

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
СХІДНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
імені ВОЛОДИМИРА ДАЛЯ
ІНСТИТУТ ЕКОНОМІКИ ТА УПРАВЛІННЯ
КАФЕДРА ФІНАНСІВ І БАНКІВСЬКОЇ СПРАВИ

ЛУГАНСЬКА ОБЛАСНА ВІЙСЬКОВО-ЦИВІЛЬНА АДМІНІСТРАЦІЯ
ДЕПАРТАМЕНТ ФІНАНСІВ

ДЕРЖАВНА ПОДАТКОВА ІНСПЕКЦІЯ У М. СЕВЕРОДОНЕЦЬКУ
ГОЛОВНОГО УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНОЇ ФІСКАЛЬНОЇ СЛУЖБИ
У ЛУГАНСЬКІЙ ОБЛАСТІ

НАН УКРАЇНИ ЛУГАНСЬКА ФІЛІЯ
ІНСТИТУТУ ЕКОНОМІКО-ПРАВОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

СХІДНОКАЗАХСТАНСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ
Д. СЕРИКБАЕВА (КАЗАХСТАН)

ТЕЗИ ДОПОВІДЕЙ

IV Міжнародної науково-практичної
інтернет-конференції

"ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОЇ
СИСТЕМИ УКРАЇНИ"

13-14 квітня 2017 р.

Сєвєродонецьк, 2017

УДК 336

Рекомендовано до друку Вченою радою
Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля
(Протокол № 11 від 26 травня 2017 р.)

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ КОМІТЕТ КОНФЕРЕНЦІЇ

Голова організаційного комітету:

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

Співголови організаційного комітету:

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

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

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

Разумцев В.В., – перший заступник начальника ДПІ у місті Сєвєродонецьк;

Анікієва Т.В. – в.о. директора Департаменту фінансів Луганської обласної військово-цивільної адміністрації.

Члени організаційного комітету:

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

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

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

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

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

Відповідальний за випуск: **Костирко Л.А.**, докт. екон. наук, проф., завідувача кафедрою фінансів і банківської справи СХУ ім. В. Даля.

Тези доповідей IV Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції «Перспективи розвитку фінансової системи України» 13-14 квітня 2017 р. – Сєвєродонецьк: вид-во СХУ ім. В. Даля, 2017. – 140 с.

У збірнику подано тези доповідей учасників IV Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції «Перспективи розвитку фінансової системи України» 13-14 квітня 2017 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 ДЕРЖАВИ

ДЕЯКІ АСПЕКТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Анісімова Т.О., Ключ Ю.І.
СНУ ім. В. Даля, м. Сєвєродонецьк, Україна

В міру входження економіки нашої країни у світову, збільшення ступеня її інтеграції у світову фінансову систему, залежність від нестабільності на світових фінансових ринках зростає. Вплив останньої світової кризи все більше позначається на банківській системі України, що є найважливішою складовою фінансово-кредитної сфери економіки. Фінансова безпека держави складається з: безпеки грошово-кредитного сектора, безпеки бюджетного сектора, безпеки банківського сектора, безпеки фондового сектора, безпеки страхового сектора, безпеки інвестиційного сектора та безпеки валютного сектора.

Фінансову безпеку слід розглядати у двох аспектах:

- щодо фінансових наслідків діяльності банків для країни в цілому та окремих клієнтів і контрагентів;
- щодо недопущення та запобігання явним і потенціальним загрозам фінансовому стану всієї банківської системи країни, Національного банку України й окремих банківських установ [1].

Безпекою банку є стан захищеності його життєво важливих інтересів від недобросовісної конкуренції, протиправної діяльності кримінальних формувань і окремих осіб, здатність протистояти зовнішнім та внутрішнім загрозам, зберігати стабільність функціонування і розвитку відповідно до статутних цілей [2]. Фінансова безпека окремого банку тісно пов'язана з безпекою банківської системи в цілому. Вони впливають одна на одну. З одного боку, проблеми, що виникли в одному банку, здатні викликати “ефект доміно” і призвести до системної банківської кризи.

М.І. Зубок і Л.В. Ніколаєв у спільній роботі « Організаційно-правові основи безпеки банківської діяльності в Україні» визначають такі види банківської безпеки: особиста безпека – забезпечення ритмічної роботи, вільного переміщення та відпочинку кожного працівника банку; колективна безпека – забезпечення планової й ефективної роботи підрозділів банку; економічна безпека – забезпечення умов для ефективного проведення банком операцій і виконання угод, раціонального використання кредитних і фінансових ресурсів банку, надійного зберігання і транспортування готівки та цінностей; інформаційна безпека – формування інформаційних ресурсів банку та організація гарантованого їх захисту [3].

У цілому загрози безпеці банків можна поділити на дві великі групи – внутрішні й зовнішні. До зовнішніх належать загрози, що містять у собі

фактори, які є результатом впливу зовнішнього середовища на банк, зокрема діяльність держави, економічна кон'юнктура в країні та світі, конкуренти тощо. До внутрішніх загроз належать фактори, які або безпосередньо генеруються банком, або є частиною його внутрішнього середовища. До основних внутрішніх загроз можна віднести рівень забезпеченості фінансовими ресурсами, незадовільну структуру активів і пасивів, некомпетентність вищого керівництва і персоналу, а також інші фактори, що безпосередньо належать до внутрішньої діяльності банку. Щоб забезпечити фінансову безпеку банку використовують: внутрішні та зовнішні методи. До основних внутрішніх методів належать: фінансове планування, фінансовий аналіз, фінансове регулювання, фінансовий контроль. А основними зовнішніми методами є: банківське регулювання, фінансове регулювання, фінансовий контроль [4].

Фінансова безпека як економічна категорія містить у собі поняття фінансової стабільності. У цілому, як зазначає О.І. Барановський, фінансова стабільність комерційного банку є важливою умовою забезпечення його фінансової безпеки. Важливою групою інструментів для забезпечення фінансової безпеки банків є зовнішні інструменти, до яких належать: банківське регулювання, банківський нагляд, банківський контроль. Інший підхід пропонував Л.А. Клюско, розглядаючи як внутрішні, так і зовнішні інструменти як регулюючі та стабілізуючі. А методи банківського регулювання, як зазначає Р. Бернд, матеріалізуються через систему заходів, які умовно розподіляються на превентивні і застосовуються для попередження можливих негативних наслідків від тієї або іншої економічної ситуації, і протекційні, які застосовуються для захисту від уже існуючих ризиків [5].

Система забезпечення фінансової безпеки банку базується на таких принципах: мінливості, об'єктивності, обачності, безперервності й оперативності, конфіденційності, комплексності та системності, явності в інтерпретації результатів, альтернативності варіантів розвитку, дотримання компромісу між ступенем ризику і очікуваними результатами (або принцип виправданого ризику).

Для експертного визначення рівня фінансової безпеки банків використовують анкетування. Основні типи анкет: фактографічні, тематичні, цільові та анкети рішень. Тематичні, цільові й анкети рішень належать до класу оцінних, якщо в них присутні спеціальні графи, у яких повинна даватися оцінка об'єкта керування за певним критерієм і передбаченою в анкеті шкалою. Найпоширеніший критерій, за яким проводяться оцінки, – порівняльна важливість оцінюваного альтернативного варіанта рішення. Оцінні анкети можуть бути й неявного типу, тобто в них може передбачатися не кількісна, а якісна оцінка, за якою при обробці може бути відновлена необхідна кількісна оцінка. Іноді замість точної кількісної оцінки в анкеті може зазначатися лише діапазон значень, за якими проводиться оцінка. Анкети бувають відкритого й закритого типу. В анкеті закритого типу на

кожне питання дані варіанти відповіді, а в анкеті відкритого типу відповіді можуть бути відображені в довільній формі. Для оцінки рівня фінансової безпеки з використанням кількісних методів можна застосовувати скорингову методику. Основою даної методики є розрахунок кількості балів, який здійснюється за оцінками фінансових коефіцієнтів і показників. Оскільки фінансова безпека банку визначається рівнем його захищеності і ступенем ефективності діяльності, основою побудови методики оцінки фінансової безпеки банку є дві групи показників: показники, які характеризують ефективність діяльності банку; показники, які характеризують рівень його захищеності та здатність протистояти кризовим явищам.

Однією з найбільших проблем, пов'язаних з моральними ризиками банку, є їх оцінка. На сьогоднішній день немає методик достовірної оцінки, тому банки не можуть оцінити рівень ризику і загроз, що є результатом дії моральних ризиків, відповідно і наслідків від них. Різноманітні форми прояву моральних ризиків, наприклад, моральні ризики, пов'язані з кредитною діяльністю, моральні ризики, пов'язані з персоналом, моральні ризики, пов'язані з наявністю материнської компанії тощо, обумовлюють необхідність розробки конкретних моделей для конкретних видів (форм) моральних ризиків.

Узагальнюючи, можна зазначити, що фінансова безпека банківської системи є дуже важливою для фінансової системи держави, її потрібно досліджувати, контролювати та перевіряти.

Література

1. Барановський О.І. Банківська безпека: проблема виміру / О.І. Барановський // Економіка і прогнозування. - 2006. - № 1. С.7-25.
2. Большой экономический словарь / под ред А.Н.Азрилияна. – 5-е изд. доп и перераб. – М.: Институт новой экономики, 2002. - с. 469.
3. Зубок М. І. Безпека банківської діяльності: навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. — К.: КНЕУ, 2003. — 156 с.
4. Адамик Б. П. Національний банк і грошово-кредитна політика / Б.П Адамик: Навч. посіб. для студ. вищ. закл. освіти України. - Т. : Карт-бланш, 2002. - 278с.
5. Бернд Рудольф. Банковская система и контроль за банковской деятельностью в условиях рыночной экономики. – Мюнхен, 1984. – 284 с.

КОРУПЦІЯ - ЯК ЗАГРОЗА ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

Баюрчак Я.І., Шапар Ю.В., Манухіна М.Ю.
СНУ ім. В. Даля, м. Сєверодонецьк, Україна

З часу отримання державної незалежності Україна будувала власну систему національної безпеки на основі загальновизнаних норм міжнародного права. Це дозволило Україні визначитися зі своєю європейською цивілізаційною ідентичністю та започаткувати на цій основі складний і суперечливий процес трансформації суспільства і держави, системи національної безпеки. Водночас обрані в середині 1990-х років неефективні суспільно-політична й соціально-економічна моделі розвитку перешкоджали становленню України як європейської демократичної держави. Корупція пронизала систему державних органів та спотворила основні механізми її функціонування.

Унаслідок поширення корупції діяльність державних органів виявилася фактично підпорядкованою корпоративним та особистим інтересам колишнього керівництва держави, а подеколи й інтересам інших держав. Привласнення державних коштів набуло загрозливих масштабів.

До найбільш негативних наслідків впливу корупції на економіку дослідники відносять:

1. Розширення тіньової економіки. Це призводить до зменшення податкових надходжень до бюджету. Як наслідок, держава втрачає фінансові важелі управління економікою, загострюються соціальні проблеми через невиконання бюджетних зобов'язань.

2. Порушуються конкурентні механізми ринку, оскільки часто у виграші залишається не той, хто конкурентоспроможний, а той, хто незаконно зміг отримати переваги. Це спричиняє зниження ефективності ринку та дискредитацію ідей ринкової конкуренції.

3. Неефективно використовуються бюджетні кошти, зокрема при розподілі державних замовлень та пільг. Це ще більше ускладнює бюджетні проблеми країни.

4. Підвищуються ціни за рахунок "корупційних витрат". У результаті страждає споживач.

5. Розширюються масштаби корупції в неурядових організаціях (на фірмах, підприємствах, в громадських організаціях). Це призводить до зменшення ефективності їхньої роботи, а відповідно, знижується ефективність економіки країни загалом.

Згідно з Законом України «Про засади запобігання та протидії корупції», корупція - це використання особою наданих їй службових повноважень та пов'язаних з цим можливостей з метою одержання неправомірної вигоди або прийняття обіцянки/пропозиції такої вигоди для себе чи інших осіб або відповідно обіцянка/пропозиція чи надання неправомірної вигоди такій особі

або на її вимогу іншим фізичним чи юридичним особам з метою схилити цю особу до протиправного використання наданих їй службових повноважень та пов'язаних з цим можливостей [1].

Проблема протидії корупції в Україні була і залишається надзвичайно актуальною як для держави, так і суспільства в цілому.

Корупція в Україні перетворилася на одну з загроз національної безпеки. Вплив корупції на українське суспільство і державу має комплексний та системний характер, зокрема йдеться про соціальні, економічні, владні, політичні та міжнародні аспекти цього впливу.

Корупція впливає на всі сфери економіки України. Її провокує масова “тінізація” економічного сектора України, що, в свою чергу, є економічним підґрунтям корумпованих зв’язків. У тіньовому секторі економіки працюють мільйони громадян України. За підрахунками фахівців, сукупний тіньовий капітал українських громадян складає приблизно 40 млрд. дол. США. Загалом, корупція підриває економічні основи держави, блокує надходження іноземних інвестицій, приводить до “тінізації” економіки, сприяє зростанню впливу організованих злочинних груп.

Корупція негативно впливає на міжнародний імідж України, перешкоджає, а іноді блокує надходження іноземних інвестицій. Так, за даними експертного опитування, близько 80% закордонних експертів негативним фактором визнали корумпованість влади. Оцінюючи ситуацію, також близько 80% опитаних експертів вважають, що в першу чергу іноземному бізнесу в Україні заважає корумпованість чиновників [2].

Корупція набуває різних форм, до яких, зокрема, належать хабарництво, кумівство, протегування, розкрадання державних фондів, уникнення від сплати податків, незаконна витрата надходжень. До видів корупції належить також розкрадання державних фондів посадовими особами, на яких покладено управління цими фондами.

Серед найбільш очевидних наслідків корупції – її негативний вплив на економічний розвиток країни.

Наслідком корупції є уникнення податків і значні втрати державних надходжень. У поєднанні з розтратою державних коштів, це може призводити до уповільнення розвитку інфраструктури і послаблення соціальних програм у короткостроковій, а також – до негативних бюджетних і монетарних наслідків у довгостроковій перспективі. При існуванні корупції виникає вірогідність перекидання підходів до витрачання коштів і деформування державних пріоритетів, при цьому отримання власного блага набуває більшого пріоритету, ніж забезпечення державного блага.

Без перебільшення можна стверджувати, що іноземний бізнес вносить свій вагомий вклад в ріст корупції в нашій країні. Переміщення незаконних прибутків за кордон зменшує ризик корупційних домовленостей і тим самим прискорює корупцію.

В Україні вивіз капіталу давно став проблемою економіки і фінансової системи. Левову частку цього потоку складають незаконно отримані

прибутки, в тому числі від корупційних угод. Це поглиблюється відсутністю двосторонніх і багатосторонніх домовленостей за участю нашої країни про арешт рахунків, видачу злочинців тощо.

Безсумнівно, що корупція викликає негативний вплив на всі сторони життя.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про засади запобігання та протидії корупції» від 23.03.2017 № 1975-VIII
2. Барановський, О. І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення) [Текст] : монографія / О.І. Барановський. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун- т, 2010. – 759 с.

ПЕРСПЕКТИВЫ СТАБИЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ В КАЗАХСТАНЕ

Гандрабура М.В.
Консалтинговая компания IGM
г. Алматы, Республика Казахстан

Шанс изменить неблагоприятную ситуацию в казахстанской экономике довольно небольшой. Здесь критически важно объективно и трезво взглянуть на реальное положение дел, без излишнего оптимизма. Как известно, признание проблемы – уже половина решения.

Что мы имеем:

- колоссальные затраты государственного и квазигосударственного сектора в сопоставлении с масштабом экономики страны;
- низкий уровень конкурентоспособности отечественных производителей на мировом рынке и их вытеснение с местного рынка, как следствие всё большей открытости Казахстана глобальным игрокам и иностранным компаниям;
- резкое обострение социальной напряженности, в связи с неопределенностью будущего, сокращением рабочих мест и реальной покупательской способности тенге.

Необходимо в первую очередь разобраться с решением этих проблем и найти действенные драйверы развития экономики, которым, как показала история, программа новой индустриализации (ГПИИР) по факту не является.

1. Затраты государства.

Требуется разработать Программу оптимизации затрат государственного и квазигосударственного сектора. Причем речь идет не о сокращении затрат по принципу "убрать 10% от бюджета", а о конкретных обоснованных мерах по каждому направлению затрат. Это вопросы непроизводительных издержек, неэффективного персонала, излишних капитальных затрат, безрезультативных для экономики страны программ и проектов.

Сделать это требуется в экстренно короткие сроки 2-3 месяца, что возможно только с привлечением профессиональных команд со стороны. Возможно, это компании большой четверки консультантов уже работающих в Казахстане. Если бы этого хотели и могли сделать нынешние руководители, то они бы это уже сделали.

2. Конкурентоспособность отечественного бизнеса.

В Казахстане созданы одни из лучших в СНГ условий ведения бизнеса и защиты инвестиций. Однако этого недостаточно.

Низкая конкурентоспособность местных предприятий базируется прежде всего на отсутствии опыта управления бизнесом на международном уровне у большинства казахстанских топ-менеджеров. Это заметно и по набору проблем, которые беспокоят отечественных бизнес-руководителей, и на качестве управления рисками, и на недостаточной проработке вопросов

стратегии развития бизнеса.

Решение этой задачи не может заключаться только в мерах по повышению их образовательного уровня. Пока руководители будут учиться, их бизнес будет уступать позиции профессиональным командам иностранных компаний.

Если и говорить о реальном решении задачи в краткосрочном периоде, то надо обратить внимание на прошлый опыт Китая. Нам следует не монополизировать экономику, а наоборот создавать крупные корпорации, способные конкурировать с международным бизнесом. Приглашать в руководство этих компаний реально дорогих и при этом эффективных иностранных управляющих. Такие компании должны быть построены не как управленческая вертикаль, а как система бизнес-единиц работающих на общие цели с одним центром координации, финансирования и стратегического управления.

Требуется собрать экономику в кулак. Сейчас нет времени на попытки и раскачку. Зато есть все шансы потерять национальную экономику.

Уже после получения результатов от такой модели, только тогда можно будет переходить к разгосударствлению отдельных бизнес-единиц, доказавших свою эффективность и имеющих достаточный уровень самоокупаемости, при этом не ослабляя контроль над выполнением их роли в общей системе хозяйствования страны. Возможно, именно через представление опционов на последующий выкуп акций предприятий в процессе разгосударствления можно стимулировать интерес топ-менеджеров. В любом случае, если речь идет о сохранении и развитии бизнеса в дальнейшем, инвесторы заинтересованы в сильном менеджменте, а не просто в имущественном комплексе.

3. Социальная напряженность.

Борьба за лучшие рабочие места, рост требований к квалификации сотрудников, внедрение инноваций и автоматизация процессов безусловно ведут к росту безработицы. Сопrotивляться этому глобальному процессу невозможно. Необходимо найти возможности для занятости значительного числа граждан.

Выходом может являться крупная государственная Программа по восстановлению провинциальных городов и поселков, на который будут привлекаться молодые специалисты и работники среднего уровня квалификации. Финансирование государственное. Достойная оплата труда, предложение жилищных условий и правильная идеологическая база проекта принесет результаты. Управление проектом должно быть организовано с привлечением международных организаций имеющих опыт ведения крупных социально значимых проектов.

Такая глобальная стройка не только создаст большое количество рабочих мест, но и стимулирует развитие казахстанских регионов. Жители и граждане получают реальную заботу об их благосостоянии и будущем. Динамика урбанизации населения затормозится. Это сократит социальную

напряженность.

Только после скорейшего решения вышеназванных проблем можно говорить об анализе ситуации в экономике и разработке Новой программы развития экономики Республики Казахстан.

Литература:

1. Консалтинговая компания IGM [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.igm.kz/>
2. Национальный аналитический центр [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nac.gov.kz/>

АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ В СФЕРЕ ЭКСПОРТА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Машаев А.К.

Казахский национальный университет им. Аль-Фараби
г. Алматы, Республика Казахстан

Негативные тенденции во внешней торговле, обнаружившиеся во второй половине 2014-го, набирают обороты. Экспорт Республики Казахстан (РК) за первые 6 месяцев 2015 года уменьшился на 42,3%. Результат лучше показателей кризисного 2009 года, тогда экспорт просел на 51%, но намного хуже старта нынешнего снижения: во втором полугодии 2014 года экспорт уменьшился на 13,3% (рис.1).



Рис.1 – Объемы экспорта Республики Казахстан за 2008-2015 годы

Чистый экспорт сократился до 9 млрд долларов — уменьшение на 61,2% по сравнению с январем–июнем 2014 года. Если во втором полугодии этого года отрицательные тренды ускорятся, то впору искать внешние и внутренние резервы для финансирования платежного баланса. По данным Нацбанка РК, картина куда печальнее: торговый баланс в первом полугодии 2015 года просел до 7,8 млрд долларов, что ниже показателя аналогичного периода 2014 года на 65,5%.

В арсенале отечественных экспортеров 884 позиции, бизнес экспортирует продукцию в 98 стран. Экспортные товары традиционно делят на сырьевые и обработанные (промежуточные, потребительские и средства производства). По данным Национального агентства по экспорту и инвестициям Kaznex Invest, за минувшее полугодие вывоз сырьевых товаров по сравнению с аналогичным показателем прошлого года сократился

на 16,1 млрд долларов (–47,9%). Причины известные — падение цен на основные товары, колебание инвалют, сокращение спроса.

Тонна казахстанской нефти в январе–июне 2015 года продавалась в среднем за 440 долларов. Это на 45,8% меньше, чем в январе–июне 2014 года. В результате доход от экспорта нефти уменьшился почти вдвое: с 29,9 до 15,2 млрд долларов. Незначительный процент приходится на физическое сокращение: в первой половине этого года нефтяники экспортировали на 2,3 млн тонн нефти меньше, чем в предыдущий период.

Руды и концентраты, природный газ и пшеница замыкают четверку сырьевых экспортных товаров, экспорт которых значительно сократился за анализируемый период. Аналитики Kaznex Invest отмечают: поставки руд и концентратов снизились на 61% (с 1,3 млрд до 500 млн долларов), природного газа — на 22,2% и пшеницы — на 40%.

До 77% казахстанской руды в этом году потребила РФ, то есть девальвация рубля уменьшила денежный поток почти в два раза. Впрочем, китайское направление тоже отличилось: Китай ужал спрос в пять раз. Кризис в Украине привел к сокращению туда поставок газа.

В первой половине 2015 года экспорт несырьевых (обработанных) товаров сократился, по данным Kaznex Invest, на 26,3%. В реальных деньгах цифры куда оптимистичнее: просадка всего на 2,3 млрд долларов. Схематично изображено на рис. 2 и 3.

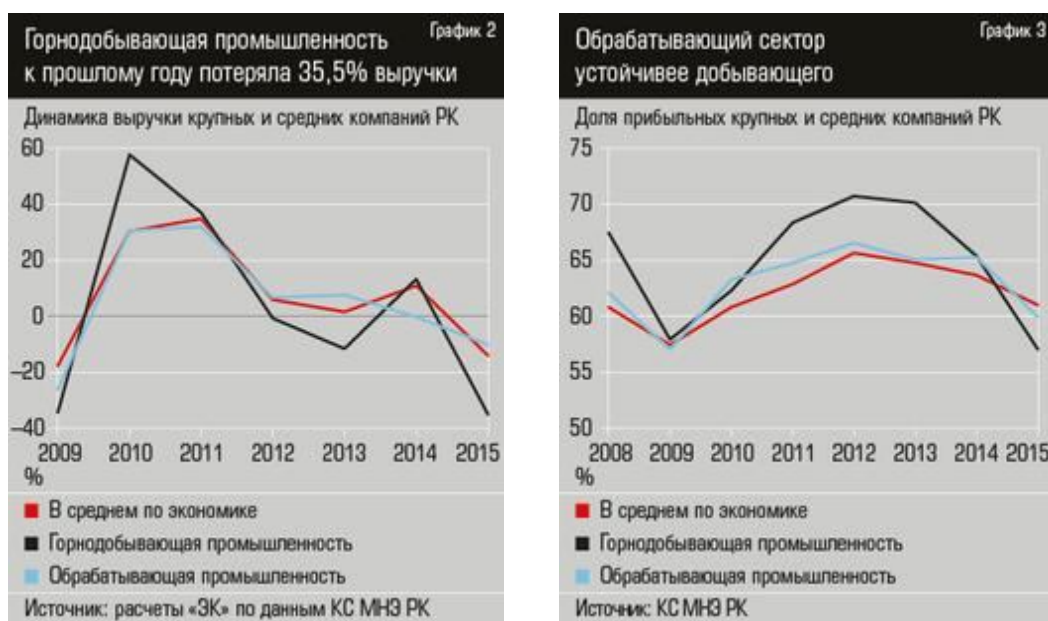


Рис. 2, 3 – Объемы экспорта по горнодобывающей и обрабатывающей промышленности.

Промежуточные товары, которые входят в группу «обработанные продукты», поставили антирекорд — уменьшение экспорта на 1,2 млрд долл. Здесь отрицательную динамику показали газы нефтяные (–53,7%), цинк (–48,8%), ферросплавы (–33,3%), плоский прокат из железа (–23,2%) и т.д.

Положительную динамику продемонстрировали титан и изделия из него (61%), оксид алюминия (29,5%), урановая продукция (12,8%) и т.д.

По результатам шести месяцев экспорт готовых товаров (как потребительских, так и средств производства) пикировал до 1,2 млрд долларов. Это в два раза ниже аналогичного показателя 2014 года. В этой группе наибольший спад показали фосфинаты (–57,3%), подшипники (–56,5%), рыбное филе (–52,8%), запорная арматура (–51,4%), аккумуляторы (–42,9), шоколад (–37,6%).

В связи с этим Президент Казахстана Нурсултан Назарбаев поручил правительству разработать антикризисный план, поскольку «экономика республики функционирует в тяжелом режиме». Какие меры будут предложены экспортерам, пока неизвестно.

На разработку новой программы нужно время, да и экономическая конъюнктура меняется со скоростью света, поэтому лучше действовать точно. Белорусский экономист Игорь Пелипась в своей работе пишет: «В ходе углубленных интервью, проведенных в Казахстане, респонденты в качестве ограничений и барьеров при осуществлении грузоперевозок в Россию называли бюрократические процедуры. Если бы барьеры и ограничения на территории России были устранены, объем грузоперевозок увеличился бы на 30–35 процентов. Наибольшее же ограничительное влияние на торговлю нетарифные барьеры имеют для экспорта из Казахстана».

«У Казахстана под боком крупный рынок Узбекистана. Но каждый, кто работал на нем, знает, что обязательно наступит момент, когда дебиторская задолженность узбекских партнеров станет безнадежной. И здесь бы и оказать государству поддержку, наладив взаиморасчеты, например, через систему клиринга», — приводит другой пример экономист Жарас Ахметов.

По его словам, поговорив с экспортерами, можно найти много проблем, которые государство должно и может помочь решить без предоставления дополнительных льгот и преференций. «Все эти льготы — своеобразный откупной платеж за то, что государство не делает то, что могло бы сделать».

