічнова Є.О.

Громадська спілка «Інститут регіональних проблем»,
м. Сєвєродонецьк, Україна

Як свідчать результати проведеного моніторингу вартості послуг, що виконуються в межах бюджетних програм, передбачена бюджетними програмами вартість послуг освітніх установ в містах Луганській області суттєво відрізняється. При оцінці ефективності наданих освітніх послуг застосовуються результативні «показники якості», які не дозволяють провести повноцінну оцінку ефективності бюджетних програм. Це обумовлює актуальність дослідження інструментарію порівняльної оцінки ефективності бюджетних програм в галузі освіти.

В 2018 р. експертами проекту «Оцінка ефективності та доброчесності місцевих бюджетів в 4-х областях півдня та сходу України» (за фінансової підтримки Посольства Великої Британії в Україні) [5] було проведено порівняльну оцінку бюджетних програм за 2018 р. в галузі «Освіта» [4].

За результатами оцінки було виявлено, що вартість послуг бюджетних освітніх установ в окремих містах Луганській області відрізняється в 1,5 – 2 рази. Так, середні витрати на 1 дитину в дошкільних навчальних установах нашого регіону відрізнялись в 1,7 рази та були заплановані від 19,2 тис. грн. (м. Рубіжне) до 32,2 тис. грн. на рік (Новопсковська ОТГ). У порівнянні з іншими регіонами, де проводилась порівняльна оцінка, м. Рубіжне та Лисичанськ мають найменші витрати (майже на 4 тис. менше ніж в м. Миколаєві, на 8 тис. менші ніж в Херсоні та Дніпрі). В той же час витрати в м. Сєвєродонецьку на 18% (4 тис. грн.) вищі ніж в м. Миколаєві.

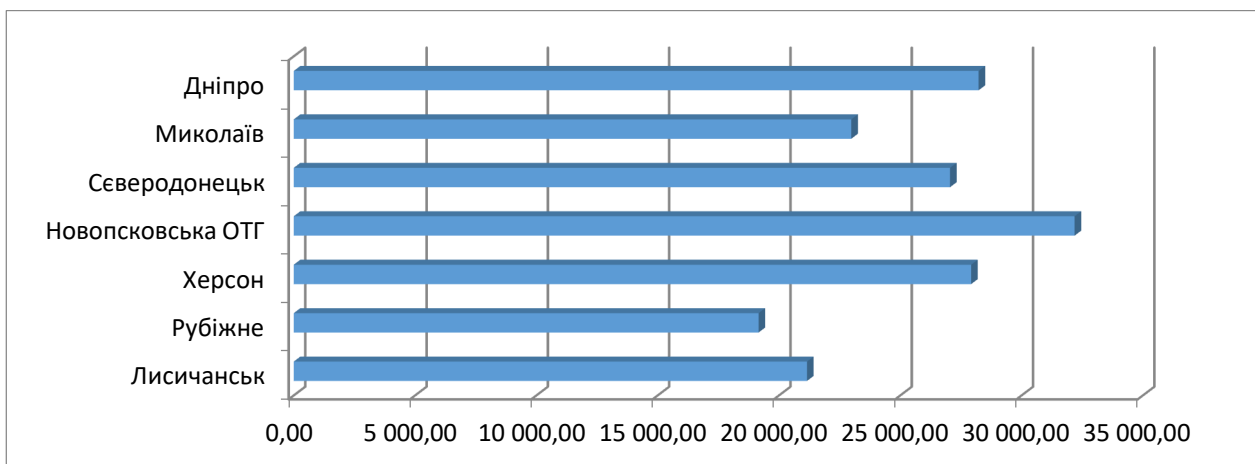


Рис. 1. Порівняльна оцінка витрат на 1 дитину в дошкільних навчальних закладах, тис. грн.

Середні витрати на 1 дитину на рік в загальноосвітніх навчальних закладах відрізняються в 1,4 рази та були заплановані від 14,8 тис. грн. (м. Рубіжне) до 21,2 тис. грн. (Новопсковська ОТГ). З урахуванням інших регіонів, серед міст обласного підпорядкування найвищі витрати має м. Дніпро – 18,3 тис. грн. найменші - м. Миколаїв – 14,0 тис. грн.

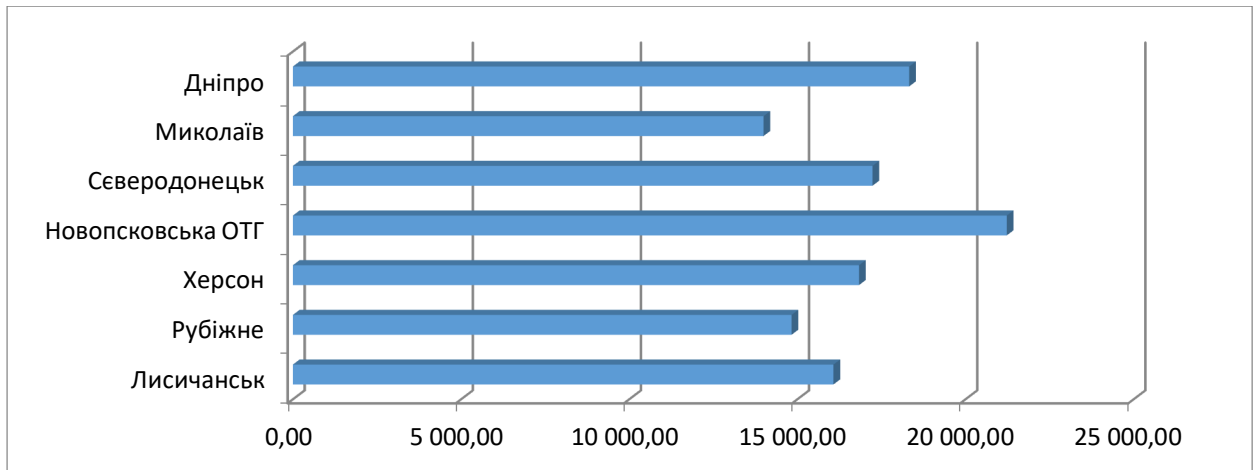


Рис. 2. Порівняльна оцінка витрат на 1 дитину в загальноосвітніх навчальних закладах, тис. грн.

Середні витрати на 1 дитину в позашкільних навчальних закладах відрізняються в 1,9 рази (наприклад, в м. Сєвєродонецьку на 1 дитину на рік було заплановано 3,9 тис. грн., а в м. Рубіжне – 2,1 тис. грн.). У порівнянні з іншими регіонами найбільші витрати в м. Херсоні – 5,6 тис. грн. на 1 дитину. При цьому такі витрати можуть відрізнятись навіть в одному місті. Наприклад, в м. Сєвєродонецьку в ДЮК «Юність» на одну дитину було заплановано – 3,9 тис. грн., а в інших 4-х закладах позашкільної освіти - 3,16 тис. грн.

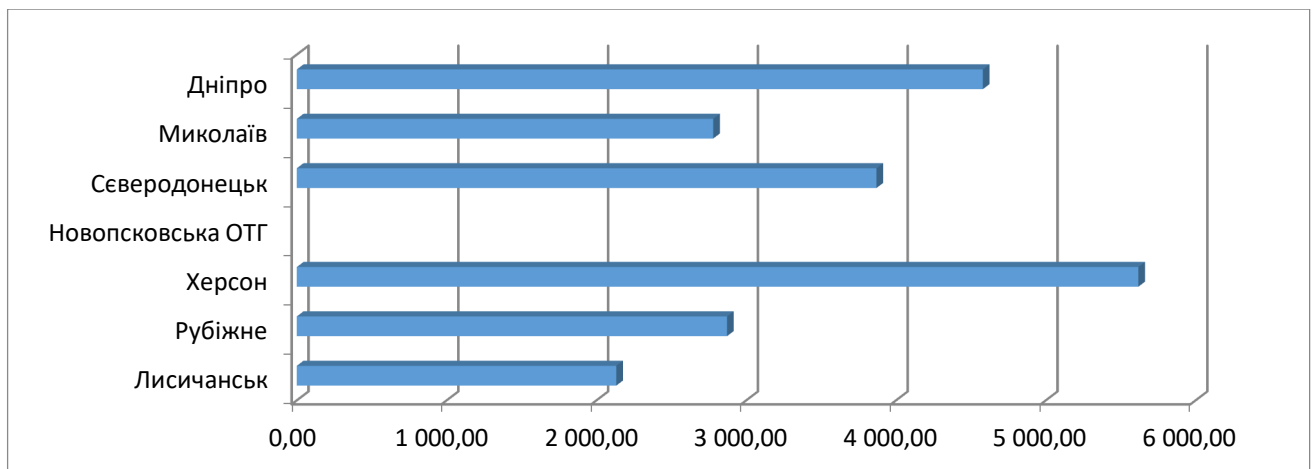


Рис. 3. Порівняльна оцінка витрат на 1 дитину в позашкільних навчальних закладах, тис. грн.

В м. Сєверодонецьку найбільша серед пілотних регіонів вартість адміністративно- управлінської послуги (з урахуванням витрат на керівництво та управління у відповідній сфері, централізоване бухгалтерське обслуговування, методичне забезпечення та ін.). Наприклад, в м. Миколаєві такі витрати менші в 1,8 рази.

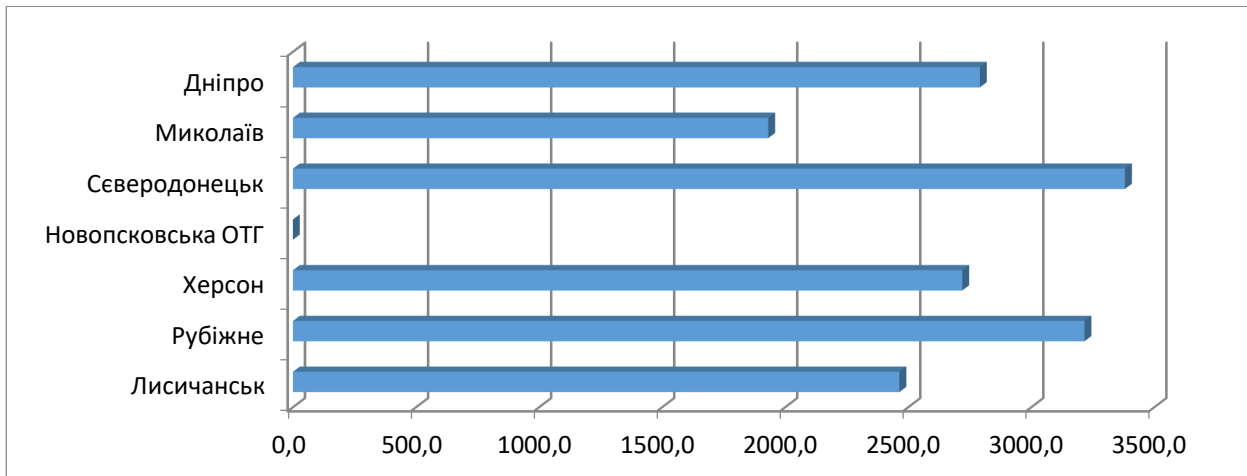


Рис. 4. Порівняльна оцінка вартості адміністративно – управлінських послуг в розрахунку на 1 працівника в навчальному закладі, тис. грн.

Слід зазначити, що низькі показники бюджетних витрат не завжди свідчать про ефективність бюджетних програм. Наприклад, може мати місце недофінансування навчальних установ, некоректне заповнення бюджетних програм, великий розмір батьківських внесків тощо. Але застосовані результативні «показники якості» не дозволяють отримати відповідь на запитання: «Яким чином більші витрати вплинули на якість роботи навчальних закладів та умови перебування дітей?»

Наприклад, в м. Сєверодонецьку для дошкільних навчальних закладів не визначається результативний показник «Кількість днів відвідування навчальних закладів», а в м. Лисичанську такий показник, скоріше за все, було обчислено некоректно (він дорівнює кількості робочих днів на рік). Загалом, середні втрати навчального часу в дошкільних закладах складають на одну дитину 95 днів на рік (тобто майже 40% часу кожна дитина не відвідує дошкільні навчальні заклади). В м. Лисичанську кількість днів відвідування загальноосвітніх навчальних закладів планувалась 87 днів на рік (тобто виходить, що кожна дитина відвідувала школу лише 3 – 4 місяці).

Всі розпорядники бюджетних коштів із Луганської області вказали «рівень охоплення дошкільною освітою» - 100%. Але такий показник повинен розраховуватись відповідно до загальної кількості дітей у віці 0-6 років і в середньому по Україні він не перевищує -60%. А за оціночними даними рівень охоплення дошкільною освітою в м. Лисичанську взагалі може складати – 42%. В м. Рубіжне вказано, що 100% дітей отримують позашкільну освіту,

хоча цей показник по інших містах складає 15-27 % від кількості дітей шкільного віку.

Зокрема, прийнято вважати, що зменшення кількості дітей в розрахунку на 1 педагогічного працівника може сприяти підвищенню якості освіти. Але в ДЮОК «Юність» (м. Сєвєродонецьк), яке має найвищі в місті показники витрат на учня, на одного керівника гуртка приходиться 67 учнів. В той час, які в 4-х інших позашкільних установах міста цей показник запланований на рівні – 46 дітей.

Таким чином, використання порівняльної оцінки бюджетних програм може суттєво сприяти підвищенню ефективності використання бюджетних коштів та якості місцевих послуг. Порівняльна оцінка може застосовуватись:

- фахівцями місцевих фінансових органів при проведенні аналізу бюджетних запитів. Зокрема, ст. 36 Бюджетного кодексу України передбачає, що аналіз бюджетного запиту проводиться на предмет ефективності використання бюджетних коштів;

- депутатами місцевої ради під час розгляду проекту бюджету на засіданнях постійних комісій та затвердження проекту місцевого бюджету на сесії відповідної ради;

- неурядовими організаціями при проведенні заходів з моніторингу та оцінки місцевих бюджетів.

З метою спрощення доступу до інформації про результативні показники бюджетних програм та вартість місцевих послуг, є сенс розглянути питання про створення відповідної регіональної бази даних. В якості прикладу можна навести «Базу медико-статистичної інформації «Здоров'я для всіх» [3]. Така інформаційно-аналітична база може бути також корисною для керівництва регіону при проведенні моніторингу та оцінки діяльності органів місцевого самоврядування.

З метою поліпшення можливостей для якісної оцінки бюджетних програм доцільно розширити перелік результативних показників за рахунок існуючої системи статистичної звітності. Наприклад, за рахунок використання форм № 1-ЗНЗ та 1-ЗСО [2] можна використати такі показники якості:

- відсоток учнів, які навчаються в класах з поглибленим вивченням предметів;

- відсоток випускників, що вступили до вищих навчальних закладів;

- відсоток учнів – другорічників;

- кількість класів з наповнюваністю більше 27 учнів.

Література:

1. Бюджетний кодекс України. Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2010, № 50-51, ст.572.

2. Наказ МОН України «Про затвердження форм звітності з питань діяльності денних закладів загальної середньої освіти та інструкцій щодо їх заповнення» від 27 серпня 2018 року N 936 [Електронний ресурс]. – Режим

доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1000-18>.

3. База даних Медико-статистичної звітності «Здоров'я для всіх» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://medstat.gov.ua/ukr/news.html?id=242>.

4. Аналітичний звіт «Порівняльна оцінка ефективності витрат за бюджетними програмами в галузі «Освіта» в Луганській області за 2018 р. - м. Сєвєродонецьк, ГС «Громадський інститут регіональних проблем», 2018 р.

5. Звіт по результатах громадського аудиту цілісності впровадження програмно- цільового методу в місцевих бюджетах у 2018 р. – м. Миколаїв, БФ «Фонд розвитку м. Миколаєва», 2018.

ОСОБЛИВОСТІ РОЗРОБКИ ПЛАНУ ДІЯЛЬНОСТІ ГОЛОВНОГО РОЗПОРЯДНИКА БЮДЖЕТНИХ КОШТІВ

Шуліко М.М.

Громадська спілка «Інститут регіональних проблем»,
м. Сєвєродонецьк, Україна

План діяльності головного розпорядника бюджетних коштів є важливим елементом середньострокового планування в бюджетній сфері. Однак, як свідчать результати проведеного дослідження процедури розробки, виконання та моніторингу Планів діяльності на місцевому рівні не в достатній мірі врегульовані.

Відповідно до вимог п. 5. Ст 22 Бюджетного кодексу України головні розпорядники бюджетних коштів повинні розробляти план діяльності на середньостроковий період (включаючи заходи щодо реалізації інвестиційних проектів) з урахуванням прогнозу місцевого бюджету, рішення про місцевий бюджет, прогнозних та програмних документів економічного і соціального розвитку. План діяльності використовується для складання проекту кошторису та бюджетного запиту, а також враховується при формуванні бюджетних програм.

«Програма діяльності і розвитку управління охорони здоров'я Сєвєродонецької міської ради на 2019 р» за своєю структурою більше нагадує місцеві цільові програми та включає наступні розділи:

- Паспорт програми;
- Загальна частина;
- Проблеми сфери охорони здоров'я міста;
- Мета програми;
- Шляхи та способи розв'язання проблем;
- Обсяги та джерела фінансування;
- Координація та контроль за ходом виконання програми.

Слід звернути увагу, що вищезазначені Плани діяльності мають відмінності від форми Плану, затвердженого Наказом Мінекономрозвитку України від 25.07.2012 р. № 869 для розпорядників коштів державного бюджету. Цей наказ визначає дві можливих форми Плану діяльності:

- для центральних органів виконавчої влади (міністерства, державні комітети та центральні органи виконавчої влади зі спеціальним статусом);
- для державних органів (установ), що не належать до системи центральних органів виконавчої влади.

На наш погляд, для головних розпорядників коштів місцевих бюджетів бажано розробити та затвердити відповідні процедури на місцевому рівні.

План діяльності головного розпорядника бюджетних коштів має включати два документи: план діяльності на плановий та два бюджетні періоди, що настають за плановим та річний план діяльності на плановий рік.

Стратегічний план складається щороку, виходячи з визначених актами законодавства завдань і функцій головного розпорядника бюджетних коштів, та на основі оцінки виконання стратегічного плану за звітний період. У разі коли завдання та показники результатів їх виконання на плановий рік, визначені в проекті стратегічного плану, не відповідають (за змістом завдання або значенням відповідного показника) завданням та показникам, визначеним у попередньому стратегічному плані на відповідний рік, потрібно обґрунтувати доцільність коригування відповідних завдань та/або причини відхилення від запланованих показників.

Головні розпорядники бюджетних коштів забезпечують узгоджене розроблення стратегічних планів та бюджетного запиту на наступний бюджетний період. Стратегічний план затверджується керівником головного розпорядника в місячний строк після доведення граничного обсягу видатків/надання кредитів відповідного бюджету на наступні за плановим два бюджетні періоди. Затверджений стратегічний план оприлюднюється в частині, що не містить службової інформації, на офіційному веб-сайті розпорядника. Враховуючи те, що бюджетні програми можуть суттєво відрізнятися від бюджетних запитів та те, що до бюджетних програм досить часто вносяться зміни, рекомендується передбачити відповідне коригування Планів діяльності розпорядників бюджетних коштів.

Структура плану діяльності розпорядника бюджетних коштів на середньостроковий період повинна мати таку структуру:

- Мета (місія);
- Аналіз поточної ситуації у сфері діяльності;
- Завдання та показники результатів їх виконання;
- Механізми виконання завдань, реалізація яких потребує фінансування з відповідного бюджету;
- Бюджетні програми;
- Очікувані результати (за роками планового періоду).

При проведенні поточного аналізу в сфері діяльності вказуються основні показники розвитку сфери діяльності за звітний період та проблеми, на розв'язання яких спрямована реалізація стратегічного плану. Для цілей аналізу бажано використовувати показники Глобального індексу конкурентоспроможності, що розраховується Всесвітнім економічним форумом, або інші показники (відповідно до сфери діяльності органу планування), що дають змогу оцінити стан розвитку сфери діяльності порівняно з іншими країнами, а також власні показники (критерії) оцінки впливу діяльності органу планування на розвиток відповідної сфери діяльності.

Під час визначення завдань органу планування слід урахувати такі вимоги:

- строк виконання завдання, як правило, не повинен перевищувати трьох років;

• завдання повинні бути орієнтованими на результат, вимірюваними та відповідати наявним ресурсам.

При визначенні механізмів виконання завдань, реалізація яких потребує фінансування з відповідного бюджету інформація надається за державними та місцевими цільовими програмами, інвестиційними проектами. Наприклад, відповідний розділ Плану діяльності управління освіти м. Рубіжного міг би виглядати наступним чином:

Таблиця 1

Пропонований фрагмент плану діяльності управління освіти м. Рубіжного

4.1. Виконання державних та місцевих цільових програм в 2019 р.

Зміст завдань місцевої цільової програми	КПКВК та назва бюджетної програми	Напрями використання бюджетних коштів	Обсяги та джерела фінансування заходів у 2019 р.			
			Усього	Місцевий бюджет		Інші джерела
				загальний фонд	спеціальний фонд	
Завдання «Надання дошкільної освіти»						
	0611010 Надання дошкільної освіти	Забезпечення створення належних умов для надання на належному рівні дошкільної освіти та виховання дітей	47877,245	47826,413	50,8320	0
	0611010 Надання дошкільної освіти	Забезпечення харчуванням дітей в ДНЗ	5307,02	2527,351	2779,668	0

5. Бюджетні програми

№	КПКВК та назва бюджетної програми	КФКВ	Обсяги фінансування цілей та завдань за бюджетними програмами			
			2019 (план)		2020 (прогноз)	
			загальний фонд	спеціальний фонд	загальний фонд	спеціальний фонд
Завдання «Надання дошкільної освіти»						
	0611010 Надання дошкільної освіти		35462,114	2684,805		

Слід звернути програму, що в 2019 р. бюджетною програмою передбачене недофінансування завдань місцевої цільової програми на суму більше 17 млн. грн.

У пункті "Очікувані результати (за роками планового періоду)" зазначається інформація щодо очікуваних результатів, яких буде досягнуто в ході виконання розпорядником завдань, визначених Планом діяльності. Інформація наводиться за роками планового періоду.

Для забезпечення виконання стратегічного плану розпорядником

затверджуються плани роботи на перший рік планового періоду за наступною формою.

РІЧНИЙ ПЛАН РОБОТИ
на ____ рік

№ з/п	Найменування заходу	Строк виконання	Відповідальний виконавець	Форма завершення заходу
1	2	3	4	5
	Стратегічна ціль*			
	Завдання			
	Захід			

Моніторинг виконання річного плану проводиться не рідше ніж один раз на півроку. Звіт за результатами моніторингу, на наш погляд, доцільно оформлювати наступним чином:

МОНІТОРИНГ
виконання річного плану на ____ рік

№ з/п	Найменування заходу	Строк виконання	Відповідальний виконавець	Форма завершення заходу	Стан виконання заходу
1	2	3	4	5	6
	Стратегічна ціль*				
	Завдання				
	Захід				

Література:

1. Бюджетний кодекс України. Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2010, № 50-51, ст.572.
2. Наказ Мінекономрозвитку України «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розроблення планів діяльності головних розпорядників

бюджетних коштів (за бюджетними призначеннями, визначеними законом про Державний бюджет України на відповідний бюджетний період) на плановий та два бюджетні періоди, що настають за плановим» від 25.07.2012 р. № 869 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0869731-12>

3. План роботи управління освіти Рубіжанської міської ради на 2019 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://osvita.rmr.gov.ua/wp-content/uploads/2018/02/%D0%9F%D0%9B%D0%90%D0%9D-2019-%D1%83%D0%BF%D1%80%D0%B0%D0%B2%D0%BB%D1%96%D0%BD%D0%BD%D1%8F.pdf>

4. Програма діяльності і розвитку Управління охорони здоров'я Сєвєродонецької міської ради на 2019 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sed-rada.gov.ua/diyuchi-programi-sievierodoneckoyi-miskoyi-radi/programa-diyalnosti-i-rozvitku-upravlinnya-ohoroni-zdorovya-sievierodoneckoyi-miskoyi-radi-na-2019-rik>

СЕКЦІЯ 6: ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ – ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ВАРТІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

Костирко Л.А.

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

На розвиток та конкурентоспроможність суб'єктів господарювання значною мірою впливає інтелектуальний капітал. Основою вітчизняної конкурентоспроможності має стати людський капітал, а також знання й результати наукових досліджень. Їх ефективна реалізація в Україні з можливістю виходу на світові ринки сприятиме розвитку економіки. Необхідно розуміти, що акцентування уваги на власних фінансових ресурсах має значні недоліки та стримує загальний розвиток інтелектуального капіталу як підприємств окремо, так і України загалом. Державне фінансування не задовольняє потреби сучасного ринку інтелектуального капіталу в Україні. Серед головних джерел фінансування інтелектуального капіталу як основи інноваційної діяльності в країні є власні джерела. Це пов'язано із загальнонаціональними дисбалансами економічної системи. Результати дослідження свідчать про наявність проблем щодо розвитку та оцінки інтелектуального капіталу: недостатність фінансування; відсутність необхідної інформації щодо ринкових перспектив запропонованої ідеї та знань і консультативного супроводу проходження інноваційного проекту від ідеї до етапу комерціалізації; недостатнє використання можливостей бізнесу щодо участі у міжнародних програмах; розбіжності щодо врегулювання відносин у сфері інтелектуальної власності між Цивільним кодексом та актами спеціального законодавства України, що регулюють цю сферу відносин; відсутність інформації щодо інформаційних партнерів; обмеження щодо внесків в статутний капітал при створенні юридичних осіб для впровадження науково-технічних результатів, власниками майнових прав; складність проведення оцінки вартості об'єктів права інтелектуальної власності та нестача фахівців для її здійснення; протиріччя з тимчасової практики оцінки і обліку інтелектуального капіталу.

Інтелектуальний капітал – це стратегічний бізнес-актив підприємства, який складається з двох основних елементів: явних і неявних знань, які можуть бути використані для отримання конкурентних переваг і створення вартості. Він виконує дві основні функції:

1) соціальну – стимулює розробку, виникнення нових видів діяльності, є необхідним ресурсом для прогресу та розвитку, підвищує якість і рівень життя;

2) економічну – є фактором економічного розвитку організації та конкурентоспроможності.

Виходячи з цього, вартість інтелектуального капіталу (ІК) розподіляється на приватну (для підприємства-власника) і громадську (для всього суспільства). Громадська вартість окремих елементів ІК пов'язана з додатковою цінністю, яка використовується іншими членами суспільства. Для компанії ІК пов'язаний з фіксованими витратами, тоді як суспільство отримує позитивні зовнішні ефекти від його існування і використання. Різниця між двома вартостями не повинна бути великою. Якщо громадська вартість ІК значно перевищує приватну вартість, то для власника інтелектуального капіталу руйнуються стимули для зростання його вартості, оскільки велика частина доданої вартості присвоюється суспільством. Якщо ж приватна вартість інтелектуального капіталу набагато перевищує суспільну, то суспільство зазнає втрат через привласнення результатів власником капіталу.

При оцінці ІК необхідно враховувати специфічні властивості:

1. Знос окремих складових інтелектуального капіталу:

- знос ІК визначається ступенем морального зносу;
- знос людського капіталу визначається ступенем природного зносу людського організму та старінням знань;
- для організаційного капіталу характерним є моральний знос;
- капітал відносин в процесі використання збільшується, або втрачає свою вартість (втрата споживача продукції).

2. Ліквідність інтелектуального капіталу:

- ІК підприємства в цілому не може бути відділений від матеріального капіталу. Його можна купити або продати тільки в складі бізнесу. Ліквідними можна вважати елементи інтелектуального капіталу;
- людський капітал організації має обмежену ліквідність. У разі покупки бізнесу передається тільки правонаступність по трудовим угодам;
- окремі елементи організаційного капіталу (патент, авторське право, ліцензії, ноу-хау) є ліквідними. До неліквідних елементів належать: корпоративна культура, організаційна структура;
- деякі елементи капіталу відносин (ділова репутація, стійкі зв'язки з постійними клієнтами) неможливо продати або купити, оскільки вони не належать підприємству на основі права власності. В окремих випадках можна реалізувати право використання торгової марки, бренду і канали дистрибуції.

3. Існуючі протиріччя з тимчасової практики оцінки і обліку інтелектуального капіталу:

- торгова марка з позиції бухгалтерського обліку – нематеріальний актив, що в процесі використання втрачає свою вартість і частинами переносить її на продукт. Насправді ці активи в процесі експлуатації не тільки не втрачають своєї вартості, а й, навпаки, нарощують її;

- патенти, ліцензії обліковуються за витратами на їх реєстрацію в бухгалтерському обліку, що не відповідає ринковій вартості;

- елементи ІК (кваліфікація персоналу, ділові якості персоналу, зв'язок з споживачами, інтернет-ресурси, частка ринку в ІК) не відображаються в балансі;

- гудвіл (*goodwill*) обліковується при його придбанні у складі бізнесу як майнового комплексу.

Для оцінювання вартості ІК кожне підприємство повинно враховувати особливості вимірювання ІК, зовнішні і внутрішні чинники діяльності компанії. На дохідність інтелектуального капіталу впливають наступні фактори:

- неконкурентність (здатність розширення) – фундаментальна особливість активів, заснованих на знаннях, яка полягає в багаторазовому використанні без зменшення корисності. Такі активи характеризуються «зростаючим ефектом масштабу», коли цінність збільшується в міру їх використання;

- мережеві ефекти активів – вигоди на ринках багаторазово зростають залежно від розмірів мережі.

Проте, існують і чинники зниження вартості інтелектуального капіталу:

1. «Часткове виключення» і зовнішні ефекти. Практично всім елементам інтелектуального капіталу притаманні розпливчасті права власності через використання інтелектуального капіталу іншими агентами, що знижує його цінність для власника.

2. Ризик інтелектуального капіталу. Інтелектуальний капітал характеризується значними втратами, що є причиною підвищеного ризику. Традиційні методи скорочення ризиків, серед яких страхування ІК мають обмеження.

3. Неліквідність, пов'язана з малими граничними витратами на відтворення ІК, а також асиметричністю інформації у зв'язку з відсутністю ринкових цін.

Економічна вигода від інтелектуального капіталу відображається у формі зростання вартості активів, прибутку, конкурентоспроможності, стабільності персоналу.

Зростання ролі інтелектуального капіталу в забезпеченні ефективності вартісно-орієнтованого управління підприємствами обумовлює необхідність його оцінювання. Основними причинами оцінки ІК є:

1) надання інформації про ІК зовнішнім або внутрішнім користувачам, в першу чергу менеджерам;

2) зростання різниці між балансовою і ринковою вартістю підприємства зумовлює вибір методів оцінювання інтелектуального капіталу як складника ринкової вартості підприємства.

Оцінка вартості інтелектуального капіталу ускладнюється наявністю специфічних його характеристик.

1. Закон збільшення прибутку (the law of increasing returns). При використанні знання іншою стороною, його вартість не зменшується, як у випадку матеріальних активів, а збільшується. Ця властивість аналогічна «неконкурентності», проте, головне в даному випадку - збільшення вартості активу в разі його формального представлення. Явні знання при інших рівних умовах оцінюються дорожче, ніж неявні, оскільки ними може скористатися інший користувач.

2. Специфічність проявляється в залежності окремих елементів інтелектуального капіталу. Вартість ІК як єдиної системи збільшується порівняно з сукупністю окремих елементів. Це підтверджується аналізом угод по злиттю і поглинанню, де основною метою транзакції є отримання контролю над всім інтелектуальним капіталом організації.

Специфіка інтелектуального капіталу як особливої форми капіталу, обумовлює наявність різних методичних підходів до оцінки його вартості. Залежно від оцінки інтелектуального капіталу підприємства та його складових, існують такі підходи: структурний та вартісний підходи.

Методи оцінки інтелектуального капіталу поділяються на 4 групи:

- 1) методи прямого виміру окремих складових (DIC);
- 1) методи ринкової капіталізації (MCM);
- 2) методи рентабельності активів (ROA);
- 4) методи збалансованої оцінки (SC).

Існує позитивний зв'язок між рівнем інтелектуального капіталу підприємства та його економічною доданою вартістю. Зміна EVA свідчить про те, наскільки ефективно використовується інтелектуальний капітал підприємства. Вважається, що вартість інтелектуального капіталу створюється його здатністю генерувати більший прибуток, ніж буде необхідно віддати власникові капіталу даного суб'єкта господарювання.

Інтелектуальний коефіцієнт доданої вартості ІК А. Пуліка (1997 р.) дозволяє оцінити, наскільки ефективно інтелектуальний капітал створює вартість, спираючись на співвідношення трьох головних компонентів: робочий капітал підприємства (чистий оборотний капітал + капітальні активи), людський капітал, структурний капітал.

Гудвіл є значущим важелем створення нової вартості: підсилює конкурентоспроможність; забезпечує інвестиційну привабливість; призводить до зростання вартості підприємств та підвищення добробуту акціонерів (власників). Для вартісної оцінки гудвілу використовуються балансово-нормативні методи, методи ділової активності і додаткових прибутків, методи роялті та залишкової вартості.

Отже, інтелектуальний капітал є генератором інтелектуальної діяльності, яка згодом призводить до формування інтелектуальної власності, що втягується в господарський оборот в безлічі форм її існування.

Література:

1. Бутко М. П. Інтелектуальний капітал як чинник модернізації

регіонального економічного простору: монографія / М.П. Бутко, О.В. Попело; Черніг. нац. технол. ун-т. – Ніжин: Аспект-Поліграф, 2014. – 371 с.

2. Стюарт Т. А. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организации / Томас А. Стюарт / Пер. с англ. – М.: Поколение, 2007. – 368 с.

3. Сучасні тенденції розвитку обліку, контролю й аналізу нематеріальних активів [Текст]: монографія / за заг. ред. Ф.О. Журавки. – Суми: Ярославна, 2015. – 208 с.

4. Stuart T.A. Intellectual Capital: The new Wealth of Organizations. – London, 1997. – 546 p.

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ РЕСУРСАМИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Соломатіна Т.В.

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

Сільське господарство достатньо специфічна і складна система. Забезпечення ефективності управління ресурсами підприємств аграрного сектору обумовлює необхідність аналізу достатності ресурсозабезпечення та оцінки його потенціалу для при прийняття рішень щодо вибору стратегії розвитку. Для визначення резервів ефективного використання ресурсів найбільш придатними є метод математичного моделювання DEA (The Data Envelopment Analysis) [2], де вихідним параметром є величина маржинального доходу аграрного підприємства, при вхідних: кількість робітників підприємства; обсяг обігових ресурсів; обсяг основних засобів; кількість ріллі; обсяг власних фінансових ресурсів та обсяг залучених фінансових ресурсів.

Результати моделювання засвідчили, що однією з проблем аграрного сектору є нестача кваліфікованих трудових ресурсів у більшості регіонів України: 59,8% сільськогосподарських підприємств мають гостру потребу у кваліфікованих працівниках [1]

Аграрні підприємства стикаються також з недостатню ефективністю використання обігових активів (93%-60%) яка пов'язана, зі значною питомою вагою дебіторської заборгованості (більше 66%) та її стрімкому зростанню (248%) за останні три роки, що перевищує темпи зростання кредиторської заборгованості у 4 рази. За фактом, аграрні підприємства фінансують інші галузі виробництва, при наявності 0,3% у структурі власних активів поточних фінансових інвестицій та 3,3% грошових коштів на початок нового сезону.

Протягом останніх 10 років постійно скорочується ефективність використання основних засобів агрохолдінгами, що є наслідком збільшення ступеню зносу, у той час як підприємствам малого та середнього бізнесу не вистачає фінансових ресурсів на придбання техніки та обладнання. Найбільше занепокоєння визиває товщина гумусового шару, яка за останнє десятиліття зменшилася на 20%, загальна площа еродованих угідь зросла до 13,4 млн. га, з яких 10,6 млн. – орні землі (32% всієї ріллі), майже 40% загальної площі земельних ресурсів України належать до забруднених земель. Ефективність агровиробництва значно відстає від розвинених країн: урожайність пшениці (т/га) - з ЄС - становить 1,56 рази вище, по кукурудзі (з США) - 1,85 рази, по сої (з США) - 1,76 рази.

Результати дослідження підтверджують, що ефективність використання власних фінансових коштів підприємств порівняно з еталонним підприємством скоротилась більш ніж у 2 рази, але темпи зростання були неоднакові, тому розрив складає більш ніж 77%. Це єдиний з вхідних ресурсів, який демонструє тенденцію до зростання ефективності. Всі інші: робоча сила,

основні та обігові, рідля а також кредитні ресурси характеризуються не тільки низькою ефективністю, але й ще негативною тенденцією скорочення.

Із використання методу моделювання DEA виявлено проблеми та розроблено шляхи їх розв'язання у напрямку підвищення ефективності використання ресурсів аграрних підприємств:

- Впровадження програм державної підтримки інноваційних ресурсозберігаючих технологій аграрного виробництва, орієнтованих на підвищення ефективності використання трудових, земельних та матеріальних ресурсів;

- Нарощування технічного та технологічного потенціалу завдяки інвестиційним кредитам, лізинговим та партнерським програмам;

- Впровадження ефективних фінансових інструментів, орієнтованих на збільшення обіговості оборотних активів та скорочення дебіторської заборгованості аграрних підприємств: факторингу, форфейтінгу, аграрних векселів;

- Відкриття прозорого та чіткого ринку землі, для залучення інвестиційних коштів вітчизняних та зарубіжних інвесторів.

Література:

1. Мішковець Л.В. Фактори формування та розвитку трудового потенціалу підприємств АПК Одеської області [Електронний ресурс] // Режим доступу: - <http://dspace.nbu.gov.ua/bitstream/handle/123456789/19499/10-Mishkovets.pdf?sequence=1>

2. Charnes, A. MeasuringtheefficiencyofDecisionMakingUnits [Text] / A. Charnes, W. W. Cooper, E. Rhodes // Europeanjournalofoperationalresearch. – 1978. – Vol. 2.–P. 429–444.

СУЧАСНА КОНЦЕПЦІЯ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

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

Сучасний стан економіки характеризується високим ступенем нестабільності та мінливості, в зв'язку з чим виникає гостра необхідність формування ефективного механізму фінансового забезпечення сталого розвитку підприємств.

Розвитку концепції фінансового забезпечення сталого розвитку підприємства присвячені роботи Дж. Уільямса, Ф. Модільяні, М. Міллера, Г. Марковіца, Ю. Фама. Актуальні теорії фінансового забезпечення розробляються, систематизуються, аналізуються І. Бланком, О. Шведчиковим, І. Колесовою, Н. Фіщук, Г. Азаренковою та іншими вченими, які пропонують свої погляди на концепцію фінансового забезпечення й узагальнюють її ознаки.

Незважаючи на наявність значного обсягу наукових досліджень у формуванні теоретичного підґрунтя фінансового забезпечення підприємств недостатня увага приділяється визначенню напрямів формування джерел фінансового забезпечення сталого розвитку підприємств у сучасних умовах.

Метою дослідження є визначення сучасних джерел фінансового забезпечення сталого розвитку підприємства.

В умовах формування сталого розвитку країни від суб'єктів підприємницької діяльності вимагається особливо зважених рішень і постійного, цілеспрямованого управління фінансами. Під впливом глобалізаційних процесів та розвитку інформаційного суспільства підприємства знаходяться у постійному пошуку ефективних сучасних форм фінансового забезпечення своєї діяльності, особливо в умовах нестабільності у банківському секторі. Від фінансового забезпечення розвитку підприємства залежить спроможність їх оновлення, формування виробничих резервів, досягнення сталого розвитку, а як наслідок можливість забезпечення життєздатності підприємства, його конкурентоспроможності, широких можливостей розвитку та розширення діяльності за рахунок виходу на нові ринки збуту в довгостроковій перспективі.

Підприємства всіх сфер в процесі проведення своєї господарської діяльності використовують загальновідомі на сьогоднішній день способи фінансування [1, с. 52-58]:

– власні кошти (чистий прибуток, амортизаційні відрахування, страхові відшкодування, нематеріальні активи, тимчасово вільні основні та оборотні кошти, статутний фонд, резервний фонд, ремонтний фонд, фонд охорони праці, фонд спеціальних програм, фонд розвитку виробництва, розрахунки за майно (при наданні його в оренду) та інші.);

- залучені кошти, отримані від продажу акцій, випуску фінансових інструментів, емісії облігацій, а також внески, цільові надходження та ін.;
- позикові кошти у вигляді бюджетних, банківських і комерційних кредитів тощо.

Аналіз фінансування діяльності підприємств дозволяє зробити висновок, що на теперішній час переважно застосовуються традиційні джерела і форми фінансування. Основним джерелом фінансування є власні кошти підприємств. Їх доля у 2017 р. склала 66,35% від загального обсягу, що на 3,71% більше ніж у 2014 році, а темп їх приросту за аналізований період становить 32,26%. При цьому у 2017 році обсяг коштів державного бюджету у структурі капітальних інвестицій складає 2,47%, а кошти місцевих бюджетів – 2,72%. Також дані свідчать, що за аналізований період фінансування за рахунок державного бюджету зменшилось на 54,15%, однак за рахунок місцевих бюджетів збільшилось на 171,46%. Користування кредитними коштами банків та інших позик зменшилось на 41,47% та у структурі становлять 13,9% [2].

Скорочення банківського кредитування підприємств на потреби у технічному переоснащенні, модернізації технологій, впровадженні інновацій з екологічної безпеки, соціальної відповідальності тощо викликано нестабільністю економічної ситуації та великими фінансовими ризиками, однак підприємства у даних умовах також не мають в розпорядженні власних коштів в достатній кількості для фінансового забезпечення свого сталого розвитку.

В умовах, що вимагають проведення реорганізації фінансового забезпечення сталого розвитку підприємства, коли за якомога менший період часу потрібно домогтися виходу на беззбиткову діяльність і забезпечити можливість витривалого розвитку підприємства, пошук найбільш ефективних схем фінансування стає першочерговим завданням. Найбільш значні втрати підприємства несуть внаслідок відсутності сформованої стратегії фінансового забезпечення. Сучасні керівники не повинні спиратися тільки на класичні, давно відомі моделі та механізми вирішення проблеми нестачі фінансових ресурсів, дуже важливо бути в курсі останніх наукових і практичних розробок у сфері питань пошуку джерел фінансування бізнесу. Тобто використовувати альтернативні джерела фінансового забезпечення сталого розвитку підприємства як факторинг, лізинг, форфейтинг, венчурне фінансування, ЕСА-фінансування, ЛВО-фінансування, мезонінне фінансування, синдіковані банківські кредити, комерційні векселі кредитні ноти, єврооблігації тощо.

Однак з урахування мети реалізації концепції сталого розвитку країни та векторів її руху, фінансове забезпечення сталого розвитку не тільки країни, а й регіонів та підприємств пропонується запровадити і використовувати такі рівні джерел фінансового забезпечення підприємств: з боку держави (макрорівень), органів місцевого самоврядування (мезорівень) та підприємств (мікрорівень) [3]:

- 1) макрорівень – з метою розбудови сприятливого інвестиційного

середовища для інвестування значущих інноваційних проектів та науково-технічної діяльності підприємств, особливо що відносяться до конкурентоспроможних наукомістких галузей та виробництв, необхідно формування стимулюючої інвестиційно-інноваційної політики, так і спеціальних стимулів, які слід запроваджувати на державному рівні. Цьому може посприяти поширення франчайзингу, субпідряду, розвитку фінансово-податкової підтримки (пільгове кредитування, додаткові податкові (канікули, кредити) та митні пільги у відповідності до чітко визначеного цільового призначення фінансової підтримки);

2) мезорівень – з метою підвищення рівня конкурентоспроможності регіонів, територіальної соціально-економічної інтеграції і просторового розвитку, а також ефективного державного управління у сфері регіонального розвитку необхідним є сприяння розвитку консалтингової, інформаційної, аудиторської допомоги; стимулювання учасників фінансового ринку (комерційних банків, страхових і лізингових компаній, венчурних фондів) у кредитуванні і страхуванні підприємств;

3) мікрорівень – з метою забезпечення якісного саморозвитку і самостворення підприємства та задоволення потреб теперішнього та майбутніх поколінь, а також досягнення сталого розвитку, що забезпечує збалансоване вирішення зовнішніх та внутрішніх проблем економічного, соціального, екологічного характеру та проблем збереження та зростання потужності сукупності потенціалів підприємства необхідним є використання додатково таких альтернативних і гібридних джерел фінансового забезпечення сталого розвитку підприємства як факторинг, лізинг, форфейтинг, венчурне фінансування, ЕСА-фінансування, ЛВО-фінансування, кредитні ноти, єврооблігації тощо.

Отже, зважаючи на постійний дефіцит фінансових ресурсів для забезпечення сталого розвитку підприємства з метою реалізації інноваційно-спрямованих економічних, соціальних, екологічних проектів, використання таких довгострокових та короткострокових альтернативних і гібридних джерел фінансового забезпечення може стати вагомим джерелом збільшення обсягів фінансового забезпечення сталого розвитку підприємств.

Література:

1. Близнюк О.П. Класифікація джерел формування фінансових ресурсів підприємства / О.П. Близнюк, А.П. Горпинченко // Вісник Міжнародного Слов'янського університету. Серія «Економічні науки». – 2012. – Том XV, №2. – С. 52-58.

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

3. Указ Президента України «Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>**НАПРЯМИ ЗМІЦНЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ**

В УМОВАХ МІЖНАРОДНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

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

Розвиток сучасної світової економіки характеризується посиленням міжнародної конкуренції, що зумовлює поглиблення інтеграційних процесів. Особливе значення для сталого розвитку економіки України має оптимізація інтеграційної стратегії держави з метою найбільш повного використання конкурентних переваг з урахуванням вимог сучасного етапу глобалізації. Для цього необхідно удосконалити методи управління діяльністю підприємств, а саме найбільш пріоритетні напрямки діяльності – фінансову сферу. Від її стану, як і від умілого використання фінансових інструментів, в значній мірі залежить успішне функціонування економіки в цілому та перспективи її розвитку. Отже, управління підприємством повинно бути ефективним, тобто забезпечувати йому конкурентоспроможність на ринку та інвестиційну привабливість, одним з елементів якої є фінансова стійкість [1, с. 74].

Фінансова стійкість - це надійно гарантована платоспроможність, рівновага між власними та залученими засобами, незалежність від випадковостей ринкової кон'юнктури та партнерів, наявність такої величини прибутку, який би забезпечив самофінансування. Управління фінансовою стійкістю підприємства є одним з найбільш значимих функціональних напрямів системи фінансового менеджменту. Безперечно, управління фінансовою стійкістю підприємства органічно входить до системи управління доходами та витратами, рухом активів, капіталу та грошових потоків, управління структурою капіталу та іншими аспектами його діяльності. Незважаючи на значну кількість праць, присвячених проблемам оцінки та управління фінансовою стійкістю підприємств, практично відсутні розробки щодо формування цілісного процесу управління нею в сучасних умовах, що поглиблює актуалізацію дослідження в цьому напрямку [2, с. 216].

Для покращання фінансового стану українських підприємств слід вжити деякі заходи для підвищення фінансової стійкості та стабільного функціонування підприємства в довгостроковій перспективі.

Основні заходи, що дозволяють забезпечувати фінансову стійкість:

– планування руху капіталу підприємства відповідно до виробничих потреб. Особливу увагу слід приділяти оптимізації грошових потоків підприємства у короткостроковому періоді, що дозволить виявити проблемні строки розрахунків та визначити резерви коштів для майбутніх операцій;

– мотивація та стимулювання персоналу (менеджерів фінансових служб усіх рівнів). Реалізація цієї функції зменшує рівень впливу суб'єктивних факторів та дозволяє вчасно реагувати на фінансові негаразди, що виникають у процесі ведення фінансово-господарської діяльності;

– облік фінансової інформації, яка пов'язана з формуванням і використанням капіталу підприємства, вхідних і вихідних грошових потоків. Функція обліку дозволяє отримати дані для аналізу та прогнозування фінансової стійкості підприємства;

– аналіз фінансової інформації, що здійснюється на основі узагальнюючих показників оцінки фінансової стійкості, визначення джерел покриття запасів, дослідження структури капіталу та ресурсів підприємства;

– контроль за виконанням розроблених фінансових планів і досягненням нормативних значень показників оцінки фінансової стійкості. Реалізація цієї функції дозволяє контролювати процес реалізації стратегій розвитку підприємства на довгострокову перспективу та застосовувати заходи для підтримки його фінансової стійкості;

– моніторинг ефективності управління фінансовою стійкістю підприємства у процесі реалізації заходів щодо покращення або збереження його фінансового становища. При цьому слід врахувати, що можливі проблеми з платоспроможністю, кредитоспроможністю, ліквідністю, рентабельністю мають прямий вплив на фінансову стійкість підприємства.

Система цих заходів для підтримки фінансової стійкості підприємства повинна передбачати: постійний моніторинг зовнішнього і внутрішнього стану підприємства; розробку заходів із зниження зовнішньої вразливості підприємства; розробку підготовчих планів при виникненні проблемних ситуацій, прийняття ризикових і нестандартних рішень у випадку відхилення розвитку ситуації; координацію дій всіх учасників і контроль за виконанням заходів та їхніми результатами.

Фінансова стійкість підприємства залежить від ефективного управління фінансовими ресурсами та визначається співвідношенням власних і позикових коштів, активів та джерел їх фінансування. Головною проблемою вітчизняних підприємств є низький рівень окремих показників фінансової стійкості, обумовлений недостатньою величиною власного капіталу для фінансування діяльності господарюючого суб'єкта. На сьогоднішній день для переважної більшості підприємств актуальним питанням виступає оптимізація структури капіталу, основними критеріями якої є максимізація рівня прогнозованої фінансової рентабельності та мінімізація вартості капіталу. То ж одним із стратегічних завдань підприємств є приведення співвідношення власного і позикового капіталу до оптимального співвідношення, яке забезпечить і максимальний рівень фінансової рентабельності, і достатній рівень фінансової стійкості, а відповідно і її зміцнення.

Література:

1. Курочкін Д.В. Методи оцінки фінансової стійкості підприємства / Д.В. Курочкін // Сучасна економіка — 2011.

2. Мних Є.В. Економічний аналіз: [підручник] / Є.В. Мних. – Київ: Центр навчальної літератури, 2011.