Вместе с производителями обработанной продукции в двери кабинета стучатся и сырьевые компании. Они тоже желают получить дополнительный пакет льгот. И это несмотря на то что они и так получили ощутимую поддержку после девальвации тенге. Впрочем, сырьевикам и без программы развития немало помогают.

Меры по поддержке ГМК дали определенный результат уже в 2015 году. В начале года были разработаны мероприятия по предоставлению понижающих коэффициентов на перевозки грузов железнодорожным транспортом и на услуги KEGOC. Эти скидки дали возможность предприятиям в известной мере сохранить рынки сбыта и поддержать конкурентоспособность в условиях некорректного соотношения курса российского рубля к казахстанскому тенге.

Безусловно стабилизировало положение ГМК и то, что Минфин, если в

начале года серьезным образом задолжал экспортерам по возврату НДС, то во второй половине уже многим компаниям, таким как “АрселорМиттал Темиртау”, ERG, “Казахмысу” и другим, смог вернуть долги».

Между тем в ассоциации предлагают ряд мер, которые бы улучшили положение горнодобывающих компаний. Например, убрать бонус коммерческого обнаружения, который не практикуется в мире и не приветствуется инвесторами; решить вопросы по разделению этапов налогообложения в горнорудной и металлургической отрасли, поскольку с технической точки зрения есть разные уровни производственной цепочки — «добыча», «первичная переработка».

Сейчас идет обсуждение возможности применения офсетных соглашений для компаний, инвестирующих в ГМК. Однако необходимо помнить, что офсетные обязательства не должны распространяться на недропользователей. В мировой практике офсетные соглашения применяются в основном в сфере торговли оружием и военной техникой, реже используются в гражданском секторе — при закупе дорогостоящей высокотехнологичной продукции.

В условиях низких цен на нефть нефтяники не откажутся от дополнительных послаблений. Несмотря на снижение экспортной таможенной пошлины (ЭТП) в марте этого года с 80 до 60 долларов, Асет Магауов, генеральный директор Kazenergy, в июне выступал в прессе с предложением уменьшить ЭТП до 15 долларов.

В ближайшие два года нужно уделить внимание трем вопросам. Во-первых, сблизить кодекс о недрах с усилившейся потребностью в инвестициях. Во-вторых, оптимизировать налоговую нагрузку. Налоговая нагрузка в нефтяной сфере РК является одной из самых высоких в мире — более 72%. В Норвегии — 70 процентов, в Великобритании — менее 60 процентов, в Бразилии — 55 процентов, в Нигерии — 58 процентов.

В-третьих, требуется сопряжение с текущими реалиями нефтяной отрасли Казахстана в части низкорентабельных месторождений. К этой категории можно отнести седьмую часть месторождений страны, а это существенное число.

Известно, что по низкорентабельным месторождениям ставка налога на добычу полезных ископаемых снижается до 0,5% с прежних 9–10%. Правительство Казахстана признало только одно месторождение низкорентабельным — это Каражанбас.

Литература:

1. Central Asian Analytical Network Оценка влияния нетарифных барьеров в ЕАЭС: результаты опросов предприятий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://caa-network.org/archives/3117>

2. Маркетинговый справочник Razdata Экспорт и импорт Казахстана – 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://kazdata.kz/04/all-import-eksport-kazakhstan-2015.html>

СЕКЦІЯ 2: ДЕРЖАВНЕ ФІНАНСОВЕ УПРАВЛІННЯ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

РЕГУЛЮВАННЯ МІЖБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ СЬОГОДЕННЯ ТА НАПРЯМКИ ВДОСКОНАЛЕННЯ

Швець Н.В., Паничок М.Ю.
СНУ ім. В. Даля, м. Сєвєродонецьк, Україна

Однією з умов прогресивних економічних трансформацій в Україні є раціональна система міжбюджетних відносин, спрямована на вирівнювання територіальних диспропорцій і забезпечення стійкого економічного зростання регіонів і країни в цілому при підтримці високих соціальних стандартів, а також виконання місцевими органами влади своїх повноважень в повному обсязі. Отже, метою роботи є аналіз міжбюджетних відносин та результатів їх регулювання для визначення напрямків їх вдосконалення.

Особливості побудови і регулювання міжбюджетних відносин відіграють важливу роль в соціально-економічному розвитку держави і регіонів, закладаючи його фінансові основи шляхом перерозподілу національного багатства між окремими територіями і рівнями соціально-економічної системи. При цьому під регулюванням міжбюджетних відносин розуміється забезпечення оптимальної взаємодії всіх рівнів бюджетної системи держави для досягнення певного комплексу цілей і завдань, зокрема, таких: бюджетне вирівнювання; економічне стимулювання соціально-економічного розвитку регіонів; компенсація витрат місцевих бюджетів, пов'язаних з фінансуванням пільг, що надаються державою [2; 5].

Ефективність регулювання міжбюджетних відносин можна проілюструвати досягненням його цілей і завдань [2; 3]. Перш за все, слід проаналізувати динаміку загального обсягу міжбюджетних трансфертів, що надаються, а також їх рівня до прибуткової частини державного бюджету (табл. 1).

Як видно з табл. 1, обсяг міжбюджетних трансфертів збільшився з 62,2 млн. грн. в 2009 році до 171,5 млн. грн. в 2015 році, їх рівень в доходах центрального бюджету зріс з 0,03% до 0,05%. Особливо значний приріст (40,9 млн. грн.) спостерігався в 2014-2015 роках, що пов'язано із загостренням кризових явищ в економіці країни в цьому періоді, які негативно вплинули на фінансові можливості всіх регіонів України.

Таблиця 1

Аналіз абсолютних і відносних показників міжбюджетних трансфертів в Україні за період 2009-2015 рр.

Роки	Загальний обсяг міжбюджетних трансфертів	Відхиленн я +/-	Прибуткова частина бюджету	Рівень міжбюджетних трансфертів до прибуткової частини бюджету %	Відхиленн я +/-
2009	62,20	-	209700,30	0,03	-
2010	71,80	9,60	240615,20	0,03	0,00
2011	93,30	21,50	314616,90	0,03	0,00
2012	124,70	31,40	346054,00	0,04	0,01
2013	115,70	-9,00	339180,30	0,03	0,00
2014	130,60	14,90	357084,20	0,04	0,00
2015	171,50	40,90	354694,80	0,05	0,01

Джерело: розраховано автором за матеріалами [7; 8]

Структура міжбюджетних трансфертів в Україні представлена на рис. 1.

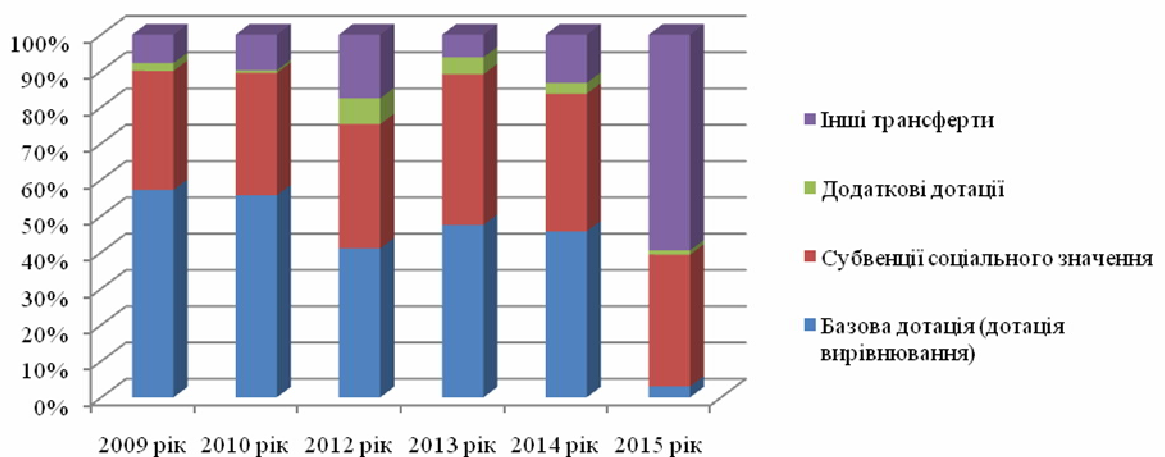


Рис. 1. Структура міжбюджетних трансфертів в Україні за період 2009-2015 рр.

Джерело: розроблено автором за матеріалами [7; 8]

Як видно на рис. 1, в структурі міжбюджетних трансфертів в Україні мало місце значне скорочення частки дотацій вирівнювання і стабілізації (базових дотацій) на тлі зростання частки інших трансфертів, які 2015 року склали близько 60% всього обсягу асигнувань бюджетам інших рівнів. При цьому частка додаткових і базових дотацій скоротилася до 1%. Крім того, структура міжбюджетних трансфертів свідчить про незадовільний стан інвестиційної складової, що негативно позначається на фінансових можливостях регіонів.

Як наголошувалося раніше, ефективність наявного інструментарію регулювання міжбюджетних відносин можна оцінити за його впливом на рівень економічного розвитку країни, кількісно обчислюваний показником середньодушового доходу, виявивши тісноту зв'язку між обсягом міжбюджетних трансфертів, що виділяються, і рівнем середньодушового доходу. Для цього доцільно застосувати методику кореляційного аналізу, зокрема рангового коефіцієнту Спірмена (ρ) [6].

Результати розрахунку представлені в табл. 2.

Таблиця 2

Характеристика обсягу міжбюджетних трансфертів і середньодушового доходу в Україні в 2008-2015 роках

Рік	Об'єм міжбюджетних трансфертів, млн. грн.	Середньодушовий дохід, тис. грн./чел.
2008	57,60	20,44
2009	62,20	19,79
2010	71,80	23,55
2011	93,30	28,44
2012	124,70	30,93
2013	115,70	31,94
2014	130,60	34,93
2015	171,50	46,11

Джерело: розраховано автором за матеріалами [7; 8]

Результати розрахунків тісноти зв'язку між ознакою чинника і результативним показником представлені в табл. 3.

Таблиця 3

Результати розрахунку коефіцієнта Спірмена для показників ефективності регулювання міжбюджетних відносин в Україні в 2008-2015 рр.

Показник	Значення
Значення коефіцієнта кореляції Спірмена	0,983399
Якісна характеристика тісноти зв'язку	сильний
Характеристика напрямку зв'язку	прямий

Джерело: розраховано автором

Як показують дані табл. 3, соціально-економічний розвиток регіонів України в значній мірі залежить від міжбюджетних трансфертів, тобто фінансовий потенціал регіонів є низьким. Причини такої ситуації полягають у відсутності стимулів у регіональних і місцевих властей до реального реформування соціально-економічної сфери, а також до нарощування фінансового потенціалу регіонів і муніципальних утворень. Іншими словами,

в регіонах переважає «утриманська» модель управління і господарювання, що свідчить про неефективне регулювання міжбюджетних відносин, відсутність обґрунтованості розмірів коштів, що надаються, напрямів їх витрачання та ін.

Отримані результати дослідження свідчать про те, що вдосконалення регулювання міжбюджетних відносин повинно відбуватися у напрямі регіоналізації бюджетно-податкових процесів, що дозволить:

а) сконцентрувати фінансові ресурси певних регіонів для забезпечення умов соціально-економічного розвитку, що перешкодить розвитку на місцях утриманських настроїв і значної залежності від міжбюджетних трансфертів;

б) ефективніше реалізувати стимулюючу функцію податкової системи для зміцнення фінансових можливостей регіонів і муніципальних утворень;

в) сприяти накопиченню в регіонах фінансового капіталу;

г) здійснювати ефективний аудит і контроль за дотриманням бюджетно-податкового законодавства на регіональному і місцевому рівнях і т. п. [2; 4; 5].

З огляду на вищевикладене пропонується вжити заходів, спрямованих на удосконалення місцевих податків і зборів як важливого джерела власних доходів місцевих бюджетів і чинника підвищення фінансової незалежності регіонів і муніципальних утворень, а також вдосконалення розподілу міжбюджетних трансфертів. Крім того, має бути створена розгалужена мережа органів бюджетно-податкової системи (фіскальних органів, бюджетних комітетів при регіональних і місцевих радах та ін.), основними ієрархічними рівнями якої будуть: центральний, регіональний, міський і районний рівні управління.

Слід також врахувати, що в першу чергу повинен бути забезпечений тісний взаємозв'язок між оподаткуванням і економічним розвитком регіонів і муніципальних утворень. Отже, формування мережі податково-бюджетних органів має бути пов'язане з бюджетною і адміністративною реформами, що значно зміцнить фінансові можливості регіонів і муніципальних утворень, сприяючи фінансовому оздоровленню і соціально-економічному розвитку України та її регіонів.

Таким чином, регулювання міжбюджетних відносин є важливим завданням економічної політики держави, що забезпечує вирівнювання територіальних (регіональних) диспропорцій, а також формує фінансові основи стійкого економічного зростання і соціально-економічного розвитку суб'єктів мезо- і мікрорівня національної економіки.

У комплексі методів регулювання міжбюджетних відносин виділяються міжбюджетні трансферти, застосування яких може мати наслідки, протилежні очікуванім, зокрема підсилювати «утриманські» настрої в регіонах і муніципальних утвореннях, ліквідовуючи стимули до активізації інвестиційно-інноваційної активності, про що свідчать результати їх застосування в Україні.

Вдосконалення регулювання міжбюджетних відносин повинно

здійснюватися шляхом регіоналізації податково-бюджетних процесів при формуванні належного організаційного їх забезпечення.

Література:

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-vi [електронний ресурс] – режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/>
2. Балацький Е.А. Теоретичні підходи до визначення бюджетного потенціалу міста і основи його формування / Е.А. Балацький, А.А. Жваво // Збірка наукових праць Харківського інституту банківської справи університету банківської справи НБУ. – 2015. – випуск 1 (10), частина II. – с. 212-216.
3. Волощенко Л.М. Оцінка динамічної стійкості фінансової системи країни і регіону / Л.М. Волощенко // Держава і регіони. – 2013. - № 2 (71) (Серія «Економіка і підприємництво»). – с. 40-43.
4. Петрушевська В.В. Адаптація фінансової політики України до умов глобалізаційних і євроінтеграційних процесів / В.В. Петрушевська // Проблеми економіки. – 2014. - № 2. – с. 131-137.
5. Петрушевська В.В. Концептуальні основи формування фінансової політики України / В.В. Петрушевська // Актуальні проблеми економіки. – 2014. - № 8. – с. 334-340.
6. Экономико-математическое моделирование: учебник для студентов вузов / Под общ. ред. И.Н. Дрогобыцкого. - М.: «Экзамен», 2004. – 597 с.
7. Державна служба статистики України / [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
8. Державна Казначейська служба України [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://treasury.gov.ua/main/uk/index>.

МОНЕТАРНА ПОЛІТИКА В УКРАЇНІ

Бондарева О.Г.

СНУ ім. В. Даля, м. Сєвєродонецьк, Україна

Закон України "Про Національний банк України" [1] визначає пріоритетною ціллю грошово-кредитної політики досягнення та підтримку цінової стабільності в державі. Під ціновою стабільністю можна розуміти збереження купівельної спроможності національної валюти шляхом підтримання у середньостроковій перспективі (від 3 до 5 років) низьких, стабільних темпів інфляції, що вимірюються індексом споживчих цін. Цінова стабільність не передбачає незмінних цін, вона означає помірне їх зростання.

Висока інфляція призводить до зменшення доходів та заощаджень бізнесу, населення і держави, підвищення виробничих витрат, збільшення вартості кредитів та їх обслуговування, зростання процентних ставок унаслідок невизначеності щодо майбутнього рівня цін.

Значні коливання інфляції створюють несприятливе середовище для залучення довгострокових інвестицій в економіку, оскільки інвестори зосереджуються на короткострокових операціях. Отже, висока і нестабільна інфляція негативно впливає на економічне зростання.

Враховуючи це, основним внеском у стійке економічне зростання з боку Національного банку є створення середовища з низькою та стабільною інфляцією, в якому:

- інфляція більше не є причиною стурбованості домашніх господарств і підприємств;
- довіра до національної валюти зміцнюється та зростає сфера її використання;
- реальна вартість доходів і заощаджень населення зберігається;
- економічні агенти не застосовують іноземну валюту як засіб обміну, накопичення та міру вартості;
- низькі номінальні процентні ставки підтримують інвестиційну активність та економічне зростання;
- домашні господарства та підприємства адекватно оцінюють курсові ризики та готові до потенційно суттєвих коливань обмінного курсу, результатом яких стає зміна вартості заощаджень і зобов'язань, номінованих в іноземній валюті.

Упродовж останніх десятиліть українська економіка потерпала від мінливої та непередбачуваної інфляції, що знижувало довіру до гривні та відповідно зумовлювало високі процентні ставки за депозитами та кредитами, високий рівень доларизації і, як наслідок, нестабільне економічне середовище, що перешкоджало економічному зростанню.

Це було результатом політики фіксованого обмінного курсу, яка призвела до накопичення макроекономічних дисбалансів і виявилася неспроможною не лише забезпечити стабільні й низькі рівні інфляції, а й

підтримати економічний ріст. Більше того, політика курсової прив'язки зробила очікування громадськості досить чутливими до коливань обмінного курсу. Відповідно це створювало стимули для прийняття економічними агентами надмірних ризиків, тим самим обмежуючи можливості використання обмінного курсу як буфера від зовнішніх шоків.

Завданням Національного банку є поступова переорієнтація уваги громадськості з коливань обмінного курсу на рівень інфляції. Це може бути зроблено тільки шляхом проведення послідовної, прозорої грошово-кредитної політики, спрямованої на забезпечення стабільності цін.

Крім того, фокусування Національного банку на забезпеченні цінової стабільності передбачає дотримання режиму плаваючого валютного курсу, коливання якого слугують основним буфером від впливу зовнішніх шоків на економіку України. Це означає, що в разі появи негативних зовнішніх шоків (наприклад, зменшення попиту на продукцію українського експорту або погіршення умов торгівлі) помірне знецінення гривні дасть змогу зберегти конкурентоспроможність українського експорту та пом'якшить негативний вплив на обсяги виробництва і рівень зайнятості. У разі реалізації позитивних зовнішніх шоків укріплення гривні запобігатиме "перегріву" економіки та високій інфляції.

Для досягнення та підтримки цінової стабільності Національний банк застосовує режим інфляційного таргетування.

Сутність режиму інфляційного таргетування полягає у публічному оголошенні кількісних цілей з інфляції та зобов'язанні центрального банку досягати цих цілей протягом середньострокового періоду.

Рішення щодо грошово-кредитної політики приймаються з урахуванням прогнозу інфляції. Основним монетарним інструментом і операційним орієнтиром за такого монетарного режиму є процентна ставка. Якщо прогнозована інфляція знаходиться вище цільового рівня, то для її стримування проводиться політика "дорогих грошей", тобто процента ставка підвищується. І навпаки – при нижчому прогнозованому показнику інфляції порівняно з цільовим рівнем проводиться політика "дешевих грошей", коли процентна ставка знижується.

Змінюючи ставки за своїми операціями з банками, центральний банк впливає на умови, за якими банки укладають угоди між собою на грошовому ринку, і, таким чином, і на вартість короткострокових кредитних коштів. Через механізми перетоку капіталу між різними секторами фінансового ринку вартість короткострокових коштів впливає на процентні ставки банків за кредитними та депозитними операціями з підприємствами та населенням, обмінний курс гривні та ціни інших фінансових активів.

У кінцевому підсумку за допомогою зміни процентної ставки центральний банк опосередковано впливає на такі макроекономічні показники, як ВВП та інфляція. Такий механізм носить назву механізму монетарної трансмісії.

Де-факто до застосування режиму інфляційного таргетування

Національний банк перейшов на початку 2016 року. До цього тривала підготовча робота зі створення всіх критично необхідних передумов для його запровадження. На першому етапі (до 2015 року) були створені технічні передумови, зокрема побудовано макроекономічні моделі, розроблено квартальний прогностичний цикл. На другому етапі (у першій половині 2015 року) були створені інституційні передумови, у тому числі забезпечена незалежність Національного банку у використанні інструментів для досягнення своєї цілі, усунене фіскальне домінування, змінений процес прийняття рішень з монетарної політики. З другої половини 2015 року тривав третій етап – впровадження всіх ключових елементів інфляційного таргетування.

Для підвищення прозорості монетарної політики в процесі переходу до нового режиму було оприлюднено Дорожню карту з переходу до інфляційного таргетування, де були визначені напрями дій Національного банку з метою створення всіх необхідних умов для успішного функціонування режиму інфляційного таргетування в Україні. Зокрема, окреслювались кроки щодо забезпечення ефективної координації з Радою Національного банку України, Урядом, МВФ та Державною службою статистики України; приведення інструментів, механізмів і процедур у відповідність до стандартів режиму інфляційного таргетування; поглиблення аналітичної підтримки прийняття рішень з монетарної політики і підвищення обізнаності та розуміння громадськістю монетарної політики центрального банку.

Одним з ключових напрямів роботи Національного банку також є підвищення ефективності механізму монетарної трансмісії. Це передбачає розвиток ринку державних цінних паперів і ринку деривативів, лібералізацію валютного регулювання, а також перезавантаження банківського сектору. Завдяки цьому Національний банк зможе краще впливати на інфляційні процеси в країні.

Схвалення Радою Національного банку Основних засад на 2017 рік та середньострокову перспективу в грудні 2016 року де-юре закріпило інфляційне таргетування як режим грошово-кредитної політики в Україні.

Цілі та завдання грошово-кредитної політики конкретизуються в Основних засадах грошово-кредитної політики [2].

Середньострокова ціль щодо інфляції встановлена на рівні $5\% \pm 1$ в.п. (для річного приросту індексу споживчих цін) і досягатиметься поступово. Визначена така траєкторія зниження інфляції для досягнення середньострокової цілі:

- грудень 2017 року: $8\% \pm 2$ в.п.,
- грудень 2018 року: $6\% \pm 2$ в.п.,
- грудень 2019 року і надалі: $5\% \pm 1$ в.п.

Основними принципами, на яких базується реалізація грошово-кредитної політики, є:

- пріоритетність досягнення та підтримки цінової стабільності в державі;

- дотримання режиму плаваючого обмінного курсу;
- перспективний характер прийняття рішень;
- прозорість діяльності Національного банку;
- інституційна, фінансова та операційна незалежність Національного банку.

Для успішного функціонування режиму інфляційного таргетування розроблена та впроваджується відповідна Дорожня карта [3].

Певні зобов'язання Національного банку стосовно проведення грошово-кредитної політики містяться у Програмі співробітництва з Міжнародним валютним фондом.

Для досягнення та підтримки цінової стабільності Національний банк використовує наявні монетарні інструменти, основними серед яких є: процентна політика Національного банку; основні операції Національного банку з регулювання ліквідності; інструменти постійного доступу.

Інші інструменти:

- тендери з підтримання ліквідності;
- операції з депозитними сертифікатами Національного банку;
- операції РЕПО;
- операції з купівлі/продажу державних облігацій України;
- обов'язкові резерви;
- інтервенції на валютному ринку.

Рішення щодо грошово-кредитної політики приймаються на засіданнях Правління Національного банку з питань монетарної політики відповідно до наперед оголошеного графіку.

Значна частина інформації, яка береться до уваги Правлінням Національного банку при прийнятті рішень щодо грошово-кредитної політики, щоквартально публікується в Інфляційному звіті.

Література

1. Про Національний банк України: Закон України від 20.05.1999 р. № 679-XIV / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/679-14>
2. Основні засади грошово-кредитної політики / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=60522
3. Дорожня карта Національного банку України з переходу до інфляційного таргетування / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=28704716>

НАЦІОНАЛІЗАЦІЯ ПАТ «ПРИВАТБАНК» В СИСТЕМІ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ

Пугач А. А.

СНУ ім. В.Даля, м. Сєверодонецьк

Худякова А.А.

Гродненський державний аграрний університет,
м. Гродно, Республіка Білорусь

Сталий розвиток сучасного банку напряду залежить від вибору ефективної стратегії, оптимального позиціонування на ринку, побудови продуктивної системи фінансового управління. Основними елементами системи фінансового управління є наступне: формування оптимальної структури активів і пасивів банку, прогнозування балансу, звіту про прибутки і збитки, фінансових планів і бюджетів, регулювання цінової політики, управління ризиками.

Система управління ризиками ПриватБанку направлена застерегти розвиток ризиків та запровадити найефективніші засоби впливу на них. Особливу увагу банк звертає на фінансові ризики, бо вони тісно взаємодіють з процесом утворення балансу комерційного банку.

Для зарубіжних банківських установ ризик-менеджмент є невід'ємною частиною управління, що неможливо стверджувати про вітчизняну банківську систему. Актуальність управління ризиками підвищується при швидкій зміні економічної ситуації в країні. Вагоме місце у загальному обсязі ризиків, які є невід'ємними у нормальному функціонуванні банку є фінансові ризики. Ці ризики інтегровані і притаманні всім фінансовим операціям банку.

Управління ризиком - процес, за допомогою якого банк ідентифікує ризики, проводить оцінку їх рівня, здійснює моніторинг та контроль ризиків, також враховує взаємозв'язки між різними категоріями ризиків [1].

Визначаючи фінансові ризики як ризики, які супроводжують фінансові операції банку, можна стверджувати, що кожен фінансовий ризик зустрічається окремо при здійсненні банком фінансових операцій. Фінансові ризики включають в себе значну групу ризиків, яка характеризує у повному обсязі основні фінансові показники банківської діяльності, які завдають основні збитки або, навпаки, приносять прибуток.

Управління ризиками незбалансованої ліквідності і платоспроможності є однією з ключових складових в діяльності ПАТ «ПриватБанк» тому, що стан ліквідності відображає здатність банку задовольняти передбачені і непередбачені потреби в фінансуванні. Будь-яке реальне чи уявне зниження рівня ліквідності може негативно вплинути на довіру суспільства до банку та призвести до значного відтоку депозитів і вкладів.

Аналіз фінансових показників ПАТ «Приватбанк» засвідчує, що коефіцієнт надійності (співвідношення капіталу банку і залучених коштів при мінімально допустимому значенні не менше 5,0%) станом на 01.01.2015 р.

склав 14,0%, а за станом на 01.01.2016 р. виріс до 21,0%. Спостерігалось незначне зростання захищеності власного капіталу зростаючим вкладенням його також у свої власні капіталізовані активи - основні засоби та нематеріальні активи.

Отже, ПАТ «ПриватБанк» в аналізованому періоді був забезпечений власним капіталом і, відповідно, міг бути охарактеризований як порівняно надійний банк. Тобто банк досяг того рівня, при якому не залежав від змін у залученні вільних коштів грошового ринку, маючи досить своїх, дешевших, які можна розміщувати в кредити господарюючих суб'єктів і в інвестиції.