ФІНАНСОВЕ УПРАВЛІННЯ ОПЕРАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

Середа О.О., Бахтін І.В.
Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля,
м. Сєвєродонецьк, Україна

На сучасному етапі розвитку економіки України важливими факторами, зростання конкурентоспроможності компаній, забезпечення стабільного розвитку та ефективної діяльності є застосування фінансових методів і моделей в процес управління операційної діяльності підприємств. При цьому виникає необхідність дослідження особливостей операційної діяльності з позицій відтворення капіталу, визначення складових фінансового управління операційною діяльністю на основі системного підходу з метою формування стратегій.

Операційна діяльність являє собою основну діяльність підприємства, яка пов'язана з виробництвом і реалізацією продукції (робіт, послуг) та забезпечує основну частку доходу і є основним джерелом формування вартості підприємств.

Узагальнення наявних підходів до розуміння поняття «операційна діяльність» дозволяє виокремити такі сутнісні характеристики:

- 1) інтенсивність розвитку операційної діяльності є основним параметром, що характеризує економічний розвиток підприємства по окремих стадіях його життєвого циклу;
- 2) операційна діяльність має пріоритетне місце по відношенню до інвестиційної та фінансової діяльності, тому розвиток інших видів діяльності не повинен вступати в протиріччя з розвитком операційної діяльності;
- 3) капітал, що використовується в операційній діяльності займає найбільшу питому вагу в загальному обсязі задіяного капіталу;
- 4) найважливішим чинником забезпечення високого рівня ефективності використання капіталу, задіяного в операційній діяльності підприємства, є ефективне управління його операційними активами;
- 5) операційної діяльності притаманні специфічні види ризиків.

Операційна діяльність підприємства складається з ряду послідовно здійснюваних етапів, яка називається операційним циклом. Операційний цикл – інтервал часу, протягом якого поточні активи підприємства виконують повний оборот: від придбання запасів для здійснення діяльності до отримання коштів від реалізації виробленої з них продукції [1]. Фінансовий цикл характеризує фінансову складову операційного циклу, починається з моменту оплати за придбані у постачальників матеріали (погашення кредиторської заборгованості) і закінчується в момент одержання грошей від покупців за відвантажену продукцію (погашення дебіторської заборгованості) [1]. Фінансовий цикл може бути скорочений за рахунок прискорення виробничого

процесу, оборотності дебіторської заборгованості та некритичного сповільнення оборотності кредиторської заборгованості.

У загальному вигляді процес управління складається з функцій планування (підготовки та прийняття управлінських рішень), організації, мотивації і контролю. Дослідження наукової літератури дозволило зробити висновки, що фінансове управління операційною діяльністю підприємств – це процес цілеспрямованого, комплексного проведення заходів, спрямований на вдосконалення операційної діяльності та покращення її результатів, що ґрунтується на системі фінансових методів та розвитку відносин зі стейкхолдерами.

Метою фінансового управління операційної діяльності підприємств є забезпечення максимізації чистого прибутку на кожен одиницю витрат або ресурсів та стабільності його формування у часі. При цьому прибуток розглядається як результат операційної діяльності підприємства, що відображає ефективність використання всіх видів ресурсів та конкурентоспроможність підприємства. Суб'єкт управління реалізує завдання й мету, виробляє тактику й стратегію управління. Сучасна практика фінансового менеджменту виділяє три основних групи таких суб'єктів: власники, фінансові служби, фінансові менеджери. Об'єктами фінансового управління операційної діяльності підприємств є: дохід від реалізації продукції, товарів, надання послуг, виконання робіт; витрати; податки та інші обов'язкові платежі; покриття процентних платежів за позиками; фінансові ресурси.

Процес фінансового управління операційної діяльності підприємств можна представити у вигляді послідовності наступних етапів. На першому етапі здійснюється стратегічний фінансовий аналіз, в межах якого визначаються фактори розвитку операційної діяльності підприємств, визначаються конкурентні переваги у сфері операційної діяльності. Цей етап загалом дозволяє оцінити операційну стратегію підприємства, відповідність умовам функціонування та цільовим орієнтирам розвитку. В межах другого етапу формуються стратегічні операційні цілі, які конкретизуються у стратегічних фінансових показниках діяльності. На третьому етапі здійснюється процес розроблення планів поточного й оперативного рівнів. Діагностуються вартість окремих процесів операційної діяльності, особливості відносин з окремими покупцями та постачальниками, які можуть бути вдосконалені в майбутньому. [2] Виявляються резерви покращення операційної діяльності, які враховуються при формуванні завдань щодо реалізації обраної операційної стратегії. Четвертий етап пов'язаний з безпосередньою реалізацією процесів операційної діяльності та заходів щодо її вдосконалення. Його результативність визначається якістю виконання попередніх етапів управління – з одного боку, та наявним потенціалом операційної діяльності – з іншого. Наступний етап пов'язаний з моніторингом стану й ефективності операційної діяльності та контролем за реалізацією стратегії.

Таким чином, в дослідженні обґрунтовано теоретичних аспекти побудови системи фінансового управління операційної діяльності підприємств. Ефективне застосування фінансових методів управління операційною діяльністю може призвести до збільшення вартості підприємств та підвищення конкурентоспроможності.

Література:

1. Базилінська О.Я. Фінансовий аналіз: теорія і практика: [навч. посібник] / О.Я. Базилінська. – К.: ЦУЛ, 2009. – 328 с.
2. Ситник Г. В. Система управління ефективністю операційної діяльності підприємства / Г.В. Ситник, Н.М. Архіпов // Проблеми економіки. - 2018. - № 1. - С. 223-230.

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ НЕЙТРАЛІЗАЦІЇ РИЗИКІВ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Чернодубова Е.В., Соломатіна Т.В.
Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля
м. Сєвєродонецьк, Україна
Корольова Н.М.
Академія праці, соціальних відносин і туризму
м. Харків, Україна

В сучасних умовах на ефективність діяльності аграрних підприємств впливають безліч чинників, серед яких: природно-кліматичні, виробничі, ринкові та фінансові, які призводять до ризику втрат економічних вигід. На специфіку ризику впливає період розриву між витратами і випуском продукції. Нейтралізація ризиків є одним з основних напрямків стратегії розвитку аграрних підприємств. Методи можливої нейтралізації не є універсальними, вони залежить від виду ризику. Для ідентифікації ризиків та прогнозування ймовірності втрат економічних вигід, найбільш придатними є використання сучасних методів моделювання. Це обумовлює пошук нових підходів до оцінки ризику впливу на ефективність діяльності аграрних підприємств.

Ресурси є основою виробництва продукції, а значить і його економічної життєдіяльності. Тут слід зробити важливий акцент на те, що на підприємстві ресурсів може бути достатньо як за кількістю, так і за їх якістю для ведення виробництва. Серед факторів підвищення ефективності аграрного виробництва, одним з найважливіших є раціональна організація системи забезпечення ресурсами. Рівень ресурсозабезпеченості може бути визнаний оптимальним в тому випадку, якщо дозволяє суб'єкту господарювання своєчасно та в повному обсязі сформулювати необхідні трудові, матеріально-технічні, фінансові, природні, біологічні умови на кожному етапі виробничого циклу, не створюючи економічно невиправданих резервів.

Забезпеченість ресурсами визначається сукупністю не тільки кількісних, але і якісних характеристик ресурсів. Ефективність їх використання може бути непродуктивною, зокрема тому, що діяльність підприємств пов'язана з виникненням різних ризиків, тому потрібна система раціональних методів управління ризиками, яка була розроблена раніше.

Ризик – це ймовірність (загроза) втрати підприємством частини своїх ресурсів, недоотримання доходів або появи додаткових витрат у результаті здійснення певної виробничої і фінансової діяльності внаслідок впливу несприятливих обставин [1]. Наслідком настання ризиків неминуче є збиток (недоотримання ресурсів). А збиток негативно вплине на сукупний фінансовий результат підприємства та ефективність використання ресурсів (а деколи, навіть, на їх наявність та якість). Для мінімізації втрат від настання ризиків є необхідність в розробці системи ефективного ресурсозабезпечення

сільськогосподарських підприємств на підставі оцінки впливу ризиків на ресурси підприємства.

Враховуючи специфіку сільського господарства, пов'язану з біологічними і природними процесами, галузь знаходиться в прямій залежності від кліматичних факторів, залучення у виробництво людини, землі, рослин, тварин, різноманітного за своїм складом і призначенням оборотного капіталу [2]. Оскільки наведені фактори безпосередньо вплинуть на кінцевий результат діяльності підприємства необхідно обчислити та урахувати їх вплив для подальшого прийняття ефективних управлінських рішень при можливому настанні прогнозованих сценаріїв.

Оскільки чітко визначити дані по кліматичним, біологічним, природним ризикам неможливо, за допомогою імітаційного моделювання змодельовано вплив по зазначеним факторам на маржинальну дохідність підприємства в галузі рослинництва.

Для визначення ризику необхідно оцінити очікувані результати з деякою ймовірністю втрат. Один із способів передбачити ризик недосягнення заданого рівня маржинального доходу є дослідження на основі методів імітаційного моделювання. Чим більше дельта розриву, тим більша ймовірність втрат економічних вигід. За допомогою експертів було встановлено інтервали значень очікуваних результатів та обсягів виробництва (таблиця 1).

Таблиця 1

Очікувані результати

Показник	Одиниці виміру
Несприятливі кліматичні умови: - недостатність опадів, (MS)	від 1 до 25 грн. на од. продукції
- несприятливий температурний режим, (LS)	від «-1» до 5 грн. на од. продукції
- зниження якості рілля, (RMS)	від 2 до 9 грн. на од. продукції
Обсяг виробництва, (PL)	від 15 000 до 35 000 од. продукції
Маржинальний доход (MS+LS+RMS)хPL	512 500 грн.

З наявних інтервалів передбачених ризиків визначено множену крапкових значень вихідних параметрів та розрахуємо множину крапкових значень результативного показника. Використовуючи 90-вий довірчий інтервал з кривою нормального розподілу. В одному 90 відсотковому довірчому інтервалі налічується 3,29 стандартних відхилень.

Проведений аналіз ризиків дозволяє своєчасно реагувати на ситуації та прийняти обґрунтовані оптимальні рішення з метою мінімізації втрат та збереження ресурсів. Результати аналітичної оцінки засвідчили - чим вище рівень забезпеченості ресурсами аграрних підприємств, тим краще фінансово-економічні результати його діяльності, що в кінцевому підсумку створює

сприятливі умови для їх розвитку.

Основними заходами щодо мінімізації ризиків аграрної галузі є:

- удосконалення системи землеволодіння, а саме: системи обробки ґрунтів, внесення добрив, меліоративних заходів, захисту ґрунтів, дотримання сівооборотів;
- техніко-технологічна модернізація виробництва, освоєння високопродуктивних та ресурсозберігаючих технологій;
- збільшення застосування збалансованих мінеральних добрив, використання кліматично-адаптованих сортів та гібридів, страхування врожаю;
- підвищення кваліфікації персоналу та мотивація;
- оптимізація структури капіталу, державна підтримка галузі, створення власних фінансових резервів;
- диверсифікація каналів реалізації продукції, проведення маркетингових досліджень ринку, розширення взаємовигідних відносин зі стратегічними партнерами, створення оптимальних резервів по базовим ресурсам;
- формування ефективного механізму взаємодії держави з підприємствами.

Таким чином, впровадження системи заходів спрямованих щодо нівелювання впливу ризиків, сприятиме підвищенню ефективності діяльності аграрних підприємств.

Література:

1. Зінчук Т.Ю. Складові прибуткового ризику та їх взаємозв'язок на прикладі виробництва пшениці / Т.Ю. Зінчук // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. – 2010. – Вип. 154. – Частина 3. – С.79-86.

2. Чирва О.Г., Осьмеркина Н.М. Основные инструменты минимизации рисков в сельском хозяйстве /О.Г. Чирва, Н.М. Осьмеркина // Карельский научный журнал. – 2014. – № 3. – С. 88-92.

ФІНАНSOBA ДІАГНОСТИКА ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ВАРТІСТЮ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ: ПЕРЕДУМОВИ, МЕТОДИ

Євтушенко М.В.
КНЕУ імені Вадима Гетьмана
м. Київ, Україна

Створення і збереження вартості є головною метою сталого розвитку господарюючих суб'єктів та їх конкурентоспроможності. Результати досліджень ринків капіталу свідчать про наявність ринкових впливів, що проявляються в розходженнях між ринковою і фундаментальною вартістю. Фінансові показники ефективності діяльності підприємств розраховані на основі бухгалтерських даних не враховують ринкові очікування, щодо зміни вартості активів та доходності акціонерів. Відсутність такої інформації може призвести до зниження капіталізації суб'єкту господарювання та ризиків бізнесу. Сучасне уявлення про критерії ефективності діяльності підприємств пов'язано з величиною і динамікою його вартості. Для здійснення аналізу відхилень від ринкової вартості найбільш придатними є перспективні методи фінансової діагностики результативності фінансового управління підприємств, зокрема, методи менеджменту на основі очікувань (ЕВМ).

Підхід ЕВМ передбачає врахування динаміки очікувань всіх економічних агентів в управлінні як фундаментальної, так і ринкової вартості. Основними передумовами фінансової діагностики ефективності діяльності підприємств на основі методів ЕВМ є:

- систематичне відстеження очікувань всіх економічних агентів (менеджерів, аналітиків й інвесторів) в процесі управління фундаментальною вартістю і формування стратегії зовнішніх комунікацій та розробки стратегічного плану.

- необхідність оцінки внутрішнього і зовнішнього потенціалу створення вартості з метою узгодження фундаментальної й ринкової вартості.

- потреба акціонерів та економічних агентів у інформації щодо результативності управління вартістю для компенсації інвестиційного ризику протягом всього періоду прогнозування.

Метод ЕВМ базується на припущенні, що при розробці та впровадженні моделі управління вартістю компанії менеджерам слід враховувати очікування економічних агентів щодо вільних грошових потоків, які компанія буде генерувати протягом періоду та формувати зовнішні комунікації.

Для побудови ефективної системи фінансової діагностики, як джерела інформації, слід вирішити проблему методичного забезпечення зокрема обґрунтування системи показників. Системи показників фінансової діагностики обумовлюється:

- 1) метою та завданнями управління вартістю підприємств;

- 2) необхідністю прийняття рішень щодо вкладень нових інвестицій;
- 3) необхідністю виявлення та оцінювання резервів підвищення ефективності діяльності підприємств.

Показник на основі очікувань ЕВМ є сполучною ланкою між заданими критеріями ефективності діяльності, системою її оцінки і досягнутими результатами. Він розраховується як різниця між фактичним і очікуваним економічним прибутком. У загальному вигляді показники фінансової діагностики результативності управління внутрішньої вартістю можна розмежувати за видами діяльності (операційної, фінансової, інвестиційної).

1) Показник ефективності операційної діяльності відображає можливий приріст економічної доданої вартості (EVA) за рахунок зростання рентабельності інвестованого капіталу та розраховується за формулою (1):

$$EBM = (ROIC \text{ факт} - ROIC \text{ очікувана}) * I \text{ очік.} \quad (1)$$

На основі розмежування ROIC за моделлю Дюпон на фактори вартості можна визначити цільові нормативи (ключові показники) створення вартості за рівнями відповідальності.

2) Показник ЕВМ ефективності фінансової діяльності характеризує потенціал створення економічно доданої вартості за рахунок зниження вартості залученого капіталу необхідного для реалізації проекту (2):

$$EBM = (WACC \text{ факт} - WACC \text{ очік}) * I \text{ очік.} \quad (2)$$

WACC використовується при прийнятті рішень щодо планування структури капіталу, оцінки вартості активів та вибору інвестиційних проектів [4]. При розрахунку очікуваної величини WACC власного і залученого капіталу враховується очікувана структура капіталу.

3) Показник ЕВМ ефективності інвестиційної діяльності характеризує потенціал створення економічної доданої вартості в результаті зростання (порівняно з очікуванням) капіталу на розвиток підприємств з урахуванням співвідношення фактичного рівня ROIC і WACC (3):

$$EBM = (ROIC \text{ факт} - WACC \text{ факт}) * I \text{ факт} - I \text{ очік.} \quad (3)$$

На основі порівняння WACC й очікуваної дохідності інвестицій приймаються рішення щодо розробки і реалізації програми комунікації з інвесторами та вкладень в нові інвестиційні проекти. Створення вартості (згідно ЕВМ) виникає в наступних випадках:

- 1) якщо рентабельність інвестованого капіталу перевищує очікувану;
- 2) якщо рівень WACC нижче очікуваного;
- 3) якщо рентабельність нових інвестицій вище WACC.

Отже, врахування ринкових очікувань у фінансовому управлінні є важливим елементом оцінки потенціалу зростання курсової вартості акцій

компанії.

Таким чином, методи менеджменту ЕВМ є найбільш придатними для фінансової діагностики та системного аналізу впливу ринкових очікувань на економічну додану вартість окремих видів діяльності з метою прийняття управлінських рішень щодо забезпечення дохідності бізнесу.

Література:

1. Horvath P. Controlling / Peter Horvath. — [12 Auflage]. — Munchen, 2011. — 848 p. doi: 10.15358/ 9783800644551
2. Stewart B. The Quest for Value: a Guide for Senior Managers. New York: Harper Collins Publishers, 1991. 800 p.
3. Т. Коупленд, А. Долгофф Expectations-Based Management. Как достичь превосходства в управлении стоимостью компании / Т. Коупленд, А. Долгофф; [пер. Э.В. Кондуковой]. – М. : Эксмо, 2009. – 384 с.

СЕКЦІЯ 7: КОРПОРАТИВНІ ФІНАНСИ: СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ, МОДЕЛІ, ІНСТРУМЕНТИ

ФІНАНСОВИЙ СТАН ПІДПРИЄМСТВА ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ ТА ОБ'ЄКТ УПРАВЛІННЯ

Костирко Л.А.
Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля,
м. Сєвєродонецьк, Україна
Ковтюх К.Б.,
Київський національний університет технологій та дизайну
м. Київ, Україна

У сучасних умовах кожне підприємство повинно чітко оцінювати свій виробничий та економічний потенціал, стратегію подальшого розвитку, фінансовий стан як свого підприємства, так і підприємств-партнерів. Підприємства, здійснюючи свою діяльність, несуть повну відповідальність за своїми зобов'язаннями перед контрагентами – банками, постачальниками, власними працівниками, а також за результатами виробничо-фінансової діяльності. Це зумовлює необхідність ефективного управління підприємством та підтримки його фінансового стану.

Найповніше визначення поняття «фінансовий стан підприємства» наведено у фінансовому словнику-довіднику за редакцією М.Я. Дем'яненка, де серед його характеристик на перший план виступає якісна сторона діяльності підприємства. «Фінансовий стан – це комплексне поняття, що відображає якісну сторону його виробничої та фінансової діяльності і є результатом реалізації усіх елементів зовнішніх та внутрішніх фінансових

відносин підприємства. Він характеризується системою показників, які відображають стан капіталу в процесі його кругообігу, здатність розраховуватися за своїми зобов'язаннями і забезпечувати ефективне фінансування своєї виробничої діяльності на певний момент часу» [2].

М.Я. Коробов стверджує, що «фінансовий стан підприємства – це складна, інтегрована за багатьма показниками характеристика якості його діяльності. Фінансовий стан підприємства можна визначити як міру забезпеченості підприємства необхідними ресурсами і ступінь раціональності їх розміщення для здійснення ефективної господарської діяльності та своєчасних грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями» [3, с. 354].

Сутність поняття «фінансовий стан підприємства» Г.В. Савицька визначає таким чином: «фінансовий стан підприємства – це економічна категорія, яка відображає стан капіталу в процесі його кругообігу та спроможність суб'єкта до саморозвитку на фіксований момент часу» [4, с.169].

Порівняння визначень цього поняття різними авторами дає підстави дійти висновку, що «фінансовий стан підприємства» об'єктивно формується в системі зовнішніх і внутрішніх фінансових відносин підприємства і його слід розуміти, насамперед, як фінансову спроможність підприємства.

Отже, фінансовий стан підприємства – це реальна (на фіксований момент часу) і потенційна фінансова спроможність підприємства забезпечити певний рівень фінансування поточної діяльності, саморозвитку та погашення зобов'язань перед підприємствами й державою [1, с. 122].

Таке трактування сутності поняття «фінансовий стан» дає змогу розуміти під ним характеристику діяльності підприємства, яка є відображенням у вартісній формі загальних результатів діяльності підприємства, в тому числі й роботи у сфері управління фінансовими ресурсами.

Особливого значення набуває своєчасна та об'єктивна оцінка фінансового стану підприємств, оскільки жодний власник не повинен нехтувати потенційними можливостями щодо збільшення прибутку підприємства, які можна виявити тільки на підставі своєчасного й об'єктивного аналізу фінансового стану підприємств.

Традиційна практика аналізу фінансового стану підприємства опрацювала певні прийоми й методи його здійснення. Можна назвати шість основних прийомів аналізу: горизонтальний (часовий) аналіз; вертикальний (структурний) аналіз; трендовий аналіз; аналіз відносних показників (коефіцієнтів); порівняльний аналіз; факторний аналіз.

Для досягнення основної мети аналізу фінансового стану підприємства, об'єктивної його оцінки та виявлення на цій основі потенційних можливостей підвищення ефективності формування й використання фінансових ресурсів, можуть застосовуватися різні методи аналізу.

Методи фінансового аналізу – це комплекс науково-методичних інструментів та принципів дослідження фінансового стану підприємства. В економічній теорії та практиці існують різні класифікації методів економічного аналізу взагалі та фінансового аналізу зокрема. Перший рівень

класифікації виокремлює неформалізовані та формалізовані методи аналізу.

Неформалізовані методи аналізу базуються на описі аналітичних процедур на логічному рівні, а не на жорстких аналітичних взаємозв'язках та залежностях. До неформалізованих належать такі методи: експертних оцінок і сценаріїв; психологічні; морфологічні; порівняльні; побудови системи показників; побудови системи аналітичних таблиць. Ці методи характеризуються певним суб'єктивізмом, оскільки в них велике значення мають інтуїція, досвід та знання аналітика. До формалізованих методів фінансового аналізу належать ті, в основу яких покладено жорстко формалізовані аналітичні залежності, тобто методи: ланцюгових підстановок; арифметичних різниць; балансовий; виокремлення ізольованого впливу факторів; відсоткових чисел; диференційний; логарифмічний; інтегральний; простих і складних відсотків; дисконтування.

У процесі фінансового аналізу широко застосовуються і традиційні методи економічної статистики (середніх та відносних величин, групування, графічний, індексний, елементарні методи обробки рядів динаміки), а також математико-статистичні методи (кореляційний аналіз, дисперсійний аналіз, факторний аналіз, метод головних компонент).

Використання видів, прийомів та методів аналізу для конкретних цілей вивчення фінансового стану підприємства в сукупності становить методологію та методику аналізу. Фінансовий аналіз здійснюється за допомогою різних моделей, які дають змогу структурувати та ідентифікувати взаємозв'язки між основними показниками. Існують три основні типи моделей, які застосовуються в процесі аналізу фінансового стану підприємства: описові, предикативні та нормативні.

Описові моделі є основними. До них належать: побудова системи звітних балансів; подання фінансової звітності у різних аналітичних розрізах; вертикальний та горизонтальний аналіз звітності; система аналітичних коефіцієнтів; аналітичні записки до звітності. Описові моделі засновані на використанні інформації з бухгалтерської звітності.

Предикативні моделі — це моделі передбачуваного, прогностичного характеру. Вони використовуються для прогнозування доходів та прибутків підприємства, його майбутнього фінансового стану. Найбільш поширені з них: розрахунки точки критичного обсягу продажу, побудова прогностичних фінансових звітів, моделі динамічного аналізу (жорстко детерміновані факторні та регресійні моделі).

Нормативні моделі – це моделі, які уможливають порівняння фактичних результатів діяльності підприємства із нормативними (розрахованими на підставі нормативу). Ці моделі використовуються, головним чином, у внутрішньому фінансовому аналізі, їхня сутність полягає у встановленні нормативів на кожен статтю витрат стосовно технологічних процесів, видів виробів та у розгляді і з'ясуванні причин відхилень фактичних даних від цих нормативів [5, с.350].

За організаційними формами проведення виділяють внутрішній і зовнішній фінансовий аналіз підприємства:

а) внутрішній аналіз здійснюється фінансистами підприємства на основі нормативів, що застосовуються на підприємстві і є комерційною таємницею, виконується він шляхом порівняння їх з плановими параметрами фінансової діяльності підприємства. Основним змістом внутрішнього аналізу фінансового стану підприємства є: аналіз майна (капіталу) підприємства; аналіз фінансової стійкості підприємства; оцінка ділової активності підприємства; оцінка використання майна та вкладеного капіталу; аналіз ліквідності та платоспроможності підприємства; аналіз рентабельності підприємства;

б) зовнішній аналіз здійснюється за даними бухгалтерської звітності зацікавленими організаціями – податковою інспекцією, банками, страховими компаніями, а також аудиторськими фірмами, іншими структурами з метою вивчення правильності відображення фінансових результатів діяльності підприємства, його фінансової стійкості і кредитоспроможності. Бухгалтерська звітність, яка застосовується при цьому, містить обмежену інформацію про діяльність підприємства, однак дозволяє досить об'єктивно оцінити фінансовий стан підприємства, не користуючись при цьому інформацією, яка становить комерційну таємницю.

Отже ми дійшли висновку, що кожне підприємство намагається досягти стійкого фінансового стану, тобто забезпечити ефективне використання фінансових ресурсів, що є гарантом своєчасності розрахунків з постачальниками, бюджетом та іншими ланками фінансової системи, подальшого економічного та соціального розвитку підприємства. Фінансова діяльність підприємства повинна бути спрямована на забезпечення систематичного надходження й ефективного використання фінансових ресурсів, дотримання розрахункової і кредитної дисципліни, досягнення раціонального співвідношення власних і залучених коштів, фінансової стійкості з метою ефективного функціонування підприємства.

Фінансовий стан підприємства необхідно систематично й всебічно оцінювати з використанням різних методів, прийомів та методик аналізу. Це уможливить критичну оцінку фінансових результатів діяльності підприємства як у статичній за певний період, так і в динаміці – за ряд періодів, дасть змогу визначити «больові точки» у фінансовій діяльності та способи ефективнішого використання фінансових ресурсів, їх раціонального розміщення. Метою аналізу фінансового стану підприємства є вивчення його реального фінансового стану і з'ясування можливостей підвищення ефективності функціонування за допомогою проведення раціональної фінансової політики. Неefективність використання фінансових ресурсів призводить до низької платоспроможності підприємства і, як наслідок, до можливих перебоїв у постачанні, виробництві та реалізації продукції, до невиконання плану прибутку, зниження рентабельності підприємства, до загрози економічних санкцій.

Література:

1. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. Т 2. – К.: Ника-Центр. – 1999. – 658 с.
2. Дем'яненко М.Я., Лузан Ю.Я., Саблук П.Т., Скупий В.М. та ін.; за ред. Дем'яненка М.Я. Фінансовий словник-довідник. – К.:ІАЕУААН. – 2003. – С. 507.
3. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємства: Навчальний посібник. – К.: Знання. – 2000. – 378 с.
4. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие. – М.: ИНФРА-М. – 2003. – 355 с.
5. Фінанси підприємств: Підручник / А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик, Л.Д. Буряк та ін. / Керівник кол. авт. і наук. ред. проф. Поддєрьогін А.М. – 7-ме вид., перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2011. – 552 с.

КОРПОРАТИВНІ ФІНАНСИ: СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Чернодубова Е.В., Мурадова Н.Р.
Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля
м. Сєвєродонецьк, Україна

Ринок в широкому розумінні являє собою організацію суспільного виробництва, при якій виробники товарів і послуг, орієнтуючись на зміну потреб суспільства, самі вирішують, що робити і з використанням яких ресурсів і технологій. Форми і види господарюючих підприємств різноманітні, але всі вони доповнюють один одного і створюють одне ціле – економічну систему суспільства. Поряд з великими виробничими корпораціями і обслуговуючими їх фінансово-кредитними структурами, страховими товариствами та транспортними підприємствами існують середні і невеликі рекламні агентства, видавництва, друкарні, театри, організації соціальної сфери та ін. Різноманітність підприємств пов'язано з мотивацією підприємництва. Деякі корпорації досить часто працюють у сферах бізнесу, жодним чином не взаємопов'язаних між собою.

Разом з тим світ стає єдиною і відкритою системою, де і країни, і транснаціональні корпоративні структури конкурують між собою і запозичують найбільш досконалі методи і інструменти управління ресурсами. Питання про важливість створення сприятливих умов для залучення інвестицій завжди був і залишається пріоритетним для бізнесу. У зв'язку з цим довгострокове економічне зростання пов'язують з багатьма чинниками, такими, як клімат і якість ділового середовища, стабільність політичної системи, адекватне законодавче регулювання підприємництва, рівень освітньої системи підготовки професійних кадрів, підтримку соціальної стабільності. У цьому переліку важливе місце займає фактор ефективної виробничо-фінансової діяльності корпорацій.

Практично всі рішення, які приймаються в корпорації, є фінансовими, оскільки вони пов'язані з оцінкою і вибором альтернативних варіантів майбутніх витрат і доходів. У великих корпораціях управлінський персонал, від топ-менеджменту і до менеджерів виробничих структурних підрозділів, відділу маркетингу і логістики, дослідних лабораторій, економічних і правових служб, користується інформаційними послугами фінансистів.

Діяльність корпорації постійно породжує вихідні і вхідні грошові потоки. Оплата витрат виробництва та обігу пов'язана з отриманням виторгу від продажу. Що використовується у виробництві капітал виникає в результаті фінансування поточної діяльності корпорації і обумовлює регулярні виплати його власникам-акціонерам, а також стимулювання довгострокового розвитку бізнесу.

Корпорація функціонує в обстановці внутрішньогалузевої, міжгалузевий і транснаціональної конкуренції при постійно мінливих економічних і

політичних умовах, перевагах споживачів, технології виготовлення продуктів, доступності ринків сировини і факторів виробництва та обігу, тому її дії спрямовані на збереження досягнутих рубежів, а також на здійснення інвестицій та фінансових вкладень для зростання і модернізації бізнесу.

У міру поступального розвитку фінансового сектора економіки і пов'язаних з ним корпоративних фінансів логіка відбуваються в ній процесів все більше відповідає загальносвітовим тенденціям, однак правова і моральна складові поки не досягли такого ж високого рівня, як діяльність на фінансових ринках. Тому буде справедливо, якщо менеджмент корпорацій в коло своїх професійних вимог включить дотримання етичних та законодавчих норм у ставленні до населення. Завдяки раніше створеному високому промислового і наукового потенціалу корпорації отримали доступ до перспективних можливостей розвитку:

- злиття і поглинання, в рамках рішення задачі росту і консолідації активів;

- залучення капіталу і залученню інвестиційних ресурсів;

- виходу на фондові біржі через інструменти зворотних поглинань;

- проведення операцій з купівлі часткою компаній за рахунок кредитних ресурсів;

- приватного розміщення акцій (продаж частини акцій компанії професійним портфельним інвесторам);

- публічного розміщення акцій (лістинг і продаж акцій на біржі).

Корпоративні фінанси представляють сукупність фінансових відносин при проведенні операцій, що здійснюються компанією щодо створення та залучення фінансових ресурсів і їх ефективного використання, включаючи методи планування, фінансування операційної діяльності та інвестиційних проєктів, управління ліквідністю, підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності, захисту від ризиків, поглинань інших фірм.

Корпоративні фінанси - це наукова дисципліна, основу якої складає теорія корпоративних фінансів. У ній вивчаються питання і рішення, які стосуються розподілу грошових ресурсів у часі, за зобов'язаннями та в умовах невизначеності. Фінансова теорія заснована на доктрині, згідно з якою головна функція фінансової системи, одним з елементів якої є корпоративні фінанси, полягає в задоволенні життєво важливих потреб людства. Велика частина теорії корпоративних фінансів побудована на пошуку шляхів і методів збільшення вартості компанії за рахунок зовнішніх і внутрішніх джерел.

Цілі управління корпоративними фінансами в своїй основі полягають в наступному:

1. Підтримка платоспроможності та фінансової стійкості.

2. Максимізація прибутку організації шляхом використання резервів і факторів її росту.

3. Досягнення якісного зростання корпорації за рахунок зміцнення ринкових позицій, підтримки здорової екологічної середовища, раціональної

стратегії управління витратами.

4. Раціоналізація структури капіталу і його розміщення в активах.

Концепція управління корпоративними фінансами - це система теоретичного, методологічного і практичного підходу до створення і витрачання дефіцитних грошових ресурсів, що сприяє збільшенню початкового капіталу компанії протягом певного періоду часу.

Базові принципи динамічної концепції управління корпоративними фінансами включають перераховані нижче аспекти:

а) збільшення грошового потоку (ідентифікація грошового потоку, його тривалість і вид, оцінка факторів, що визначають величину його елементів; вибір коефіцієнта дисконтування, що дозволяє зіставити елементи потоку, що генеруються в різні моменти часу; оцінка ризику, пов'язаного з даним потоком, і спосіб його обліку);

б) концепція компромісу між ризиком і прибутковістю;

в) парадигма збільшення вартості капіталу корпорації;

г) ефективність діяльності на ринку цінних паперів;

д) концепція раціонального використання асиметричної інформації та агентських відносин;

е) концепція обліку альтернативних витрат і оптимізації управління витратами та ін.

Для корпоративних фінансів важливими аспектами вивчення є:

використання коштів з урахуванням фактору часу;

оцінка вартості активів і капіталу та підтримання оптимальної структури капіталу компанії;

управління фінансовими та нефінансовими ризиками;

портфельна теорія і розгляд питань використання коштів від випуску облігацій, акцій та інших фінансових інструментів, які необхідні для збільшення капіталу і розвитку бізнесу;

фінансова теорія ефективних стратегічних рішень, пов'язаних з поглинанням однієї компанії іншою, або злиття з нею, або виділення підрозділу компанії в окремий бізнес.

У процесі фінансово-господарської діяльності корпоративні фінанси виконують чотири основні функції:

1. Формування капіталу, доходів та грошових потоків.

2. Використання і напрямок грошових фондів.

3. Контрольна функція.

4. Захист активів корпорації.

Виходячи з вищевикладеного, можна зробити висновок, що теорія корпоративних фінансів, яка розвивалася протягом більш ніж вісімдесяти років на даний момент може надати досліднику-теоретику і менеджеру-практику інструментарій для вирішення практично будь-якого питання в галузі фінансів. Теорія допоможе розрахувати необхідні показники, виробити стратегію поведінки, спрогнозувати поведінку основних агентів в економіці, будь то інвестор на ринку або менеджер в компанії.

Література:

1. Зимовець В. В. Корпоративні фінанси як домінанта фінансової науки / В.В. Зимовець, О.О. Терещенко // Фінанси України. – 2015. – № 9. – С. 78-95.
2. Корпоративні фінанси [Електронний ресурс] \ Короткі висновки. – Режим доступу: https://stud.com.ua/73230/finansi/kороткі_visnovki
3. Корпоративні фінанси [Електронний ресурс] \ Режим доступу: https://pidruchniki.com/15970122/finansi/korporativni_finansi

ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

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

На сучасному етапі функціонування економіки визначення раціональної структури капіталу є одним з найбільш важливих та складних завдань фінансового управління, оскільки саме від якості сформованої структури капіталу залежить можливість максимізації фінансового результату. Основними проблемами при цьому виступає визначення вартості капіталу підприємств та вибір фінансових інструментів для зовнішнього фінансування.

Вартість капіталу являє собою плату за залучення капіталу, яка характеризує: рівень прибутковості, яку підприємство сплачує власникам фінансових ресурсів за користування ними; вартість фінансових ресурсів при формуванні структури капіталу; норму прибутку інвестованого капіталу, тобто мінімально прийнятну рентабельність для нових вкладень. Традиційно алгоритм розрахунку середньозваженої вартості капіталу підприємств включає три етапи: визначення компонентів власного та позикового капіталу, обчислення їх вартості, зведення результатів у єдиний показник WACC.

На практиці визначення вартості елементів власного капіталу є складним завданням, тому що елементи власного капіталу мають сутнісні відмінності. По-перше, звичайні і привілейовані акції є зовнішніми джерелами, прибуток - внутрішнім, який формується в результаті фінансово-економічної діяльності і не вимагає витрат на залучення. По-друге, існують відмінності у визначенні вартості капіталу, залученого з допомогою звичайних і привілейованих акціями. Ці обставини зумовлюють необхідність застосування різних підходів до визначення вартості капіталу, залученого з допомогою звичайних і привілейованих акцій, а також нерозподіленого прибутку. Реінвестований прибуток має неявно виражену, а передбачувану або альтернативну вартість, для власників означає відмову від потенційних дивідендів.

Для визначення вартості власного капіталу використовуються різні методи і моделі: модель оцінки капітальних активів, модель зростання дивідендів, модель прибутку на акцію, модель арбітражного ціноутворення, метод поелементної оцінки вартості власного капіталу, кумулятивна модель оцінки премії за ризик, метод прямого розрахунку вартості власного капіталу[1].

Вартість позикового капіталу як узагальнюючий показник вартості всіх позикових ресурсів виражає витрати суб'єкта господарювання з обслуговування позикового капіталу і водночас є показником очікуваної дохідності вкладників позикового капіталу. Оцінка вартості позикового капіталу може здійснюватися на основі підходу з погляду позичальника, підходу з позицій кредитора і ринкового підходу. У процесі визначення

вартості підприємств пріоритетним є ринковий підхід. Реалізація ринкового підходу дозволяє оцінити реальну вартість позикового капіталу як альтернативної вартості, найбільш повно врахувати всі витрати підприємства під час залучення позикових коштів із ринку.

Дослідження процесів формування капіталу підприємств в Україні дозволив виявити такі особливості, які слід враховувати при визначенні вартості капіталу:

1) наявність збиткових підприємств, які не мають фінансової бази для виплати дивідендів. Фінансово збиткове підприємство може позитивно оцінюватися ринком через імідж підприємства або конкретного товару.

2) низька частка власних джерел формування капіталу реального сектору. Аналіз динаміки компонентів капіталу підприємств промисловості в період 2011-2017 рр. свідчить про низький рівень власного капіталу, особливо у 2016-2017 рр. (менш 20% всього капіталу).

3) наявність підприємств, акції яких не мають лістингу або акції яких не перебувають в обігу на фондовому ринку. Традиційні методи розрахунку вартості власного капіталу, як правило, використовуються для акціонерних товариств, акції яких котируються на ринку.

4) наявність в структурі боргового капіталу, залучений на неринкових умовах (реструктуризовані кредити).

Плата за капітал є інтегрованим виразом сукупності факторів, що втілюють у собі ринкові очікування щодо ризиків вкладень у конкретний актив з урахуванням доходності по ринку в цілому.

Здійснення оцінки вартості капіталу передбачає виконання наступних етапів: 1) встановлення цілей оцінки вартості капіталу підприємств; 2) визначення особливостей формування капіталу. Вони залежать від типу капіталу, який залучається (власний чи борговий) та умов залучення (публічні чи непублічні) [2]: власний капітал, залучений на ринкових умовах (емісія корпоративних прав на публічних умовах або ж за ринковими кондиціями не публічними компаніями; власний капітал, залучений на неринкових умовах; борговий капітал, залучений на ринкових умовах (банківські кредити, залучення на основі публічної емісії облігацій; борговий капітал, залучений на неринкових умовах – банківські кредити, залучені за неринковими кондиціями; 3) вибір методів оцінки вартості власного та позикового капіталу підприємств; 4) визначення загальної оцінки вартості капіталу підприємства.

Таким чином, для визначення вартості капіталу підприємств слід дотримуватися певних правил оцінки залежно від типу капіталу та умов його залучення. Дослідження підтверджують доцільність використання показника вартості капіталу для обґрунтування управлінських рішень щодо його складу і структури та визначення перспектив подальшого розвитку підприємств.

Література:

1. Давидов О. І. Визначення вартості власного капіталу під час оцінки вартості підприємств / О. І. Давидов // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Економіка і менеджмент. - 2017. - Вип. 23(1). - С. 97-102.
2. Терещенко О. О. Детермінанти ставки витрат на капітал на ринках, що розвиваються / Терещенко О. О. // Корпоративні фінанси: проблеми та перспективи інноваційного розвитку [Електронний ресурс] : матеріали I Міжнар. наук.-практ. конф., 21 черв. 2017 р. / М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана» [та ін.] ; оргком.: В. К. Хлівний (голова) [та ін.]. – Електрон. текст. дані. – Київ : КНЕУ, 2017. – С. 20–27.

СУТНІСТЬ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Нефедова Т.М., Бурдейний В.Б.
Київський національний університет технологій та дизайну,
м. Київ, Україна

На теперішній час в економічній науці немає однозначного визначення сутності фінансово-економічної стійкості, не розкрито її основні ознаки та ключові чинники впливу; у дослідженнях не наведено обґрунтованого взаємозв'язку цього поняття з іншими критеріями результативної та ефективної діяльності суб'єктів господарювання.

Розглядаючи питання фінансово-економічної стійкості суб'єктів господарювання у концентрованому розумінні деякі науковці зазначають, що це «якісна характеристика, яка визначає здатність системи реагувати через механізми адаптації, опору та уникнення впливу негативних факторів внутрішнього та зовнішнього середовища з метою збереження збалансованого процесу функціонування» [2, с. 126]. Але це поняття має відмінну базову ознаку: для власників і стратегічних інвесторів переважає фінансова складова, насамперед рівень рентабельності капіталу, що функціонує, для кредиторів – платоспроможність суб'єктів господарювання. Органи управління підприємством фінансово-економічну стійкість розглядають з позиції загальної ефективності виробничо-господарської діяльності, її поточної прибутковості та рівня окупності залучених фінансових ресурсів: «різноманітність підходів свідчить про неоднозначність дефініції поняття фінансової стійкості: кожен автор трактує цю економічну категорію з позиції цілей та завдань дослідження» [1, с. 13].

Стійкість суб'єктів господарювання як відкритої соціально-економічної системи можна розглядати через систематизований інформаційний критерій, який узагальнено характеризує здатність цієї системи протистояти негативному впливу зовнішнього середовища. Спорідненим до цього є такий принцип стійкості, прояв якого розкривається через можливості та здатність системи повертатися на початкову траєкторію розвитку після зовнішнього дестабілізаційного впливу. Стійкість суб'єктів господарювання із соціально-економічних позицій полягає в тому, що його розвиток покращується зі зростанням добробуту зацікавлених сторін.

Поняття фінансово-економічної стійкості, у теорії та практиці фінансового менеджменту при вирішенні завдань управління стійкістю розглядають з позицій впливу на цю категорію внутрішніх (чинників внутрішнього середовища) і зовнішніх (чинників загальноекономічного середовища). При цьому необхідно зазначити, що «аналіз підходів науковців з цього приводу показав, що вони суттєво відрізняються» [3, с. 17]. Значущими для забезпечення стійкості функціонування сучасних суб'єктів

господарювання є чинники зовнішнього соціально-економічного середовища. Зазначимо, що не маючи можливості впливати на ці чинники, суб'єкт господарювання може адаптуватися до їх дії шляхом вибору оптимальної фінансової стратегії. Зовнішні чинники непередбачувані, тому їх класифікація і вагомість викликають полеміку серед науковців. У дослідженнях вчених зовнішнє середовище представлено як ієрархію чинників від мікро- до макрорівня.

Фінансово-економічна стійкість суб'єктів господарювання загалом розглядається як комплексна, багатофакторна економічна категорія, яка акумулює в собі поняття «стійкості» (сталість, стабільність), економічну продуктивність ресурсного потенціалу і фінансову спроможність. Оскільки наведені поняття є відносними характеристиками, то у багатьох випадках обґрунтовується певний рівень фінансово-економічної стійкості, визначений за сформульованими критеріями.

У наукових працях, тематичних публікаціях та аналітичних оглядах прикладного характеру поряд з економічною категорією «фінансова стійкість» використовують споріднені поняття – «фінансова стабільність», «фінансова сталість», «стійкість фінансового стану». Стосовно останньої категорії можна зазначити, що донедавна фінансова стійкість розглядалася як складова фінансового стану суб'єктів господарювання через систему багатьох відносних коефіцієнтів. Ураховуючи істотні зміни у сучасних економічних процесах, поширення набувають методики визначення абсолютного та інтегрального показників фінансової стійкості. Те саме стосується й поняття «економічна стійкість»: у наукових дослідженнях часто намагаються пов'язати ці поняття (ураховуючи їх тісну взаємозалежність), формулюючи економічну категорію «фінансово-економічна стійкість».

Стабільність фінансового чи фінансово-економічного стану за змістовим наповненням більшою мірою характеризує цю економічну категорію статично (теперішній стан, що впливає із завершених (минулих) фінансово-економічних процесів), а термінологічний апарат, закладений у сутнісне поняття «фінансова стійкість», розкриває його сталість динамічно, відображає динаміку рівня фінансової стійкості через прояви у часі. Таке позиціонування (надмірно звернене у минуле) фінансово-економічної стійкості сучасних суб'єктів економіки вимагає формування принципово нового методологічного підходу.

Концептуально економічну сутність категорії фінансової стійкості суб'єктів господарювання можна визначити як аналітичну інтерпретацію загальної характеристики його фінансового стану: ступеня залежності суб'єктів господарювання від залучених джерел фінансування; наявність у суб'єктів господарювання нерозподіленого прибутку, ураховуючи також характеристику стану фінансових ресурсів суб'єктів господарювання, результативність їх розміщення й використання; зростання прибутків й активів за умови збереження плато- й кредитоспроможності [1].

У сучасній економічній літературі не існує чіткої концептуальної основи

для розкриття поняття «фінансово-економічна стійкість суб'єктів господарювання», причому обґрунтовують декілька підходів до її визначення. Зокрема, фінансова стійкість розглядається як трансформаційна характеристика фінансового стану (використовується комплекс показників, що розкривають платоспроможність, ліквідність та рентабельність). За іншим підходом, що ґрунтується на збалансованості власних і залучених джерел, фінансова стійкість відображає ступінь залежності суб'єктів господарювання від залучених джерел. Таке концептуальне спрямування впливає із узагальнень, які сформулював Роберт Н. Холт, що «показники фінансової стійкості визначають ступінь ризику, який може бути пов'язаний зі способом формування структури залучених та власних коштів, які використовуються для фінансування активів фірми» [4, с. 24].

Вітчизняні науковці на основі аналізу найвідоміших типів управління, розроблених теорією і використовуваних на практиці, стверджують, що в сучасних економічних умовах «найбільш придатним типом управління стійкістю функціонування суб'єктів господарювання є управління за збудженнями» [5, с. 19]. Вважається, що саме такий тип управління виробничо-господарською діяльністю підприємства найпридатніший для роботи в нестабільному і динамічному зовнішньому середовищі. Стосовно змісту і параметрів розглядуваного у цій статті поняття «фінансово-економічна стійкість», зрозуміло, що в такій концепції управління поелементні складові категорії встановлюються лише за фактом їхньої появи – на ранніх стадіях впливу зовнішніх дестабілізаційних чинників. У понятті «фінансово-економічна стійкість», науковці обґрунтовують необхідність «систематизації існуючих кількісних методів аналізу і оцінки цього поняття з метою обґрунтування підходів для їх адаптації до реалій функціонування вітчизняних суб'єктів господарювання» [6].

Висновки. Визначення й наукове обґрунтування поняття «фінансово-економічна стійкість», встановлення системи показників вимірювання її рівня та їх критеріальних значень, вагомості факторів впливу та їх урахування за формалізованою методикою в інтегральному (синтетичному) показникові належить до найважливіших проблем сучасної економічної науки. Проведене дослідження дає можливість зробити висновок, що розглядувана економічна категорія є комплексним, складним поняттям, взаємопов'язаним з фінансово-економічним станом суб'єктів господарювання, результатами всіх економічних процесів, які воно здійснює.

Література:

1. Теорія фінансової стійкості підприємства: [монографія] / М.С. Заюкова, О.В. Мороз, О.О. Мороз та ін.; за ред. М.С. Заюкової. – Вінниця: УНІВЕРСУМ–Вінниця, 2004. – 155 с.
2. Матушевська О.А. Визначення зовнішніх факторів економічної

стійкості підприємств промисловості / О.А. Матушевська // Вісник СевНТУ. Серія: Економіка і фінанси. – 2012. – Вип. 130. – С. 126–130.

3. Тридід О.М. Оцінювання фінансової стійкості підприємства: [монографія] / О.М. Тридід, К.В. Орехова. – К.: УБС НБУ, 2010. – 143 с.

4. Холт Р. Основы финансового менеджмента: пер. с англ./ Роберт Н. Холт. – М.: Дело, 1993. – 675 с.

5. Оцінка і діагностика фінансової стійкості підприємства: [монографія] / М.О. Кизим, В.А. Забродський, В.А. Зінченко, Ю.С. Колчак. – Х.: Видавничий дім «ІНЖЕК», 2003. – 144 с.

6. Елецких С.Я. Управление финансовой устойчивостью предприятия / С.Я. Елецких. – Краматорск: ДГМА, 2010. – 180 с.

РОЗВИТОК ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ В УКРАЇНІ

Середа О.О., Скиданенко Д.В.
Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля,
м. Сєверодонецьк, Україна

Останніми десятиліттями важливу роль у розвитку світової та національних економік відіграють транснаціональні корпорації (ТНК). Конкурентні переваги ТНК дозволяють диверсифікувати і використовувати інвестування на ринках за межами країни, залучати різні фінансові ресурси, зменшувати рівень витрат виробництва за рахунок випуску продукції за міжнародними стандартами, економії на масштабах, використовувати взаємовідносини з іншими підприємствами і банками для створення підприємницьких мереж. За таких умов особливого значення набуває розгляд питань розвитку ТНК в Україні.

В економічній літературі ТНК визначають як складну соціально-економічну систему, що поєднує науково-технологічні, торгово-сервісні, фінансові, керуючі, виробничі структури, активність яких характеризується глобальним масштабом [1, с. 72].

Функціонування ТНК може мати як позитивні, так і негативні наслідки для приймаючих країн, зокрема для України. До позитивних наслідків можна віднести [2, 3]:

- сприяння залученню та ефективному використанню фінансових ресурсів; покращення виробничої бази за рахунок побудови нових підприємств, застосування нових технологій, підвищення кваліфікації робітників;

- збільшення податкових надходжень (з 20 найбільших підприємств-платників податків в Україні 11 підприємств є дочірніми компаніями ТНК);

- збільшення обсягу ВВП та прискорення економічного зростання;

- активізація розвитку секторів економіки під впливом ТНК: виробництво тютюнових виробів, пивобезалкогольна галузь, переробка олійних та зернових культур, переробка молока, виробництво кондитерських виробів, виробництво продуктів побутової хімії та парфумерії, фінансова сфера, нафтогазова, машинобудування, енергетика та телекомунікації;

- сприяння підвищенню інвестиційної привабливості країни і покращенню міжнародного іміджу;

- сприяння посиленню процесів інтернаціоналізації і глобалізації, що веде до активізації зв'язків зі світовими інституціями (СОТ, МВФ, СБ).