Рівень ділової активності з залучення ресурсів з боку мав тенденцію до підвищення: на початок 2014 р. він становив 0,69, а 2015 року - 0,78., У 2016 - 0,83. Рівень даних показників не був загрозливим. Встановлена тенденція підтверджувалася низьким рівнем показників активності залучення міжбанківських кредитів на вказаний період. Протягом 2015 року коефіцієнт загальної ліквідності знизився на 0,02 процентних пункту в результаті зниження обсягу власного капіталу і зростання зобов'язань на відповідну суму. В цілому протягом 2015-2016 рр. показники ліквідності ПАТ «ПриватБанк» були в нормі, а отже його фінансовий стан був стабільним. Це також свідчить про те, що банк вчасно і повністю виконував свої зобов'язання, задовольняючи вимоги вкладників і попит позичальників.

Однак, наприкінці 2016 у результаті накопичення критичної маси фінансових проблем ПАТ «Приватбанк» опинився на межі банкрутства, що могло б створити реальну загрозу безпеці всієї банківської системи України, враховуючи його системне значення. 18.12.2016р. Кабінет Міністрів України на позаплановому засіданні ухвалив рішення про входження держави до капіталу найбільшого в Україні ПАТ «Приватбанк». Відповідно до цього рішення, 100% акцій банку перейшли у власність держави в особі Міністерства фінансів України.

Це рішення Уряду не стало несподіваним для більшості клієнтів банку та пересічних громадян, інших учасників банківського ринку та фінансових експертів, адже в інформаційний простір задалегідь та регулярно надходили повідомлення про суттєві фінансові негаразди банку. Так, за повідомленням агентства «Reuters» від 18.09.2016 р., міжнародне рейтингове агентство «Fitch Ratings» прийняло рішення знизити довгостроковий рейтинг в іноземній валюті ПАТ «Приватбанк» з рівня «С» до «RD», що означає «обмежений дефолт». Такі дії відбулись після проведення операцій по подовженню термінів єврооблігацій та субординованого боргу, емітованих банком. Агентство наголосило, що реструктуризація призводить до значного погіршення умов по фінансових зобов'язаннях емітента відносно попередніх умов та проводиться з метою уникнення банкрутства чи дефолту по платежах.

Непрямою ознакою глибоких фінансових проблем банку було також падіння вартості його євробондів на Берлінській фондовій біржі в листопаді 2016 р. Цінні папери банку з погашенням у січні 2018 р. подешевшали до

65% номіналу, що відповідає доходності на рівні 55% річних.

В умовах санації банківської системи проведена націоналізація була єдиним можливим кроком, що дав змогу цього уникнути. З моменту націоналізації «Приватбанку» у середині грудня він зазнав відтоку депозитів фізичних осіб, який був помітним до кінця 2016 року. Однак, завдяки зусиллям колективу банку, ситуацію з депозитами у гривні, на які «Приватбанк» нині робить ставку, вдалося повернути на попередній рівень.

Станом на 01 січня 2017 року 100% акціонер ПАТ КБ «ПРИВАТБАНК», що прямо володіє 100% в статутному капіталі банку є Держава Україна в особі Міністерства фінансів України.

Залежно від величини активів Приватбанк відноситься до великих банків – з активами від 100 млн. грн до 1 млрд. грн. На 01.01.2017 року Приватбанк має активів у сумі 218599 млн. грн.

У зв'язку із сучасним станом ПАТ КБ «ПриватБанк», рішення української влади націоналізувати цей банк є важливим кроком щодо збереження фінансової стабільності, з метою гарантувати надійність операцій банку, з огляду на його системну роль у фінансовій системі України та уникнення паніки в банківському секторі. Головними внутрішніми причинами такого прийняття рішення НБУ стали невідповідність нормативам адекватності (достатності) капіталу, стійка втрата платоспроможності, значний розрив між резервами та взятим кредитним ризиком.

Впровадження комплексного внутрішнього контролю і продуктивної системи управління ризиками сприяє росту довіри до банку з боку вкладників та інвесторів, і тому це тема є актуальною в процесі управління діяльністю банку.

Література:

1. Парасій-Вергуненко І. М. Аналіз банківської діяльності : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисципліни / І. М. Парасій-Вергуненко. – К. : КНЕУ, 2013. – 347 с.
2. Офіційний сайт ПАТ КБ «ПриватБанк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://privatbank.ua/>.
3. Онлайн-практика в ПриватБанку [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://practice.privatbank.ua/>.
4. Положення банківської групи «ПриватБанк» «Про систему управління ризиками»: [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://static.privatbank.ua/files/Polozheniye_po_upravleniyu_riskami.pdf.
5. Кромонов В. С. Методика составления рейтинга надежности банков // Профиль. – 2014. – № 20. – С.27-29.

СЕКЦІЯ 3: ФІНАНСОВИЙ РИНОК В УКРАЇНІ: РУШІЙНІ СИЛИ, ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

ДІЯЛЬНІСТЬ МІЖНАРОДНОГО ВАЛЮТНОГО ФОНДУ

Тищенко В.В., Коваленко А.П.
СНУ ім. В. Даля, м. Сєверодонецьк, Україна

Міжнародний валютний фонд - міжурядова організація, призначена для регулювання валютно-кредитних відносин між державами і надання фінансової допомоги країнам-членам для ліквідації валютних ускладнень, викликаних порушеннями рівноваги платіжних балансів. Він відіграє роль своєрідного каталізатора та виступає як фінансовий посередник, що забезпечує перерозподіл засобів з тих країн, де їх надлишок, України, в яких існує їх дефіцит.

Міжнародний валютний фонд створений з метою підтримки стабільності в міжнародних валютних відносинах. Міжнародний валютний фонд надає середньо – і довгострокові кредити (на 7-10 років), які направляються країнам-членам на структурну перебудову економіки, здійснення радикальних економічних та політичних реформ. Практичну діяльність Міжнародний валютний фонд розпочав з 1 березня 1947 р та діє, згідно Статуту Міжнародного валютного фонду.

Більшу частину своїх позик Міжнародний валютний фонд надає в доларах США. За час існування Міжнародний валютний фонд перетворився на головний наднаціональний орган регулювання міжнародних валютно-фінансових відносин. Постійне місцеперебування керівних органів - Вашингтон, округ Колумбія (США). Крім того, є відділення в Парижі, Женеві, Токіо і при ООН в Нью-Йорку. В даний час членами Міжнародний валютний фонд є 188 держав, включаючи всі колишні республіки Радянського Союзу (див. рис. 1.).

В результаті цього перегляду квоти усіх 188 держав-членів Міжнародного валютного фонду збільшуються приблизно вдвічі - до SDR477 млрд. (приблизно 659 млрд. доларів) і понад 6% часток квот буде перерозподілене динамічним країнам з ринком, що формується, і країнам, що розвиваються, а також від надмірно представлених до недостатньо представлених держав-членів.

Зокрема, чотири країни з ринком, що формується (Бразилія, Китай, Індія і Росія), увійшли до десятки провідних учасників Фонду.

До інших держав-членів з цих перших десяти належать США, Японія і чотири найбільші країни Європи (Німеччина, Італія, Великобританія і Франція). Частки квот і кількість голосів бідних держав-членів Міжнародного валютного фонду будуть захищені.

Кількість

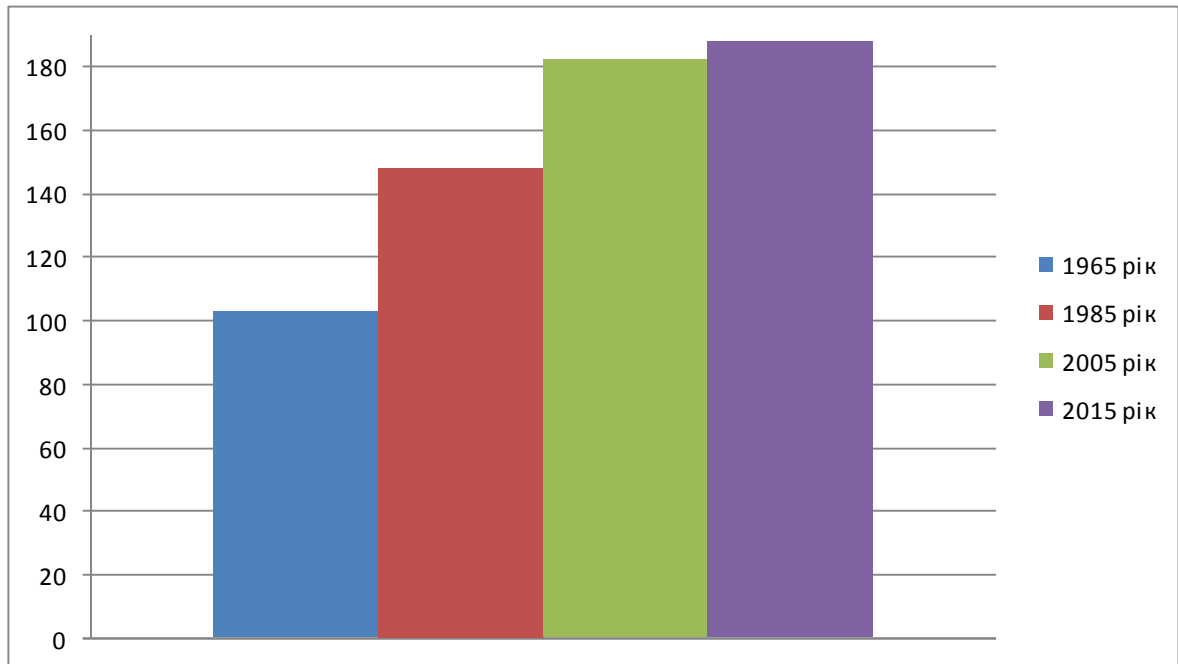


Рис. 1. Зростання чисельності членів МВФ (1965-2015 рр.)

Окрім того виконавча рада складається лише з виконавчих директорів, яких обирають, і тим самим ліквідується категорія виконавчих директорів (нині держави-члени Фонду з п'ятьма найбільшими квотами призначають своїх виконавчих директорів), яких призначають, а країни Європи з розвиненою економікою зобов'язалися скоротити своє загальне представництво в раді на двох членів.

Специфіка Міжнародного валютного фонду, порівняно з іншими міжурядовими організаціями, полягає у виконанні ним одночасно функцій регулювання, фінансування, нагляду та консультування держав-членів у сфері валютно-фінансових відносин. Головним завдання Міжнародного валютного фонду є скорочення тривалості та зменшення нерівноваги у міжнародному балансі розрахунків членів, забезпечення стабільності валютних курсів.

Міжнародний валютний фонд створений з метою підтримки стабільності в міжнародних валютних відносинах.

Офіційним його завданням, викладеним в Статуті Міжнародного валютного фонду, є співпраця з міжнародних валютних питань, сприяння стабілізації валют, усунення валютних обмежень і створення багатосторонньої системи розрахунків між країнами, надання країнам-членам валютних ресурсів для усунення тимчасових порушень їх платіжних балансів.

Створений Міжнародний валютний фонд покликаний регулювати валютно - розрахункові відносини між державами і здійснення фінансової допомоги країнам - членам через надання їм за умови валютних труднощів, зумовлених порушенням рівноваги платіжних балансів, короткострокових

позик в іноземній валюті. Сьогодні Міжнародний валютний фонд здійснює свою діяльність як спеціалізована установа ООН.

Офіційні цілі Міжнародного валютного фонду полягають у тому, щоб:

- сприяти збалансованому зростанню міжнародної торгівлі;
- підтримувати стійкість обмінних курсів валют;
- сприяти створенню багатосторонньої системи розрахунків за поточними операціями між членами Міжнародного валютного фонду;
- усувати валютні обмеження, які стримують зростання міжнародної торгівлі;
- надавати країнам-членам кредитні ресурси, що дозволяють регулювати незбалансованість тимчасових платежів без використання обмежувальних заходів у галузі зовнішньої торгівлі та розрахунків;
- служити форумом для консультацій і співпраці у галузі міжнародних валютних питань.

Міжнародний валютний фонд застосовує різні форми діяльності:

1. інспектування (вивчення сфер економіки країн, які визначають розмір мінової вартості та неупереджено давати оцінку економічної діяльності цих країн для усієї спільноти членів).

2. консультації щорічні, додаткові (якщо країна несподівано опиняється у складній економічній ситуації, або є підозра, що її дії суперечать «кодексу» поведінки і можуть завдати шкоди іншим країнам) та спеціальні (проводить з тими країнами, економічна політика яких значною мірою визначає стан світової економіки).

В своєму розпорядженні Міжнародний валютний фонд має значні загальні ресурси для фінансування тимчасових розривів платіжних балансів своїх членів. Для їх використання держава-член повинна надати Фонду вагомий обґрунтування потреби, що виникла і яка може бути пов'язана з платіжним балансом, резервною позицією або змінами в резервах.

Міжнародного валютного фонду надає свої ресурси на основі рівності та відсутності дискримінації, зважаючи на соціальні й внутрішньо-політичні цілі держав-членів. Допомога Міжнародного валютного фонду сприяє подоланню незбалансованості платежів без застосування торгових і платіжних обмежень.

Розглянемо кредитні фонд використовує для видачі кредитів, в його кредитної діяльності використовуються механізми Міжнародного валютного фонду. Залежно від того, які кошти два поняття: угода - надання валютних коштів з власних ресурсів; операція - надання посередницьких фінансових послуг за рахунок позикових коштів.

Управління власними та залученими коштами здійснюється роздільно. Міжнародний валютний фонд виробляє кредитні операції та операції тільки з офіційними органами - казначействами, міністерствами фінансів, стабілізаційними фондами і центральними банками. Країна, потребує іноземній валюті, здійснює купівлю, чи інакше запозичення, іноземної валюти або СДР в обмін на еквівалентну суму у своїй власній валюті, яка

зараховується на рахунок Міжнародного валютного фонду в центральному банку даної країни.

Сучасна кредитна діяльність Міжнародного валютного фонду здійснюється шляхом здійснення декількох видів фінансування, які за методологією Міжнародного валютного фонду називаються механізмами. У рамках існуючої класифікації Міжнародного валютного фонду виділяються наступні групи механізмів кредитування:

- 1) кредитні транші і механізм розширеного кредитування;
- 2) спеціальні механізми;
- 3) механізми в рамках трастового фонду.

Надання пільгового фінансування країнам-членам. Країни - члени Міжнародного валютного фонду з низькими доходами мають право на фінансування за пільговими ставками через Трастовий фонд на меті скорочення бідності і сприяння економічному зростанню.

На Міжнародний валютний фонд покладено обов'язок спостереження за міжнародною валютною системою, а також за економічною та фінансовою політикою його держав - членів, яка відома як нагляд.

Література

1. Політологічний енциклопедичний словник / уклад.: [Л.М. Герасіна, В.Л. Погрібна, І.О. Поліщук та ін.]; за ред. М.П. Требіна. — Х.: Право, 2015. — 816 с.
2. Андропова И.В. Международный валютный фонд: вчера, сегодня, завтра / И.В. Андропова. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://ecsocman.hse.ru/data/2011/05/06/1268030682/mvf_v_s_z.pdf.
3. Інформаційна довідка щодо історії співпраці з Міжнародним валютним фондом. [Електронний ресурс]. — Режим доступа: http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=385387&cat_id=353172.
4. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения / под ред. Красиной Л.Н. 3-е изд., перераб. и доп. - М.: 2005. — 576 с.

ОСОБЛИВОСТІ КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНСЬКИХ БАНКАХ У КРИЗОВИЙ ПЕРІОД

Тищенко О.І., Андреева Л.А.
СНУ ім. В. Даля, м. Сєверодонецьк, Україна

Розвиток банківського сектору є обов'язковою умовою стабільного функціонування економіки будь-якої країни. Завдяки ефективній банківській системі можна провести реструктуризацію економіки, якої наразі потребує Україна. Одночасно, стабільний і розвинений банківський сектор займає вагомую роль в процесі стабілізації економіки країни.

У 2014 році Україна зазнала небачене досі поєднання політичної, фінансово-економічної та банківської криз. Конфлікт на Сході країни разом із накопиченими у попередні роки макроекономічними дисбалансами зруйнували макрофінансову стабільність держави. Протягом 2014-2015 рр. відбулось зростання кредитної заборгованості в банках України, що безумовно погіршило якість активних ресурсів банків та водночас обмежило кількість необхідних економічних ресурсів суб'єктам господарювання, що в результаті стримало розвиток виробництва в усіх галузях економіки.

Кредитна діяльність банківських установ традиційно перебуває у центрі уваги науковців та економістів. Вагомий внесок у розробку питань кредитування банками зробили сучасні економісти заходу Кристофер Ф. Блумфілд, В. Лексис, Д. Мак Нотон, Е. Рід, С.П. Роуз, Дж. Ф. Сінкі. Дослідженню теорії та практики організації кредитних відносин за умов наближення до міжнародних стандартів банківського кредитування сприяють праці вітчизняних вчених-економістів: В.Л. Андрущенко, О.В. Васюренка, Я.В. Грудзевича, І.С. Гуцала, О.В. Дзюблюка, О.Т. Євтуха, Т.Т. Ковальчука, І.М. Лазепка, М.І. Мируна, В.І. Міщенко, А.М. Мороза, О.М. Петрука, О.В. Пернарівського та інших [2].

Одним з важливих важелів в процесі стабілізації та розвитку кредитної діяльності вітчизняних банків є подолання низки проблем. До таких доцільно віднести наступні:

1) Скорочення кількості комерційних банків веде до уповільнення кредитної діяльності.

2) Зміна облікової ставки впливає на вартість кредитних ресурсів.

3) Неповернення кредитів жителями АР Крим, частини Донецької та Луганської області підвищує ризик отримання реальних збитків банками.

В Україні 3 роки тому, на початку 2014 року налічувалось 176 банків. Більшість із них не розкривали реальних власників, а звітність не відображала реального стану справ банку. Безпосередній вплив глобальних економічних дисбалансів, затяжна фінансова криза, воєнні дії на Донбасі, анексія Криму – призвели до послаблення української банківської системи.

За період 2014-2016рр. скорочення кількості комерційних банків в Україні склало 85 банків (рис.1.), що відповідає 47,22%.

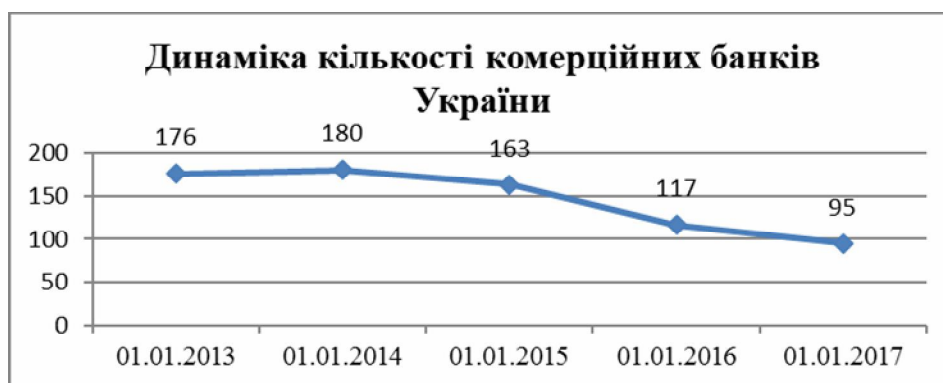


Рис. 1. Динаміка кількості комерційних банків України за 2014-2016рр.
(складено та побудовано на основі даних [1])

Однією з основних причин скорочення кредитування українськими банками стало зростання з 2014 року недовіри клієнтів до банків. Банківський сектор України в 2014 році зіткнувся з серйозною проблемою, яка загрожувала його ліквідності і стабільному функціонуванню всієї фінансової системи - масовим відтоком депозитів. Протягом 2014-2015 років банки України втратили 15,6 млрд. грн. депозитів в національній валюті або 3,9%. Треба відзначити, що відтік депозитів у національній валюті фізичних осіб має негативну динаміку і становить 64,6 млрд. грн. або 25,5% [1]. Відтік депозитів обмежує ресурсний потенціал банків та негативно впливає на процес кредитування.

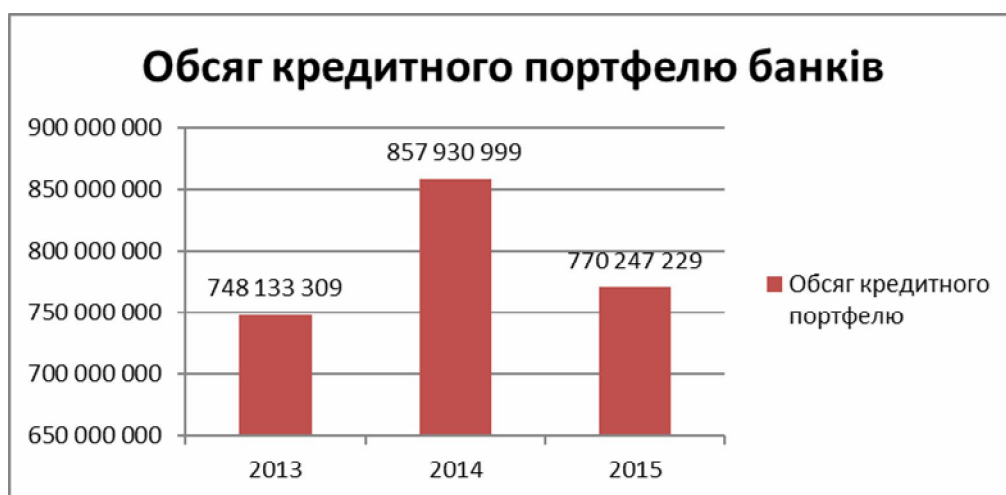


Рис. 2. Динаміка обсягу кредитного портфелю банків

На 01.10.13 р. при 176 працюючих банків обсяг кредитного портфелю склав 748133309 тис.грн., на 01.10.14 р. при 180 банках цей показник мав значення 857930999 тис.грн., тоді як на 01.10.15 р. при 163 банках він склав 770247229 тис.грн (рис. 2). Отже, кількість банків напряду впливає на обсяг кредитування: при скороченні кількості банків обсяг кредитування зменшується, що особливо проявилось в період 2014-2015 рр., коли загальне

зменшення кількості банків на 85 призвело до скорочення кредитного портфелю на 10,2 % .

Загальне зменшення кількості банків веде також до скорочення кількості кредитних програм. Так на початку 2015 року більшість комерційних банків призупинили свої кредитні програми для бізнесу. В основному фінансування було доступно по вже існуючим кредитним лініям. Банківські установи, в яких кредитування було доступно, пропонували досить дорогий ресурс для бізнесу. Кредитування фізичних осіб визначалось високою вартістю та обмеженим асортиментом. Протягом 2014-2015рр. вітчизняні банки пропонували так звані експрес-кредити (кредити готівкою), кредити по кредитних картках та споживче кредитування на покупку товарів в середньому під 40-50% річних [1].

До проблем кредитування в Україні також слід віднести різку зміну облікової ставки НБУ. Облікова ставка - це один із монетарних інструментів, за допомогою якого НБУ встановлює для банків орієнтир щодо вартості залучених і розміщених грошових коштів на відповідний період. Облікова ставка є базовою процентною ставкою щодо інших процентних ставок Національного банку України та використовується НБУ одночасно як засіб реалізації грошово-кредитної політики та орієнтир ціни на гроші.

Динаміка облікової ставки характеризує основні напрями змін грошово-кредитного регулювання. Різьке підвищення облікової ставки за короткий проміжок часу, наприклад, з 13.11.14р. по 04.03.15р. з 14% до 30%, тобто, на 16% негативно характеризує стан як кредитної діяльності, так і грошово-кредитної політики в цілому (рис. 3).

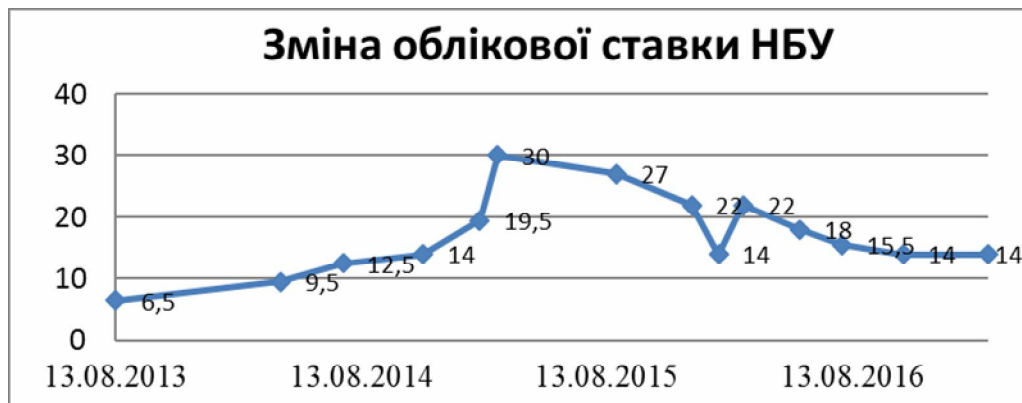


Рис. 3. Зміна облікової ставки НБУ
(складено та побудовано на основі даних [1])

Підвищення рівня облікової ставки веде до подорожчання кредитів НБУ для комерційних банків. У цьому випадку комерційні банки прагнуть компенсувати свої втрати, викликані зростанням облікової ставки шляхом підвищення ставок за наданими кредитами. Зниження НБУ рівня облікової ставки має зворотній вплив - воно стимулює зростання попиту на кредит зі сторони комерційних банків, призводить до зростання обсягів

рефінансування грошей. Дана залежність має вплив і на кредити, що видаються комерційними банками (рис. 4).



Рис. 4. Динаміка середньозважених ставок в річному обчисленні банків за кредитами (складено та побудовано на основі даних [1])

Облікова ставка НБУ є відправною точкою для встановлення ставок банків за кредитами клієнтам. Так, у 2013 році при обліковій ставці у 6,5% банки надавали кредити під 14,4%. Поступове збільшення у 2014 році облікової ставки до 14% відповідно призвело до підвищення середньої ставки на 1,5%, а в 2015 році - ще на 2%. Така динаміка негативно позначилася на обсягах кредитування.

У 2016 році кредитні портфелі вітчизняних банків знаходились в незадовільному стані. На 1 січня 2016 року частка прострочених позик, за даними НБУ, становила 22,1%, а на початку липня цей показник виріс до 24,1% [1].

У реальності ж частка проблемних кредитів набагато вища. Основною причиною такої ситуації є процес неповернення виданих кредитів жителям АР Крим та Донецької і Луганської областей.

Частина просрочених кредитів, виданих на окупованій території Донбасу і АР Криму переведено на обслуговування в інші області України, а ще частина – залишилась в зоні АТО та АР Криму. Наприклад, на 1 жовтня 2015 року, кредитний портфель всіх українських банків по Криму становив близько 13 млрд. гривень; з Донецької області - 31,1 млрд гривень, Луганській області - 6,5 млрд. гривень. До 1 травня 2016 року ці показники збільшилися для Криму до 15,1 млрд. гривень, для Донецької області - зменшилась до 21,9 млрд. гривень, Луганській області - скоротилися до 5,4 млрд гривень [1].

Отже, у 2014 році Україна зазнала небачене досі поєднання політичної, фінансово-економічної та банківської криз. Наслідком даної ситуації стала поява низки проблем, зокрема скорочення кількості комерційних банків, що ознаменувалось зниженням кредитної діяльності, зміна облікової ставки, неповернення кредитів жителями АР Крим, частини Донецької та Луганської області.