Негативні наслідки функціонування ТНК в Україні полягають в наступному [2, 4]:

- ТНК ведуть свою діяльність у галузях зі швидким обігом капіталу, які вигідні міжнародним компаніям, а не економіці України;

- недоотримуються податкові надходження внаслідок перекачування ТНК прибутків в дочірні компанії, в країни з нижчим рівнем оподаткування;

здатність ТНК встановлювати монополію на національному ринку;
ТНК концентрують наукові дослідження і технічні розробки в країні базування, а не в Україні;
недотримання ТНК екологічних стандартів.

Іноземні інвестиції займають істотну частину діяльності ТНК. В Україні найбільшими ТНК, які вклали значні фінансові ресурси, є Pepsi Cola з обсягом інвестиційних коштів \$250 млн., «Київстар GSM» – \$240 млн., Coca-Cola – \$230 млн. та ін. Лідуючі позиції у 2013–2017 р. займають такі корпорації, як McDonald's, Nestle S.A, British American Tobacco та ін. [3]

Для сприяння залученню прямих іноземних інвестицій в країну з боку держави практикують різні заходи підтримки транснаціонального капіталу: страхування прямих інвестицій; надання державних кредитів; підтримка у врегулюванні інвестиційних спорів; створення умов для інвесторів; виключення подвійного оподаткування; сприяння в створенні необхідної інфраструктури.

Небезпечним для економіки України є перехід контролю до іноземних партнерів у стратегічних сферах. Виходячи із цього, політика уряду України має бути спрямована, з одного боку, на оптимальне використання можливостей транснаціоналізації, з іншого – на нейтралізацію її негативних наслідків; вона має бути комплексною та ґрунтуватися на чітко визначених національних пріоритетах розвитку, тож не потрібно надавати іноземним інвесторам транснаціональних компаній податкових пільг чи встановлювати імпортні бар'єри або накладати обмеження на операції [4].

Для подальшого розвитку і функціонування ТНК в Україні слід виділити основні напрями діяльності:

1) вдосконалення законодавчої бази, що регулює інвестиційну діяльність та процес створення нових форм спеціальних економічних зон в Україні, які повинні відповідати всім міжнародним СОТ та ЄС;

2) використання досвіду транснаціональних корпорацій в Україні на принципі інвестиційної діяльності суб'єктів різних форм власності та управління для розширення національного товарного виробництва та ринкової інфраструктури;

3) здійснення економічних реформ та загального оздоровлення економічного клімату в державі;

4) створення потужних національних структур, які повинні можливість конкурувати з ТНК.

Таким чином, дослідження доводить, що діяльність транснаціональних корпорацій є важливим для економіки України. Україна має значний потенціал для розвитку співпраці з ТНК. Законодавчі та економічні зміни будуть сприяти підвищенню інвестиційного клімату для розміщення дочірніх компаній підприємствами провідних ТНК світу, що в свою чергу збільшить інвестиції в економіку країни.

Література:

1. Ткаченко Д. О. Сутність транснаціоналізації та особливості діяльності транснаціональних корпорацій в умовах глобальної економіки / Д. О. Ткаченко // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Економіка і менеджмент. - 2015. - Вип. 13. - С. 72-76.
2. Салатюк Н. М. Економічні наслідки та проблеми функціонування ТНК в Україні в умовах глобалізації світової економіки [Текст] / Н. М. Салатюк // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2017. – № 17. – С. 23-26.
3. Чумак Н.В. Проблемні аспекти діяльності транснаціональних корпорацій в Україні. Глобальні та національні проблеми економіки. 2016. Вип. 9. С. 719–723, с. 719
4. Пенська І.О. Особливості впливу ТНК на економічний розвиток України / І.О. Пенська // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2015. – № 3(80). – С. 114–124

ОСНОВИ ПРОФЕСІЙНОЇ ЕТИКИ ТА ЕТИКЕТУ ЯК МОРАЛЬНІ ВИМІРИ ДІЯЛЬНОСТІ ФІНАНСИСТА

Плотніченко С.Р.
Таврійський державний агротехнологічний університет,
м. Мелітополь, Україна

Професійна етика — це галузь етичного знання, що відображає рівень моральнісного ставлення людини до суспільства та до себе самої в опредметнених формах: у змісті, засобах, процесі та наслідках діяльності.

Підприємство, фірма функціонує як соціальна система, обов'язковим елементом якої є ланка «керівник — підлеглий». Саме в межах цієї ланки чи не найвідчутніше проявляються різноманітні моральні проблеми. Упродовж багатьох століть керівники (господарі, зайняті управлінням наймані працівники) мали велику, а іноді й необмежену владу над підлеглими. Такий тип управління породжував і тип вольового керівника, який не рахувався з підлеглими, діяв стосовно них рішуче, безкомпромісно, навіть жорстоко. Наявність високих моральних якостей, толерантність вважалися тоді непотрібними чи й згубними для справи. Пізніше на історичну авансцену вийшов управлінець, який уміло використовував заохочення і покарання (принцип «батога і пряника»). Попри певну недосконалість такого підходу, він, однак, уже не міг не рахуватися з підлеглими, мусив виявляти у стосунках з ними хоча б елементарні моральні якості, послуговуватися принципом «твердість і справедливість»[1, с. 254].

Сучасний фінансист повинен мати талант керівника, бути високо компетентним в організації виробництва, психологічно грамотним лідером колективу, володіти ґрунтовними управлінськими знаннями, високими моральними якостями. З погляду соціології та етики, найважливішими для нього є такі ділові й моральні якості:

- здатність діяти відповідно до чинного законодавства держави, правил економічної поведінки, традицій і норм моралі;
- визнання недоторканності приватної власності;
- повага до людей, обов'язковість, вірність слову; турботливість про клієнтів і співробітників;
- відданість фірмі (здатність берегти її репутацію, секрети тощо);
- уміння жити відповідно до своїх статків;
- високий професіоналізм, наявність відповідних знань, умінь і навичок;
- наділеність творчим мисленням, чутливість до інновацій;
- вміння оперативно орієнтуватися в мінливих ситуаціях економічної кон'юнктури;
- здатність прислухатися до думки підлеглих;
- готовність іти на ризик;

— працелюбність, цілеспрямованість, наполегливість, невгамовна енергія;

— вміння переборювати труднощі, перешкоди на шляху до мети;

— висока репутація, позитивний імідж, порядність, добросовісність, чесність і правдивість; досконалість навіть у дрібницях[2, с. 227-228].

Наділений такими якостями керівник значною мірою є запорукою психологічного, морального здоров'я очолюваного колективу, запобігання виникненню конфліктних ситуацій.

Ефективний менеджмент неможливий без дбайливого використання людських ресурсів, належного рівня моралі працівників, неконфліктних стосунків з найближчим оточенням і суспільством загалом. Кожен із цих чинників сприяє досягненню мети фірми, тому жоден із них не можна ігнорувати. Водночас фірма не є ні філантропічною, ні добродійною організацією, оскільки засновники створюють її для досягнення цілком конкретної економічної мети[3, с. 267].

Більшість повноважень фінансиста, як правило, мають чіткі обмеження. Якою не була б його влада, він не має права перетворювати фірму на засіб задоволення власних пристрастей і забаганок. Обмежені його повноваження і правами працівників, акціонерів, постачальників, торгових агентів, суспільства. Оскільки більшість цих прав не завжди чітко сформульовані, то фінансисту іноді непросто з'ясувати, наскільки його дії прийнятні для інших. А ефективно, безконфліктно можна керувати лише за згодою тих, на кого спрямований керівний вплив. Керівництво засобами примусу суперечить принципам моралі і часто є неефективним, призводить до збурень у колективі. Взаємоприйнятна для обох сторін угода створює атмосферу взаємної довіри і відповідальності, сприяє належній продуктивності праці, економічній, психологічній стабільності фірми. За таких умов фінансист може розраховувати на творчу співпрацю із співробітниками.

Етика фінансиста розглядає взаємозв'язок цілей і засобів підприємництва, вплив дій підприємця на своє становище і становище працівників фірми, суспільства. До її компетенції належить дослідження моральних аспектів законодавства у сфері праці, трудових відносин і розподілу суспільного продукту. В цьому контексті вона найчастіше послуговується категорією «справедливість», розмірковуючи над різними вимірами справедливості конкретних законодавчих актів і норм. Водночас вона дуже чутлива до чинників, покликаних забезпечити гармонійне співвідношення інтересів власника й інвестора, роботодавця і працівника, замовника і постачальника, фірми і споживача. Не може вона бути байдужою і до таких питань, як існування бідності широких мас і зосередження значних багатств у руках незначної кількості населення, відносини малих і великих фірм, конкуренція, лобізм, ціноутворення, правдивість реклами.

Література:

1. Етика: Навч. посібник / В. О. Панов, О. А. Стасєвська, М. Б. Цєнко та ін.; Рєд. В.О. Лозовий; М-во освіти і науки України. - К.: Юрінком Інтер, 2002. - 382 с.
2. Юрій М. Етика: Підручник/ Михайло Юрій,. - К.: Дакор, 2006. - 319 с.
3. Етика: Навч. посібник для вузів / Т.Г. Аболіна, В.В. Ефимєнко, О.М. Лінчук. - К.: Либідь, 1992. - 328 с.

СЕКЦІЯ 8: ФІНАНСОВА ВЗАЄМОДІЯ ДЕРЖАВИ ТА ПІДПРИЄМСТВ ДЛЯ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВІДТВОРЕННЯ КАПІТАЛУ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ

Косова Т.Д.

Донбаська державна машинобудівна академія,
м. Краматорськ, Україна

Глобальна фінансова нестабільність, проявом якої стали кризові явища останніх трьох десятиліть, приводить до висновку, що в сучасних умовах зростає роль державного регулювання. Аграрний сектор України, базовою складовою якого є сільське господарство, формує не тільки продовольчу, але і економічну, екологічну та енергетичну форми національної безпеки. Сільське господарство сприяє розвитку харчової і переробної промисловості, а також інших технологічно пов'язаних галузей, які поставляють засоби виробництва та споживають продукцію сільського господарства як сировину, а також надають транспортні, торговельні та інші послуги тощо. В умовах соціально-економічної кризи, яку необхідно подолати Україні, ефективний розвиток аграрної галузі є надзвичайно важливим із погляду на її роль для формування доходів бюджету та створення соціально-економічних умов сільського розвитку.

Система державного регулювання розвитку АПК об'єднує ряд умов (чинників), кожен з яких тією чи іншою мірою впливає на результативність господарювання, забезпечує ефективність виробництва. В узагальнюючому плані вони являють собою комплекс організаційно-економічних, науково-технічних, соціальних й політичних умов функціонування продуктивних сил і виробничих відносин [1, с. 213]. Взаємодіючи в сукупності, вони зумовлюють рівень ефективності виробництва в цілому по агропромисловому комплексу, в галузевих продуктових підкомплексах, окремих господарюючих структурах і галузях виробництва.

Після підписання Угоди про Коаліцію депутатських фракцій «Європейська Україна» у листопаді 2014 року Міністерство аграрної політики України розробило план заходів, орієнтованих на виконання Програми діяльності Кабінету Міністрів України, а також проект структури Програми розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року, який було винесено на громадське обговорення. Структура програми включала два рівні: перший - мета, завдання, шляхи і способи вирішення: 1) в розрізі укладів; 2) в розрізі функціональних напрямів; другий - в розрізі галузей аграрного сектору [2].

У табл. 1 наведено показники, що характеризують стан відтворення капіталу в аграрному секторі економіки протягом 2010-2017 рр. Вартість

капітальних інвестицій у сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство зростає із 11,1 млрд. грн. до 64,2 млрд. грн., а їх частка у загальному обсязі капітальних інвестицій збільшилася з 6,13% до 14,33%. Вартість основних засобів у національному господарстві України зростає із 6648,9 млрд. грн. до 7733,9 млрд. грн. На аграрний сектор економіки приходить невелика частка, яка збільшилася з 1,71% до 4,42%. Позитивно слід оцінити значно більшу питому вагу агроекономіки у капітальних інвестиціях порівняно з основним капіталом. Це свідчить про високу інтенсивність відтворювальних процесів.

Таблиця 1

Показники, що характеризують стан відтворення капіталу в аграрному секторі економіки

Показник	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Капітальні інвестиції за видами економічної діяльності, млрд. грн								
Усього	180,6	241,3	273,3	249,9	219,4	273,1	359,2	448,5
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	11,1	16,5	18,9	18,6	18,8	30,2	50,5	64,2
Питома вага, %	6,13	6,82	6,91	7,44	8,57	11,04	14,05	14,33
Вартість основних засобів України, млрд. грн								
Усього	6648,9	7397,0	9148,0	10401,3	13752,1	7641,4	8177,4	7733,9
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	113,4	118,0	137,6	156,0	171,4	210,2	270,5	341,6
Питома вага, %	1,71	1,60	1,50	1,50	1,25	2,75	3,31	4,42

Джерело: побудовано за даними [3]

Окрім кількісних пропорцій, необхідно забезпечити якість відтворення капіталу в сільському господарстві, зокрема в екологічній сфері, землекористуванні. Сутність розвитку аграрного сектора на природно-ресурсній основі повинна ґрунтуватися на повній відмові від хімічних добавок, від синтетичних мінеральних добрив, стимуляторів росту рослин, переході на застосування інноваційних еколого - орієнтованих технологій

[4, с. 106]. Поєднання екологічних пріоритетів із напрямками розвитку галузей економіки є обов'язковою умовою розвитку і орієнтації на формування економіки інноваційно-орієнтованого типу.

Для забезпечення на міжгалузевому рівні підприємствам рівних економічних умов господарювання, встановлення паритетних цін обміну товарами між промисловістю і сільським господарством, створення об'єктивних розподільних відносин в АПК необхідно ввести в модель ціни як складову капіталу сільського господарства вартість земельних угідь. Складовий елемент ціни - норма прибутку - має виражати відношення прибутку до середньорічної вартості авансованого капіталу, враховуючи вартість землі та матеріальних оборотних засобів.

Найбільш проблемними факторами для ведення агробізнесу у нашій країні визначено (в порядку зменшення): корупцію, ускладнений доступ до фінансів, інфляцію, політичну нестабільність, високі податкові ставки, неефективну державну бюрократію, складність податкового законодавства, регулювання валютного ринку, часту зміну урядів, обмежувальне регулювання ринку праці, недостатню здатність до інновацій, невідповідну якість інфраструктури, злочинність та крадіжки, низьку якість охорони здоров'я, недостатню освіченість і погану етику робочої сили.

Ефективний механізм організації інвестиційного процесу надає можливість досягнення поставлених цілей та вирішити основні завдання економічного розвитку, сприяє результативному виконанню конкретних функцій управління інвестиційною діяльністю. Основними стадіями інвестиційного процесу є наступні: державне регулювання, мотивація інвестиційної діяльності, прогнозування, програмування, планування інвестицій, обґрунтування їх доцільності і страхування, проектування і ціноутворення, фінансування інвестиційного процесу, забезпечення інвестицій матеріально-технічними ресурсами.

Для переходу до інноваційно-інвестиційної моделі економічного зростання необхідно розробити концепцію реформування аграрної науки на основі з метою підвищення її ефективності, передбачивши, зокрема, збереження державного фінансування фундаментальних наукових досліджень у сфері збереження навколишнього природного середовища, та скорочення державного фінансування прикладних досліджень, приватизацію та ліквідацію неефективних підприємств, установ та організацій.

Таким чином, аналіз показників, що характеризують стан відтворення капіталу в аграрному секторі економіки, дозволив зробити висновки про позитивну динаміку (зростання обсягів і питомої ваги), а також статичку (значно більша частка у капітальних інвестиціях порівняно з основним капіталом). Попри досягнення кількісних пропорцій, необхідно забезпечити якість відтворення капіталу в сільському господарстві, зокрема в сфері дерегулювання підприємницької діяльності, екологічній сфері, землекористуванні, бюджетному фінансуванні проектів інноваційно-

інвестиційного спрямування суб'єктів агробізнесу, мобілізації ресурсів фондового ринку, зокрема шляхом обігу аграрних розписок.

Література:

5. Алескерова Ю. В. Державне регулювання фінансових процесів в агропромисловому комплексі. Причорноморські економічні студії. 2016. Вип. 11. С. 209-214.

6. Проект Державної цільової програми розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/apk?nid=10516> (дата звернення: 25.03.2019).

7. Економічна статистика / Економічна діяльність. К.: Державна служба статистики України [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 25.03.2019).

8. Стеблянюк І. О. Структура національної економіки та механізми її розвитку: проблеми теорії та практики : монографія. Запоріжжя : Гельветика, 2016. - 368 с.

ДЕРЖАВНА ФІНАНСОВА ПІДТРИМКА РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ

Моргачов І.В., Горбас К.О.
Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля,
м. Сєвєродонецьк, Україна

Сьогодні малий бізнес є невід'ємною частиною розвитку сучасної ринкової системи господарювання, без якого економіка та суспільство, в цілому, не можуть нормально функціонувати та розвиватися. У всьому світі малий бізнес слугує в якості однієї з рухомих сил економічного, науково-технічного прогресу в усіх галузях економіки.

Метою роботи є уточнення результативних заходів державної підтримки розвитку малого бізнесу в Україні.

Підприємства малого бізнесу не належать до монополістичних об'єднань. Такі структури не є зменшеною моделлю чи проміжним етапом в розвитку крупної фірми, а представляють особливу модель зі своїми специфічними особливостями та законами розвитку.

Зокрема, слід виділити наступні, характерні для малого бізнесу, особливості, такі як, юридична незалежність, невеликі розміри основних показників діяльності суб'єктів господарювання (уставний капітал, розмір активів, об'єм обігу), невелика чисельність робочого персоналу.

Ступінь розвитку малого бізнесу і активність підприємців в основному залежать від рівня демократизації держави та відкритості його економіки. За рахунок підтримки малого бізнесу вирішуються загальні проблеми підвищення добробуту населення. За допомогою фінансової політики держава може стимулювати розвиток малого бізнесу.

Фінансова політика держави є невід'ємною складовою національного господарства, що, в тому числі, має бути спрямована і на розвиток малого бізнесу. Існує безліч визначень терміну «фінансова політика», але більш доцільним ми вважаємо наступне: фінансова політика - це сукупність цілеспрямованих державних заходів у сфері фінансової діяльності, спрямованих на мобілізацію фінансових ресурсів, їх розподіл і використання для стимулювання розвитку національного господарства [5. с. 66].

Державна фінансова підтримка малого бізнесу включає, перш за все, податкові та кредитні методи впливу на цей сектор економіки. Як показує світовий досвід, зважена, диференційована податкова та грошово-кредитна політика здійснює вирішальний вплив на формування і подальший розвиток суб'єктів малого бізнесу.

Державна політика підтримки малого бізнесу в Україні направлена на забезпечення реалізації цілей та принципів встановлених Законодавством України «Про розвиток та державну підтримку малого та середнього підприємства в Україні» [1]. Закон несе на меті розвиток суб'єктів малого

бізнесу для формування сприятливого економічного середовища та забезпечення необхідних умов для розвитку малого бізнесу.

Цілеспрямована державна фінансова підтримка може бути спрямована за двома напрямками. Перший, несе на меті спрямування бюджетних коштів безпосередньо в сферу малого бізнесу, що означає надання суб'єктам малого бізнесу прямої фінансової допомоги в вигляді субсидій, дотацій, кредитів, в тому числі, пільгових і безподаткових; гарантій по кредитах комерційних банків; повної чи часткової компенсації фінансовим структурам недоотриманого прибутку під час кредитування підприємств малого бізнесу за зниженими ставками, а також спільне фінансування за рахунок бюджету та фінансово-кредитних установ. Така фінансова допомога може бути безповоротною та з повним поверненням коштів чи їх компенсації. В будь-якому разі перед державою стоїть задача забезпечити необхідний рівень асигнувань з ціллю підтримки та розвитку малого бізнесу [3, с. 125].

Інший напрямок державної фінансової підтримки представляє непряму фінансову допомогу, націлену на створення сприятливих умов для залучення інвестицій та накопичення капіталу в цьому секторі економіки. Такі заходи включають загальнодержавні та регіональні пільгові режими оподаткування підприємств малого бізнесу; запровадження спрощеної системи оподаткування; встановлення норм пришвидшеної амортизації основних фондів; розповсюдження серед підприємств малого бізнесу системи лізингу та інше [2].

Слід зазначити суттєву перебудову акцентів в реалізації державної політики в сфері малого бізнесу за останні роки: підтримка суб'єктів малого бізнесу здійснюється не на пряму, а в більшості випадків, через кредитно-фінансові організації. Так відбувається максимальна передача функцій зі здійснення державної фінансової підтримки малого бізнесу з національного на регіональний і місцевий рівні управління. Проте така практика неефективно діє в нашій країні: безконтрольність функціонування фондів підтримки малого бізнесу та аналогічних організацій на регіональному рівні призводить до нецільового використання використаних коштів, виділених на підтримку малого бізнесу.

Слід відмітити негативні риси державної фінансової підтримки малого бізнесу в Україні. До них належить недостатність фінансових ресурсів на всіх етапах розвитку підприємства малого бізнесу; відсутність чітко сформованої системи правових актів державної політики в сфері підтримки малого підприємства; збільшення адміністративних бар'єрів (реєстрація, ліцензування, сертифікація та інше.); втручання органів державної влади в діяльність підприємств малого бізнесу; підприємці невпевнені у стабільності зовнішнього середовища; відсутні дієві механізми державної підтримки; надмірний податковий тиск [6, с. 403]. Перелічені чинники не тільки перешкоджають діяльності підприємств малого бізнесу в Україні, а й гальмують розвиток національного господарства.

Для покращення стану розвитку малого бізнесу в Україні ми пропонуємо

такі заходи:

- зниження податкового тиску на існуючий та щойно відкритий бізнес;
- стимулювання кредитування та інвестування в сфері малого бізнесу;
- субсидування компенсацій витрат під час відкриття та розширення бізнесу необхідно замінити проектними субсидіями, виданими перед здійсненням витрат;
- вирішення проблеми надання підприємствам малого бізнесу держзамовлень;
- підтримка створення бізнес-інкубаторів [4. с. 138].

Підсумовуючи слід зазначити, що підприємства малого бізнесу виступають основною ланкою національного господарства для нашої країни, тому для розвитку таких підприємств необхідна стабільна дієва система державної підтримки. Запровадження ефективних фінансових інструментів та механізмів стимулювання розвитку підприємств малого бізнесу буде сприяти не тільки підвищенню ролі малого бізнесу а також переходу до інноваційної моделі розвитку економіки нашої країни.

Література:

1. Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4618-17/stru>
2. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 24 травня 2017 року №504-р «Про схвалення Стратегії розвитку малого і середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року» // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/504-2017-p>.
3. Моргачов І.В. Інфраструктура розвитку регіонів: монографія. — Северодонецьк: Вид-во СНУ ім. В.Даля, 2018. 180 с.
4. Моргачов І.В. Проблеми і перспективи розвитку бізнес-інкубаторів в Україні, Інтелект XXI, 2018. № 5. С. 138 - 142.
5. Моргачов І.В., Чорна О.Ю., Держак Н.О. Перші кроки відкриття власної справи: сучасні технології та дилеми, Вісник СНУ ім. В. Даля, 2018. № 4(245). С. 66-70.
6. Моргачов І.В. Використання інформаційних систем і технологій як напряму державної підтримки умовно-депресивних регіонів, Бізнес Інформ, 2017. № 12. С. 403 - 407.

СЕКЦІЯ 9: ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ

ІНТЕГРОВАНА КОРПОРАТИВНА ЗВІТНІСТЬ: ПРОБЛЕМИ ТА ПРІОРИТЕТИ

Костирко Р.О.,
ДВНЗ «Університет банківської справи»,
м. Київ, Україна

В Україні за останні роки спостерігається стала тенденція до усвідомлення потреби у соціально-відповідальній поведінці бізнесу. Зміна парадигми корпоративного управління, що базується на ідеології сталого розвитку, інтеграції інтересів господарюючих суб'єктів із загальнонаціональними соціально-економічними інтересами передбачає відповідну трансформацію корпоративної звітності. Існуюча модель фінансової звітності не відповідає сучасним вимогам, вона орієнтована на результати минулих подій та не відображає інформацію щодо результативності усіх сфер діяльності: економічної, екологічної та соціальної. Стимулом трансформації корпоративної звітності є підвищення значущості нефінансових факторів створення вартості компанії, обумовлене необхідністю зростання ефективності витрат, боротьбою за споживачів, а також посиленням вимог регулюючих органів. Фінансові ринки також вводять вимоги до емітентів щодо розкриття соціальних і екологічних аспектів їх діяльності, які становлять невід'ємну частину звітності зі сталого розвитку. Тому на сучасному етапі пріоритетним завданням є розробка методичних засад корпоративної інтегрованої звітності компаній та її обліково-аналітичного забезпечення з урахуванням національних особливостей.