Негативним фактором впливу на вітчизняну банківську систему

залишається ризик остаточного неповернення кредитів, виданих на окупованій території Донбасу та АР Крим. Однак, вже сьогодні просліджуються позитивні сигнали: в банківській системі залишаються працювати стабільні та надійні банки, розпочався процес оновлення кредитування, дещо стабілізувалась національна валюта, відбулося зниження облікової ставки НБУ до 14%.

Вдосконалення кредитування – одне з пріоритетних завдання банківського сектору на 2017 рік, адже без підвищення якості та ефективності кредитування неможливий подальший розвиток банківської системи України.

Література

- 1.Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.bank.gov.ua/>
2. Васюренко О.В. Банківський менеджмент: [монографія] / О.В. Васюренко, Л.І. Федулова. – К.: Академія, 2001. – 320 с.

ПЕРСПЕКТИВИ ФОРМУВАННЯ РЕСУРСНОЇ БАЗИ КОМЕРЦІЙНИМИ БАНКАМИ УКРАЇНИ

Тищенко О.І., Гаркуша Н.С.
СНУ ім. В. Даля, м. Сєвєродонецьк, Україна

Банківська система є однією з найважливіших ланок економіки. Це є очевидним, оскільки банки – фінансові посередники, які акумулюють тимчасово вільні кошти і перетворюють їх у функціонуючий капітал, що приносить економічні вигоди. Саме через те, що банки забезпечують рух, як правило, не власного капіталу, а залучених та запозичених ресурсів, гостро стоїть питання формування ресурсної бази. Для банків України це питання залишається відкритим протягом багатьох років, а в період нестабільної економічної та політичної ситуації воно є актуальним як ніколи.

Питання визначення сутності фінансових ресурсів комерційних банків, дослідження їх формування розглядали українські вчені М. Алексєєнко, А. Мороз, О. Васюренко, О. Заруба, Л. Костирко, Ж. Довгань, А. Вожжова, О. Клименко, а також зарубіжні вчені: П. Роуз, Е. Рід, Р. Коттер, Д. Полфреман, Н. Антонов, М. Пессель, І. Лаврушин, В. Колесников, В. Кисельов. Втім, для визначення перспективних напрямків залучення ресурсів для вітчизняних банків необхідно простежити теперішню ситуацію з залученими та запозиченими коштами банку. Для цього проведемо аналіз структури та динаміки зобов'язань банку на прикладі до недавно комерційного банку ПАТ КБ «Приватбанк». Для цього побудуємо аналітичну таблицю (табл. 1) на основі фінансової звітності ПАТ КБ «Приватбанк» за досліджувані періоди [1].

Таблиця 1
Аналіз структури зобов'язань ПАТ КБ «Приватбанк» за 2012-2015 роки

Показник	2012 р.		2013 р.		2014 р.		2015 р.	
	Сума, млн. грн.	питома вага, %	Сума, млн. грн.	питома вага, %	Сума, млн. грн.	питома вага, %	Сума, млн. грн.	питома вага, %.
Кошти банків	10455	8,16	7629	4,94	21790	11,57	31707	13,72
Кошти клієнтів	105861	82,66	130754	84,74	140680	74,70	177974	77,01
Боргові цінні папери, емітовані банком	7996	6,24	11079	7,18	8111	4,31	9271	4,01
Субординований борг	1222	0,95	3071	1,99	5110	2,71	9047	3,91
Інше	2531	1,98	1770	1,15	12625	6,70	3102	1,34
Всього	128065	100	154303	100	188316	100	231101	100

Динаміку зобов'язань ПАТ КБ «Приватбанк» представимо у вигляді таблиці (табл. 2).

Таблиця 2

Аналіз динаміки зобов'язань ПАТ КБ «Приватбанк» за 2012-2015 роки

Показник	Відхилення по структурі, %		
	2013	2014	2015
Кошти банків	-3,22	6,63	2,15
Кошти клієнтів	2,08	-10,03	2,31
Боргові цінні папери, емітовані банком	0,94	-2,87	-0,30
Субординований борг	1,04	0,72	1,20
Інше	-0,83	5,56	-5,36

Для наочності зобразимо динаміку елементів, що займають найбільшу питому вагу (кошти клієнтів, кошти банків та боргові цінні папери, емітовані банком) у вигляді графіку.

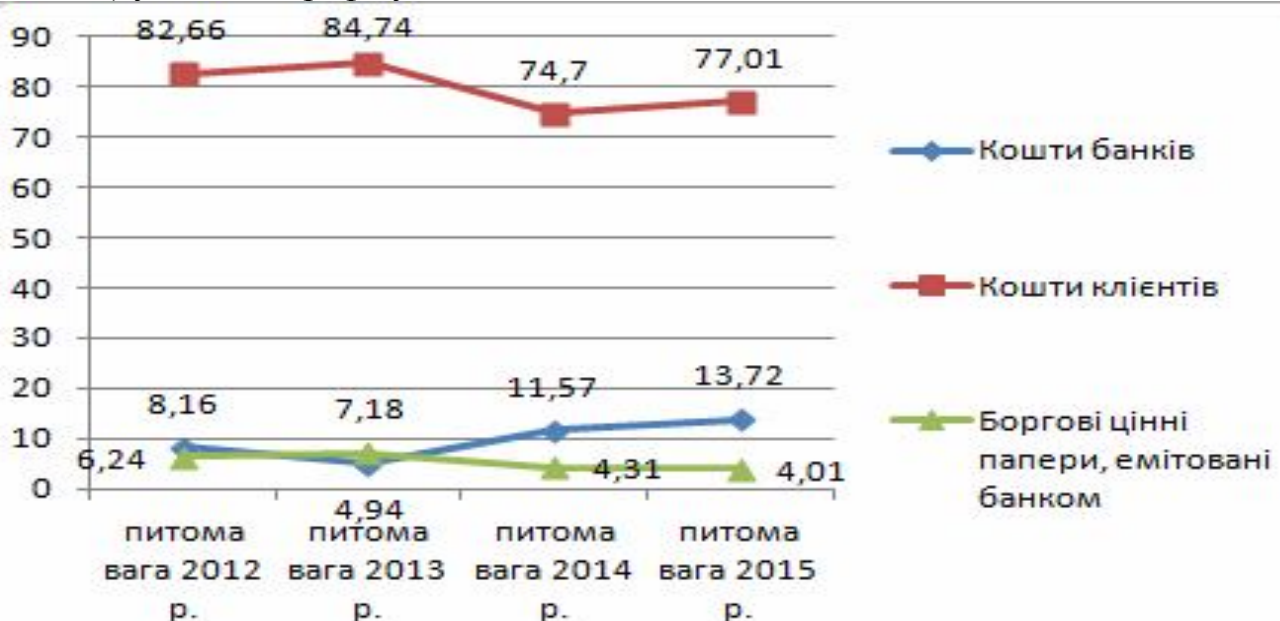


Рис.1. Динаміка структури деяких елементів зобов'язань ПАТ КБ «Приватбанк» за 2012-2015 роки

(складено та побудовано на основі даних [1])

Як бачимо, найбільшу увагу при формуванні ресурсів банки приділяють таким джерелам фінансування, як кошти клієнтів (фізичних та юридичних осіб) та кошти банків (у тому числі і НБУ). Та за умови дестабілізації економіки відбувається відтік коштів клієнтів фізичних та юридичних осіб (в 2012р. питома вага коштів клієнтів складала 82,66%, в 2015 р. – 77, 01%). Щодо такого джерела формування ресурсної бази як кошти банків, то тут спостерігається позитивна динаміка (питома вага збільшилась з 8,16% в 2012 р. до 13,72% в 2015 р.). Це говорить про розширення кореспондентських відносинах між банками та збільшення взаємної довіри, що є важливим для діяльності будь-якого банку. Негативна ситуація спостерігається з таким джерелом поповнення ресурсної бази як боргові цінні папери, емітовані банком. Майже протягом всього періоду діяльності банку спостерігається невеликий інтерес банку до цього джерела ресурсів (питома вага боргових цінних паперів складає менше 10%, в 2015 р. в порівнянні з 2012 р. взагалі

скоротилася з 6,24% до 4,01%). До того ж, нестабільна фінансова та політична ситуація підірвала зацікавленість до цього виду ресурсів.

У високо розвинених країнах зі стабільною економікою такий вид запозичених ресурсів як боргові цінні папери, емітовані банком, є широко розповсюдженим і перспективним напрямом поповнення ресурсної бази. Для України цей вид ресурсів може бути альтернативним варіантом при втраті або зменшенні надходження коштів від інших джерел, оскільки він є дешевшим в порівнянні з міжбанківськими кредитами та залученими депозитами.

Боргові цінні папери – зобов’язання, розміщені емітентами на фондовому ринку для запозичення грошових ресурсів. До боргових цінних паперів відносять облігації, депозитні сертифікати та векселі. Боргові цінні папери підтверджують право їх власника на повернення вказаної в них суми з урахуванням отриманого певного фінансового прибутку. Інвестор, що вкладає свої кошти, в даному випадку виступає кредитором, а емітент, що випускає цінний папір, признає себе позичальником [2].

Найбільшу увагу банки серед боргових цінних паперів при формуванні ресурсної бази надають облігаціям. Кошти, залучені від облігацій, потрапляють безпосередньо до емітента, вони мають свої переваги і недоліки, які подані у табл. 3.

Таблиця 3

Переваги і недоліки облігацій як джерела формування ресурсної бази для банка-емітента

Переваги	Недоліки
Емісія облігацій дешевша, ніж емісія акцій, оскільки виплата процентів вноситься до складу банку	Виплати за облігаціями фіксовані і можуть припасти на несприятливий для банку період
У порівнянні з простими акціями вони не загрожують існуючим акціонерам у зменшення контролю над банком	Мають обмежений термін порівняно з акціями
У порівнянні з депозитними сертифікатами термін погашення облігацій чітко визначений, а це зручно для прогнозування ресурсів банку	Необхідно створювати резерв для сплати процентів і погашення облігацій

Доцільність випуску облігацій для емітента залежить від ряду переваг. Облігації мають невеликий розмір ставки доходу при відсутності банківських зборів та комісії за обслуговування позики. Також власники облігацій – лише кредитори і, відповідно, не можуть безпосередньо брати участь у прийнятті рішень і управління справами банку. Банки-емітенти мають можливість розпоряджатися акумульованими в результаті продажу облігацій коштами протягом достатньо довгого періоду. Крім недоліків облігації мають і деякі

недоліки. Тут можна виділити ймовірність складності виплати банком позики за облігаціями в несприятливий для банку період, оскільки ставки за облігаціями фіксовані і виплати за ними здійснюються в першу чергу. Також облігації мають обмежений термін (півроку, рідше довше). Ще одним недоліком є створення банком резерву для погашення облігацій, оскільки при настанні несприятливого періоду банк зобов'язаний все-одно виплачувати нараховані проценти за облігаціями. Додаткові резерви можуть стати додатковим тягарем для банку.

Окрім перелічених недоліків, в Україні цьому напрямку запозичення ресурсів заважають розвиватися такі перешкоди:

- недосконале законодавство;
- нерозвинений механізм управління випущеними цінними паперами;
- нестабільна економіка та валютний курс;
- неспроможність більшості банків провести докапіталізацію;
- небажання банків витратитися на випуск боргових цінних паперів.

Для ефективної роботи щодо запозичення коштів банками за допомогою боргових цінних паперів необхідним є виконання таких умов:

- забезпечення стабільності фінансової системи держави;
- створення механізмів надійного захисту прав інвесторів та споживачів фінансових послуг на ринку;
- підвищення якості роботи фінансових установ та стимулювання конкуренції між ними;
- створення законодавчої бази для формування справедливого та прозорого середовища укладення та виконання договорів на ринку боргових цінних паперів.

Отже, українська банківська система має всі шанси за стабільних економічних умов конкурувати з іншими світовими банківськими системами. Для підвищення стабільності, надійності та платоспроможності вітчизняним банкам потрібно більше уваги приділяти аналізу своєї діяльності, шукати альтернативні джерела формування ресурсної бази. Одним з таких варіантів є боргові цінні папери, серед яких виділяють облігації. Їх використання як джерела запозичення коштів є перспективним та досить надійним. Україна є державою з великим потенціалом і за правильно проведених реформ, при врахуванні зарубіжного досвіду, вона зможе вийти на новий рівень свого розвитку, що тільки стабілізує і зміцнить не тільки банківський сектор, а й економіку в цілому.

Література

1. Офіційний сайт ПАТ КБ «Приватбанк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://privatbank.ua/>
2. Бриндак Д. Класифікація боргових цінних паперів / Д. Бриндак // Підприємництво, господарство і право. – 2007. – № 12. – С. 117-120.

СЕКЦІЯ 4: ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

РОЛЬ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Мартинів А.А., Шаповалова М.О.
СНУ ім. В.Даля, м. Сєвєродонецьк, Україна

Зважаючи на перехід світу від індустриальної економіки до економіки знань, зростає роль нематеріальних активів як джерела додаткового прибутку та виграшу в конкурентній боротьбі. На нинішньому етапі розвитку світової економіки наявність лише матеріальних активів не гарантує збільшення доходу, а вартість створюється не тільки з допомогою виробничих операцій. У розвинутих країнах частка нематеріальних активів становить 30-35 % загальної капіталізації країни, а в окремих компаніях сягає 70 %.

В Україні нематеріальним активам та їх ролі в капіталізації і забезпеченні інноваційного розвитку підприємств поки що приділяється невелика увага. Підтвердженням тому є відсутність розгорнутої статистичної інформації про їх стан і тенденції, недостатня дослідженість і відповідне висвітлення окресленої проблеми в науковій літературі. До того ж переважна більшість наукових публікацій із цієї тематики присвячена питанням обліку нематеріальних активів та їх контролю на підприємствах.

У сучасних ринкових умовах лише ті підприємства ефективно функціонують, які йдуть в ногу з ринком, пропонують споживачам якісну продукцію, завоюють ринок новинками, розробляють ефективні стратегії розвитку. Це вимагає підвищення конкурентоспроможності товарів та послуг, зниження собівартості продукції, підвищення її якості. Тут важко обійтися без інноваційної діяльності, яка черпає можливості та ресурси з інноваційного потенціалу підприємства. Формування потенціалу підприємства потребує розвитку та дослідження проблематики оцінювання та формування інтелектуального капіталу (нематеріальних активів) в організації.

Інноваційний розвиток складається з аналізу і реалізації тих сторін функціонування підприємства (економічної, технологічної, наукової, виробничої та ін.), які пов'язані з інноваціями і у зв'язку з цим є узагальнюючим результатом інноваційної готовності господарських суб'єктів.

Інноваційна діяльність розглядається як найважливіше джерело розвитку, що дозволяє підвищувати конкурентоспроможність економіки, а інновації є своєрідним індикатором ділової активності, що визначає, як швидко розвиваються перспективні сектори за умови сприятливого інноваційного та інвестиційного клімату.

Нематеріальні активи на промисловому підприємстві, які значною мірою є джерелами більшості технологічних, технічних і продуктових нововведень, в сучасних умовах виступають одним із ключових ресурсів для розвитку інноваційної діяльності.

Нематеріальні активи виступають важливою складовою потенціалу будь-якого підприємства, але їх частка у сукупних активах на підприємствах України значно менше, порівняно із зарубіжними підприємствами. Як свідчить практика господарювання вітчизняних підприємств, частка нематеріальних активів у структурі майна підприємств незначна, тим самим керівництво підприємств не розглядає їх як потужне потенційне джерело конкурентних переваг [1, с. 132]. Нематеріальні активи - це права власності та захист доступу до нематеріальних ресурсів підприємства та їх використання в господарській діяльності з метою одержання доходу [2, с. 205]. Нематеріальні активи не мають матеріальної форми, можуть бути ідентифіковані (відокремлені від підприємства) та утримуються підприємством з метою використання протягом періоду більше одного року (або одного операційного циклу, якщо він не перевищує один рік) для виробництва, торгівлі, в адміністративних цілях або надання в оренду іншим особам, і виступають у вигляді придбаних підприємством прав на об'єкти інтелектуальної власності [3, с. 328].

Нематеріальні активи складаються з таких груп:

- права користування природними ресурсами (право користування надрами, іншими ресурсами природного середовища, геологічною та іншою інформацією про природне середовище тощо);

- права користування майном (право користування земельною ділянкою відповідно до земельного законодавства, право користування будівлею, право на оренду приміщень тощо);

- права на комерційні позначення (права на торговельні марки (знаки для товарів і послуг), комерційні (фірмові) найменування тощо), крім тих, витрати на придбання яких визнаються роялті;

- права на об'єкти промислової власності (право на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, сорти рослин, породи тварин, компонування (топографії) інтегральних мікросхем, комерційні таємниці, у тому числі ноу-хау, захист від недобросовісної конкуренції тощо), крім тих, витрати на придбання яких визнаються роялті;

- авторське право та суміжні з ним права (право на літературні, художні, музичні твори, комп'ютерні програми, програми для електронно-обчислювальних машин, компіляції даних (бази даних), виконання, фонограми, відеограми, передачі (програми) організацій мовлення тощо), крім тих, витрати на придбання яких визнаються роялті;

- інші нематеріальні активи (право на провадження діяльності, використання економічних та інших привілеїв тощо) [4].

Економічна сутність поняття «нематеріальний актив» найкоротше визначена Б. Левом. На його думку, такий актив забезпечує майбутні вигоди,

не маючи матеріального або фінансового (як акція або облігація) втілення [5]. Б. Лев вважає терміни нематеріальних активів, запасів знань та інтелектуального капіталу взаємозамінними тому, що їх широко використовують: перший – в бухгалтерському обліку, другий – економісти, третій – у менеджменті та юридичній літературі. При цьому Б. Лев зазначає, що в цілому всі вони зводяться до одного: невтіленого матеріального забезпечення майбутніх вигід. У [6] також терміни «інтелектуальний капітал» і «нематеріальні активи» є взаємозамінними. Тому можна погодитися з тезою, що нематеріальні активи є нематеріальним джерелом створення цінності підприємства, заснованими на навичках персоналу, організаційних ресурсах, бізнес-процесах і відносинах з акціонерами [5]. Така створена цінність стає запорукою майбутніх можливостей підприємства щодо формування системи його інноваційного розвитку.

В свою чергу, нематеріальні активи є однією зі значних складових інтелектуального потенціалу. У роботах багатьох дослідників інтелектуальний потенціал ототожнюється з інтелектуальним капіталом. Так, наприклад, у роботі Гейця В.М., інтелектуальний капітал – це, перш за все, люди та знання, якими вони володіють, а також їх навички і все те, що допомагає ефективно використовувати знання та навички; це збірне поняття для визначення нематеріальних цінностей, що об'єктивно підвищують ринкову вартість компанії [7].

Інтелектуальна суть нематеріальних активів висвітлена у працях британського вченого Є.Брукінг, який вважає, що в третьому тисячолітті найбільшу цінність матимуть такі складові, як кваліфікація робітників, відома торгова марка, передові технології, корпоративна культура [1, с.133]. Автор пропонує їх включити в складову інтелектуального капіталу.

Є. Брукінг розглядає підприємство як суму матеріальних активів та інтелектуального капіталу, причому інтелектуальним капіталом він розуміє:

1) ринкові активи (торгові марки, повторюваність контрактів, портфель замовлень, канали розподілу, різноманітні контракти та угоди такі як ліцензія, франшиза тощо);

2) інтелектуальну власність як актив, що включає ноу-хау, промислові та торгові секрети, патенти та різноманітні авторські права;

3) людські активи - сукупність індивідуальних та колективних знань співробітників підприємства, їх творчих здібностей, вміння вирішувати проблеми, лідерські якості, підприємницькі та управлінські навички;

4) інфраструктурні активи або технології, методи та процеси, які роблять роботу підприємства взагалі можливою.

Отже, у структурі інтелектуального капіталу нематеріальні активи представлені як інтелектуальна власність підприємства.

Зауважимо, що “інтелектуальна” частка нематеріальних активів свідчить про стан інноваційного розвитку підприємства, його можливість конкурувати на ринку техно логічної продукції. Її зменшення по підприємствах вказує на недостатню увагу інноваційному розвитку та впровадженню наукомістких

технологій із боку промислових підприємств. Разом із тим збільшення частки прав на користування природними ресурсами та майном у структурі нематеріальних активів знижує їх ліквідність.

Наряду з матеріальною складовою, нематеріальна складова, а саме інтелектуальний потенціал (капітал), формують інноваційний потенціал підприємства.

Саме поняття «інноваційний потенціал» дуже широке. Так, під інноваційним потенціалом розуміють органічне сполучення ресурсів, що можуть за певних діючих внутрішніх і зовнішніх факторів інноваційного середовища бути спрямовані на реалізацію інноваційної діяльності, метою якої є задоволення нових потреб суспільства, та невикористаних (прихованих) можливостей, які можуть бути введені в дію для досягнення цілей економічних суб'єктів [8].

Інноваційний потенціал формується за допомогою двох складових:

1) матеріальної складової - інноваційного потенціалу матеріальних ресурсів;

2) нематеріальної складової - інтелектуального потенціалу.

Кожна складова інноваційного потенціалу має специфічні цілі використання та розвитку, перебуває під впливом різних чинників та може бути зарахованою як до сильних, так і до слабких ознак підприємства.

Інтелектуальний потенціал як складова інноваційного потенціалу являє собою систему таких компонентів: нематеріальні активи, маркетингові ресурси, управлінсько-інфраструктурні ресурси, трудові ресурси. Нематеріальні активи не мають матеріальної форми, можуть бути ідентифіковані (відокремлені від підприємства) та утримуватися підприємством з метою використання протягом періоду більше одного року. Стосовно інноваційної діяльності об'єкти нематеріальних активів являють собою інтелектуальну власність підприємства, яка є узаконеним інструментом захисту нематеріальних активів.

Інноваційний розвиток підприємства насамперед залежить від його інноваційного потенціалу. Тому необхідно приділяти особливу увагу системі ресурсів на підприємстві.

На основі цього дослідження визначено основні складові нематеріальних активів, які формують інтелектуальну складову інноваційного потенціалу підприємства. Прослідивши ланцюг «нематеріальні активи – інтелектуальний потенціал – інноваційний потенціал – інноваційний розвиток» можна сказати, що нематеріальні активи грають суттєву роль в забезпеченні інноваційного розвитку підприємства. А значить, що наряду зі збільшенням матеріальної бази, одним зі шляхів розвитку інноваційної діяльності підприємств в Україні є збільшення їх нематеріальної бази, вдосконалення обліку нематеріальних активів, аналізу їх структури, рентабельності та ефективності використання в процесах розвитку підприємства.

Як свідчить практика, частка нематеріальних активів у майні вітчизняних суб'єктів господарювання є незначною, що впливає на

конкурентний статус організацій на ринку. Завдяки високому інноваційному потенціалу підприємство може ефективно проводити інноваційну діяльність, підтримуючи тим самим свої позиції в галузі. Формування потенціалу шляхом пріоритетності інтелектуального капіталу дає змогу організації ефективно функціонувати, розвивати інфраструктуру галузі.

Література:

1. Гребешкова О.М., Мельник О.В. Базові положення стратегічного управління нематеріальними активами підприємства // Вісник Хмельницького національного університету. - 2008. - № 6. - Том № 2. - С. 132 - 135.
2. Бойчик. І.М. Економіка підприємства: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. - К.: Атіка, 2004. - 480 с.
3. Осипов В.І. Економіка підприємства: Підручник для вищих учбових закладів / Одеський державний економічний університет. - О.: Маяк, 2005. - 724 с.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8: зі змінами за станом на 09 серп. 2013р. [Електронний ресурс] / МФУ, від 18.10.1999 р. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99>.
5. Лев Б. Нематериальные активы. Управление, измерение, отчетность / Б. Лев. – М. : ИЗД «Квинто-Консалтинг», 2003. – 240 с.
6. Просвирина И.И. Интеллектуальный капитал: новый взгляд на нематериальные активы / И.И. Просвирина // Финансовый менеджмент. – 2004. – № 4. – С. 19–23.
7. Україна у вимірі економіки знань / за ред. акад. НАН України В. М. Гейця. – К. : Основа, 2006. – 592 с.
8. Ніколенко Г.О. Роль інноваційного потенціалу у розвитку регіонів України // Наукове дослідження та їх практичне застосування. Сучасний стан та шляхи розвитку. – 2012. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.sworld.com.ua/konfer28/858.pdf>.

РЕГУЛЮВАННЯ ТА РОЗВИТОК РИНКУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ НЕРУХОМОСТІ В УКРАЇНІ

Розмислов О.М., Розмислова К.О.
СНУ ім. В. Даля, Сєверодонецьк, Україна

Сьогодні економіка України перебуває в активній фазі розвитку ринкової економіки. Цей складний процес реалізується в певному часі та вимагає ухвалення великої кількості рішень щодо капіталовкладень у нерухоме майно. Тривалий період інвестиційної кризи торкнувся практично всіх регіонів країни, особливо промислово – розвинутих регіонів східної України, пов'язаних інвестиційними партнерськими зв'язками не тільки з іншими регіонами, а й світовим партнерами. При цьому в кожному регіоні є сприятливі умови для зростання інвестиційної привабливості та збільшення добробуту [1].

Проблеми вивчення ефективності інвестування коштів в об'єкти нерухомого майна знайшли висвітлення в працях таких вітчизняних вчених як: І.О. Бланк, С.І. Головацька, Г.Г. Кірейцев, Б.С. Кругляк, Я.Д. Крупка, Б.М. Литвин, В.О. Ластовецький, А.А. Пересада, С.І. Шкарабан та зарубіжних вчених – А.А. Баширова, О.С. Наринського, М.Ф. Дячкова, П.Й. Злобина, В.В. Ковальова, А.Ш. Маргуліса, та інших.

Відсутність системного підходу до вивчення такого вагомого джерела інвестиційної привабливості регіону як інвестиційна нерухомість унеможлиблює проведення цілісної оцінки рівня потенціалу будь – якого регіону, що визначило мету та актуальність досліджень в даній роботі.

На сучасному стані економічного розвитку України ринок нерухомості втратив минулу інвестиційну привабливість, але аналіз даних провідних світових інвестиційних компаній в рамках проекту «Ukrainian investment dialog - 2015» показав, що шанси на його відновлення є [2].

Сьогодні ринок нерухомості України, «перегрітий» до межі спекулятивними транзакціями і «роздутим» кредитуванням, охоплений серйозною системною кризою. Основні проблеми 2011 - 2013 років – обмежений доступ до фінансових ресурсів і зниження платоспроможного попиту – в 2014 - 2016 роках тільки загострилися. Вплив на ринок спаду ділової активності, мінімального попиту, зниження орендних ставок і незначного об'єму нового будівництва посилюється складною та слабко прогнозованою ситуацією у фінансово-економічній системі України. Все це впливає на інвестиційну привабливість ринку [3].

На теперішній час питання розвитку ринку інвестиційної нерухомості є досить актуальним. Український ринок нерухомості втратив свою інвестиційну привабливість ще в першій половині 2013 року. Вже тоді було зрозуміло, що ринок чекає серйозний обвал. До 2013 року в ринок вкладали гроші тільки із-за швидкої окупності проектів. Наприклад, якщо в 2013 році окупність проектів у сфері торгової нерухомості в країнах ЄС була на рівні

10–15 років, то в Україні вона складала в середньому 25–30 років. Із-за швидкого повернення інвестицій, обумовленого хронічним дефіцитом готових об'єктів і постійно зростаючими орендними ставками, інвестори навіть не звертали увагу на типові для України проблеми: забюрократизовану дозвільну систему, незахищеність іноземних інвестицій та корупцію. Криза все змінила: орендні ставки падають, у девелоперів відсутні ресурси для завершення вже початих проектів та запуску нових, терміни окупності проектів збільшуються. В результаті зник основний стимул для інвестування в ринок нерухомості.

Виходячи з досліджень ринку нерухомості в період 2013 – 2016 рр. можна зробити висновок, що якщо мова йде про купівлю функціонуючих об'єктів, то інвестори вважають за краще купувати об'єкти, що дають не менше 10–15% доходу в рік і продаються з адекватним дисконтом. Якщо говорити про нові проекти, то зараз системні інвестори готові вкладати гроші в проекти, які вже забезпечені конкретним замовником. Таким чином, акцент змістився з швидкого прибутку у бік стабільного фінансового потоку, навіть із більшою окупністю проекту в цілому. Саме такою формою фінансування може бути використання інвестиційної нерухомості в загальній схемі інвестиційного процесу [4].

Серед схем інвестування житлових та нежитлових будівель, які були найбільш ефективними в 2015 році, наголошувалися варіанти придбання готових об'єктів (56,6%) та будівництво по схемі «під замовника» (36,3%) (рис. 1).

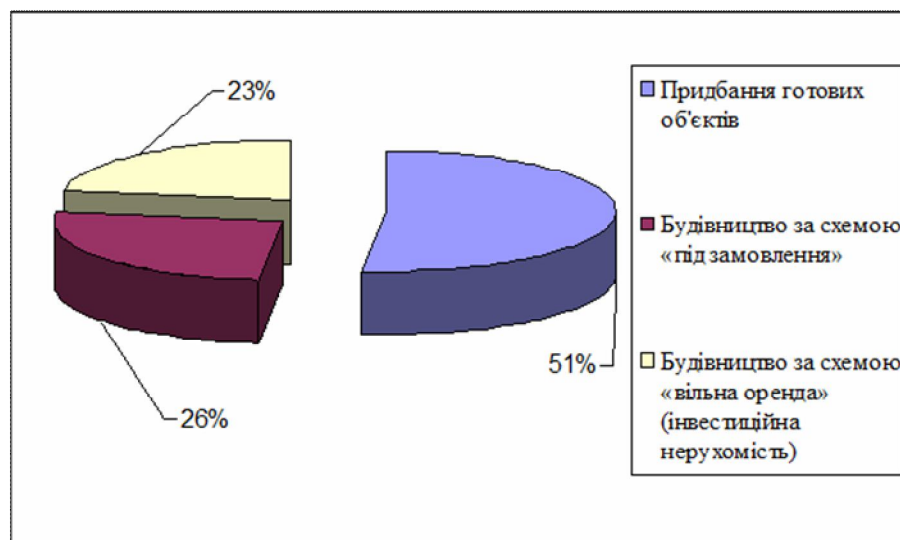


Рис. 1. Розподіл джерел фінансування проектів на ринку нерухомості в Україні в 2015 році [2]

З урахуванням негативних явищ кризового стану економіки України в цілому необхідно визначити найпривабливіший сегмент ринку нерухомості, який володіє найбільшою інвестиційною привабливістю. Що стосується інвестування коштів в 2013 – 2016 роках, то 59,4% опитаних компаній

вважають, що найпривабливішим буде сегмент готельної нерухомості.

На даний момент складно з максимальною точністю надати прогнозну ситуацію на ринку нерухомості України на декілька років вперед. Проте активізація іноземних інвесторів може спостерігатися тільки в двох випадках: або коли ринок повернеться до своїх максимальних показників, або коли відбудуться серйозні позитивні зміни у сфері регулювання і адміністрування будівельного ринку і ринку нерухомості. При цьому, перше неможливе без подолання кризи у фінансово-економічній системі України, а друге — без проведення комплексних реформ.

Отже, інвестиційна нерухомість є безумовною складовою інвестиційного процесу будь – якого регіону та потребує досліджень щодо її реалізації в діючому механізмі інвестиційної політики держави в цілому. При цьому майже недослідженим є питання побудови регіонального ринку інвестиційної нерухомості на основі використання фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування та подальшого реінвестування таких ресурсів отриманих у вигляді доходів від використання інвестиційної нерухомості в регіоні.

У процесі реалізації інвестиційної діяльності усі її учасники використовують поєднання різних методів з відповідною різноманітністю форм, стимулів і обмежень. Все це, безумовно, відображає складність як самого інвестиційного процесу, так і механізму реалізації інвестиційної політики, сутність якого полягає в цілеспрямованому впливі регіональних органів влади та управління на розвиток інвестиційного процесу в напрямку, заданому стратегічними документами соціально-економічного розвитку регіону. Виходячи з такого розуміння сутності розглянутого механізму, тим самим можна підкреслити, що інвестиційна політика, щодо використання об'єктів нерухомого призначення, є частиною регіональної соціально-економічної політики, тому її реалізація повинна бути спрямована на досягнення цілей соціально-економічного розвитку будь – якого регіону.

Література

1. Тенюх З. Факторний аналіз дохідності інвестиційної нерухомості основних засобів стратегічних підприємств державного сектора економіки України / З. Тенюх // Економічний аналіз. – 2011. – № 9, ч. 2 – С. 389–392.
2. Капітальні інвестиції в Україні у 2010–2015 роках. Статистичний збірник. Розділ 2. Київ. 2016 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/http://kiev.ukrstat.gov.ua/Docs/Kapitalni%20investycii%202011-2015.doc>
3. Прямые иностранные инвестиции (Украина). [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://index.minfin.com.ua/index/fdi/>
4. Концепція державної цільової економічної програми розвитку інвестиційної діяльності на 2011-2015 роки [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/>

ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Чернодубов Р.Д., Літвінова А.І.
СНУ ім. В. Даля, м. Сєверодонецьк

В даний час інноваційна діяльність українських підприємств характеризується досить низькими показниками інноваційної активності.

Якщо подивитися на типовий інноваційний процес, то проблем тут сьогодні багато і головною є недостатність фінансування. Що стосується інноваційного процесу, основні проблеми виникають з початком виробництва. Іноді банки допомагають підприємствам на цій стадії, але далеко не завжди вкладають гроші в розвиток виробництва, так як вони мають змогу заробляти гроші набагато простіше на якихось інших, не пов'язаних з виробництвом операціях. На жаль, відсутність фінансування збільшує час реалізації конкурентоспроможних проектів і тим самим знижує якість інновацій.

Актуальність даної теми полягає в тому, що зі зростанням рівня розвитку економіки зростає значення використання нововведень в широких масштабах.

Підприємництво як одна з конкретних форм прояву суспільних відносин сприяє підвищенню матеріального і духовного потенціалу суспільства, а так само створює сприятливі умови для практичної реалізації здібностей і талантів кожного індивіда. Інноваційна активність суб'єкта господарювання визначається його спрямованістю на реалізацію стратегічних цілей розвитку в умовах ринкової конкуренції з метою забезпечення стійкості функціонування підприємства та його успішності у довгостроковій перспективі [1].

Загальний стан економіки і матеріального виробництва так само впливає на розвиток інноваційного підприємництва. На жаль, одне з найважливіших конкурентних переваг - рівень розвитку науки і інтелектуальна продукція використовується Україною виключно слабо. Фактично основна кількість національної продукції значно поступається закордонним аналогам.

Дослідженню питань інноваційного розвитку підприємництва присвячені праці відомих вітчизняних та зарубіжних економістів. Серед них, зокрема, варто відмітити Д. Аакера, І. Ансоффа, М. Портера, А. Градова, Р.А. Фатхутдінова, А.П. Гречана, А.В. Гриньова, С.М. Ілляшенко, Д.М. Черваньова, Н. Чухрай та ін [2]. Відзначаючи вагомий внесок науковців у цій сфері, слід зауважити, що окремі аспекти інноваційної діяльності підприємств потребують подальшого дослідження.

До основних проблем інноваційного розвитку підприємництва можна віднести:

- відсутність активного інтересу з боку державних і зарубіжних компаній до фінансування інноваційного бізнесу. Це можна пояснити тим

фактом, що далеко не всі інноваційні проекти гідні фінансування, тому необхідно посилити підготовку кадрів, акцентувати увагу на створенні технопарків;

- плутанина з основними поняттями і розмиті критерії оцінки не дозволяють вести статистику, моніторинг та об'єктивну оцінку інноваційного потенціалу країни;

- основні та оборотні фонди так само можна віднести до проблем інноваційних підприємств. Багато підприємств вважають за краще не брати фонди, через те, що потрібно платити податки. Отже, перевага віддається орендованим фондам;

- низька активність підприємництва в інноваційній сфері, що можна пояснити високою ризикованістю інвестування і невизначеними термінами окупності;

- недолік кількості досвідчених кадрів (менеджерів), які здатні просувати інновації на ринок.

Виходячи з перерахованого вище, можна зробити висновки, що на даному етапі у інноваційного підприємництва в Україні існує безліч проблем, пов'язаних із здійсненням даного виду діяльності, які потребують вирішення.

Розглянувши шлях інноваційного розвитку підприємництва різними країнами світу, можна виділити ряд основних мотивацій щодо впровадження інновацій: скорочення витрат виробництва, розширення частки ринку, підвищення конкурентоспроможності продукції, зростання прибутку.

Після дослідження даної теми можна запропонувати такі способи вирішення проблем інноваційного підприємництва:

- створити конкурентне середовище, яке може діяти лише при гарних фінансових стимулах, тобто необхідно розробити схему мотивації підприємств;

- надавати інноваційним підприємствам на пільгових умовах енергетику, а так само орендовані приміщення;

- підготувати кваліфікований персонал, для цього можна запропонувати відкриття інноваційно-технологічних центрів при ВНЗ;

- удосконалити загальні економічні умови для позитивного впливу на зростання кількості і якості інноваційного бізнесу;

- організовувати різного роду презентації інноваційної продукції в регіонах.

Так само країна потребує національної інноваційної системи - системи фінансового, інформаційного, інфраструктурного забезпечення, що дозволило б вирішувати існуючі в області інноваційного підприємництва проблеми.

Запропоновані шляхи вирішення проблем далеко не єдині, даний список може бути продовжений в залежності від джерел інвестування, а так само розвитку регіону, однак реалізація даних пропозицій дозволить зрушити інноваційному підприємництву України з місця.

Як висновок, можна сказати наступне - складність проблеми

інноваційного підприємництва в Україні полягає в тому, що накопичення наукових результатів в будь-яких масштабах не надходить в інноваційний процес автоматично. Передача знань по ланцюжку від однієї фази інноваційного процесу до іншої потребує додаткової посередницької системи. Найкращім варіантом для підвищення інноваційного розвитку підприємництва є ринок нововведень, який є складовою частиною товарного ринку.

На жаль в сучасних умовах господарювання інноваційна діяльність українських підприємств має досить низькі показники, однак виконання запропонованих вище способів вирішення даної проблеми дозволить Україні стати на крок ближче на шляху до інноваційного розвитку підприємництва.

ЛІТЕРАТУРА

1. Тарасенко І.О., Королько О.М., Белявська К.С. Оцінка інноваційної активності підприємства в системі стратегічного управління // Актуальні проблеми економіки – 2009 - №9 – с.133 – 141.
2. Янковець Т.М. Обґрунтування взаємозв'язку стратегічного управління й інноваційного розвитку // Проблеми науки – 2009 – № 6 – с. 26 – 31.

ОЦІНЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Щербак І.М., Мкртчян А.Р.
СНУ ім. В. Даля, м. Сєверодонецьк, Україна

Для стійкого розвитку економіки України важливе значення набуває розвиток інноваційної діяльності підприємств. Пріоритетний напрямок розвитку інноваційної діяльності може розглядатися як взаємозв'язок між конкурентними позиціями окремого підприємства та його інноваційним потенціалом.

Дослідження питань оцінки інноваційного потенціалу підприємств займає значне місце у працях вітчизняних [1, 2, 3] та зарубіжних [4] вчених. Але й досі не сформувався загальний підхід до методів і критеріїв його оцінки. Метою дослідження є розгляд існуючих підходів до розв'язання цієї проблеми.

Інноваційний потенціал є комплексною характеристикою спроможності підприємства до інноваційної діяльності.

На наш погляд, виходячи з аналізу економічної літератури, доцільно розглядати внутрішню структуру інноваційного потенціалу (його ресурсну частину) як сукупність наступних складових: кадрова, виробничо-технологічна, науково-технічна, фінансова, організаційно-управлінська, інформаційна. За таким підходом інноваційний потенціал слід визначати як системну сукупність виробничо-технологічних, науково-технічних та інформаційних ресурсів, що спрямовуються в інноваційну сферу та функціонують за допомогою фінансових та кадрових сил, направлених відповідним організаційно-управлінським персоналом, з метою реалізації інноваційної діяльності для задоволення потреб суспільства.

Тоді рівень інноваційного потенціалу підприємства можна навести у вигляді залежності:

$$РІП = \{ (C_k, C_{\text{вм}}, C_{\text{нт}}, C_{\text{ф}}, C_{\text{ов}}, C_i) \}, \quad (1)$$

де C_k – рівень кадрової складової інноваційного потенціалу;

$C_{\text{вм}}$ – рівень виробничо-технологічної складової інноваційного потенціалу;

$C_{\text{нт}}$ – рівень науково-технічної складової інноваційного потенціалу;

$C_{\text{ф}}$ – рівень фінансової складової інноваційного потенціалу;

$C_{\text{ов}}$ – рівень організаційно-управлінської складової інноваційного потенціалу;

C_i – рівень інформаційної складової інноваційного потенціалу.

Найбільш розповсюдженими підходами до оцінки інноваційного потенціалу є діагностичний та детальний [2].

Використання методики російської вченої Г.О. Трифілової [3] припускає розрахунок нижченаведених показників: наявність власних оборотних коштів, наявність власних оборотних коштів і довгострокових позикових джерел для формування запасів і витрат, загальна величина основних джерел засобів для формування запасів і витрат.

За результатами обчислення вищезазначених показників можна виділити чотири основні типи інноваційного потенціалу підприємства, які дозволяють відповісти на питання: чи під силу підприємству упровадження нової технології в господарський оборот при одночасному забезпеченні фінансових потреб поточної виробничо-господарської діяльності: високі інноваційні можливості; середні інноваційні можливості; низькі інноваційні можливості; нульові інноваційні можливості.

Таким чином, визначення типу інноваційного потенціалу за даними підходами дозволяє оцінити правильність вибраного напрямку інноваційного розвитку з позицій фінансової стійкості підприємства.

Література

1. Верба В.А., Новиков І.В. Методичні рекомендації з оцінки інноваційного потенціалу підприємства // Проблеми науки. – 2003. – № 3. – С. 23.
2. Мартюшева Л.С., Калишенко В.О. Інноваційний потенціал підприємства як об'єкт економічного дослідження // Фінанси України. – 2002. – № 10. – С. 61–65.
3. Трифілова А.А. Анализ инновационного потенциала предприятия // Инновации. – 2003. - №6. – С.61-72.
4. Darbelet M., Lauginie J.M. Economie d'enerprise. Les Editions FOUGER. – Paris. – 1993. – P. 192.

СЕКЦІЯ 5: РОЗВИТОК БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ: ВІТЧИЗНЯНИЙ І ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

РОЗВИТОК БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ: ВІТЧИЗНЯНИЙ І ЗАКОРДОННИЙ ДОСВІД

Сухарева Т.В., Свірідова О.В.
СНУ ім. В. Даля, м. Сєверодонецьк, Україна

Розвиток економіки будь-якої країни визначається ступенем розвитку банківської системи. Банківська система – це сукупність усіх банківських установ, що функціонують у країні та перебувають у тісному взаємозв'язку між собою і забезпечують функціонування грошового ринку та економіки загалом.

Метою даної статті являється дослідження та проведення аналізу розвитку діючої банківської системи України та провідних країн світу.

В сучасному світі дуже актуальним є питання організації функціонування банківської системи в умовах стрімкого розвитку ринкових відносин. Функціонування ринкової економіки країни неможливо уявити без ефективної банківської системи, яка забезпечує функціонування грошового ринку, активно обслуговує і впливає на всі економічні та соціальні процеси, які відбуваються у державі [2].

Неодмінною передумовою стійкого економічного зростання є динамічний розвиток стабільної банківської системи. У сучасних умовах банківська система дуже тісно пов'язана з усіма секторами економіки. Найважливішими функціями банків є:

- забезпечення безперебійного грошового обігу капіталу;
- надання можливостей отримання необхідного фінансування підприємствами, державою;
- створення сприятливих умов для вкладання коштів із метою отримання заощаджень у національній економіці.

На стан банківської системи впливають два основних фактори: суспільно-економічний устрій країни та рівень її економічного розвитку. Перший фактор характеризує вплив загальної економічної політики держави на розвиток усієї банківської системи. Орієнтація на розвиток ринкових відносин, конкурентного середовища, приватної власності, сприятливої податкової системи – позитивно впливає на стан банківських установ, забезпечує їхню стабільність і зростання капіталу. Недостатній розвиток ринкових механізмів, відсутність в економічній політиці чітко визначених орієнтирів - негативно позначаються на розвитку банківської системи України.

Другий фактор характеризує вплив змін, які відбуваються на стадіях

економічного циклу, на функціонування банківських установ. На стадії економічного зростання збільшуються обсяги виробництва товарів, зростає кон'юнктура ринку і відповідно зростає попит на банківські послуги. Звідси зростають прибутки банківських установ, що є показником стабільної діяльності. Під час кризового стану скорочуються обсяги залучених банками ресурсів, зменшується потреба у кредитно-розрахунковому обслуговуванні, знижується прибутковість банківської діяльності, зростають ризики. Все це негативно впливає на ситуацію у банківському секторі економіки [3].

Під час розвитку України, як держави, розвивалася й банківська система, яка має декілька етапів. У табл. 1 наведені основні етапи розвитку банківської системи України.

Таблиця 1

Етапи розвитку банківської системи України

№ з/п	Роки	Етапи розвитку
1	1991 - 1992	Перереєстрація українських комерційних банків та початок формування банківської системи України, як незалежної держави.
2	1992 - 1993	Розвиток банківської системи України на етапі становлення економічного та політичного суверенітету.
3	1994 - 1996	Розвиток банківської системи на першому етапі реалізації курсу економічних реформ.
4	1997 – 1998	Розвиток банківської системи в умовах поглиблення фінансово-економічної кризи, поступового переходу до поєднання монетарних методів управління економікою із заходами щодо її структурного реформування.
5	з 1999 по теперішній час	Розвиток банківської системи в умовах реструктуризації економіки, падіння доходності банківських операцій, укрупнення та консолідації капіталу банків.

На першому етапі у більшості комерційних банків відбулися істотні зміни у складі їх учасників. Державні комерційні банки (Промінвестбанк, АПБ «Україна», Укрсоцбанк) були акціоновані клієнтами та персоналом банків. Цей етап характеризується прийняттям Закону України «Про банки та банківську діяльність». Банківська система України була побудована по принципу дворівневої системи: існування Національного банку України і комерційних банків. У кінці 1991 року кількість комерційних банків досягла 90.

Другий етап розвитку банківської системи України є періодом створення банків «нової хвилі». Тобто ці банки створювалися для обслуговування конкретних підприємств або приватних осіб. Протягом цього етапу було створено близько 100 комерційних банків такого типу.

Третій етап розвитку банківської системи характеризується початком проведення економічної реформи. Саме у цей період удалося призупинити інфляцію, високе зростання цін та падіння виробництва. У 1996 р. була

проведена грошова реформа. Українською економікою почали цікавитися міжнародні фінансові організації. Саме у цей період було зареєстровано 14 представництв іноземних банків та банків з участю іноземного капіталу. Іноземні інвестиції в економіку України зросли майже в 4 рази. На третьому етапі кількість банків становила 230.

Четвертий етап характеризується початком фінансово-економічної кризи 1998 р. Фінансові успіхи країни, досягнуті в попередніх періодах, практично не були підкріплені стабілізацією виробництва. Дії уряду були спрямовані на збільшення зовнішніх та внутрішніх короткострокових запозичень, замість реалізації політики збалансування державних витрат у межах реальних бюджетних надходжень [2].

На сучасному етапі, в умовах світової фінансової кризи, політичних, економічних та військових подій, що відбуваються в Україні, банківський сектор значно послабився. Високий рівень ризиків, загрозливий вплив тіньової економіки гальмують його розвиток.

Станом на 01 січня 2017 року, ліцензію Національного банку України мали 96 банківських установ, в тому числі 38 банків з іноземним капіталом. З початку 2016 р. кількість функціонуючих банків скоротилися на 21. З 2014 р. по теперішній час внаслідок погіршення платоспроможності до 82 банківських установ було запроваджено тимчасову адміністрацію. До 80 банків вже було прийнято рішення про ліквідацію. До 9 банківських установ прийнято рішення про відкликання банківської ліцензії та ліквідацію.

Протягом 2016 р. у структурі власності банківської системи України відбулися значні перегрупування. Станом на 01 січня 2017 р. структура власності активів була представлена наступним чином: банки з приватним українським капіталом складають - 13%, банки іноземних банківських груп – 35%, державні банки – 52%. Частка державних банків зросла до 52% внаслідок переходу ПАТ «Приватбанк» у стовідсоткову власність держави.

В майбутньому можливе скорочення частки банків іноземних банківських груп внаслідок виходу банківських установ з російським капіталом з українського ринку. Так, у березні 2017 р. Національним банком України було запропоновано застосування санкцій щодо українських банків з російським капіталом на виконання рішення Ради національної безпеки і оборони України. Внаслідок чого цим банкам забороняється: надання міжбанківських кредитів, депозитів, придбання цінних паперів, виплату дивідендів, процентів, повернення міжбанківських кредитів/депозитів [1].

Одним із шляхів поліпшення розвитку банківського сектору України є переймання досвіду у розвинутих банківських установ світової економіки. Яскравими представниками найрозвинутіших банківських систем світової економіки виступають: Федеральна резервна система (ФРС) США, Банк Англії та Німецький Федеральний банк «Бундесбанк».

Федеральна резервна система (ФРС) США складається з трьох рівнів: Рада керуючих, 12 федеральних резервних банків та 6000 банків – членів ФРС. ФРС включає два комітети: Федеральний комітет по відкритому ринку

і Федеральний консультаційний центр. ФРС США представляє собою централізовану організаційну структуру, яка передбачає здійснення керівництва окремих функціональних підрозділів з єдиного центру.

Банківська система Англії відіграє значну роль на сучасному світовому ринку банківських послуг. Банк Англії здійснює контроль діяльності роздрібних банківських установ з метою захисту існуючих вкладників, які присутні на англійському ринку. Структура банківської системи Англії має централізований характер.

Банківська система Німеччини представлена Німецьким Федеральним банком «Бундесбанк», 9 правліннями центральних банків земель та 9 головними відділеннями і філіями. Керуючим органом є Центральна Рада. Другим рівнем банківської системи Німеччини виступають комерційні банки. В Німеччині діють близько 4000 кредитних установ [4].

Таким чином, в різних країнах банківська система формувалася відповідно напрямкам розвитку економіки в цілому. Наведені вище характеристики банківських систем зарубіжних країн вказують на унікальність застосованих підходів до управління сферою банківських послуг.

Література

1. Аналітичний огляд банківської системи України за результатами 2016 року [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://rurik.com.ua/news/6743-bs.html>.
2. Вовчак, О.Д. Кредит і банківська справа [Текст] : підручник / О.Д. Вовчак, Н.М. Рушишин, Т.Я. Андрейків. – К.: Знання, 2008. – 564с.
3. Гуцал І. Банківська система України сьогодні: основні проблеми і перспективи розвитку // Фінанси України. - 1997. - № 8. - С. 42-48.
4. Долишний М., Другов А. Проблемы и перспективы поддержки банками развития экономики регионов // Экономика Украины. - 2005. - №9. - С.4-11.

ЗАГРОЗИ ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

Тищенко В.В.

СНУ ім. В. Даля, м. Северодонецьк, Україна

В умовах кризових явищ, які охопили економіку України, питання забезпечення економічної безпеки банківських установ, як основи стабільності банківської системи України є дуже актуальними. Сформована за роки незалежності банківська система України зовнішньо демонструвала зріст та благополуччя, а насправді банківська система, в якій банківський капітал не перевищує 10% від ВВП, не є та й не може бути фінансовою базою для національної економіки. Істотне підвищення рівня капіталізації банківських установ шляхом залучення додаткового акціонерного капіталу, як і піднесення рівня капіталізації їхнього прибутку, протягом багатьох років на практиці не здійснювались.

Зміни внутрішньої і зовнішньої ситуації діяльності банківських установ, які формуються під впливом ряду факторів, обумовлюють появу різноманітних загроз банкам, які, як правило, носять економічний характер. Вказані загрози виникають внаслідок недостатньої адаптації банківської системи до постійних змін умов ринку; загальної неплатоспроможності суб'єктів господарювання; зростання злочинності; споживчого менталітету значної кількості громадян; низького рівня трудової дисципліни і відповідальності працівників банків; недостатнього правового регулювання банківської діяльності; недостатнього професійного рівня частини керівного складу і працівників банків. Такі загрози банків реалізуються через крадіжку фінансових ресурсів банків, шахрайство з їх коштами, фальсифікацію фінансових документів і підробку банкнот, недосконалі технології банківського виробництва, пошкодження і поломку обладнання та технічних засобів.

Заходи економічної безпеки банківських установ обмежуються діяльністю безпосередньо підрозділів безпеки без поширення функцій безпеки на інші підрозділи. Головним же недоліком організації систем банківської економічної безпеки є зосередження зусиль на виявленні порушень у банку, а не на їх попередженні, недотримання принципу цілей безпеки, особливо в питаннях захисту економічних інтересів банків.

Системний підхід щодо економічної безпеки банківської установи передбачає що це складне поняття, елементи змісту якого мають бути представлені як система. Комплексний підхід до оцінки економічної безпеки банківської установи передбачає відповідність таким вимогам:

- оцінювати можливість протистояння банківським кризам;
 - оцінювати можливість розвитку, розширення діяльності;
 - оцінювати економічну безпеку банківського сектору
- проецируючи розвиток банку на економіку країни, враховуючи

багатогранність і динамічність поняття економічна безпека банківської установи

- визначати векторну спрямованість, що вказує основні орієнтири розвитку, дозволяти проводити регулярний моніторинг стану економічної безпеки банківської установи за допомогою системи показників.