Розвиток національної мережі Глобального договору ООН надав поштовх нефінансовому звітуванню в Україні, 90 % нефінансових звітів – це звіти членів Глобального договору. Проте, для розповсюдження моделі інтегрованої звітності необхідним є вирішення ряду проблем.

Перша група проблем пов'язана з необхідністю розробки методологічного інструментарію з урахуванням національних особливостей щодо підготовки інтегрованої звітності компаній. В міжнародній практиці звітність зі сталого розвитку була впроваджена в 90-х роках минулого століття. GRI - Глобальна ініціатива зі звітності (Global Reporting Initiative) - вперше запропонувала концепцію звітності зі стійкості компаній та розробила Керівництво з формування звітності сталого розвитку (Sustainability Reporting Guidelines), яке є найбільш поширеним стандартом підготовки публічної нефінансової звітності. Керівництво GRI є методологічною основою формування нефінансової звітності, що складається на добровільній основі. В третій версії Керівництва зі звітності у сфері сталого розвитку (G3) розкрито критерії оцінки соціально-екологічної ефективності бізнесу. Нерозробленість

методологічного інструментарію в нашій країні є наслідком різноманітності видів звітів за відсутності розуміння призначення кожного з них. Представлення корпоративних соціальних звітів здійснюється в одному з варіантів на вибір компанії: соціальні, екологічні, інтегровані звіти, звіти про стійкий розвиток.

Для впровадження звітності про стійкий розвиток необхідно мати власний інструментарій і методологічну базу, що відповідає стандарту GRI, концепції інтегрованої звітності визнаною відповідним Міжнародним комітетом та відображає національні особливості. Фундаментальними концепціями інтегрованої звітності є: капіталу (фінансового, промислового, інтелектуального, людського, соціального і природного), оскільки капітал є джерелом цінності та ресурсів бізнесу; бізнес-моделі - інформація щодо використання ресурсів в процесі діяльності компанії, можливостей, ризиків та стратегії; створення вартості - вартість змінюється і залежить від ефективності управління ресурсами компанії.

Концепція інтегрованої корпоративної звітності має бути орієнтована на узгодження інтересів та потреб стейкхолдерів і розкриття окремих елементів її змісту щодо перспектив розвитку компанії.

Методологічною основою інтегрованої звітності є принципи:

- стратегічної спрямованості та орієнтації на майбутнє;
- пов'язаності інформації; реагування та залучення зацікавлених сторін;
- суттєвості;
- стислості;
- достовірності і повноти;
- постійності і порівнянності.

Звітність повинна відображати інформацію про результативність управління всіма формами капіталу, реалізацію стратегії, ризики та можливості розвитку діяльності компанії за різними напрямками.

Друга проблема – недостатній рівень прозорості та якості інформації щодо інтегрованої корпоративної звітності компаній. Виходячи з того що головною функцією звітності компанії – є надання прозорої достовірної інформації для прийняття рішень у зв'язку зі змінами у світі від звітності очікується цілісне представлення з приводу діяльності компанії її стратегії, ризиків та стійкості бізнесу. У розвинених країнах світу підготовка звіту про сталий розвиток стала вже законодавчо затвердженою нормою, тому інформування громадськості про екологічні, економічні та соціальні досягнення ділових кіл ще не стало загальноприйнятою практикою.

За даними Центру «Розвиток КСВ» середній рівень відкритості компаній України склав 21,7% у 2017 р. З 99 компаній, сайти яких оцінювались, 41 має вищий, ніж середній рівень розкриття інформації. До ТОП-10 компаній увійшли ПАТ «Миронівський хлібопродукт», ДТЕК, ДП «НАЕК «Енергоатом», ПАТ «Арселор Міттал» Кривий Ріг, ДП «НАЕК «Укренерго», ТОВ «Лайфселл», ПАТ «НАК Нафтогаз України», ТОВ «Нова пошта», СКМ,

ПАТ «Карлсберг Україна». Середній рівень розкриття інформації ТОП-10 становить 62,3%. Тільки 5 компаній з ТОП 100 компаній країни інтегрували звітність з досягнення Цілей сталого розвитку у свої нефінансові звіти. Розкриття інформації із суттєвих питань КСВ для українських компаній є занадто низьким — 12,8 з 55 можливих балів. Як і в попередні роки, здебільшого українські компанії не висвітлюють результатів своєї КСВ-діяльності. Вимірюють їх переважно тільки ті компанії, які готують звіти. Секторальний аналіз продемонстрував більший рівень прозорості агропідприємств, компаній енергетики і металургії. Найменший рівень прозорості у компаній видобувної сфери. Міжнародні компанії (компанії з іноземними інвестиціями та компанії, які є частиною міжнародних компаній) в 2–2,5 рази більше звертають увагу на висвітлення питань прав людини (32% проти 14,5%), висвітлення програм і політик впровадження КСВ в ланцюг постачання (27% проти 10,5%) та оприлюднення КСВ-стратегії та КСВ-цілей (27,2% проти 10,4%).

Третя проблема - забезпечення порівняння даних, отриманих в різних форматах звітності, від різних підрозділів та компаній. Поява великої кількості звітів призводить до зниження їх цінності для користувачів і прозорості діяльності компанії: значуща інформація "розмивається" зі зростанням обсягів даних. За даними компанії "Делойт", за останні 10 років обсяг фінансової інформації в річній звітності компаній збільшився майже удвічі, а нефінансової інформації - в 6 разів і тепер займає майже 61 % річних звітів (вибірка взята з публічних компаній Великобританії) [3, С. 8]. Згідно з результатами дослідження БУ1, за останні 20 років в чотири рази зріс обсяг розділів річного звіту, присвячених аналізу керівництвом компанії результатів її діяльності та фінансового стану, а також розділів, що містять коментарі до фінансової звітності. Якщо така тенденція збережеться, то до 2032 році дані розділи будуть займати вже більше 500 сторінок. Навряд чи така кількість інформації буде необхідною її користувачам. Тому одним з напрямків розвитку корпоративної звітності є спрощення та забезпечення її якості згідно зі стандартом ISO 26000:2010.

Четверта група проблем пов'язана з вибором системи показників та розробкою методики аналізу інтегрованої звітності в розрізі бізнес-моделі і капіталів підприємства. Міжнародний стандарт інтегрованої звітності не визначає порівняльні показники, ключові показники ефективності (КПЕ), а також методи їх оцінки окремих господарських операцій. Більшість методик аналізу формування та використання капіталів орієнтовані на оцінку фінансового стану організації і є непридатними для оцінки вартості капіталу і компанії на довгострокову перспективу. Це ускладнює прийняття рішень інвестором стосовно вкладень капіталу в розвиток окремих сфер діяльності, зокрема, в інноваційні проекти, орієнтовані на зростання вартості компанії і економіки країни в цілому. і не пов'язані з інвестуванням в похідні цінні папери, контрактами на покупку сировинних товарів, нерухомості.

Підходи, методи та інструменти визначення системи показників

інтегрованої звітності повинні відображати особливості не тільки економічної, екологічної та соціальної діяльності конкретної компанії, а і враховувати тенденції і динаміку її розвитку в контексті стабільного відтворення вартості. Система показників звітності повинна забезпечити: по-перше, взаємозв'язок між монетарними і немонетарними одиницями виміру, стратегічним і оперативним рівнями управління, минулими і майбутніми результатами, а також внутрішніми і зовнішніми аспектами діяльності; по-друге, відповідність показникам, що характеризують внутрішні процеси господарської діяльності; по-третє, розкриття факторів, що впливають на тенденції зміни вартості компанії у майбутньому з метою задоволення потреб стейкхолдерів.

Виходячи з того, що капітал змінюється у часі протягом діяльності компанії, аналіз інтегрованої звітності повинен бути спрямований на оцінку зміни вартості і цінності капіталу компанії в розрізі факторів створення її вартості. Наявність кількісної і якісної інформації в звіті може допомогти в розкритті цільових показників щодо створення вартості підприємства. Система показників інтегрованої звітності повинна охоплювати показники результативності за трьома видами діяльності: економічної, екологічної, соціальної.

1. Показники, що характеризують результативність економічної діяльності: доходи, операційні витрати, вартість компанії (акціонерна додана вартість, економічна додана вартість, залишковий чистий дохід, грошова додана вартість, ринкова додана вартість), структура капіталу, ринкова активність, капіталізація, динаміка обсягів торгів цінних паперів, пожертвування, інвестиції в співтовариства, нерозподілений прибуток, капітальні витрати на розвиток виробництва, структура і динаміка виробничого капіталу, ресурсовіддача, ефективність;

2. Показники, що характеризують результативність екологічної діяльності: структури і динаміки споживаних природних ресурсів, платежі за забруднення, динаміки і структури інвестицій в екологічні об'єкти та проекти, ефективності екологічної діяльності, поточні та капітальні витрати на охорону навколишнього середовища.

3. Показники, що характеризують результативність соціальної діяльності: організації праці, прав людини (інвестиції в соціальні проекти, взаємодії із суспільством, відповідальності);

Виходячи з того, що використання інтелектуального капіталу має значний вплив на генерування вартості компанії, слід виділити в окрему групу показники, що характеризують його ефективність: додатковий дохід на інтелектуальний капітал, рентабельність нематеріальних активів; дохідність від ділової репутації компанії; ефективність людського капіталу; ринкова вартість об'єктів інтелектуальної власності; грошові потоки від використання нематеріальних активів; економічна додана вартість від використання інтелектуального капіталу; ефективність структурного капіталу, ефективність нематеріальних активів; обсяг продажу від інтелектуальної автономії; грошові

потоки, що генеруються брендом; прибуток від постійних клієнтів; капіталізація витрат на розвиток людського капіталу; надлишковий прибуток (гудвіл).

Вказана система показників інтегрованої звітності орієнтована на оцінку вартості та цінності капіталів.

Інформація інтегрованої корпоративної звітності є придатною для прогнозування сталого розвитку компанії на основі індикатора її стратегічної вартості, що враховує інфляцію і ризики бізнесу [1].

Основними напрямками впровадження інтегрованої корпоративної звітності є: розробка методичних рекомендацій щодо обліково-аналітичного забезпечення звітності; визначення індикаторів та системи показників сталого розвитку компанії для проведення аналізу ефективності використання капіталів за видами діяльності (економічної, екологічної, соціальної); розробка методичного положень щодо комплексного аналізу інтегрованої звітності; вдосконалення управлінського обліку та звітності у напрямку формування нефінансової інформації щодо сталого розвитку компанії.

Інтегрована корпоративна звітність компанії надає комплексне уявлення щодо реалізації стратегії, якості корпоративного управління, факторів впливу на генерування вартості та зростання потенціалу сталого розвитку компанії.

Література:

1. Костирко Р.О., Костирко Л.А., Чернодубова Е.В. Інтегрована корпоративна звітність: навчальний посібник / Р.О. Костирко, Л.А. Костирко, Е.В. Чернодубова – Сєвєродонецьк: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2018. – 192 с.
2. Международный совет по интегрированной отчетности [Електронний ресурс] // Официальный сайт. – Режим доступа: <http://www.theiirc.org/the-integrated-reporting-discussion-paper>.
3. Deloitte, Annual report insights 2018. - L.: Deloitte, 2018. – P. 94
4. Індекс прозорості сайтів українських компаній – 2017. Укладачі: Зінченко А., Резнік Н., Саприкіна М. – К.: Видавництво «Юстон», 2018. – 28 с.
5. Центр розвиток корпоративної соціальної відповідальності [Електронний ресурс] // Офіційний сайт. <http://csr-ua.info/csr-ukraine/article/transparency-index-2016-2/>

АНАЛІЗ МОДЕЛЕЙ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Кушал І.М., Анисімова Т.О.

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

Прийняття ефективних управлінських рішень юридичної особою забезпечується у сучасному світі складанням достовірної фінансової звітності, яка є продуктом ведення бухгалтерського обліку та формується як для внутрішнього аналізу діяльності підприємства, так і для надання контролюючим органам та іншим особам. Це говорить про актуальність, необхідність дослідження та визначення найбільш оптимальної світової моделі ведення бухгалтерського обліку для України.

Особливості формування систем обліку у зарубіжних країнах та в Україні, їх класифікацію за різними ознаками, необхідність та можливості їх зближення, гармонізації досліджували вітчизняні та зарубіжні вчені: І. Бенько, Ф. Бутинець, С. Голов, О. Губачова, М. Кужельний, М. Лучко, С. Мельник, Л. Нищенко, О. Аамат, Дж. Блейк, Х. Гернон, Д. Мітчел, Г. Мюллер, Б. Нідлз, К. Ноубс, В. Палій, Я. Соколов та інші.

Розгляд основних моделей ведення бухгалтерського обліку, визначення їх переваг та недоліків, визначення найбільш оптимальної моделі ведення бухгалтерського обліку для України є першочерговою метою дослідження в сучасних умовах.

Бухгалтерський облік – це процес виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та передачі інформації про діяльність підприємства зовнішнім та внутрішнім користувачам для прийняття рішень [1].

Науковці виокремлюють такі моделі ведення бухгалтерського обліку [2]: англо-американську; континентальну; американську; інтернаціональну; ісламську; модель обліку країн Східної Європи.

Розглянемо характеристики кожної з цих моделей. Засновниками англо-американської моделі є такі країни як Великобританія, США і Голландія. Дана модель ґрунтується на інтересах інвесторів і кредиторів, так як в цих країнах активно розвивається акціонерна форма капіталу - компанії є учасниками ринку цінних паперів, що змушує організації представляти об'єктивну інформацію про своє фінансове становище. Основне завдання даної моделі - забезпечення інтересів інвесторів і кредиторів при мінімальному втручанні держави в систему формування даних бухгалтерського обліку. Основна мета користувачів бухгалтерської звітності - це оцінка фінансової діяльності підприємства для того, щоб найбільш вигідно розмістити свої кошти. До країн, які використовують цю модель відносяться: Австралія, Великобританія, Гонконг, Ізраїль, Індія, Канада, Кіпр, США та інші країни [3, с. 7].

Відмінною рисою континентальної моделі бухгалтерського обліку є

високий ступінь втручання держави в систему обліку в організаціях. Весь облік в таких країнах регламентується державою: держава розробляє принципи і норми, обов'язкові для використання організаціями. Модель характеризується сильним впливом податкового законодавства. Основними користувачами бухгалтерської звітності в континентальній моделі є держава і банки. Система обліку в континентальній моделі, перш за все, орієнтована на задоволення потреб держави. Орієнтація на управлінські запити кредиторів і інвесторів не є пріоритетним завданням обліку. Континентальна модель так само включає в себе принципи коригування бухгалтерського прибутку для того, щоб визначити податкові зобов'язання. Дану модель використовують такі країни: Австрія, Німеччина, Данія, Іспанія, Італія, Франція, Швейцарія та інші [3, с. 9].

Американська модель обліку характеризується тим, що показники звітності коригуються з урахуванням загального рівня цін, так як на формування бухгалтерського обліку вплинули інфляційні процеси. Для того щоб показники звітності відбивалися найбільш достовірно, застосовується поправка на інфляцію. Таке коригування звітності орієнтоване на інтереси держави, яка має потреби у виконанні дохідної частини бюджету. У даній моделі використовується міжнаціональний план рахунків, завдяки якому звітність є прозорою і є можливість зіставити дані бухгалтерського обліку до міжнародних стандартів. Країни, які використовують дану модель: Аргентина, Болівія, Бразилія, Гайана, Парагвай, Перу, Уругвай, Чилі, Еквадор та інші [3, с. 11].

Причиною розвитку інтернаціональної моделі є активне зростання міждержавних господарських зв'язків. Така модель дає можливість зіставляти дані звітності, складеної в різних країнах, а значить, здатна задовольняти інформаційні потреби інвесторів, держави та інших користувачів. Сьогодні міжнародні стандарти фінансової звітності дозволені до використання в багатьох країнах і, так само, є держави, в яких стандарти використовуються в обов'язковому порядку. Процес об'єднання стандартів робить звітність більш прозорою і зрозумілою для всіх користувачів бухгалтерської звітності і дозволить їм приймати найбільш ефективні рішення. Але слід зазначити, що будь-яка зміна системи обліку вимагає як тимчасових, так і фінансових витрат. Важливо зіставити ці витрати з тими економічними вигодами, які організація отримає завдяки переходу на міжнародні стандарти обліку [2, с. 193].

Ісламська модель, на відміну від інших моделей, ґрунтується на релігійному чиннику. Нормативне регулювання ісламського бухгалтерського обліку відрізняється тим, що в ній домінує релігійний фактор, який поглиблює і розвиває закладену в Корані систему людських цінностей. Це виражається в тому, що принципи обліку забезпечують рівновагу між духовними потребами і матеріальними. З економічної точки зору, головним елементом даної моделі є заборона на спекулятивний дохід і на ряд видів діяльності. Цією моделлю користуються Країни Близького Сходу [4, с. 57].

Для моделі обліку країн Східної Європи притаманні такі риси: наявність

тіньової економіки; єдина бухгалтерія; витратна база плану рахунків; детальна регламентація обліку та звітності. Головною метою такої облікової системи є зниження собівартості. Цю модель застосовують здебільшого на пострадянському просторі [4, с. 58].

Безперечно, ведення бухгалтерського обліку формувалося під впливом безлічі чинників, про що наголошують видатні науковці: географічне положення, історичний аспект, інфляційні процеси, вплив релігії, менталітет та інші. Але, незважаючи на всі відмінності, інформація, що надається в фінансовій звітності є продуктом обраної моделі бухгалтерського обліку - повинна бути достовірною, точною, правдивою, порівнюваною.

Трансформаційні зміни в Україні потребують адаптації системи бухгалтерського обліку до світових норм. Потужне державне регулювання, значний вплив податкового законодавства наближає систему обліку в Україні до континентальної моделі, але для усунення впливу негативних факторів необхідно сформувати чітку концепцію розвитку національної системи обліку в нерозривному зв'язку з виробничими та інтеграційними процесами.

Література:

1. Закон України « Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні// [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
2. Сердюк О. М., Пилипенко Є. Е. Порівняльний аналіз моделей бухгалтерського обліку, які застосовуються у світовій практиці / Науковий вісник Донбаської державної машинобудівної академії № 1 (22Е), 2017, с. 188-198.
3. Жарикова Л. А. Бухгалтерський облік і звітність в зарубіжних країнах : [навч. посібник] / Л.А. Жарикова. – Тамбов : Тамбов. держ. техн. ун-ту, 2008. – 160 с.
4. Грицишен Д.О. Регулювання бухгалтерського обліку в мусульманських країнах / Д.О. Грицишен // Міжнародний бухгалтерський облік. – 2011. – № 15. – С. 56-59.

ДЕЯКІ АСПЕКТИ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ВЛАСНИМ КАПІТАЛОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Клюс Ю.І., Харьковська Ю.О.
Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля,
м. Сєвєродонецьк, Україна

Власний капітал є одним із джерел фінансування підприємства. Його економічна цінність обумовлює необхідність організації точного та достовірного обліку. Прийняття управлінських рішень залежить від якості обліково-аналітичної інформації, яка впливає на ринкову вартість підприємства та ефективність управління власним капіталом [3].

Дослідженню організації обліку власного капіталу та його обліково-аналітичного забезпечення присвятили свої праці такі науковці: Ф.Ф. Бутинець, Л.В. Коваль, О.М. Євстаф'єва, Н.П. Михайлишин.

Власний капітал – це загальна вартість засобів підприємств, які належать йому на правах власності і використовуються ним для формування його активів. Він включає наступні елементи: зареєстрований (пайовий капітал), капітал у дооцінках, додатковий капітал, резервний капітал, нерозподілений прибуток (непокритий збиток), неоплачений капітал, вилучений капітал [1].

Обліково-аналітичним забезпеченням є процес збору, реєстрації, узагальнення, збереження, передачі та аналітичного опрацювання інформації, яка надходить від внутрішніх та зовнішніх джерел.

Метою функціонування обліково-аналітичного забезпечення управління капіталом підприємства є формування та надання оперативної та якісної обліково-аналітичної інформації для забезпечення обґрунтованості прийняття поточних і стратегічних управлінських рішень, що вплинуть на формування та раціональне використання капіталу у майбутньому [4].

Обліково-аналітичне забезпечення управління власним капіталом має надавати необхідну інформацію власникам підприємства та задовольняти інтереси широкого кола зовнішніх користувачів.

Формуванню обліково-аналітичного забезпечення сприяє надходження нормативної, бухгалтерської (облікової), аналітичної та не облікової інформації.

До нормативної інформації належать нормативно-правові акти з обліку власного капіталу, зокрема: Установчі документи; Статут підприємства; Наказ про облікову політику; Господарський кодекс України; Цивільний кодекс України; Податковий кодекс України; Закони України: «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність підприємства», «Про акціонерні товариства», «Про господарські товариства», «Про інвестиційну діяльність», «Про цінні папери та фондовий ринок», «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність»; НП(С)БО; Положення «Про порядок збільшення (зменшення) розміру статутного капіталу акціонерного товариства»;

Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку щодо операцій з формування статутного капіталу в акціонерних товариствах тощо [5].

Бухгалтерською (обліковою) інформацією є відомості про здійснення господарських операцій щодо власного капіталу за певний період, зафіксовані в носіях облікової інформації. До неї належать дані синтетичного (Головна книга, Журнал №7) та аналітичного обліку (Відомість 7.1, Відомість 7.2), фінансової звітності, управлінської та податкової звітності.

Інформація про наявність, стан і рух власного капіталу знаходить відображення у наступних формах бухгалтерської фінансової звітності:

- Баланс (форма №1);
- Звіт про власний капітал (форма №4);
- Примітки до фінансової звітності (форма №5) [3].

У Звіті про власний капітал (форма №4) відображається детальна інформація про зміни у складі власного капіталу протягом звітного періоду [1].

При формуванні обліково-аналітичного забезпечення власного капіталу не менш важливу роль відіграє і необлікова інформація, що надходить з маркетингової, фінансової, інвестиційної, операційної та інших служб підприємства.

За допомогою аналітичної інформації можна визначити показники складу, структури та динаміки джерел фінансування підприємства; показники рентабельності та ефективності використання власного капіталу. Аналітична інформація необхідна для оцінки та прогнозування фінансового стану підприємства, дохідності капіталу [2].

Можна виділити такі основні етапи формування обліково-аналітичного забезпечення управління власним капіталом підприємства:

I етап – збір та систематизація даних про обсяги діяльності, структуру та рух капіталу підприємства. Даний етап передбачає збір та формування інформації про всі господарські операції підприємства;

II етап – складання фінансової звітності з відображенням інформації щодо наявності, руху та змін власного капіталу. На даному етапі фінансова звітність дає можливість внутрішнім та зовнішнім користувачам оцінити платоспроможність підприємства, його фінансову незалежність;

III етап – аналіз інформації про власний капітал. На даному етапі власники можуть проаналізувати інформацію щодо стану власного капіталу для прийняття конкретних управлінських рішень;

IV етап – обґрунтування та оцінка фінансового становища, ефективності використання власного капіталу на підприємстві, прогнозування подальшого розвитку діяльності підприємства. Цей етап призначений для розробки тактичних та стратегічних управлінських рішень.

Основним завданням при веденні обліку капіталу є його автоматизація та впровадження сучасних інформаційних технологій для підвищення ефективності застосування облікової інформації, належного інформаційного забезпечення управлінських процесів та вдосконалення управління капіталом

[6].

Таким чином, ефективне функціонування підприємства тісно пов'язано з управлінням власним капіталом. Обліково-аналітичне забезпечення управління власним капіталом представляє собою процес формування, контролю та аналізу всіх видів інформації щодо стану та руху власного капіталу підприємства, необхідної для прийняття управлінських рішень.

Література:

1. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: підручник для студентів спеціальності "Облік і аудит" вищих навчальних закладів [Ф.Ф. Бутинець та ін.]; під заг. ред. [і з передм.] Ф.Ф. Бутинця. - 8-ме вид., доп. і перероб. - Житомир: ПП "Рута", 2009. - 912 с.

2. Евстафьева Е.М. Методология формирования учетно-аналитического обеспечения управления собственным капиталом коммерческой организации [Текст] / Е.М. Евстафьева // Управленческий учет. – 2011. – №1. – С. 4-13.

3. Коваль Л.В. Вплив облікової інформації щодо власного капіталу на прийняття управлінських рішень [Текст] / Л.В. Коваль, А.В. Арсенюк // Ефективна економіка. – 2017. – № 6.

4. Конспект лекцій з дисципліни «Обліково-аналітичне забезпечення діагностики та прогнозування розвитку бізнес-структур» для студентів усіх форм навчання за спеціальністю 071 – Облік і оподаткування, спеціалізації 02 «Бізнес-аналітика» / уклад. Н. Ю. Єршова – Х. : НТУ «ХП», 2017. – 114 с.

5. Михайлишин Н.П. Інформаційно-аналітичне забезпечення управління власним капіталом підприємства [Електронний ресурс] / Надія Михайлишин, Ірина Данилюк // Галицький економічний вісник. – Тернопіль, 2014. – № 2 (45). – С. 127-133.

6. Самойлова Т.А. Бухгалтерський облік як основа інформаційного забезпечення управління капіталом підприємства/Т. А. Самойлова // «Економічні науки». – Серія «Облік і фінанси». – Випуск 7 (25). Ч. 3. – 2010. – С.114-123.