В загалом система економічної безпеки банківської установи, створюється з метою забезпечення економічного розвитку та стабільністю діяльності банку, вона повинна гарантувати захист його фінансових і матеріальних ресурсів, здатність адекватно і без суттєвих втрат реагувати на зміни внутрішньої і зовнішньої ситуації.

Система економічної безпеки банківської установи спрямовується на усунення чи зменшення ризику економічних збитків, іншими словами, будь який вид ризику, який спричиняє фінансовий збиток для банку, може вважатись ризиком економічної безпеки банку.

Економічна безпека банківської установи - це комплексне поняття, що характеризує здатність банківської установи своєчасно ідентифікувати, попереджувати та протидіяти всім загрозам шляхом створення та забезпечення ефективного функціонування системи управління економічною безпекою.

Усе це посилює проблему забезпечення економічної безпеки банківської установи. Для банків особливо значущими є такі умови ефективної та безпечної діяльності, як забезпечення зворотності кредитів, підвищення прибутковості, підтримання ліквідності, зниження банківських ризиків, гарантування депозитів.

Також таке забезпечення має базуватись на певних заходах захисту банківської діяльності, протидії загрозам. Понад це, небезпечність та різнобічний характер цих загроз потребують системного та наукового підходу до вирішення питань безпеки діяльності банків. Проте дослідження й публікації щодо проблем безпеки банківських установ присвячені здебільшого організаційним, технічним і правовим аспектам. Незважаючи на значну увагу, приділену цьому питанню, банківська економічна безпека залишається не до кінця розглянутою теоретично і не завжди ефективною на практиці, а тому потребує подальшого вивчення та дослідження [1, с. 288].

Теоретичним і практичним питанням економічної безпеки банківських установ присвячено праці багатьох вітчизняних і зарубіжних учених. Значний внесок у дослідження цих проблем зробили українські вчені - О. Баранівський, З. Васильченко, О. Вовчак, П. Гайдуцький, В. Геєць, В. Гіжєвський, Р. Гриценко, М. Зубок, М. Камлик, Л. Ключко, а також зарубіжні - Л. Абалкін, Д. Артеменко, О. Бочаров, С. Букін, В. Гамза, С. Ілляшенко, А. Крисін, В. Ларічев, Б. Райзберг, В. Сенчагов, Г. Тагірбеков, І. Ткачук, А. Шаваєв, В. Ярочкін та інші.

Аналіз та систематизація наукової літератури дали змогу визначити найбільш характерні загрози економічній безпеці банківської установи.

Дослідження економічної безпеки банківських установ як відповідної

характеристики їх стану дозволило дійти висновку, що у такому разі характеризуються якість, властивості та здатність банку здійснювати свою діяльність, але лише стосовно небезпеки. Іншими словами, безпека досягається усуненням небезпеки. За такого трактування основним у формуванні безпеки є поняття загрози як реальної ознаки небезпеки.

Метою забезпечення економічної безпеки банківської установи є мінімізація зовнішніх і внутрішніх загроз діяльності банку.

Під загрозами економічній безпеці банківської установи розуміються потенційно можливі або реальні дії зловмисників чи конкурентів, здатних завдати банку матеріальної або моральної шкоди, що виявляються як сукупність факторів і умов, які створюють небезпеку для нормального функціонування банку відповідно до його завдань і інтересів [2, с. 55].

Загроза у широкому розумінні – це будь-який намір, можливість здійснити фізичну, моральну, матеріальну чи іншу шкоду суспільним чи особистим інтересам.

У літературі існують різні підходи щодо визначення загроз економічній безпеці банківської установи. На наш погляд, загрозами економічній безпеці банківської установи слід вважати наявні чи потенційні дії, що ускладнюють або унеможливають реалізацію економічних інтересів банку і створюють небезпеку для його життєзабезпечення.

В таблицях 1 і 2 систематизовано внутрішні та зовнішні загрози економічній безпеці банківської установи.

Таблиця 1

Загрози економічній безпеці банківської установи
з боку внутрішнього середовища

Вид загрози	Характеристика загрози
1	2
Загрози з боку власників	- чи є вони законослухняними особами, які ведуть свій бізнес прозоро; - їх бізнес постійний чи для отримання прибутку та самоліквідації; - з якою метою був створений банк: для фінансової підтримки власних структур; для економії фінансових коштів при здійсненні внутрішніх розрахунків та платежів; для створення власної економічної імперії; - для маскуванню кримінального характеру основного бізнесу
Загрози з боку спеціалістів банку	- професіоналізм та компетентність при виконанні дій з управління банком або навпаки; - спеціалісти, яких цікавить робота у банку чи тільки заробітна плата; - спеціалісти, які вміють зберігати банківську таємницю; - спеціалісти, які намагаються отримати особисту вигоду за місцем роботи та посади; - спеціалісти, які схильні до встановлення неформальних

Вид загрози	Характеристика загрози
1	2
	контактів з клієнтом; - спеціалісти, які готові погодитися на будь-які угоди з конкурентами; - спеціалісти, які власними діями зміцнюють корпоративну культуру та репутацію банку на ринку
Загрози з боку адміністрації банку	- професіоналізм та компетентність при виконанні дій з управління банком або навпаки; - чи використовуються тимчасово вільні кошти для цілей особистого збагачення шляхом придбання різних установ; - адміністрація працює тільки за високу заробітну плату та інші форми заохочення; - адміністрація розуміє власну репутацію та пов'язує її з репутацією банку
Загрози з боку неформальних груп	- підконтрольні адміністрації та менеджменту банку; - діють спонтанно, врозріз з філософією бізнесу банку; - протидіють конкретним задачам підрозділів щодо поставлених цілей; - за своєю суттю більш соціальні або більшою мірою створені на основі приватних інтересів, хобі банківського персоналу; - виступають у ролі суб'єкта, який може вирішувати конфліктні ситуації у колективі
Загрози з боку менеджерів підрозділів	- професіоналізм та компетентність при виконанні дій з управління банком або навпаки; - менеджери, яких цікавить робота у банку чи тільки заробітна плата; - менеджери, які мають великий практичний стаж роботи в банку, вміють керувати і професійно контролювати спеціалістів банку та операції, які ті виконують; - менеджери, які працюють у банку і не пов'язані з іншими банками, кримінальними структурами

Таблиця 2

Загрози економічній безпеці банківської установи
з боку зовнішнього середовища

Вид загрози	Характеристика загрози
1	2
Загрози з боку клієнтів банку	- чи є вони реальними клієнтами, тобто чи потребують конкретних банківських послуг та проводять свої платежі через банк; - чи є вони клієнтами, яка філософія бізнесу банку співпадає із задачами та цілями, яких вони намагаються досягти на ринку; - чи є вони клієнтами, які не можуть заподіяти шкоди банку, заволодіти цінностями банку
Загрози з боку	- чи є вони реальними партнерами банку на ринку, які

Вид загрози	Характеристика загрози
1	2
партнерів банку	виконують угоди та взяті зобов'язання, дотримуються нейтралітету та утримуються від вступу до конкуруючих з банком груп; - чи це партнери, для яких філософія банку співпадає з філософією їх бізнесу та не суперечить досягненню поставлених цілей і задач; - чи це партнери, які не застосовують ніяких дій, щоб навмисно залучити банк до незаконних операцій
Загрози з боку кримінальних угруповань	- реальний кримінал, його конкретні організації; - профани, які видають себе за кримінальні угруповання, але лише імітують таку поведінку
Загрози з боку конкурентів банку	- безпосередні конкуренти банку, які беруть участь у конкурентній боротьбі проти банку за конкретними напрямками діяльності; - реальні конкуренти, які за своїм становищем на ринку можуть скласти конкуренцію банку з урахуванням слабких та сильних сторін діяльності; - сумнівні конкуренти – учасники ринку, які фактично не мають можливості конкурувати з банком, але власними діями підривають авторитету банку
Загрози з боку громадян	- чи є такі клієнти громадянами держави; - чи сприймається ними роль та значення банку як об'єкта для "скачування" грошей; - чи мають вони психофізіологічні проблеми; - чи пов'язані вони з криміналом

На сьогодні банківські установи повинні самостійно забезпечувати свою економічну безпеку, що, в свою чергу, буде сприяти збереженню ліквідності і платоспроможності, а також дасть змогу протистояти різноманітним загрозам та самостійно ліквідовувати наслідки їх реалізації.

Висновки. Таким чином, можна відзначити, що економічна безпека банківської установи є комплексним поняттям в системі забезпечення безпеки банку, надійність і ефективність функціонування якої може бути оцінено за критеріями недопущення або своєчасного виявлення економічних загроз банку, його інформації та матеріальним цінностям.

Свідомим забезпеченням економічної безпеки банківської установи є стабільність економічного розвитку банку згідно з його планами і завданнями. Принципово важливою умовою ефективного забезпечення економічної безпеки банківської установи є вивчення та недопущення реалізації всіх загроз, активна участь у заходах захисту банку всіх без винятку банківських працівників, а також впровадження дій, що допомагають реалізовувати економічні інтереси банку і створюють безпеку для його життєзабезпечення.

Література

1. Донець Л.І. Економічна безпека підприємства / Л.І. Донець, Н.В. Ващенко. – К.: Вид-во "Центр навч. літ-ри", 2008. – 239 с.
2. Зубок М.І. Безпека банківської діяльності: навч. посіб. / М.І. Зубок. – К.: КНЕУ, 2002. – 190 с.

НАПРЯМИ РОЗВИТКУ БЕЗГОТІВКОВИХ РОЗРАХУНКІВ В БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ

Тищенко О.І.

СНУ ім. В. Даля, м. Сєверодонецьк, Україна

Розвиток економіки країни багато в чому залежить від стану безготівкових розрахунків. Проголошений європейський вектор економічних перетворень висуває певні вимоги до частки готівкового обороту в країні. На сьогодні Україна вирізняється дещо високим в порівнянні з більшістю країн Європи співвідношенням готівкової маси (M0) до ВВП (14,6 % у 2015 р.), хоча в порівнянні з 2014 роком співвідношення знизилось на 19,34% (рис.1).

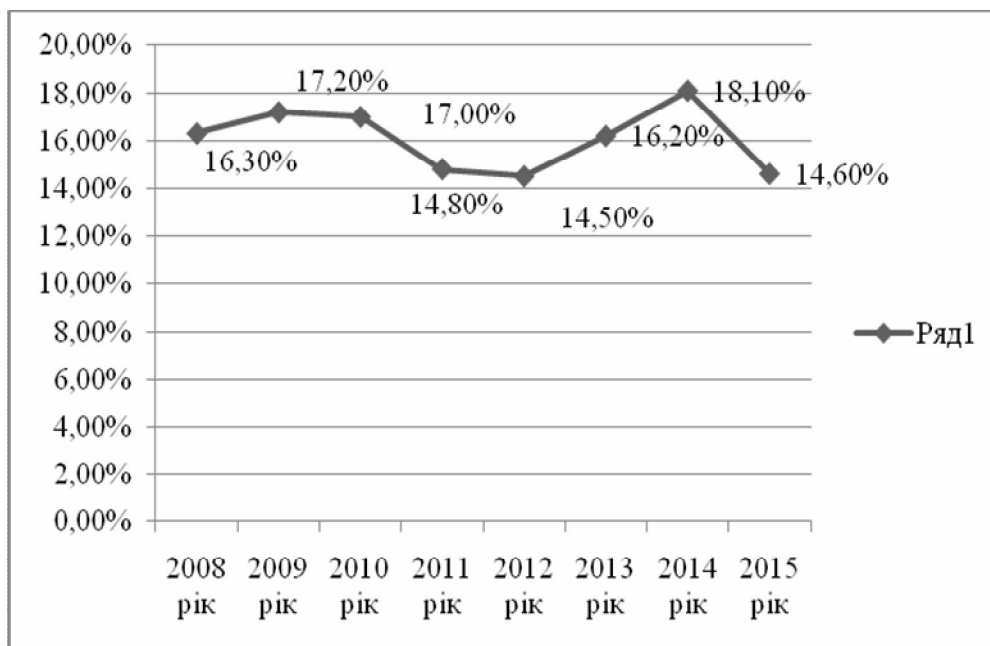


Рис. 1. Динаміка співвідношення готівки (M0) до ВВП,% (побудовано автором на підставі даних [1])

Високий рівень готівкової маси в обігу є стримуючим фактором не лише для економіки, він не дозволяє активно розвиватися сучасним сервісам та технологіям, підвищує рівень тіньової економіки в країні та характеризує низький рівень довіри до банківських установ. Все це не дозволяє поширюватися безготівковим розрахункам в Україні, що спонукає шукати нові напрями та можливості для їхнього розвитку.

Згідно нормативним документам НБУ, до безготівкових розрахунків належать перерахування певної суми коштів з рахунків платників на рахунки отримувачів коштів, а також перерахування банками за дорученням підприємств і фізичних осіб коштів, унесених ними готівкою в касу банку, на рахунки отримувачів коштів [2]. Серед наявних інструментів безготівкового обігу провідне місце займають операції з пластиковими картками. Вони за

останні роки стрімко розвиваються і мають чіткі тенденції до зростання. Так, за період з 2012 по 2015 роки зросла їхня частка з 12,4 % до 31,2% у загальному обсязі безготівкових операцій, тобто на 151,6%.

В структурі операцій з платіжними картками співвідношення між безготівковими та готівковими операціями складає 70%/30%, що є позитивним явищем. Очищення банківської системи, що пов'язано з ліквідацією частки банків, не змогло не відобразитися на кількості карток, що знаходиться в обігу. Так їхня кількість знизилася до 59,3 млн. шт. на початок 2016 в порівнянні з 70,6 млн. шт. у 2014 році [1]. При цьому ринок банківських карток розподілений не досить рівномірно. Емітентами трьох чвертей активних платіжних карток є лише шість банків, лідерами серед яких є ПАТ «Приватбанк» (29,6 млн.шт.), ПАТ «Ощадбанк» (8,9 млн.шт.), ПАТ «УкрСиббанк» (2,1 млн.шт.), ПУМБ (2,0 млн.шт.) та ПАТ «Укрсоцбанк» (1,4 млн.шт.).

До основних операцій, що використовуються в безготівковому обороті з платіжними картками належать (рис.2):

- 1) операції з платіжними терміналами;
- 2) операції в мережі Інтернет;
- 3) операції з використання банкоматів.

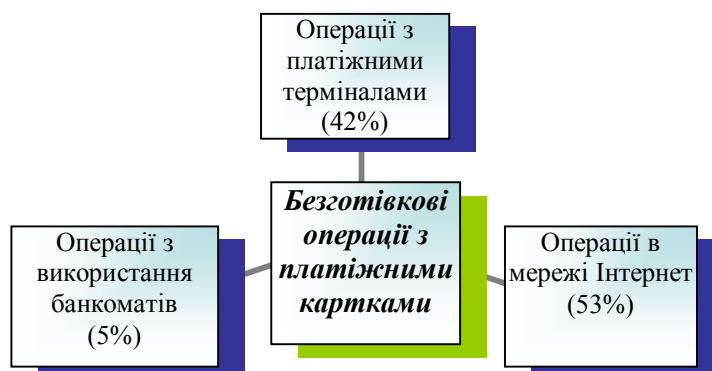


Рис. 2. Основні безготівкові операції з платіжними картками

При цьому більшість безготівкових розрахунків припадає на операції в мережі Інтернет (більше 50%), загальна сума яких останніми роками має тенденцію до зростання (темп приросту в порівнянні з 2013 роком складає 316,42%).

Отже, останніми роками простежується чітка тенденція до зростання частки безготівкових операцій, оскільки нові покоління клієнтів створюють попит на сучасні банківські сервіси. Проте, в порівнянні з іншими країнами в Україні залишається досить низький рівень охоплення суспільства безготівковими технологіями в розрахунку на душу населення. Так в Україні цей показник досягає лише 21 операції на душу населення, тоді як у Норвегії, США та Канаді цей показник складає відповідно 331, 248 та 225 операцій. Тому слід визначити причини низького рівня використання безготівкових

розрахунків різними групами клієнтів та намітити шляхи їхнього вирішення [1].

Результати проведеного дослідження дозволили виявити наступні причини зниження попиту на безготівкові розрахунки в банківському секторі (рис.3): 1) наявність значної кількості банкоматів та платіжних терміналів та не достатньо розвинута мережа POS-терміналів для здійснення розрахункових операцій; 2) завищенні ліміти на розрахунки готівкою в порівнянні з більшістю країн Європи; 3) низький рівень фінансової грамотності та культури населення; 4) незначні витрати на готівкове обслуговування.

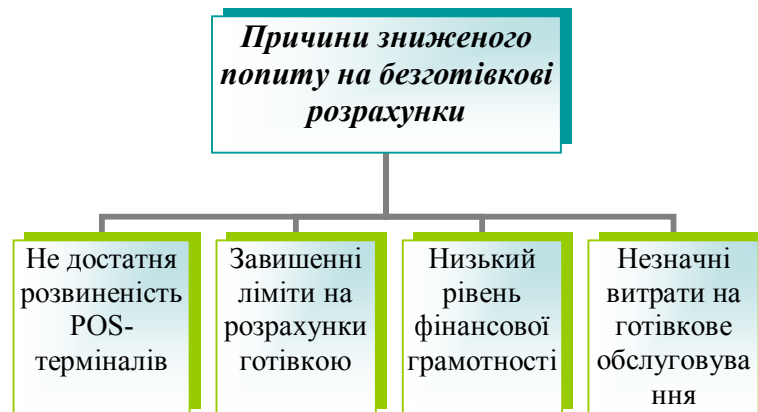


Рис. 3. Основні причини зниженого попиту на безготівкові розрахунки

В Україні налічується широка мережа банкоматів, яка в деяких регіонах України (Київській, Харківській, Миколаївській, Дніпропетровській та Полтавській областях) випереджає розвинуті країни (Польщу, Угорщину, Туреччину). Оскільки банкомат є програмно-апаратним комплексом, що призначений для прийому і видачі готівки, то така їхня кількість негативно впливає на розвиток безготівкових розрахунків. При цьому рівень проникнення POS-терміналів для оплати товарів та послуг (4,5 тис. шт. на 1 млн. населення, тоді як у Росії цей показник складає 8,9 тис. шт., а у Польщі 10,3 тис. шт.) залишається в багатьох регіонах досить низьким, що також стримує безготівковий обіг.

Ще однією причиною низького рівня використання безготівкових розрахунків є дещо завищені ліміти на розрахунки готівкою в порівнянні з більшістю країн Європи. Не дивлячись на дії НБУ щодо обмеження використання готівки в обігу, існуючий ліміт в середньому складає 5350 євро, тоді як в більшості Європейських країн цей показник не перевищує 1000-2500 євро. Отже задля популяризації безготівкових розрахунків цей ліміт має бути переглянутий у бік скорочення.

Оскільки основна маса готівки приходить на фізичні особи, саме з цим контингентом слід проводити просвітницьку діяльність щодо переваг використання безготівкових розрахунків, підвищувати рівень їхньої фінансової обізнаності, особливо це стосується категорії населення віком

старше 50 років (50+).

Також стримуючим фактором безготівкових транзакцій в Україні є перевищення витрат на безготівкові розрахунки над вартістю послуг з інкасації коштів, а також послуг, на які інкасація має опосередкований вплив. Так вартість касового обслуговування й транспортування для банків складає – 0,1–0,3%, а для юридичних осіб – розрахунково-касове обслуговування (РКО), витрати на збереження та транспортування готівки знаходяться в межах 0,1–0,5%. При цьому середня вартість безготівкової транзакції для торговця встановлена на рівні 1,4% [1]. Отже, слід зробити процес ціноутворення на безготівкові транзакції більш прозорим, а тарифи – економічно доцільними.

Отже, на підставі вивчення основних причин низького попиту на безготівкові розрахунки в Україні, слід зазначити, що для вирішення даної проблеми має бути розроблений та прийнятий певний комплекс заходів, у яких будуть задіяні усі суб'єкти безготівкового обігу: від держави й НБУ до пересічних громадян.

На підставі проведеного дослідження стану та перспектив розвитку безготівкових розрахунків в банківському секторі слід зазначити таке. Безготівкові розрахунки в Україні є перспективним напрямом розвитку грошового обігу, вони мають чітку тенденцію до збільшення. Для цього слід урахувати основні причини низького попиту на безготівкові транзакції та спрямувати дії усіх учасників ринку на їхню активізацію в Україні.

Література

1. Cashless economy Концепція проекту НБУ від 18.05.2016 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=31538042>
2. Інструкція про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті: Постанова Правління Національного банку України від 21.01.2004 р. № 22 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0377-04>

ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ЗМІЦНЕННЯ

Загірняк Д.М., Петросян Р.Л.
СНУ ім. В. Даля, м. Северодонецьк, Україна

На сучасному етапі економічного розвитку в Україні значної актуальності набувають питання залучення внутрішніх та зовнішніх інвестицій, стримування відтоку вітчизняних капіталів за кордон, відновлення матеріального виробництва та економічного зростання країни, вирішення яких неможливе без фінансово стійкого банківського сектора економіки.

В даний час є немало публікацій, присвячених теорії і практиці забезпеченню стійкості комерційних банків, вносяться різні практичні рекомендації по питаннях реформування банківської системи України. Проблеми стійкості знайшли відображення в працях сучасних фахівців банківської справи і представників вітчизняної науки. Можна виділити роботи: Дзюблюка О.В., Клюско Л.А., Кривенко Л.В., Михайлюка Р.В., Онищенко С.К., Ступки Н.М. та інших. Проте, у сфері вивчення стійкості комерційних банків залишається немало невирішених проблем як теоретичного, так і прикладного характеру. Окрім цього, сучасний стан українських комерційних банків настійно вимагає розробки нових підходів до забезпечення їх фінансової стійкості і визначення основних напрямів розвитку банківської системи України.

Тому, метою дослідження є поглиблення наукових основ фінансової стійкості комерційних банків як складової частини економічної системи, теоретичне осмислення даної проблеми, розробка адекватних новим реаліям шляхів і методів забезпечення стійкого функціонування вітчизняних банків.

В сучасних умовах, забезпечення фінансової стійкості комерційних банків базується на наступних принципах [1, с.148-149]:

1) фінансова стійкість комерційного банку означає зростання основних позитивних параметрів його діяльності (капіталу, активів, ліквідності, платоспроможності, рентабельності і т.д.) та зниження негативних параметрів (ризиковості, неякісних та неробочих активів, незбалансованості кредитного та депозитного портфелів тощо), при чому, цей процес має бути безперервним і динамічним та передбачає постійне регулювання з боку керівництва банку з врахування реалій стану економіки;

2) фінансова стійкість комерційного банку залежить від внутрішніх й зовнішніх факторів і досягається лише за умов своєчасної та об'єктивної оцінки ступеня їх впливу на діяльність банківської установи з метою уникнення прийняття неправильних, неадекватних реальній ситуації управлінських рішень й запобігання погіршення фінансового стану банку;

3) забезпечення фінансової стійкості комерційних банків, подальше функціонування банківського сектору, перехід від екстенсивної до

інтенсивної фази його розвитку неможливе без активізації зв'язків банківського і виробничого секторів економіки.

Під час світової фінансової кризи та в посткризовий період основні принципи забезпечення фінансової стійкості комерційних банків в Україні були порушені, що пов'язано з кумулятивним ефектом дії ряду негативних чинників. Серед цих чинників слід виділити такі [2, с.167-170]:

а) порівняно низький рівень капіталізації банків, що не забезпечує належним чином їхню фінансову стійкість;

б) високий рівень залежності ресурсної бази від зовнішніх запозичень, що також є істотним фактором загрози фінансової стійкості банків з огляду на обмеження зовнішнього фінансування їх діяльності та ускладнення умов доступу на міжнародні ринки позичкових капіталів;

в) низька якість банківських активів, що визначається зростанням обсягів проблемної заборгованості у структурі кредитного портфеля;

г) значна частка іноземного капіталу у структурі капіталу банківської системи України.

Крім того, недовіра до банківської системи, масове вилучення коштів і спрямування їх за відсутності реальних альтернатив для інвестування на внутрішній валютний ринок, у свою чергу, спричинили знецінення національної грошової одиниці стосовно іноземної валюти внаслідок ажіотажного підвищення попиту на останню та ще більше погіршили фінансовий стан вітчизняних комерційних банків.

Ми вважаємо, що за таких умов виникла необхідність реформування банківської системи України та покращення фінансової стійкості банків, що в найближчій перспективі буде пов'язано з виконанням низки завдань [3, с.125-126]: зміцнення стійкості банківської системи, що унеможливило виникнення системних банківських криз; посилення взаємодії комерційних банків з реальним сектором економіки; підвищення якості реалізації банківським сектором функцій по акумуляції заощаджень населення і підприємств і їх трансформації в кредити і інвестиції.

Для забезпечення виконання вищезазначених завдань, на нашу думку, слід вжити низку заходів, що дозволять стабілізувати ситуацію у банківському секторі та підвищити фінансову стійкість комерційних банків, а саме:

1) стабілізація національної валюти шляхом: запровадження на певний період дії валютного коридору як такого режиму курсоутворення, який би надавав чіткий сигнал усім економічним агентам про тверді наміри центрального банку обмежити діапазон коливання обмінного курсу; зниження рівня доларизації вітчизняної економіки, адже підризок довіри до національної грошової одиниці зумовлений передусім виконанням грошових функцій на території нашої країни іноземною валютою – доларом США (частково – євро).

2) стабілізація банківської системи, що забезпечується шляхом: гарантування збереження вкладів у банківських установах; контролю за

цільовим використанням кредитів рефінансування; формування системи моніторингу за появою ознак нестабільності.

3) удосконалення нормативно правового поля діяльності банківських установ через внесення змін до законодавчої бази в частині систематизації обов'язкових економічних нормативів, що дасть змогу підвищити ефективність банківського регулювання та нагляду [4, с.10].

4) активізація процесів реорганізації і реструктуризації банків, як засобу зміцнення їх фінансової стійкості, а також виходячи з критеріїв економічної ефективності банків- правонаступників, законодавче врегулювання стимулюючих заходів.

5) запровадження податкового стимулювання банківської діяльності шляхом: диференціації ставки податку на прибуток, зокрема, підвищити її на прибуток, одержаний від посередницьких операцій на фондовому та валютному ринках і знизити ставку за прибутком, одержаним від наданих у виробничу сферу довгострокових кредитів; удосконалення оподаткування ПДВ через запровадження оподаткування операцій з купівлі-продажу за ініціативою банку іноземних валют та цінних паперів [4, с.11].

Вважаємо за доцільне відзначити, що робота по формуванню стабільної банківської системи повинна проводитися з участю не лише банківського співтовариства, але органів державної влади. Така інтеграція інститутів, прозорість економічного і політичного курсу дозволить підвищити в банківського співтовариства упевненість в незмінності економічних перетворень і знизить рівень невизначеності.

Таким чином, запропонована система заходів по підтримці стійкого стану вітчизняних комерційних банків, своєчасної нейтралізації і запобігання розвитку дестабілізуючих тенденцій, направлена на створення передумов економічної стійкості і стабільного розвитку банківської системи України.