ПРАКТИКА ВПРОВАДЖЕННЯ МСФЗ В УКРАЇНІ ТА РОЗВИНУТИХ КРАЇНАХ

Кушал І.М., Тугай Т.Д.
Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля,
м. Сєвєродонецьк, Україна

Глобалізація економічних процесів зумовила потребу в зіставленні фінансової інформації та гармонізації публічного звітування на міжнародному рівні. Гармонізація фінансової звітності передбачає розробку єдиних підходів до складання публічної звітності, що забезпечують отримання достовірної інформації користувачами для прийняття рішень.

Наміри українських підприємств співпрацювати з європейськими країнами зумовлюють необхідність складання зрозумілою і прозорою фінансову звітність відповідно до міжнародних стандартів. Як показує досвід розвинених країн, впровадження міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ) сприяє усуненню торгових бар'єрів, активізації притоку інвестицій, посилення правового захисту інвесторів і кредиторів.

МСФЗ є загальновизнаними в світі. За результатами дослідження, проведеного в рамках Проекту USAID «Розвиток фінансового сектору» (FINREP) для Міністерства фінансів України, серед 49 країн, а саме США, Канади, Японії, Австралії, всіх країн ЄС (за винятком Мальти та Ліхтенштейну) і всіх країн, що входили до колишнього Радянського Союзу (за винятком України), 40 країн вимагають їх застосування, ще 9 країн ввели частковий перехід. Сьогодні в світовому масштабі перевага віддається міжнародним стандартам фінансової звітності (IFRS) в порівнянні з загальноприйнятими принципами обліку (GAAP). Саме ці стандарти прийняті багатьма світовими фондовими біржами.

В Україні процес гармонізації фінансової звітності здійснюється шляхом впровадження МСФЗ для підприємств - учасників ринку цінних паперів. Це зумовлює необхідність дослідження особливостей процесу впровадження міжнародних стандартів в розвинених країнах, а також виявлення стримуючих факторів зазначеного процесу в Україні.

Необхідність стандартизації бухгалтерського обліку, гармонізації фінансової звітності та статистики на світовому рівні визнають більшість вітчизняних дослідників. Зокрема, Ловинська Л. [3] досліджувала ряд переваг застосування МСФЗ для фінансової звітності, Кірейцев Г. [2] наполягає на застосуванні МСФЗ тільки за умови збереження національних інтересів. Перспективам розвитку бухгалтерського обліку в Україні присвячені дослідження Голова С. [6,7], Пасько О. [8], Кондрашова Т. [4] і Жук В. [5], які зробили порівняння міжнародних і національних стандартів України. Однак проведені наукові дослідження не повною мірою враховують досвід впровадження МСФЗ розвиненими країнами.

Процес впровадження МСФЗ вимагає розробки інтеграційної програми, яка буде регламентувати зміни в обліковій політиці та етапи такого переходу.

Відмінності в форму та зміст опублікованих стандартів бухгалтерського обліку більшості країн тягли за собою недоступність інформації, розкритої у фінансовій звітності підприємств, яка є чи не єдиним джерелом інформації для зовнішніх користувачів. Така неузгодженість тривала, поки не був створений Комітет з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (КМСБО), наступником якого з 2001 року є Рада з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (РМСБО). Сьогодні в світовому масштабі конвергенція стандартів фінансової звітності на основі МСФЗ триває. Рада з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку тісно співпрацює з країнами, які не перейшли на МСФЗ в повній мірі, в тому числі з Україною.

Україна довгий час дотримувалася адаптаційної політики замість повного прийняття МСФЗ. Були розроблені вітчизняні П(С)БО, не суперечать міжнародним стандартам. Впровадження міжнародних стандартів шляхом їх адаптації до економіко-правовому середовищі і ринкових відносин в Україні визначено ще 28 жовтня 1998 року Програмою реформування системи бухгалтерського обліку із застосуванням міжнародних стандартів [1]. Однак Стратегія впровадження МСФЗ, яка містила перелік заходів і терміни їх впровадження, була затверджена тільки в 2007 році. Зокрема, метою Стратегії була гармонізація фінансової звітності вітчизняних суб'єктів господарювання, посилення захисту прав інвесторів і підвищення рівня їх довіри до України впродовж 2008-2010 років.

Однак, аналізуючи нинішній стан, можемо стверджувати, що завдання не було виконано в повній мірі. Конвергенція стандартів фінансової звітності може відбуватися пакетно або постандартно [8]. Країни, що не мають достатньо розвиненого обліку та наукової школи, вибирають пакетну конвергенцію. На даний час Україна вибрала саме цей шлях впровадження, тобто прийняття вже існуючого набір стандартів без будь-яких поправок, на відміну від розвинених країн, які вважають за краще постандартну конвергенцію стандартів.

На нашу думку, це рішення було помилковим, оскільки повне прийняття означає застосування МСФЗ незалежно від обсягів діяльності та розмірів підприємств, через що витрати на ведення такого обліку можуть виявитися не виправдано завищеними. Крім того, країна повністю покладається на РМСБО у вирішенні виникаючих проблем і не має можливості захищати національні інтереси, тому що не впливає на видавця стандартів.

Визначається чотири способи впровадження МСФЗ в окремій країні: повне прийняття, опційну застосування та адаптація - були виділені колишнім членом РМСБО Джеральдом Д. [11], спосіб схвалення запропонували К.Нобс і С.Зефф [10].

Повний прийняття МСФЗ було обрано багатьма країнами, серед яких Австралія, Нова Зеландія, Канада.

Австралія і Нова Зеландія. Національні стандарти еквівалентні МСФЗ,

але деякі дати вступу в силу і перехідні положення відрізняються. Були скасовані інтерпретації стандартів, тобто використовуються тільки роз'яснення РМСБО. У 2005 році застосування МСФЗ для всіх лістингових компаній в Австралії стало обов'язковим. Різниця лише в тому, що стандарти в рівній мірі застосовуються до комерційних і некомерційних організацій. Ситуація в Новій Зеландії є по суті ідентичною Австралії за винятком того, що датою вступу в силу МСФЗ був 2007 рік, але поступовий перехід почався в 2005 році.

Однак сліпе копіювання бухгалтерських принципів МСФЗ в разі проходження методу повного прийняття, не є прийнятними для використання в Україні в силу перерахованих раніше причин і того факту, що МСФЗ розроблені для розвинених ринкових економік, а Україна поки що не відповідає такому рівню розвитку.

Опційне застосування МСФЗ на сучасному етапі реформування обліку притаманне Росії, де передбачається вибір стандартів звітності - міжнародних або локальних.

Росія. З 2012 року застосування МСФЗ обов'язково для всіх громадських організацій в Росії, в тому числі банків і страхових компаній. Росія реалізує програму по гармонізації своїх національних стандартів бухгалтерського обліку з МСФЗ, починаючи з 2002 року. Проте, багато компаній продовжують подавати фінансові звіти відповідно до російських стандартів бухгалтерського обліку (РСБУ) і ведуть подвійну звітність, орієнтуючись не тільки на міжнародні ринки, а й власний потужний внутрішній ринок.

Проблеми, з якими може зіткнутися Україна в разі прийняття цього методу впровадження МСФЗ, - конкуренція міжнародних і національних стандартів, причому не на користь останніх. Більш того, опційна застосування МСФЗ збільшить навантаження на національний регулятор обліку.

Схвалення МСФЗ переважно відбувається в країнах ЄС, а національним видавцем стандартів виступає Європейська консультативна група з фінансової звітності (European Financial Reporting Advisory Group). Недоліком цього методу впровадження є той факт, що стандарти схвалюються пізніше дати вступу в силу згідно з рішенням РМСБО.

Адаптаційний шлях впровадження МСФЗ вибрав Китай, Японія і Корея, оскільки при розробці національних стандартів враховуються норми і правила відповідних МСФЗ.

Японія. У березні 2005 року Рада зі стандартів бухгалтерського обліку Японії (Accounting Standards Board of Japan (ASBJ)) і Рада з МСФЗ виступили з ініціативою прискорити конвергенцію між японськими GAAP і МСФЗ відомої як "Угода Токіо". В ході цього проекту був прискорений перегляд японських стандартів бухгалтерського обліку, щоб зменшити відмінності між двома загальними положеннями бухгалтерського обліку. Японія використовує МСФЗ для деяких компаній в рамках своєї юрисдикції, а РМСБО співпрацює

з Радою зі стандартів бухгалтерського обліку Японії протягом багатьох років, щоб домогтися конвергенції між МСФЗ та загальними положеннями бухгалтерського обліку Японії. Крім того, в 2011 році Рада зі стандартів бухгалтерського обліку Японії направила працівників національних регуляторів для роботи в РМСБО.

Китай. Китайські власні стандарти бухгалтерського обліку в даний час дуже близькі до МСФЗ, також був створений власний Комітет зі стандартів бухгалтерського обліку (China Accounting Standards Committee under the Ministry of Finance of China (CASC)). У лютому 2006 року Міністерство фінансів Китайської Народної Республіки Китай офіційно оголосило про випуск стандартів бухгалтерського обліку для комерційних підприємств, що охоплюють майже всі напрямки діючих МСФЗ. Ці стандарти, які вступили в силу з 1 січня 2007 року, є обов'язковими для частини китайських підприємств. Іншим підприємствам Китаю також рекомендується застосовувати ці стандарти.

Неквапливість і помірність дій з впровадження МСФЗ на прикладі Китаю, Японії здатні підвищити якість і адекватність фінансової звітності. Практика досвіду впровадження МСФЗ в цих країнах була б доцільна і Україні.

Підводячи підсумки, необхідно відзначити важливість вивчення практики ведення бухгалтерського обліку різних країн світу, щоб вибрати найбільш підходящий метод впровадження МСФЗ в Україні. Україна за рівнем наближення національних стандартів до міжнародних стандартів фінансової звітності значно відстає від передових країн світу. Тому на сучасному етапі важливим є вивчення практики складання фінансової звітності різними країнами світу з метою вибору найбільш оптимального методу впровадження МСФЗ в Україні.

Міжнародні стандарти не визначають порядок ведення бухгалтерського обліку, а лише описують загальноприйняті правила подання інформації у фінансових звітах підприємств. Тому Україні слід активно брати участь в процесі обговорення розробки і впровадження стандартів і уникати пакетної конвергенції. Також не варто забувати, що впровадження МСФЗ вимагає значного часу і зусиль.

Література:

1. Постанова Кабінету Міністрів України від 28 жовтня 1998 р №1706 "Про затвердження Програми реформування системи бухгалтерського обліку із застосуванням міжнародних стандартів". [Електрон. ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1706-98-%EF>
2. Кірейцев Г. Роль бухгалтера і аудитора в процесах мінімізації невизначеності як основи кризових явищ // Бухгалтерія в сільському господарстві. 2010. № 3. - С. 33-35

3. Ловинська Л.Г. Бухгалтерський облік - інформаційне підставу євроінтеграційних процесів в Україні / Л.Г. Ловинська // Економіка і управління. - К., 2009.-№1. - С. 23-28
4. Кондрашова Т. Міжнародні та національні стандарти бухгалтерського обліку: порівняльна характеристика / Т. Кондрашова, А. Соболева // Економіка - К. 2009. - №4. - С. 16-20
5. Жук В.М. Реформування бухгалтерського обліку та звітності: стан та перспективи / В. Жук // Облік і фінанси АПК. - 2005. - № 3 - С. 4-14
6. Голов С. Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз і перспективи розвитку / С. Ф. Голов. – К.: «Центр учбової літератури», 2007. – 522 с.
7. Голов С. Ф. Регулювання у сфері бухгалтерського обліку та аудиту в ЄС та перспективи адаптації законодавства України / С. Ф. Голов, С. Зублієвич, В. Пархоменко. – К.: Арт-медіа, 2005. – 45 с.
8. Пасько О.В. Роль національних регуляторів бухгалтерського обліку в сучасному світі / В. Пасько // Облік і фінанси АПК / Міжнародний ін-т аудиту. - К., 2011.-№3 - С. 38-50.
9. Gilbert Gelard. National standard setters: a new role in a globalizing world.
10. Stephen A. Zeff & Christopher W. Nobes. «Auditors Affirmations of Compliance with IFRS around the World: An Exploratory Study».

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯМ СТАЛИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВ

Зайцева Л.О.

ДЗ «Луганський національний університет ім. Тараса Шевченка»,
м. Старобільськ, Україна

Стан вітчизняної економіки визначає ефективне функціонування усіх її галузей, обумовлене стійким розвитком первинних ланок економічної системи – підприємств. Система ефективного управління підприємств базується на розробці теоретико-методичних положень і рекомендацій, щодо вдосконалення обліково-аналітичного забезпечення процесу розробки і прийняття управлінських рішень та визначення найбільш ефективних методів формування інформаційних потоків для цілей управління сталим розвитком підприємств.

Інформація в системі управління підприємств виступає одночасно ресурсом та кінцевим продуктом. Результативність управління в значній мірі визначається рівнем організації процесу і якістю його інформаційного забезпечення. Інформаційне забезпечення управління організацією визначає обліково-аналітичне забезпечення. Обліково-аналітичне забезпечення ґрунтується на необхідній кількості та якості збору, обробці, передачі та аналізу обліково-аналітичної інформації для прийняття ефективних управлінських рішень.

Особливості формування обліково-аналітичного забезпечення визначаються підходами до управління, тобто: підприємство – цілісна система (за системним підходом); зміни ситуаційних факторів визначають діяльність підприємства (за ситуаційним підходом); розгляд окремих складових підприємства (за функціонально-орієнтованим підходом); пріоритетність процесу управління підприємством (за процесно-орієнтованим підходом).

Значимість обліково-аналітичної інформації, як ключового ресурсу управління, значно зростає при переході підприємства на соціально орієнтовану модель розвитку притаманну для сталого розвитку, що супроводжується зміщенням акцентів з матеріальних складових довгострокового успіху підприємства на ринку в бік його нематеріальних характеристик.

Так, сталий розвиток підприємства визначимо як керований процес безперервного його функціонування у довгостроковій перспективі з врахуванням збереження здорового та безпечного довкілля, що супроводжується поступовим надбанням нових техніко-технологічних та соціально-економічних якостей в умовах змін навколишнього середовища та постійним підвищенням ефективності його господарської діяльності [1, с. 364; 2, с. 52].

Характерними рисами сталого розвитку підприємства є:

– фінансова стабільність і позитивна динаміка у прибутковості,

дохідності;

– наявність постійних замовників, клієнтів чи споживачів продукції або послуг, тобто джерела доходів підприємства;

– комфортність праці, компетентність, соціальна захищеність персоналу;

– позитивний вплив результатів діяльності на суспільну свідомість з точки зору охорони навколишнього середовища і споживання енергетичних ресурсів;

– позитивна оцінка методів і етики діяльності підприємства суспільством, персоналом і партнерами у бізнесі.

Модель сталого розвитку підприємства включає взаємозв'язок інтересів трьох її складових: економічну стійкість розвитку, соціальну стійкість розвитку, екологічну стійкість розвитку, тобто слід констатувати, що сталий розвиток підприємства визначають окрім економічної ефективності наступні фактори:

– соціальна орієнтація та екологічна відповідальність бізнесу;

– організація діяльності з врахуванням балансу інтересів зацікавлених осіб;

– наявність стратегії розвитку та ефективної системи управління, що враховує коливання зовнішнього та внутрішнього середовища;

– наявність капіталу, що дозволяє створювати вартість, в довгостроковій перспективі [3, с. 11].

Компонентний склад обліково-аналітичного забезпечення управління стійким розвитком підприємства представлений на рис. 1 [4, с. 27].



Рис.1. Компонентний склад обліково-аналітичного забезпечення

управління сталим розвитком підприємств

Результативність системи управління стійким розвитком підприємства залежить від ефективного інформаційного забезпечення.

Для управління сталим розвитком підприємства необхідно враховувати фінансову, управлінську, податкову, соціальну, екологічну обліково-аналітичні системи інформаційного забезпечення. Необхідність виділення окремих обліково-аналітичних систем обумовлена потребами певних груп користувачів. Виходячи з цільового призначення і специфіки обліково-аналітичної інформації, формуються концептуальні моделі побудови виділених обліково-аналітичних систем, визначаються особливості методики і організації.

Обліково-аналітичне забезпечення управління сталим розвитком підприємств формує обліково-аналітична система яка консолідує фінансову, управлінську, податкову, соціальну та екологічну інформацію про діяльність підприємства орієнтованого на сталий розвиток.

Література:

1. Василенко А. В. Менеджмент устойчивого развития предприятий: [монография] / А. В. Василенко. – Киев: Центр учебной литературы, 2005. – 648 с.
2. Тарасенко І. О. Сталий розвиток підприємств легкої промисловості: теорія, методологія, практика : [монографія] / І. О. Тарасенко. – К. : КНУТД, 2010. – 390 с.
3. Уайлз Д. Стійкий розвиток як стратегія ведення бізнесу [Електронний ресурс] / Девід Уайлз // Here. – 2013. – Режим доступу: http://local.alfalaval.com/ru-ru/about-us/heremagazine/Documents/Here_no31.pdf
4. Кальницкая И. В. Учетно-аналитическое обеспечение управления устойчивым развитием организации/ И. В. Кальницкая / Экономический анализ: теория и практика. – 2015. № 17 (416). – 21-32.

РОЗВИТОК «DUE DILIGES» ЯК СУЧАСНОЇ ПРОФЕСІЙНОЇ АУДИТОРСЬКОЇ ПОСЛУГИ У СВІТІ ТА В УКРАЇНІ

Кушал І.М., Літвінова А.Ю.

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

Фахівці в галузі бухгалтерського обліку та фінансів повинні постійно вдосконалювати свої професійні знання, використовувати передові інформаційні технології та докладати зусиль для розробки максимально ефективних методик аналітичних процедур. Серед таких процедур в даний час отримує популярність «due diligences». Актуарна облікова ідеологія передбачає реалізацію принципів об'єктивного уявлення (облікової) інформації, етичності, орієнтації на формування майбутніх справедливих вартостей. Ці принципи визначаються потребами в прогнозуванні та виявленні ризиків для компаній в сучасних умовах світової економіки. У зв'язку з цим зростає популярність процедури «due diligences» - це сучасна професійна аудиторська послуга, результати якої сприяють зниженню ризиків інвестування.

Питання, пов'язані з дослідженням і проведенням «due diligences», в Україні малодосліджені, проте зараз усе частіше вони підіймаються у працях багатьох вітчизняних і зарубіжних науковців, таких як: Н. Аверченко, О. Глинський, О. Орлов, Н. Сілічева, І. Томашевська, О. Андрущенко та інші. Загальну інформацію також можна знайти на сайтах аудиторських і страхових компаній.

Вивченню питань історії та методики процедури «due diligences» особлива увага приділяється на заході. Серед безлічі наукових досліджень, публікацій у фахових виданнях, підручників і посібників з проведення процедури ключовими вважаються роботи американських вчених. Це пояснюється тим, що історично перші кроки до проведення «due diligences» були зроблені в США, де були створені Закон про цінні папери 1933 року і Закон про торгівлю цінними паперами 1934 року, до яких розкривалися вимоги по розкриттю інформації про учасників фондового ринку брокерами. Інформація про емітентів цінних паперів повинна була відповідати вимогам правдивого уявлення, повноти і надійності, адже її приховування могло надати негативний ефект на вартість акцій компанії.

«Due diligences» - це комплексна перевірка чистоти угоди з капіталом, що проводиться за кількома напрямками. Дана аналітична процедура дозволяє передбачити майбутні наслідки економічних процесів, отримати впевненість у достовірності економічної інформації, знизити існуючі ризики до розумного мінімуму, прийняти правильне рішення про ефективне вкладення капіталу [1].

У теперішній час освоєння і реалізація принципів розкриття інформації, представлених в Законі 1933 р. допомагає компаніям, як державним, так і приватним, здійснювати сумлінну ділову діяльність. Керівники громадських

організацій підприємств, яким подають позови за порушення вимог Закону 1933 р можуть використовувати результати «due diligences» в якості правового захисту. Серед американських вчених, що займаються питаннями історії і розвитку методології процедури «due diligences» слід виділити Олександру Рід. Разом з Чарльзом Ельсоном була створена праця «Мистецтво злиттів і поглинань, due diligences». Ця книга являє собою ефективне керівництво для учасників ринку капіталу, що реалізують довгострокові проекти інвестування в високоризикових і постійні зміни умов економіки.

Однією з головних проблем проведення «due diligence» в Україні є те, що її часто сприймають за звичайний аудит. Основною відмінністю «due diligence» від аудиту є те, що «due diligence» оцінює не тільки основні засоби компанії, її ліквідність, а й позицію компанії на ринку, її «брендовість», перспективи розвитку і здатність приносити реальні доходи. Також слід зазначити, що крім наукової спільноти, великий внесок в розробку і вдосконалення методик проведення «due diligences» привносять окремі компанії, які надають професійні послуги в області бухгалтерського обліку, аудиту, аналізу, оподаткування, фінансів, юридичного консультування.

У теперішній час «фокус» процедури «due diligences» перемістився в сектор професійних послуг. Перевірка чистоти угоди з капіталом отримує своє широке поширення серед великих компаній, що надають послуги в області бухгалтерського обліку, аудиту, аналізу, оподаткування, консалтингу. Слід виділити компанії так званої «великої четвірки»: EY, PwC, KPMG, Deloitte. Ці міжнародні компанії, що володіють самими останніми знаннями в галузі надання професійних послуг, відомі своїми власними методологіями проведення аналітичних, аудиторських, консалтингових послуг.

За останні два десятиліття нове поняття «due diligences» серйозно змінило світ економік. Ця процедура сьогодні має найбезпосередніший вплив на інвесторів і кредитно-фінансові інститути інших країн, що бажають вести свій бізнес ефективно. Але в Україні процедура «due diligences» користується попитом лише серед іноземних компаній. Незначні прямі іноземні інвестиції в економіку України роблять попит на проведення «due diligences» не системним, що не дозволяє аудиторським компаніям спеціалізуватися саме на цій послугі. Нерозуміння аудиторами цілей і завдань призводить до складнощів у наданні послуг «due diligences» в Україні. Важливою проблемою проведення «due diligences» у реаліях української економіки є високі витрати фінансових, матеріальних та трудових ресурсів. Можливі напрямки їх зниження це накопичення досвіду, правильна організація робіт та визначення областей дослідження. Однак незважаючи на проблеми, процедура «due diligences» має перспективи розвитку в Україні, оскільки є гостра потреба у залученні значних інвестиційних коштів для розвитку підприємств.

Література:

1. Сілічева Н.Є. Сутність Due Diligence і можливі перспективи розвитку в Україні / Н.Є. Сілічева // Економічний простір. – 2011. – № 45. – С. 288–296.

2. Бондар В.П. Фінансовий «дью ділідженс» : сутність, специфіка та порядок застосування / В.П. Бондар, В.В. Павлов // Економіка Фінанси Право. – 2017.

3. Павлов В.В. Сутність та сфера застосування «дью ділідженс» як інструменту передінвестиційного аналізу / В. В. Павлов // Економіка Фінанси Право. – 2017.

4. Семенова Л. Технологія проведення Due Diligence / Л. Семенова // Банковський менеджмент. – 2011.

ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ

Нефедова Т.М., Вірко Р.А.
Київський національний університет технологій та дизайну
м. Київ, Україна

Фінансовим результатом господарської діяльності суб'єкта господарювання є прибуток або збиток. Прибуток утворюється в результаті продажу (реалізації) готової продукції (послуг, товарів). Крім того, суб'єкт господарювання може продавати (реалізовувати) інші матеріальні цінності і послуги допоміжних виробництв та господарств, а також мати доходи і збитки, що збільшують або зменшують розмір прибутку від інвестиційної та фінансової діяльності.

Прибуток є важливішим узагальнюючим показником, що характеризує кінцевий результат діяльності суб'єкта господарювання. Від розміру прибутку, отриманого суб'єктом господарювання залежать формування оборотних коштів, виконання зобов'язань перед бюджетом, платоспроможність, доходи акціонерів та інші показники.

Прибуток формується поступово протягом фінансово-господарського року. Більшу частину прибутку становить прибуток від реалізації продукції, одержаний у вигляді різниці між виручкою від реалізації продукції і витратами на її виробництво та збут.

Метою складання Звіту про фінансові результати є надання користувачам правдивої та неупередженої інформації про доходи, витрати, прибутки та збитки за звітний період. Цей звіт вважається одним з найбільш інформативних документів звітності, оскільки містить інформацію про динаміку прибутку суб'єкта господарювання. Таким чином, на формування чистого прибутку суб'єкта господарювання впливають фінансові результати, отримані внаслідок здійснення операційної, інвестиційної, фінансової діяльності, та фінансові результати, одержані внаслідок настання надзвичайних подій. Така класифікація фінансових результатів діяльності суб'єкта господарювання відіграє важливу роль при розрахунку та аналізі показників доходності [3, с.48].

Визначення поняття фінансових результатів діяльності надається в П(С)БО 3 "Звіт про фінансові результати". Прибуток – це сума, на яку доходи перевищують пов'язані а ними витрати. Збитки - перевищення суми витрат над сумою доходів, для отримання яких здійснено ці витрати.

Визначення фінансового результату полягає у визначенні чистого прибутку (збитку) звітного періоду. З цією метою в бухгалтерському обліку передбачається послідовне зіставлення доходів та витрат.

В бухгалтерському обліку чистий прибуток (збиток) формується поступово протягом фінансово-господарського року від усіх видів звичайної та надзвичайної діяльності та включає: чистий дохід (виручку) від реалізації

продукції (товарів, послуг); валовий прибуток (збиток); фінансові результати від операційної діяльності; фінансові результати до оподаткування; чистий прибуток (збиток).

Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), визначається шляхом вирахування з доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) податку на додану вартість, акцизного збору, інших зборів, знижок тощо.

Різниця між чистим доходом і собівартістю реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) називається валовим прибутком (збитком).

Що стосується фінансового результату від операційної діяльності, то він визначаються як алгебраїчна сума валового прибутку (збитку), іншого операційного доходу, адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат.

Остаточний фінансовий результат - чистий прибуток (збиток) визначається як різниця між різними видами доходів та витрат підприємства за звітний період.

Розмір та характер прибутків і збитків за кожний період діяльності суб'єкта господарювання є найважливішими підсумковими показниками їх роботи.

Метою здійснення будь-якої господарської діяльності є отримання прибутку, тобто позитивного фінансового результату. Якщо на кінець фінансового періоду суб'єкт господарювання отримав збиток – це може призвести до фінансової скрути, зниження ліквідності, скорочення виробництва або навіть поставити суб'єкт господарювання під загрозу банкрутства.

Прибуток як економічна категорія є грошовим виразом вартості реалізованого чистого доходу, основною формою грошових накопичень суб'єктів господарювання. Він характеризує дохідність суб'єкту господарювання, окупність вкладених витрат і використаного майна в результаті здійснення відповідних заходів. У Господарському кодексі України зазначено, що прибуток є основним узагальнюючим показником фінансових результатів діяльності суб'єкта господарювання.

Прибуток як фінансова категорія відображає позитивний фінансовий результат господарської діяльності суб'єкта господарювання, характеризує ефективність виробництва, свідчить про обсяг і якість виробленої (реалізованої) продукції, стан продуктивності праці, рівень собівартості [1, с.77].

З економічної точки зору, прибуток суб'єкта господарювання виконує такі основні функції: характеризує економічний ефект, отриманий у результаті діяльності підприємства; є одним із ключових джерел фінансування, розширення та економічного розвитку виробництва; є джерелом збагачення власників підприємства; є найважливішим джерелом формування державного бюджету (через систему оподаткування) [2, с.96].

У науковій літературі також відомий підхід, коли всі функції прибутку об'єднують у три функції: оцінювальну, стимулюючу і госпрозрахункову [58, с. 55]. Водночас не виключається можливість наділення прибутку й іншими функціями.

Для суб'єкта господарювання прибуток – одне з основних джерел фінансових ресурсів, формування централізованих і децентралізованих фондів грошових коштів. За рахунок прибутку формуються у значному обсязі бюджетні ресурси держави, здійснюється фінансування розширення підприємств, соціально-культурних заходів, матеріальне стимулювання працівників тощо. У цьому зв'язку в отриманні прибутку мають бути зацікавлені не тільки трудові колективи суб'єктів господарювання, а й держава.

Оцінювальна функція прибутку полягає в тому, що він є основним критерієм економічної ефективності виробництва і використання основних виробничих фондів. Ця функція прибутку для підприємця є дієвим засобом контролю за раціональним використанням матеріальних і трудових ресурсів.

Розглядаючи функцію прибутку з позицій оцінювання ефективності виробництва, необхідно враховувати, що прибуток не збігається зі своєю об'єктивною основою — вартістю додаткового продукту, а є її перетвореною (похідною) формою. Для підприємства прибуток означає, по-перше, надбавку до собівартості продукції, по-друге – приріст авансованої вартості.

Для підприємства економія будь-якої частини витрат виробництва (матеріальних або трудових) означає збільшення прибутку, оскільки в ньому втілюється результативність виробництва.

Стимулююча функція прибутку полягає в тому, що він є джерелом матеріального заохочення працівників, розширення виробництва і вирішення соціальних проблем суб'єкта господарювання, а також джерелом сплати прямих податків до бюджету. У цьому зв'язку в отриманні прибутку мають бути зацікавлені як держава, так і суб'єкти господарювання.

Госпрозрахункова функція прибутку полягає в тому, що госпрозрахунок як основний метод господарювання суб'єкта господарювання передбачає не тільки покриття власних витрат доходами, а й отримання накопичень (прибутку) для стимулювання працівників і вирішення інших питань. В умовах ринкової економіки отримання прибутку орієнтує товаровиробника на збільшення обсягів виробництва продукції, зниження витрат на нього. Цим забезпечується як досягнення мети підприємництва, так і задоволення суспільних потреб.

Література:

1. Азаренкова Г.М., Журавель Т.М., Михайленко Р.М. Фінанси підприємств: [навч. посіб.] для сам. вивчення дисципліни. -2-ге видання випр. і доп. – К.: Знання-Прес, 2006. - 287 с.

2. Гридчина М.В. Финансовый менеджмент: Курс лекций. – 3-е изд., стереотип. – К.: МАУП, 2004. – 160 с.

3. Кірейцев Г. Г., Виговська Н. Г., Петрук О. М., Александрова М.М., Бардаш С.В. Фінансовий менеджмент: Посібник для студ. вищ. навч. закладів / Житомирський інженерно-технологічний ін-т. — Житомир, 2001. — 431с.

4. Філімоненков О.С. Фінанси підприємств: [навч. посіб.]. - 2-ге видання перероблене і доповнене. –К.: МАУП, 2004. –328 с.

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОВІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

Юрченко О.
Коледж мистецтва та дизайну КНУТД
м. Київ, Україна

Забезпечення сталого розвитку суб'єктів господарювання обумовлює необхідність використання сучасних інструментів та методів управління. Орієнтація підприємств на максимізацію прибутку є неодмінною умовою успішної підприємницької діяльності, критерієм вибору оптимальних напрямків розвитку підприємств. Підвищення якості інформаційного забезпечення менеджменту підприємств досягається за рахунок комплексного використання облікової і аналітичної складових. Управлінська інформація повинна бути сформована в контексті задоволення вимог ключових зацікавлених сторін і релевантна поставленим цілям і задачам бізнесу. Тому удосконалення обліково-аналітичної системи стає необхідною умовою для виявлення впливу чинників на прибуток, резервів і способів їх мобілізації для нарощування прибутковості підприємства.

Фінансовий результат вважається індикатором благополуччя фінансово-господарської діяльності та ефективності управління, джерелом подальшого розвитку підприємств. Він є складним об'єктом обліку і аналізу, що вимагає постійного вдосконалення підходів до визначення та оцінки фінансових результатів діяльності підприємств. Сучасні теорії бухгалтерського обліку орієнтують на автономне або інтегроване ведення обліку в різних підсистемах: фінансового, податкового та управлінського обліку. Результати дослідження свідчать про наявність ряду проблем пов'язаних з організацією обліково-аналітичної системи управління прибутковістю підприємств.

По-перше, існує велика кількість індикаторів оцінки прибутковості, які впливають на організацію методичного забезпечення обліку. Індикатори прибутковості можна класифікувати наступним чином: 1) по відношенню до підприємства: індикатори для зовнішніх та внутрішніх користувачів; 2) залежно від цілей і задач користувачів: індикатори призначені для вищої ланки, підрозділів, власників, економістів, бухгалтерів, інвесторів, кредиторів; 3) по відношенню до звітності: індикатори звітності і розраховані на основі даних звітності; 4) за станом: статичні і динамічні; 5) залежно від терміну часу: ретроспективні, прогнозні; 6) за джерелами інформації: індикатори фінансової, управлінської і податкової звітності. Використання такої класифікації індикаторів надає можливість формувати інформацію щодо оцінки фінансового результату для потреб користувачів звітності та визначати напрямки поточного та стратегічного контролю, а також здійснювати аналіз для прийняття управлінських рішень та прогнозування прибутковості.

Друга проблема пов'язана з підвищенням якості обліку і аналізу фінансових результатів господарюючих суб'єктів [1,2]. Прибуток в поточному

періоді не відображає можливість отримання його в майбутньому та зростання капіталу або вартості підприємства. В умовах інфляції та невизначеності відтворення капіталу в ринковій економіці не завжди достатньо ресурсів, рівних ресурсів попереднього періоду. Тому приріст капіталу це більш об'єктивний показник, що характеризує ефективність діяльності підприємства. Для отримання достовірної інформації щодо взаємозв'язку прибутку і капіталу підприємства необхідно формування раціональної облікової політики. Застосування різних варіантів облікової політики дозволяє маніпулювати фінансовими показниками, що призводить до невідповідності показників фінансової звітності, створення можливостей приховування фінансового результату, та необ'єктивного відображення на рахунках бухгалтерського обліку. Тому необхідним при визначенні облікової політики дотримуватися принципів бухгалтерського обліку, зокрема принцип обачливості. У П(с)БО 11 «Зобов'язання» ТА МСБО 37 «Забезпечення, умовні зобов'язання та умовні активи» законодавчо закріплено дотримання принципу обачності при оцінці наслідків непередбачених зобов'язань і розкритті відповідної інформації в бухгалтерській звітності підприємства. Такий принцип проявляється на етапі створення резервів на покриття витрат ймовірних для даного або майбутніх звітних періодів, тобто реєстрацію передбачуваних або ймовірних фактів господарського життя. Створення на підприємстві резервів здійснюється незалежно від наявності прибутку. Мета створення резервів, є страхування підприємства від майбутніх витрат, та мінімізації ризику, визнання обов'язковими майбутніх витрат в поточному звітному періоді. При виборі облікової політики підприємства необхідно враховувати те, що прибуток залежить від вибору методів і процедур оцінки.

Третя проблема – необхідність переорієнтації управлінського обліку в контексті інформаційного забезпечення стратегічного управління. Система управлінського обліку повинна бути спрямована на організацію обліку для дослідження стратегічних аспектів розвитку наявних і передбачуваних можливостей створення вартості підприємства. Стратегічна функція охоплює не тільки на фінансові, а й нефінансові, стратегічні (такі, наприклад, як економічна додана вартість підприємства EVA), а також комплексні показники, тобто всі показники, які є необхідними для розробки, коригування та оцінки реалізації стратегії підприємства. Таким чином, інформація стратегічного управлінського обліку надає можливість оцінити вплив факторів зовнішнього середовища на прийняття стратегічних рішень підприємства.

Таким чином, формування інформації в межах обліково-аналітичної системи надає можливість об'єктивно оцінити вплив внутрішніх і зовнішніх факторів на прибутковість та приймати обґрунтовані управлінські рішення щодо підвищення ефективності діяльності підприємств.

Література:

1. Гоголь Т.А. Обліково-аналітичне забезпечення управління підприємств малого бізнесу: монографія / Т.А. Гоголь. – Чернігів: Видавець Лозовий В.М., 2014. – 384 с.
2. Лень В.С. Обліково-аналітична система: обґрунтування визначення, модель / В.С. Лень // Проблеми і перспективи економіки та управління. – 2016. - №1(5). – с. 281-289.

ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Розмислов О.М.

Східноукраїнський національний університет імені В. Даля,
м. Сєвєродонецьк, Україна
Захорошко С.С., Горчакова О.І.
Гродненський державний аграрний університет,
м. Гродно, Республіка Білорусь

Ускорение социально-экономического развития любой страны предусматривает увеличение эффективности общественного производства на основе всемирной экономии материальных, трудовых и денежных ресурсов. Политика ресурсосбережения - реальный источник удовлетворения растущих потребностей общества. Для того, чтобы внедрить это в жизнь необходимо знать все тонкости учета наличия и движения ресурсов, прежде всего материальных.

Наряду с актуальностью проблемы оценки производственных запасов следует отметить недостаточную освещенность вопросов данной темы в научной литературе. В основном в публикуемых изданиях рассматриваются нормативные документы без указания практических примеров, кроме того не проанализированы новые документы. Большинство статей являются субъективным мнением автора, что не дает гарантии правильности тех или иных методов применения положений бухгалтерского учета на практике. Актуальность темы и, в то же время ее недостаточная изученность обусловили выбор темы данной публикации.

Развития теории и практики оценки производственных запасов максимально приближенной к рыночным условиям способствуют труды таких ученых как: Пушкарь М.С., Сопка В.В., Бутынец Ф.Ф., Чебанов Н.В., Мех Я.В., Чумаченко М.Р., и других. Проблемы оценки запасов и контроля их использования является предметом особого внимания экономической науки.

Проблема оценки производственных запасов имеет достаточную актуальность в настоящее время, поскольку материальные активы являются неотъемлемой частью большинства предприятий. Огромную роль в успешном функционировании организации играет четко организованный учет. Он должен оперативно обеспечивать руководителей и других заинтересованных лиц необходимой информацией для эффективного управления производственными запасами в целях оптимальных условий для изготовления высококачественной продукции и нахождения резервов снижения ее себестоимости в части рационального использования материалов. Необходимое условие деятельности предприятий - хорошо отлаженные хозяйственные связи, поскольку они обеспечивают бесперебойность

снабжения, непрерывность процесса производства, своевременность отгрузки и реализации. Четкая классификация производственных запасов по определенным признакам и выбор единицы учета необходимы для своевременной и правильной организации синтетического и аналитического учета. Важной предпосылкой организации учета материалов является их оценка. Она имеет значение и для более эффективной организации обработки данных учета [1].

Процесс принятия управленческих решений предполагает сравнение двух или более варианты решений и выбор наилучшего. Управленческий учет должен предоставить необходимую информацию для оценки альтернативных вариантов. Можно использовать данные о расходах прошлого периода, но их необходимо скорректировать на изменения, относящиеся к будущим периодам. Иначе говоря, данные о расходах прошлого периода является базой для расчета будущих затрат для той или иной альтернативы.

Материальные ресурсы - один из важнейших элементов, необходимых для обеспечения производственного процесса, поэтому контроль за их наличием и движением в процессе производства имеет очень большое значение (особенно для материалоемких производств).

Создание и хранение запасов сопряжено с большими затратами. Общая сумма, связанных с снабженческо-заготовительной деятельностью, составляет обычно до 25% стоимости самих запасов. Поэтому важно, чтобы при минимальных затратах был обеспечен уровень запасов производства, необходимый для выполнения целей предприятия, компании [2, с. 33].

Управление запасами - это функциональная деятельность, цель которой - довести общую сумму ежегодных расходов на содержание, запасов до минимума при условии довольного обслуживания клиентов. Управление материальными запасами подразделяется на две области - плановое управление и непосредственное управление производством [4,5].

Все эти условия, дополнены следующими показателями, определяют наиболее выгодный уровень капиталовложений в запасы, а именно:

- объем оборотов;
- расходы на партию в расчете на один заказ;
- расходы на один заказ, связанную с риском отсутствия необходимых запасов;
- скорость транспортировки производственных запасов;
- выбор времени использования партии запасов;
- точность прогнозов;
- жесткость запланированных сроков поставки;
- методы организации сбыта;
- конкурирующие стандарты обслуживания.

В зависимости от выбранного метода учета расхода материалов сумма, подлежащая списанию на себестоимость продукции, работ, услуг, и стоимость остатков производственных запасов, переходящих на следующий месяц (период), могут существенно различаться.

Отсюда следует, что метод оценки материальных запасов должен соответствовать следующим требованиям:

отвечать регламентирующим документам состава затрат, включаемых в себестоимость продукции, работ и услуг;

отображать учетную политику предприятия, касается оценки имущества;

выступать основным элементом в принятии решений, «покупать или производить»;

быть согласованным с системой контроля производственных затрат.

Перечисленные выше требования противоречивы и ни одна из систем оценок не может им удовлетворять. Противоречие предопределена различными целями оценок материальных ценностей:

1. Для исчисления прибыли и оценки запаса в финансовой отчетности прошлые затраты на материалы обобщают по направлениям расходы. При этом они входят в себестоимость реализованной продукции и составляют часть оценки запаса нерезализованной продукции.

2. Для принятия решений и установления цены на продукцию прогнозируют затраты на материалы будущих периодов.

Целям внешней отчетности удовлетворяет метод, основанный на прошлых затратах. Для управленческого учета необходима информация о предстоящих расходах. Заранее устанавливается стандарт нормативной стоимости каждого наименования. Стандарт включает целевые расходы, которые планируются в начале отчетного периода и показывают, сколько должны стоить будущие закупки материалов при их эффективном использовании.

Следует отличать нормативные расходы от сметных. Смета относится ко всей снабженческо-заготовительной деятельности или отдельной операции этого вида деятельности; норма содержит ту же информацию, но на единицу сырья и материалов.

Установление нормативных затрат на единицу потребляемых материальных ценностей делает возможным сравнение нормативной цены единицы из фактической, проведения подробного анализа возникновения отклонений по материальным затратам, выделение в анализе влияния изменения цен на результаты деятельности отдела материально-технического снабжения и производства. Любое выше нормативной должна рассматриваться как прямая перерасход. Кроме того, учет изменения самих нормативных цен дает информацию для анализа качества приобретенных материалов, транспортных расходов и других затрат, составляющих нормативную цену.

Таким образом, сравнительная характеристика методов оценки позволяет сделать вывод о наиболее полном соответствии требованиям финансового и управленческого учета системы оценки запасов по нормативным затратам.

Литература:

1. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність» № 996-XIV від 16.07.99 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/anot/996-14>
2. Абрютіна М. С., Грачев А.В. Аналіз фінансово-економічної діяльності підприємства: учбово - практична допомога. – М.: Вид-во «Справа і Сервіс», 2010. – 256 с.
3. Азаренкова Г. М., Самородова Н. М Бухгалтерський облік: [навч. – метод. посіб.] для самостійного вивч. дисципліни. — К.: Знання, 2017. - 415с.
4. Бабіч В.В., Сагова С.В. Фінансовий облік (облік активів): [навч. пос.]:-К:КНЕУ, 2010. - 286с.
5. Костенко В.В. Вдосконалення обліку основних фондів та необхідність здійснення процесів відтворення // Статистика України. - 2013. - № 1. - С. 73 -75.

ЗМІСТ:

Секція 1:

ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА ТА МОДЕЛІ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ

Костирко Л.А., Мартинов А.А. Особливості запровадження моделі середньострокового бюджетного планування в Україні	3
Тищенко В.В., Тищенко О.В. Принципи фінансової реструктуризації непрацюючих кредитів банками державного сектору в Україні	6
Турегельдінова М.С. Аналіз показателів інфляції Казахстану на основі індекса потребителських цін	9
Тищенко В.В., Кальной О.Б. Аналіз капіталізації комерційних банків України	15
Овечкіна О.А., Ракитянська А.В. Пріоритети та інтереси зовнішньої політики України	18
Сейлеханов А.А. Проблеми нерівності в механізмі розподілення національного багатства	20
Шуліко М.М. Оцінка реалізації цілей державної політики в процесі виконання бюджетних повноважень розпорядниками коштів місцевих бюджетів	23
Тищенко О.І., Філоненко Ж.В. Аналіз масштабів та структури кредитного портфелю банків на прикладі ПАТ «ПУМБ»	27

Секція 2:

ІНСТИТУЦІЙНИЙ ТА ФІНАНСОВИЙ БАЗИС ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ ЕКОНОМІКИ

Кукса І.М., Васюренко Л.В. Фінансовий аспект в організації оплати праці	32
Степура В.В. Обґрунтування необхідності впровадження автоматизованих систем управління фінансами	37
Маслош О.В., Красюк В.О. Фінансове забезпечення сталого розвитку земельних ресурсів України	42
Стебляно І.О., Діхтярь І.О. Економічні механізми інноваційного розвитку житлово-комунального господарства України	45
Редько Л.І. Концептуальні рішення щодо інновацій в системі менеджменту сучасних підприємств	49
Казбекова С.А. Инновационное развитие промышленной отрасли республики Казахстан	52
Моргачов І.В., Несенюк А.С. Краудфандінг – сучасний механізм зміни суспільства	55
Мартинова Л.В., Руденко Е.В., Худякова А.А. Потенціал адаптації кластерів агропромислового комплексу	57

**Секція 3:
РОЗВИТОК ФІНАНСОВОГО РИНКУ: ВІТЧИЗНЯНИЙ
ТА ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД**

Костирко Л.А., Тищенко В.В., Деркач В.С. Аналіз сучасного стану депозитного ринку України	61
Чернодубова Е.В., Тіміна Ю.О. Тенденції та особливості розвитку фінансового ринку	66
Мельнік М.А., Розмислова К.О. Моделювання ендогенного і екзогенного ефектів в системі капітальних інвестицій	69
Rybak A. Consequences of sanctions obligations breaches for financial institutions	72
Тищенко О.І., Криклива Ю.О. Сучасний стан і перспективи розвитку ринку платіжних карток в Україні	75

**Секція 4:
РОЗВИТОК БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ**

Тищенко В.В., Мосійчук Д.О. Проблеми розвитку банківської системи в Україні	79
Чернодубова Е.В., Бубунець О.Р. Сучасні проблеми розвитку банківської системи України	83
Тищенко В.В. Ринок платіжних карток та платіжна інфраструктура України	86
Мухамеджанов Т.И. Анализ современного состояния валютного регулирования в республике Казахстан	90
Тищенко О.І. Впровадження системи рейтингової оцінки банків «camelso» в Україні	94

**Секція 5:
РОЗВИТОК БЮДЖЕТНОЇ СИСТЕМИ ТА
МІЖБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН**

Клюс Ю.І., Анисімова Т.О. Розпорядники бюджетних коштів та їх функції при виконанні кошторисів доходів і видатків бюджетних установ	97
Мартинов А.А., Супрун Ю.П. Фінансова децентралізація як прояв соціально-економічного розвитку України	101
Пшенічнова Є.О. Досвід проведення порівняльної оцінки витрат на утримання органів місцевого самоврядування	104
Мартинов А.А., Татаренко Д.С. Розвиток фінансової системи України в умовах міжнародної інтеграції	109
Пшенічнова Є.О. Досвід проведення порівняльної оцінки ефективності бюджетних програм в галузі «освіта»	112
Шуліко М.М. Особливості розробки плану діяльності головного розпорядника бюджетних коштів	117

Секція 6:

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Костирко Л.А. Інтелектуальний капітал – інструмент забезпечення ефективності управління вартістю підприємств	122
Соломатіна Т.В. Забезпечення ефективності управління ресурсами аграрних підприємств	127
Кушал І.М., Тимінська А.О. Сучасна концепція фінансового забезпечення сталого розвитку підприємств	129
Чернодубова Е.В., Татаренко Д.С. Напрями зміцнення фінансової стійкості підприємств в умовах міжнародної інтеграції	132
Середа О.О., Бахтін І.В. Фінансове управління операційною діяльністю підприємств	134
Чернодубова Е.В., Соломатіна Т.В., Корольова Н.М. Методичні аспекти нейтралізації ризиків в діяльності підприємств	137
Євтушенко М.В. Фінансова діагностика ефективності управління вартістю суб'єктів господарювання: передумови, методи	140

Секція 7:

КОРПОРАТИВНІ ФІНАНСИ: СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ, МОДЕЛІ, ІНСТРУМЕНТИ

Костирко Л.А., Ковтюх К.Б. Фінансовий стан підприємства як економічна категорія та об'єкт управління	143
Чернодубова Е.В., Мурадова Н.Р. Корпоративні фінанси: сучасні тенденції та перспективи розвитку	147
Середа О.О. Особливості оцінки вартості капіталу підприємств на сучасному етапі	151
Нефедова Т.М., Бурдейний В.Б. Сутність фінансово-економічної стійкості суб'єктів господарювання	154
Середа О.О., Скиданенко Д.В. Розвиток транснаціональних корпорацій в Україні	158
Плотніченко С.Р. Основи професійної етики та етикету як моральні виміри діяльності фінансиста	161

Секція 8:

ФІНАНСОВА ВЗАЄМОДІЯ ДЕРЖАВИ ТА ПІДПРИЄМСТВ ДЛЯ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

Косова Т.Д. Проблеми фінансового забезпечення відтворення капіталу в аграрному секторі економіки	164
Моргачов І.В., Горбас К.О. Державна фінансова підтримка розвитку малого бізнесу	168

Секція 9:

**ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В СИСТЕМІ
ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ**

Костирко Р.О. Інтегрована корпоративна звітність: проблеми та пріоритети	171
Кушал І.М., Анисімова Т.О. Аналіз моделей бухгалтерського обліку	176
Клюс Ю.І., Харьковська Ю.О. Деякі аспекти обліково-аналітичного забезпечення управління власним капіталом на підприємстві	179
Кушал І.М., Тугай Т.Д. Практика впровадження МСФЗ в Україні та розвинутих країнах	182
Зайцева Л.О. Обліково-аналітичне забезпечення управлінням сталим розвитком підприємств	187
Кушал І.М., Літвінова А.Ю. Розвиток «due diligences» як сучасної професійної аудиторської послуги у світі та в Україні	190
Нефедова Т.М., Вірко Р.А. Визначення поняття фінансових результатів господарської діяльності суб'єкта господарювання	193
Юрченко О. Обліково-аналітичне забезпечення управління прибутковістю підприємств	197
Розмислов О.М., Захорошко С.С., Горчакова О.І. Особенности использования методов оценки производственных запасов в условиях рыночной экономики	200

Наукове видання

Тези доповідей

VI Міжнародної науково практичної конференції

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

24-25 квітня 2019 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 30.05.2019.
Формат 60x84 1/16. Папір типогр. Гарнітура Times.
Умов. друк. арк. 8,3. Обл.-вид. арк. 8,8.
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