Література

1. Ключко Л.А. Фінансова стабільність банків та її визначальні характеристики / Л.А. Ключко // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2009. – №1. – С. 142-149.

2. Дзюблук О.В. Фінансова стійкість банків як основа ефективного функціонування кредитної системи: монографія / О.В. Дзюблук, Р.В. Михайлюк. – Тернопіль: ТНЕУ, 2009. – 316 с.

3. Тарханова Е.А. Устойчивость коммерческих банков: монография / Е.А. Тарханова. – Тюмень: Издательство “Вектор Бук”, 2003. – 186 с.

4. Ключко Л.А. Фінансова стійкість комерційного банку, методи її оцінки та зміцнення: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук спец. 08.04.01 “Фінанси, грошовий обіг і кредит” / Л.А. Ключко. – Київ, 2002. – 17 с.

ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ АКТИВІВ БАНКУ

Тищенко О.І., Гнатенко А.С.
СНУ ім. В. Даля, м. Сєвєродонецьк, Україна

На сучасному етапі розвитку національної економіки України нестабільність її банківської системи, яка зумовлена політичною ситуацією в країні, призвела до поглиблення фінансово-економічної кризи, однією з негативних сторін якої є погіршення якості активів банку.

На сьогоднішній день функціонування банківської системи України характеризується низкою негативних проявів, зокрема збільшенням обсягів проблемних активів, передусім неякісних кредитів та недостатністю резервів для відшкодування можливих втрат, які негативно впливають на якість активів банку. За офіційною статистикою НБУ, обсяги негативно класифікованих (поганих) кредитів становлять 25,3% від загального портфеля українських банків, або 238,5 млрд. грн. Проте за даними експертів і неофіційними даними НБУ, частка проблемних активів досягає 55%, що становить вже 518,4 млрд. грн. [1].

Дослідженням підвищення якості активів займалися такі вчені-економісти: А.М. Мороз, М.І. Савлук, О.М. Музичко тощо. Втім визначення особливостей підвищення якості активів в умовах фінансової кризи потребує подальшого дослідження.

Аналіз активів банку належить до тривалої і важливої стадії аналізу діяльності банку. Це пояснюється тим, що якість активів значною мірою обумовлює ліквідність та платоспроможність банку і в кінцевому рахунку його надійність. Якість активів є базовим індикатором раціональності сформованої політики банку у сфері здійснення активних операцій, що визначає в якій мірі активи банку сприяють досягненню його основних цілей, а саме, забезпечення прибуткової діяльності та стабільного розвитку.

Результати досліджень проведених НБУ дозволили виявити основні проблеми щодо якості активів банківської системи.

1) Головною проблемою більшості банків є неадекватне відображення якості активів та значний рівень прихованого кредитного ризику.

Протягом 2015-2016 років НБУ провів діагностику якості активів та достатності капіталу 60 банків. Діагностичне обстеження передбачало дві складові – перевірка якості активів та стрес-тестування (рис. 1). Так, після першого етапу (оцінка якості активів банків) частка кредитів 4 – 5 категорій якості (негативно класифікована заборгованість) зросла із заявлених банками 27% до 36%. До 4 категорії належать кредити, рівень настання дефолту за якими оцінюється в діапазоні 51–99%, а до 5 категорії належать дефолтні кредити. Розрахунки за сценарієм стрес-тестування дають оцінку частки кредитів 4 – 5 категорії на рівні 53%. У розрізі портфелів найбільш проблемними є валютні кредити, що надані фізичним особам – 88%, з яких після стрес-тестування було віднесено до 4 – 5 категорій. Погіршення якості

кредитного портфеля населення було пов'язано з девальвацією та значним погіршенням фінансового стану позичальників.



Рис. 1. Розподіл кредитів за категоріями якості в найбільших банках України за 2016 рік [1]

Найбільша невідповідність заявленої якості активів і результатів стрес-тестування була виявлена за кредитами суб'єктів господарювання. Відповідно до звітності банків станом на початок 2016 року частка негативно класифікованих кредитів становила лише 20%, тоді як за результатами першого етапу діагностики вона зросла до 31%, а за оцінками стрес-тесту – до 51%.

2) Ще однією проблемою низької якості активів є недостатній рівень їхнього забезпечення. За оцінками НБУ банки станом на дату діагностичного обстеження потребували суттєвого збільшення резервів під кредитний портфель (або визнання додаткового непокритого кредитного ризику).

Одним із ключових факторів високої оцінки потреб у додаткових резервах (визнанні непокритого кредитного ризику) був недостатній рівень якості застави, яку окремі банки враховували під час оцінки кредитних ризиків. Забезпечення у вигляді майнових прав на інше майно становило 27 – 33% загального обсягу застави протягом останніх трьох років. Такий вид забезпечення є найменш якісним та не дає змоги розраховувати на повернення коштів у разі банкрутства позичальника. Банки та позичальники часто зловживали таким видом забезпечення з метою штучного заниження кредитного ризику у власній звітності.

3) Інша проблема, яку можна визначити, пов'язана із непоодинокими випадками придбання та утримання на балансі проблемних цінних паперів. Цінні папери більшості емітентів, що утримувалися банками, відрізнялися підвищеним ризиком, про що свідчили:

- ознаки пов'язаності емітентів з акціонерами банків;
- непрозора діяльність та структура власності емітентів;
- незадовільні фінансові результати роботи емітентів;
- ознаки маніпуляції з котируваннями цінних паперів на фондових біржах.

Водночас рівень визнання збитків від знецінення цінних паперів (які не належать до державного сектору та сектору державних підприємств) через переоцінку або формування резервів становить лише 15%. Під час діагностичного обстеження рівень визнання збитків зріс до 75%.

З метою підвищення якості банківських активів та стимулювання стабільного функціонування в сфері здійснення активних операцій банки України мають зосередитися на вирішенні вище вказаних проблем. Для цього слід вжити таких заходів:

1) Визнати реальну якість кредитного портфелю. Зволікання із визнанням проблемних боргів шкодить довірі до банків та стримує відновлення кредитування.

2) Доформувати резерв під активні операції, насамперед під кредити та залучити додатковий капітал.

3) Отримувати від позичальників додаткову заставу за кредитами, що зменшить величину непокритого кредитного ризику та потребу в додатковому капіталі.

4) Вчасно та у повному обсязі виконувати програми зі зменшення кредитування пов'язаних осіб.

За результатами дослідження слід зазначити, що ситуація у банківському секторі залишається вкрай незадовільною, суттєвий обсяг проблемних активів негативно впливає на рівень надійності банків, зумовлює потребу у додатковому капіталі, чинить тиск на показник достатності регулятивного капіталу, суттєво знижує ефективність банківської діяльності та істотно скорочує можливості фінансування реального сектора економіки країни. Погіршення якості активів є фундаментальною причиною виникнення кризових явищ у банківській установі. Для покращення якості активів слід використовувати низку заходів, а саме: збільшити рівень забезпечення, доформувати резерви за активними операціями, зменшити кредитування пов'язаних осіб, а також реально відображати якість активів в фінансовій звітності. Отже, збалансоване зростання обсягів активів, поліпшення їх якості стане необхідною передумовою стабільного функціонування і розвитку комерційних банків, їх позитивного впливу на розвиток економіки України.

Література

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

2. Настечина У.С. Проблема підвищення якості активів українських банків в сучасних умовах / У.С. Настечина. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=74756>.

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Тищенко В.В., Кальной О.Б.
СНУ ім. В. Даля, м. Сєвєродонецьк, Україна

На сьогодні в Україні спостерігається фінансова криза, яка напряду оказує негативний вплив на банківську систему держави. Вихід банківського сектору з кризи є одним з пріоритетних напрямків регулювання цієї галузі з боку держави, так як грошово-кредитна система має життєво важливе значення для економіки країни.

Фінансову кризу в Україні спричинено внутрішніми та зовнішніми чинниками.

До внутрішніх чинників можна віднести:

- політичну та економічну нестабільність;
- скорочення обсягів валового внутрішнього продукту;
- зростання темпів інфляції;
- нестабільність господарського та податкового законодавства;
- незадовільний фінансовий стан значної кількості господарюючих суб'єктів;
- зниження реальних доходів та зменшення купівельної спроможності населення.

До зовнішніх чинників можна віднести:

- спад ділової активності в економіці країни;
- нестабільність фінансового та валютного ринків;
- кризові процеси на міжнародних фінансових ринках.

У зв'язку з нестабільністю макроекономічної ситуації в Україні банківська система стикається з рядом проблем [1]:

- недостатній розмір капіталу банків;
- неякісна структура банківських активів;
- низька платоспроможність і прибутковість у банках;
- проблеми банківської ліквідності;
- надто ризикова діяльність та не виважена кредитна політика банків;
- криза довіри;
- доларизація економіки;
- недосконалість регулюючої нормативної бази.

Проаналізуємо деякі виділені проблеми в банківській сфері.

Криза довіри — найголовніша перешкода для реформ і ключова причина проблем банків з ресурсною базою. Більшість українців впевнені, що їх хочуть обманути, обікрати, обдурити, образити і обжулить. Про відсутність довіри і про супутні ризики говорять багато. Українці, в силу ряду подій, перестають довіряти банкам власні гроші. Це призводить до зниження ділової активності на банківському ринку, зменшення кількості вкладів та інших наслідків.

Банківський сектор української економіки переживає не кращі свої

часи: закриття великих гравців ринку, нестабільна ситуація на Донбасі, коливання курсу валют, а також серйозне зменшення доходів українців не сприяють його стабільності.

Падіння курсу української гривні і небажання держави боротися з валютними спекуляціями стали головними причинами відтоку депозитів з банків і масштабної скупки валюти. Комерційні банки в цій ситуації намагаються вижити за рахунок нових обмежень на повернення вкладів і видачу кредитів клієнтам.

Очевидно, що на сьогодні в Україні дуже багато банків, тоді як у деяких з них немає достатніх фінансових ресурсів, щоб впоратися з поточними складними економічними умовами. Роль НБУ тут є ключовою, і зараз дуже багато зусиль докладається для скорочення кількості банків і підвищення надійності банківської системи. Безумовно, ці зусилля повинні продовжуватися. Заходи повинні бути прийняті як можна швидше, але підходи повинні бути впорядкованими і чітко визначеними.

Другою проблемою є доларизація української економіки. Ще однією проблемою, що провокує інфляцію в нашій державі, стало паралельне звернення разом з національною валютою сильної іноземної, точніше долара. Доларизація української економіки є однією з найбільших проблем української держави.

Помилка держави була у тому, що регулятор дав можливість банкам надавати кредити фізичним особам у валюті. В свою чергу, на сьогодні першочерговим завданням Нацбанку є реструктуризація позик тих вкладників, які зазнали збитків від девальвації національної валюти. Неповорнення валютних кредитів заважає стабілізації економіки в країні. Без цього кроку Україна ніколи не відновить зростання і приплив грошових коштів.

Доларизація являє собою небезпеку всій фінансовій системи України. Так як 50% активів в Україні — в доларах. На даний момент, українці використовують долар як платіжну валюту, заощадження в інтернаціональній валюті, так само, як і активи. Тобто, долар обслуговує економіку країни. Складається ситуація, коли, наприклад, забудовники закупають матеріали в національній валюті, в ній же виплачують зарплату, а продають квадратні метри за долари. Саме тому, український уряд повинен зробити все від нього залежне, щоб Україна не була так прив'язана до іноземних валют. Таким чином українці підтримують іноземну, а не національну валюту. Саме гривня повинна бути двигуном економічного росту в Україні.

Ще однією проблемою є відсутність стабільної нормативної бази, яка регулює банківську діяльність в Україні. Ця проблема відноситься не тільки до банківської системи зокрема, але і до всієї української економіки. Проблема виникає у тому, що зміна банківського законодавства відбувається доволі часто, тому закони та підзаконні акти іноді суперечать один іншому. Крім Закону «Про банки і банківську діяльність» [2], що регламентує основні питання банківської діяльності, існує цілий ряд Постанов Національного

банку України, які часто йдуть в розріз з діючими законами, створюючи часом справжні правові колізії.

В умовах ринкової економіки методи мотивації, в першу чергу система грошових заохочень і штрафів дозволяє істотно зменшити суб'єктивізм у роботі з персоналом. Однак, зараз кожен керівник бачить, які зміни відбулися у працівниках за останні кілька років, як змінилися їхні запити і пріоритети. До того ж ситуація на фінансових ринках змушує шукати підходи до скорочення витрат, в тому числі за рахунок фондів матеріального стимулювання. Тому необхідно відновити розумний баланс між внутрішніми і зовнішніми чинниками, які забезпечують вмотивованість банківських працівників. При цьому слід зазначити, що надійність банківської системи залежить не від розмірів банків та їх кількості, а від їхньої стабільності.

Залежність фінансової стабільності банку від внутрішніх і зовнішніх чинників зумовлює необхідність постійного системного регулювання банківської діяльності, оскільки лише за умови своєчасної об'єктивної оцінки ступеня їхнього впливу можна уникнути прийняття невірних, неадекватних реальних ситуації управлінських рішень і передбачити погіршення фінансового стану банків.

Іншою проблемою для банків є зростання кількості невиконання зобов'язань за кредитами. До активів, які банки втратили за час проведення АТО, відносяться кредити, які було видано в Криму і на Сході України. Крім них, тривалі відтермінування при погашенні позик дозволяють собі і постраждалі від девальвації або від кризи мешканці інших регіонів. Частка простроченої кредитної заборгованості (без обліку неплатоспроможних банків) в Україні в 2016 року зросла до 25,3% суми наданих кредитів [3].

Крім недоотримання доходів у зв'язку з погіршенням якості кредитів, банки змушені формувати резерви під проблемні позики. Не менш важлива проблема пов'язана і з валютними кредитами, по яким банки зобов'язані формувати додаткові резерви.

Банківська система не може бути краще, ніж того дозволяє політична та економічна ситуація в Україні. Якщо економічна ситуації покращитися, то банки в Україні підуть по шляху процвітання разом з усією країною.

Таким чином, вищевказані проблеми є серйозним обмеженням для економічного зростання і потребують негайного, постійного і глибокого вирішення на всіх рівнях влади в Україні, починаючи від законодавства і закінчуючи щоденною роботою державних та приватних структур, що приймають участь в банківській діяльності.

Література

1. Сенищ П. Фінансова нестабільність в Україні: причини та шляхи мінімізації – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.uabs.edu.ua/bitstream/123456789/1811/1/2009%20-%2034.pdf>
2. Про банки і банківську діяльність [Електронний ресурс]: Закон

України №2121-III від 07 груд. 2000 р. – Режим доступу:
<http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2121-14>

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

**СЕКЦІЯ 6: КОРПОРАТИВНІ ФІНАНСИ: ПРОБЛЕМИ ТА
ПЕРСПЕКТИВИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ**

**ІНВЕСТИЦІЙНА СТРАТЕГІЯ КОМЕРЦІЙНОЇ НЕРУХОМОСТІ В
УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ**

Чернодубова Е.В., Розмислова К.О.
СНУ ім. В. Даля, м. Сєверодонецьк

Інвестиційна політика, як і фінансова політика, є складовою економічної політики держави. Інвестиційна політика - це важливий важіль дії як на економіку країни, так і на підприємницьку діяльність її господарюючих суб'єктів. Результат здійснення інвестиційної політики оцінюється залежно від обсягу залучених в розвиток економіки інвестиційних ресурсів [1].

Економічна природа категорії «інвестиції» полягає в опосередненні стосунків, що виникають між учасниками інвестиційного процесу з приводу формування і використання інвестиційних ресурсів в цілях розширення та вдосконалення виробництва [2, с. 8]. Початковим етапом розробки інвестиційної стратегії комерційної нерухомості є визначення загального періоду її формування. Цей період залежить від ряду умов.

При цьому, на теперішній час ї досі не вирішанні питання зв'язку державної інвестиційної політики зі стратегією розвитку комерційної нерухомості в Україні, що потребує додаткових наукових досліджень.

Проблемам дослідження питань оцінки інвестиційних процесів в їх макроекономічному та міжрегіональному аспектах присвячені роботи таких вчених, як: А. Водянов, Н. Кириченко, Б. Лавровський, В. Лівшиц, А. Шахназаров, А. Мартинов, Р. Марченко, Х. Хензлер, Ф. Котлер, П. Найкемп. Питанням комплексної методології аналізу і прогнозування інвестиційних процесів в регіонах присвячені роботи таких вчених, як І. Бланк, О. Савчук, І. Грішина та ін.

Питанням визначення періоду формування інвестиційної стратегії на основі розміру компанії присвячені наукові праці Л. Лахметкиної, В. Ковалева, В. Бочарова та інших [2; 3; 4, с. 73; 5, с. 40-41].

Інвестиційна діяльність може мати прояв у формі співпраці господарюючих суб'єктів у сфері інвестицій [6]. Суть цього прояву полягає в їх довгостроковій здійснюваній на договірній основі взаємодії, незалежно від характеру діяльності та форм власності з метою сумісного отримання прибутку або іншого ефекту від споживаних інвестиційних ресурсів в ході реалізації інвестиційного проекту. Чим значніше місце, займане такою співпрацею в загальному комплексі складових інвестиційної діяльності, тим вище може опинитися її результативність.

Отже, необхідність систематизації даних щодо вивчення інвестиційне – значущих показників при оцінці інтегрального рівня інвестиційної

привабливості комерційної нерухомості визначило актуальність досліджень у даній статті.

Формування стратегічних цілей інвестиційної діяльності повинне ув'язуватися із стадіями життєвого циклу та цілями використання комерційної нерухомості. Розробка найбільш ефективних шляхів реалізації стратегічних цілей інвестиційної діяльності здійснюється по двох напрямках. Одне з них охоплює розробку стратегічних напрямів інвестиційної діяльності, інше – розробку стратегії формування інвестиційних ресурсів. Цей етап є найбільш відповідальним та складним.

Розробка стратегічних напрямів інвестиційної діяльності базується на системі цілей цієї діяльності. В процесі розробки послідовно вирішуються наступні завдання:

1. Визначення співвідношення різних форм інвестування на окремих етапах перспективного періоду.
2. Визначення галузевої спрямованості інвестиційної діяльності.
3. Визначення регіональної спрямованості інвестиційної діяльності.

Визначення співвідношення різних форм інвестування на окремих етапах перспективного періоду зв'язане, перш за все, з функціональною спрямованістю комерційної нерухомості.

Стратегія формування інвестиційних ресурсів комерційної нерухомості є важливим складовим елементом не тільки інвестиційної, але і фінансової стратегії в цілому. Розробка такої стратегії покликана забезпечити постійну інвестиційну діяльність в передбачених об'ємах і найбільш ефективно використання власних фінансових коштів, що направляються на ці цілі. Послідовність формування інвестиційної стратегії розвитку інвестиційної нерухомості відображено на рис. 1.

Методичні підходи до розробки стратегії формування інвестиційних ресурсів комерційної нерухомості істотно розрізняються в компаніях, що є інституційними інвесторами, які формують ці ресурси виключно за рахунок емісії власних акцій та інвестиційних сертифікатів, і в компаніях, що здійснюють реальну інвестиційну діяльність у різних галузях економіки.

Вивчення можливостей формування інвестиційних ресурсів за рахунок різних джерел є другим етапом розробки стратегії. В процесі цього етапу робіт розглядаються можливі джерела формування інвестиційних ресурсів з урахуванням специфіки застосування тієї або іншої комерційної нерухомості.

Визначення методів фінансування окремих інвестиційних програм та проектів дозволяє розрахувати пропорції в структурі джерел інвестиційних ресурсів.

Оптимізація структури джерел формування інвестиційних ресурсів є завершальним етапом розробки стратегії їх формування. Необхідність такої оптимізації визначається тим, що розраховане співвідношення внутрішніх й зовнішніх джерел формування інвестиційних ресурсів може не відповідати вимогам фінансової стратегії компанії та істотно знижувати рівень її фінансової стійкості.

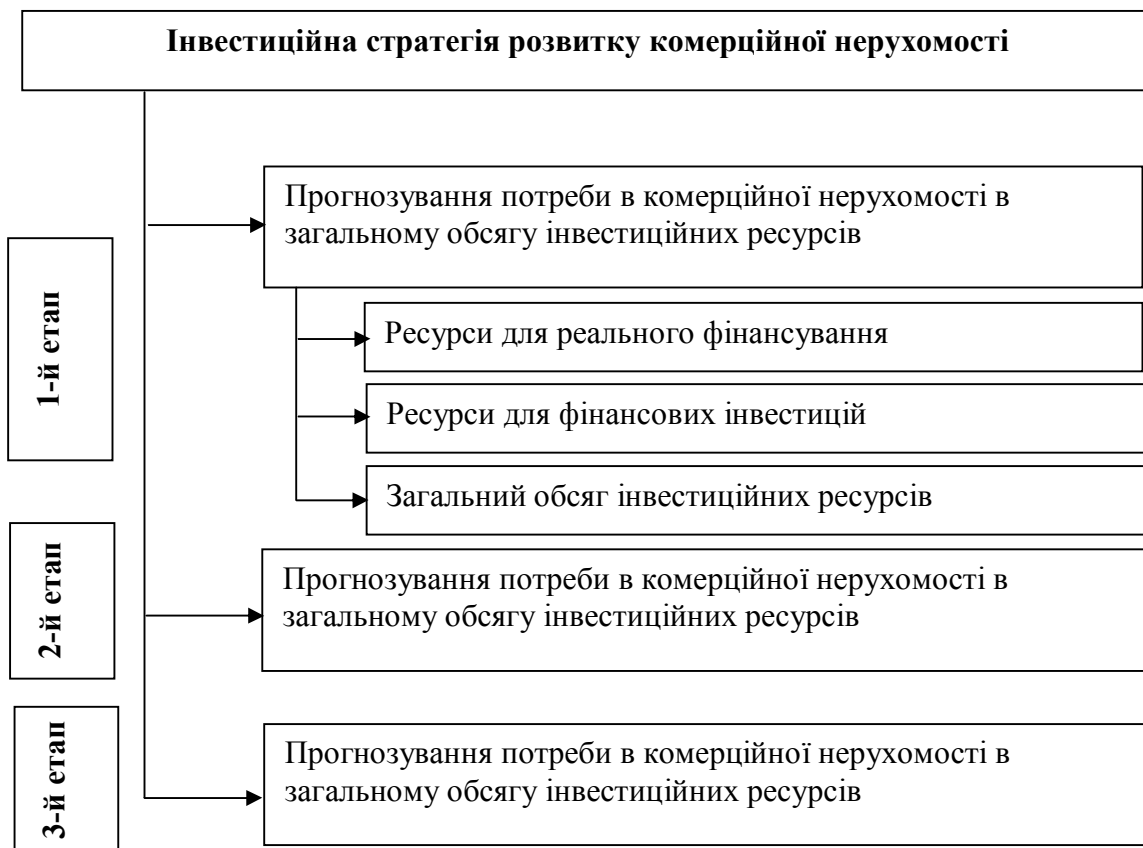


Рис. 1. Послідовність формування інвестиційної стратегії розвитку комерційної нерухомості

Головними критеріями оптимізації співвідношення внутрішніх і зовнішніх джерел фінансування інвестиційної діяльності виступають:

- 1) необхідність забезпечення високої фінансової стійкості комерційної нерухомості;
- 2) максимізація суми прибутку від інвестиційної діяльності, що залишається у розпорядженні первинних засновників компанії, при різних співвідношеннях внутрішніх та зовнішніх джерел фінансування.

Сукупний інвестиційний потенціал комерційної нерухомості складається з шести часткових потенціалів: виробничо-фінансового, трудового, соціального, ресурсного, інфраструктурного та споживчого, кожен з яких характеризується групою показників.

Усі часткові показники інвестиційної привабливості комерційної нерухомості можливо розподілити на показники інвестиційного потенціалу та показники, які визначають рівень фінансової безпеки для інвесторів. При цьому, показники першого типу позитивно впливають на розвиток комерційної нерухомості в регіоні, а показники другого типу негативно впливають на цей процес.

Перспективним напрямком дослідження є визначення рівня інвестиційної привабливості об'єкту комерційної нерухомості на основі

інтегрального рівня інвестиційної привабливості певного об'єкту інвестиційної нерухомості, зіставний з середньоукраїнським рівнем, прийнятим за одиницю.

Для наведення часткових показників інвестиційної привабливості комерційної нерухомості до співставного вигляду необхідно використовувати процедуру стандартизації їх значень по конкретному об'єкту комерційної нерухомості. В результаті вказаної процедури числові значення всіх показників перетворюються у безрозмірні відносні величини, що характеризують відношення числового значення кожного часткового показника по регіонах до числового значення цього ж показника по Україні.

Література

1. Попков В.П., Семенов В.П. Организация и финансирование инвестиций / В.П. Попков, В.П. Семенов. – СПб: Питер, 2011. – 224 с.
2. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент. Учебный курс / И. А. Бланк. – К. Эльга – Н, 2011. – 488 с.
3. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика 2-е изд., перераб. и доп. / Владимир Ковалев. – М.: Тк велби, Проспект, 2007. – 1024 с.
4. Лахметкина Н.И. Инвестиционная стратегия предприятия: учебное пособие / Наталия Ивановна. Лахметкина. - М.: КНОРУС, 2006. – 184 с.
5. Бочаров В. Инвестиционный менеджмент / В. Бочаров. - СПб: Питер, 2002. – 160 с.
6. Гришина И.В. Региональные особенности инвестирования в современной России: методология и результаты исследования /Ирина Викторовна Гришина // Финансы и кредит. - 2006. - №6. – С. 46-57.
7. Мочерний С. Основи економічних знань / Сергій Мочерний. – К.: Видавничий центр "Академія", 2011. – 312 с.
8. <http://www.ukrstat.gov.ua/> - Офіційний сайт Державного комітету статистики України

ФОРМУВАННЯ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Середа О.О., Соломіна О.І.
СНУ ім. В. Даля, м. Сєвєродонецьк

В умовах динамічного бізнес середовища стабільний розвиток та підвищення конкурентоспроможності промислових підприємств багато в чому залежить від ефективності управління капіталом. Однією з ключових проблем при прийнятті стратегічних управлінських рішень щодо розвитку підприємств є вибір співвідношення власного і позикового капіталів. Структура капіталу є важливим елементом управління вартістю підприємств, тому актуальним є дослідження джерел фінансування в залежності від їх доступності та обґрунтування вибору оптимального співвідношення компонентів капіталу.

Особливості формування структури капіталу вітчизняних підприємств визначаються макроекономічними факторами та специфікою функціонування фінансового ринку. Наслідки економічної та політичної кризи виявили ряд проблем у виборі джерел формування структури капіталу українських підприємств.

На сьогодні основним джерелом фінансування розширення діяльності підприємств залишається власний капітал. За роки економічної кризи обсяги фінансування діяльності за власний рахунок організацій поступово зростають (171,1 млрд. грн. у 2012 р. і 184,3 млрд. грн. у 2015 р. [1]), що є наслідком скорочення виділення коштів з державного бюджету, обмеженням наданням кредитів для бізнесу і ускладненням банківських кредитних процедур.

Власний капітал є фундаментом, фінансовою основою підприємства і являє собою кошти, що належать на правах власності і використовуються для формування певної частини активів. У складі внутрішніх джерел формування власних фінансових ресурсів основне місце належить реінвестованому прибутку, який забезпечує приріст власного капіталу, а, відповідно, і зростання ринкової вартості підприємства. До зовнішніх джерел формування власного капіталу належать кошти, що формуються за рахунок додаткової емісії та реалізації акцій. Основними перевагами залучення власного капіталу у вигляді випуску акцій є безстроковість мобілізації капіталу, необов'язковість сплати дивідендів за користування такими фінансовими ресурсами та набуття ринкової капіталізації підприємством. За період 2012-2015 років спостерігалася нерівномірна тенденція обсягу випуску акцій: вона то спадала, то зростала. В 2012 році обсяг емісії акцій зменшився у 3,5 рази. Наступні роки, 2013-2014-й, демонстрували пожвавлення емісійної діяльності на ринку акцій. У 2015 році обсяг випуску акцій становив 122,3 млрд. грн. проти 507,74 млрд. грн. у 2012 році. Обсяг емісії акцій підприємств становив 69,54% від загального обсягу випусків акцій. найбільший обсяг зареєстрованих випусків акцій належить підприємствам, основним видом економічної діяльності яких було сільське, лісове та рибне

господарство [2]. Обираючи цей метод залучення додаткового обсягу капіталу, власникам та менеджерам необхідно враховувати рівень ризику втрати контролю над підприємством.

При емісії облігацій ризик втрати контролю над підприємством значно нижчий, оскільки облігаційна позика розміщується серед широкого кола інвесторів, виступаючи інструментом боргового фінансування. Як спосіб залучення фінансових ресурсів для підприємства емісія облігацій має такі переваги: можливість мобілізації значних обсягів грошових коштів для фінансування господарської діяльності, інвестиційних проектів без втручання кредитора в управління підприємством; диверсифікація кредиторів; можливість визначення обсягу та умов залучення, що спрощує фінансове і податкове планування.

Показники величини фінансових ресурсів, мобілізованих підприємствами на ринку капіталів, формуються із загального обсягу капіталізації ринку акцій та ринку облігацій підприємств. За оцінками НКЦПРФ, станом на середину 2016 р. цей показник склав в Україні близько 26 млрд грн, що відповідає лише 6 % від ВВП 2015 року.

У більшості країн Європи переважає модель фінансування, яка базується на банківському кредитуванні. Так загальна сума балансу європейських банків складає близько 330 % від ВВП відповідних країн. У США відповідний показник коливається в межах 90 %, в Японії – близько 200 %, в Україні, станом на середину 2016р. загальна сума балансу банків складала близько 64 % від річного ВВП. Сума кредитів нефінансовим організаціям, наданих вітчизняними банками (станом на 01.07.2016 р.), склала близько 750 млрд грн, що відповідає 40 % ВВП країни. У США відповідний показник складає 187 %, Німеччині – 111 %, в середньому по країнах OECD – 108% [3].

Причиною низького рівня кредитування вітчизняних підприємств є скорочення обсягів кредитування, банкрутство банків, підвищення процентних ставок за кредитами, посилення вимог до позичальників. Уповільнюють кредитування високі ризики неплатоспроможності клієнтів, велика частка закредитованих підприємств корпоративного сектора, підвищення вимог регуляторів до розрахунку резервів і наявність високої кількості прострочених кредитів у фінансових установах. Тільки за офіційними даними, за 2014–2015 рр. частка проблемних кредитів становила 22,8% від загального обсягу кредитного банківського портфеля, а в реальних кредитних портфелях досягає 60% і більше [4]. Банківське кредитування реального сектору економіки України є переважно короткостроковим, очевидним є той факт, що банківські ресурси промисловими підприємствами спрямовуються здебільшого на фінансування оборотних активів та підтримання необхідного рівня ліквідності у короткостроковому періоді.

Управління внутрішніми та зовнішніми джерелами фінансування здійснюється за допомогою процесу оптимізації структури капіталу підприємств, який відбувається в певній послідовності. При формуванні

структури капіталу необхідно враховувати такі обставини: по-перше, аналіз цієї пропорції повинен здійснюватися не тільки на основі даних фінансової звітності компанії, а й враховувати умови сучасної фінансової аналітичної моделі; по-друге, кількісні оцінки доцільно доповнити якісним експертним аналізом макро- і мікрофакторів, які впливають на управлінські рішення щодо вибору джерел фінансування; по-третє, визначення оптимальної структури капіталу вимагає застосування кількісних оцінок, націлених на виявлення оптимуму співвідношення компонентів капіталів.

Підставою для прийняття управлінського рішення про вибір джерела фінансування повинна бути вартість залучених коштів. Середньозважені витрати на капітал - один з ключових чинників вартості бізнесу, що виконує роль граничного значення прибутковості капіталу. Відповідно, досягнення мінімального рівня такої ставки розширює можливості підприємства щодо здійснення ефективних інвестицій, знижує відтоки грошових коштів та веде до збільшення вигод для власників.

Остаточна відповідь про відповідність структури капіталу завданню зростання вартості капіталу власників компанії може бути отримана лише при зведенні результатів кількісних оцінок з якісними оцінками в єдину модель управління структурою капіталу. Вибираючи джерела фінансування, використання яких може істотно підвищити ефективність функціонування та ринкову вартість підприємства, вважаємо за доцільне проводити фінансовий контролінг структури капіталу. Отримана в ході контролінгу інформація дозволить підприємству знайти і оцінити оптимальні схеми фінансування, прогнозувати ефективність управління капіталом, виявити проблеми забезпечення фінансової стійкості, поліпшити взаємодію з кредиторами та інвесторами.

Таким чином, проведений аналіз структури джерел фінансових ресурсів промислових підприємств засвідчує, що головним джерелом фінансування розвитку підприємств є власні фінансові ресурси. Сьогодні підприємницька активність зменшилася через обмежені фінансові можливості вітчизняних підприємств. Процедура оптимізації структури капіталу дозволяє встановити прийнятні пропорції власного і позикового капіталу підприємств, а також обґрунтувати необхідність залучення додаткового внутрішнього і зовнішнього капіталу. Впровадження фінансового контролінгу структури капіталу дозволить визначити проблеми, що виникають на усіх стадіях формування і використання капіталу, розробити і застосувати комплекс заходів, спрямованих на зниження фінансового ризику підприємств.

Література

1. Офіційний веб-сайт Державного комітету статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: – www.ukrstat.gov.ua
2. Офіційний сайт Національна комісії з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ssmc.gov.ua>.

3. Стецько, М. В. Фінансовий ринок України у контексті глобальної конкурентоспроможності [Текст] / Микола Васильович Стецько // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярощук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2016. – Том 25. – № 1. – С. 158-168.

4. Банки втрачають свою роль у розвитку економіки. URL: http://www.prostobankir.com.ua/korporativnyy_biznes/stati/banki_teryayut_svoyu_rol_v_razvitii_ekonomiki

РЫНОЧНЫЙ МЕТОД ОЦЕНКИ ЗЕМЛИ ПРИ ОПРЕДЕЛЕНИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТОИМОСТИ НЕДВИЖИМОСТИ

Размыслов А.Н.

СНУ им. В. Даля, г. Северодонецк,

Горчакова О.И

Гродненский государственный аграрный университет,

г. Гродно, Республика Беларусь

Как средство производства земля имеет свои особенности, которые оказывают непосредственное влияние на оценку недвижимости, а именно: земля не является результатом предыдущего труда; пространственно ограничена; незаменима другими средствами производства; обладает постоянством местоположения; не подлежит износу при правильном использовании; территориально разнокачественная; характеризуется специфической полезностью каждого конкретного земельного участка; обладает плодородием и, в сельском хозяйстве наиболее эффективно используются все ее полезные качества; практически во всех сферах деятельности человека (кроме сельского и лесного хозяйства) выступает в основном как пространственный операционный базис, поэтому неразрывно связана с объектами, на ней расположенными: зданиями, сооружениями, дорогами, мелиоративными сооружениями, прочими материальными элементами, созданными трудом человека, так называемыми улучшениями.

Следует различать термины «земля» и «земельный участок», которые используются в разном значении. Термин «земля», как правило, употребляется в том случае, когда речь идет о неосвоенной собственности. Термин «земельный участок» означает часть территории, на которой выполнены какие-то работы (улучшения), позволяющие использовать данный участок согласно целевому назначению [1, с. 102].

Теория и практика оценки позволяет утверждать, что на открытом рынке и совершенной конкуренции результаты оценки различными методами должны давать ожидаемый результат. Существенное отличие результата, полученного любым методом, свидетельствует о возможном допущении ошибок при сборе и обработке информации, технологии расчета или применении математических методов. Наоборот, корректность результатов позволяет утверждать, что расчеты на всех этапах выполнены правильно [2, 3].

Эксперт обязан, в соответствии со стандартами использовать, все методы оценки недвижимости или обосновывать отказ от использования некоторых методов.

При оценке недвижимости доходным методом за рубежом при расчете чистого операционного дохода в качестве базы используется балансовая стоимость улучшения земли. Однако на рынке недвижимости балансовая стоимость не совпадает с рыночной, что приводит к ошибкам при расчетах.

Недвижимость состоит из участка земли и улучшений. Результат использования капитала и земли может зависеть от состояния этих элементов, степени износа и эффективности использования. Поэтому оценку рыночной стоимости доходным методом необходимо выполнять отдельно для земли и недвижимости в целом [4, с. 24].

Безусловно любые бизнес - процессы возникают исключительно с целью реализации инвестиционной деятельности положенной в основу предприятий созданных для таких услуг. Д.С. Моль считал, что капитал формируется за счет сбережений, только в том случае, если происходит его инвестирование [5, с. 41]. Д. Рикардо был одним из классиков, который отрицал возможность «принудительного накопления», при котором увеличение цен ведет к торможению инвестиционных процессов [5, с. 25].

Земля как природный ресурс является важнейшим видом и составной частью недвижимости и характеризуется:

- пространственной ограниченностью;
- невозможностью перемещения без существенного нарушения ее характеристик;
- непременным условием любой хозяйственной деятельности;
- производительной способностью;
- возможностью улучшения или ухудшения;
- существенным изменением ценности при изменении целевого назначения.

Ценность продуктивности земель получают по результатам бонитировки. Балл бонитета - важнейший показатель, характеризующий естественное и экономическое плодородие почв, на его основе рассчитываются нормативы продуктивности земель. Вторым по важности параметром после плодородия считается местоположения земель. Таким образом, оценка земельных участков значительно влияет на процесс использования инвестиционной недвижимости в бизнес процессах.

Процесс использования земель, их хозяйственное положение, рыночный оборот несут в себе значительный экономический смысл, который является основой формирования стоимостных характеристик земельных участков и других объектов недвижимости, неразрывно связанных с землей.

Использования земельного участка предполагается в лучшей, наиболее эффективный способ и оценка может проводиться на основе техники остатка.

Оценка объекта недвижимости в целом позволяет определить улучшение земли и прогнозировать доходы и расходы во времени.

Наиболее эффективным методом оценки рыночной стоимости земли считается рыночный метод - метод сравнения. В настоящее время формируется информационная система кадастра земельных участков, что позволит обеспечить достоверной информацией расчеты рыночным методом.

При отсутствии данных о продаже участков необходимо использовать технику остатка.

Рыночную стоимость земельного участка (V_1) можно определить по

формуле:

$$V_1 = \frac{I - V_B \cdot R_B}{R_1} \quad (1)$$

где I – чистый операционный доход;

V_B – рыночная стоимость улучшений;

R_B и R_I – соответственно коэффициенты капитализации доходов от улучшений и от земли.

Рыночная стоимость улучшений определяется по формуле остатка:

$$V_B = \frac{I - V_1 \cdot R_1}{R_B} \quad (2)$$

R_B для возврата первоначальных инвестиций должен составлять реинвестированную составляющую ($SFF(n, ip)$) – фактор фонда возмещения:

$$R_B = Y_B + (SFF(n, ip)) \quad (3)$$

где Y_B – норма отдачи на инвестиции по улучшению;

n – срок экономической жизни улучшений;

i_p – ставка процента фонда возмещения.

В расчетах норма отдачи на улучшение равная норме отдачи на землю и норме отдачи по всему объекту недвижимости $Y_B = Y_I = Y(Y)$

Коэффициент капитализации доходов от объекта недвижимости определяется по формуле:

$$R = Y + B \cdot SFF(n, ip) \quad (4)$$

где B – доля стоимости улучшений в общей стоимости недвижимости.

Он используется для оценки методом капитализации по расчетным моделям.

На основании вышеизложенного сформируем алгоритм оценки земельного участка (см. рис. 1)

Стоимость земли должна отражать ее текущую ценность с точки зрения получения будущего дохода. В случае коммерческого использования доходы земельного участка зависит от ожидаемой величины арендной платы за вычетом расходов на освоение и эксплуатацию участка:

$$C_3 = (D_s - I) / K_k \quad (5)$$

где D_s — реальный или условно начисленный валовой доход;

I — ожидаемые издержки;

K_k — коэффициент капитализации.



Рис. 1. Последовательность оценки стоимости земельного участка

Таким образом, учитывая практику европейских специалистов целесообразно применить следующие классы оценки собственности:

1. Сравнительный или аналоговый (подбирается объект-аналог и сравнивается с ним).
2. Доходный, или будущей прибыльности (метод капитализации земельной ренты, или «метод остатка для земли» (общие издержки, общий доход, цена объекта).
3. Нормативный, или затратный (не должен превышать определенного нормативными актами уровня рыночной цены на земельные участки-аналоги или устанавливается не менее 5-кратной ставки земельного налога на единицу площади земельного участка, действующей на момент подачи заявки на выкуп земельного участка).

Список литературы

1. Боровкова, В.А. Экономика недвижимости: учебник и практикум для академического бакалавриата / В. А. Боровкова, В. А. Боровкова, О.Е. Пирогова. – М. : Издательство Юрайт. – 2015.
2. Савельева, Е.А. Экономика и управление недвижимостью: Учебное пособие / Е.А. Савельева. – М.: Вузовский учебник, НИЦ ИНФРА – М. – 2013.
3. Асаул А.Н. Экономика недвижимости. / А.Н. Асаул. – СПб.: Питер, 2014. – 270 с.

4. Васильева Н.В. Основы землепользования и землеустройства: учебник и практикум для академического бакалавриата / Н.В. Васильева. – М.: Издательство Юрайт. 2016. – 376 с.

5. Титаренко Н.О., Поручник А.М. Теорії інвестицій: Навчальний посібник. / Н.О. Титаренко, А.М. Поручник. – К.: КНЕУ, 2010. – 160 с.

УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Ананьєва А.С., Мартинова Л.В.
СНУ ім. В. Даля, м. Сєвєродонецьк, Україна

У сучасних умовах господарювання ефективність функціонування всієї економічної системи та дії її суб'єктів не можуть бути повністю визначені та розраховані, тобто діяльність кожного підприємства завжди пов'язана із ризиком. У цьому разі виникає потреба в певному механізмі, який би дозволив врахувати ризик та мінімізувати втрати. Як показує сучасна практика, існує обґрунтована причина появи ризиків у підприємницькій діяльності, через неможливість обчислення результату і врахування впливу на нього різних факторів, зокрема, з тієї причини, що й самі чинники можуть змінюватися в процесі здійснення проекту і досягнення виробничих завдань. Недостатність досвіду ефективного управління підприємством призводить до виникнення помилок при прийнятті рішень і зниження ефективності його діяльності.

Опрацюванню питань управління ризиками підприємств останніми роками приділяється все більша увага, зокрема неодноразово розглядалися в працях вітчизняних вчених. Всупереч великій увазі дослідників до проблем стійкості економічного зростання в Україні, практичним аспектам управління ризиком в умовах ефективного зростання на мікрорівні надається недостатня увага.

Складний процес трансформації економічних відносин в Україні вимагає поглиблення теоретичних і практичних доробок щодо управління ризиком господарської діяльності. Але й до цього часу відсутня ефективна комплексна система оцінки та управління господарським ризиком підприємств, недостатньо висвітлені практичні аспекти управління господарським ризиком із врахуванням галузевої специфіки. Отже, існує необхідність в проведенні спеціалізованих досліджень теоретичних, інформаційних і методичних аспектів даного питання.

В результаті дослідження визначено, що в умовах нестабільності економічної ситуації в країні проблема управління підприємницьким ризиком є постійною в діяльності будь-якого підприємства, тому правильна оцінка ситуації і вибір методу управління, спрямовані на зниження ризику, є дуже важливими інструментами в досягненні економічних цілей і бажаного результату. Досвід більшості розвинених країн показує, що ігнорування або недооцінка підприємницького ризику при розробці економічної тактики і стратегії підприємства і прийняття конкретних рішень неминуче стримує розвиток всього суспільства, науково-технічного прогресу, забезпечує застій економічної системи. Тому важливим є вміння правильно і своєчасно виявляти вірогідні підприємницькі ризики і приймати відповідні рішення в рамках розробленої підприємством політики управління ризиками.

Під ризиком розуміють можливість настання деякої несприятливої

події, що спричиняє за собою різного роду втрати (наприклад, втрата майна, здобуття доходів нижче очікуваного рівня і т. д.). У підприємницькій діяльності під "ризиком" прийнято розуміти вірогідність (загрозу) втрати підприємством частини своїх ресурсів, недоотримання доходів або появи додаткових витрат в результаті здійснення певної виробничої і фінансової діяльності.

Управління ризиками - це процеси, пов'язані з ідентифікацією, аналізом ризику і ухваленням рішень, які включають максимізацію позитивних і мінімізацію негативних наслідків настання ризикових подій.

На нашу думку, метою управління ризиками вважається виявлення, аналіз і вплив на всі можливі ризики, з якими стикається організація, з позиції використання сприятливих можливостей для збільшення вартості її активів.

Оскільки ризик є економічною категорією, на його ступінь можна впливати через формування та реалізацію стратегії, використання певних засобів, принципів, тобто через створення своєрідного механізму управління ризиками - ризик-менеджменту. Отже, ризик-менеджмент – це сукупність принципів, методів і форм управління організацією та її поведінкою в зовнішньому середовищі в умовах невизначеності та конфліктності.

Ризик-менеджмент виконує функції, притаманні будь-якій управлінській діяльності, але при цьому специфіка їх виконання визначається об'єктом управління. До функцій ризик-менеджменту належить прогнозування (планування), організації, контролю, регулювання, координації та мотивації.

Програма ризик-менеджменту з управління ризиками підприємницької діяльності включає такі підходи: системний, процесний, ситуаційний, а поряд з застосовуваними у практиці методами, метод аналізу ієрархій.

Для організації системи управління ризиками Комітетом спонсорських організацій Комісії Тредвея була розроблена методологія «Управління ризиками організації. Інтегрована модель» (COSO ERM), яка стала своєрідним розвитком загального документа COSO. Даний документ рекомендовано використовувати як з метою вирішення завдань з внутрішнього контролю, так для переходу до більш широкого процесу управління ризиками [1, с.71].

Сьогодні у багатьох підприємствах застосовується лише фрагментарна система управління ризиками. Керівники більшості підприємств традиційно вважають ризик - менеджмент спеціалізованою та відокремленою діяльністю. Це не дозволяє оперативно відслідковувати всі найбільш істотні ризики і ефективно передавати інформацію про них всім зацікавленим співробітникам. Зарубіжні компанії успішно застосовують нову модель управління ризиками – ризик- менеджмент в рамках всього підприємства або, так званий, комплексний ризик-менеджмент (enterprise – wide risk management – EWRM). Особливість цієї моделі полягає в тому, що управління ризиками набуває всебічний характер і координується в рамках

всієї організації. При цьому на підприємстві створюється особлива культура поведінки з ризиками. Використання вітчизняними підприємствами зарубіжного досвіду дозволить змінити підхід до ризик-менеджменту і перейти від фрагментованої, епізодичної, обмеженої моделі до інтегрованої, безперервної і розширеної [2].

Управління ризиками набуває всебічний характер і координується в рамках всієї організації. При цьому на підприємстві створюється особлива культура поведінки з ризиками. Використання вітчизняними підприємствами зарубіжного досвіду дозволить змінити підхід до ризик-менеджменту і перейти від фрагментованої, епізодичної, обмеженої моделі до інтегрованої, безперервної і розширеної.

Таким чином, в результаті проведеного дослідження визначено, що політика підприємства в області управління підприємницькими ризиками та вибір ефективних методів боротьби в рамках цієї політики дозволяє підприємству:

- своєчасно визначати фактори та причини виникнення підприємницьких ризиків;
- коректно і ефективно планувати і застосовувати необхідні заходи для зниження ризику до безпечного рівня задовго до моменту його реалізації;
- заздалегідь прораховувати можливі ситуації і їх передбачувані шляхи розвитку і результат, який може вплинути на досягнення поставлених цілей ;
- оцінювати до моменту прийняття рішення потенційно можливий збиток для підприємства при реалізації підприємницького ризику;
- своєчасно визначати витрати, необхідні для проведення попередньої оцінки та управління ризиком [3].

Управління економічними ризиками суб'єктів господарювання визначено як систему цілеспрямованого впливу на всі види ризику підприємства, які в своїй сукупності дозволяють уникнути, зменшити або мінімізувати негативні наслідки суб'єктивно-об'єктивного характеру господарського середовища. Враховуючи, що ефективність механізму управління економічними ризиками підприємств залежить від цих складових, необхідно застосовувати специфічні підходи у процесі їх функціонування. Дієвим інструментом реагування на зміни економічного середовища функціонування підприємства виступає ризик-менеджмент, який визначається як сукупність управлінських дій інтегрованого характеру, спрямованих на виявлення, аналіз і регулювання ризиків. У рамках запропонованого підходу управління ризиком можна розглядати як процес впливу на об'єкт господарювання, при якому забезпечується максимально широкий діапазон охоплення можливих ризиків, попереджувальні дії, їх обґрунтоване врахування при прийнятті управлінських рішень та зведення ступеню впливу виявлених ризиків до мінімальних меж.

Література

1. Кашуба В.М. Риск-менеджмент как система управления финансовыми рисками компании / В.М. Кашуба // Этап: экономическая теория, анализ, практика». – 2012. – № 2. – С. 68-83.
2. Томас Л. Бартон. Риск-менеджмент. Практика ведущих компаний : пер с англ. /Томас Л. Бартон, Уильям Г. Шенкир, Пол Л. Уокер. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2008. – 208 с.
3. Лапуста М.Г. Малое предпринимательство : учебник / М.Г. Лапуста. – М. : ИНФРА-М, 2010. – 685 с.

СЕКЦІЯ 7: ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

ФІНАНСОВА СТРАТЕГІЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

Костирко Л.А.
СНУ ім. В. Даля, м. Северодонецьк

Забезпечення сталого розвитку вітчизняних підприємств у довгостроковій перспективі, зростання конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості потребує коректування методів фінансового управління. Перехід на вартісні принципи управління підприємства зумовлює необхідність розробки методологічних засад щодо формування фінансової стратегії сталого розвитку підприємства з позиції цілей майбутнього економічного, екологічного і соціального розвитку підприємств. Мова йде про необхідність виділення ключових факторів створення вартості (економічних, екологічних і соціальних) підприємств і врахування їх змін при формуванні параметрів фінансової стратегії сталого розвитку. При розробці методологічних засад формування фінансової стратегії необхідно керуватися концепцією сталого розвитку, яка полягає у збалансованому поєднанні фінансових, соціальних і екологічних цілей розвитку підприємств.

Сталий розвиток - це багатоаспектне поняття, яке поєднує виробничі, фінансові, соціальні та екологічні аспекти функціонування підприємства. Підприємство слід розглядати як динамічну економічну систему, що засновується на закономірностях кругообігу капіталу, якому притаманні зміни вартості. Функція вартості характеризується набором фінансових показників, вектор яких визначає стан і варіанти розвитку підприємства. При формуванні фінансової стратегії необхідно визначати обмеження потенціалу відтворення вартості підприємства, причини яких можуть бути як поза економічною системою, так і диктуватися його внутрішніми фінансовими можливостями [1].

Підґрунтям розробки нової парадигми адаптивного механізму фінансової стратегії підприємства є концепції сталого розвитку, вартості та системного і сценарного підходів. Виходячи з системного підходу концептуальну модель фінансової стратегії можна представити у послідовності за наступними етапами: формування цільової функції, ідентифікація і прогнозування факторів сталого розвитку підприємства, формування фінансової стратегії в системі управління вартістю підприємства, розробка альтернатив фінансової стратегії, заснованих на системі показників сталого розвитку підприємства, формування стратегічного фінансового плану у відповідності з ресурсними можливостями, контроль та оцінка результативності фінансової стратегії. Цільова функція фінансової стратегії відповідає інтересам стейкхолдерів –

стабільне відтворення ринкової вартості підприємств за умови збалансованого поєднання фінансових, соціальних і екологічних цілей розвитку підприємств.

Спрямованість фінансової стратегії на дотримання балансу розвитку по всіх підсистемах підприємства означає цілеспрямований, збалансований за економічними, екологічними і соціальними показниками довготривалий розвиток в змінних умовах зовнішнього середовища. Можна виділити 9 рушійних сил сталого розвитку бізнесу: гармонізація інтересів різних груп учасників фінансово-економічних відносин, фінансова стратегія сталого розвитку підприємств, інтеграція підсистем управління, управління ризиком, управління інноваціями, стабільне відтворення потенціалу вартості, управління людським капіталом, забезпечення ефективності реалізації фінансової стратегії, розкриття фінансової і нефінансової інформації в корпоративній інтегрованій звітності.

Вибір альтернатив фінансової стратегії залежить від етапу економічного розвитку підприємства: становлення, розвиток, стабілізація чи диверсифікація. Ідентифікація і прогнозування ключових факторів ринкової вартості підприємства здійснюється у розрізі показників зміни факторів соціального та екологічного спрямування та зростання ринкової вартості (приріст: рентабельності власного капіталу, рентабельності інвестованого капіталу (активів), чистих активів, рівня капіталізації, прибутку на акцію, економічної доданої вартості (EVA), ринкової доданої вартості (MVA), чистого приведенного доходу (NPV). Орієнтація на ринкову вартість докорінно змінює вектор управління вартістю на всіх стадіях формування фінансової стратегії сталого розвитку підприємства. Тому, щоб забезпечити ефективність діяльності підприємства, підприємство повинно швидко реагувати на нові ситуації, викликані впливом навколишнього середовища і адаптуватися до змін.

Вибір альтернатив є окремим напрямом формування фінансової стратегії підприємства, які характеризують зміни вартості бізнесу. Орієнтація менеджменту на створення вартості, передбачає визначення ключових показників, що впливають на вартість, визначення строків й відповідальних за підтримку й актуалізацію інформації та створення «центрів вартості». При виборі стратегічних орієнтирів (параметрів) особливого значення набуває визначення обмежень потенціалу фінансової стійкості підприємства. Мова йде про межі ресурсного забезпечення сталого розвитку підприємства.

Вихідною точкою реалізації фінансової стратегії підприємства є стратегічне фінансове планування. Виходячи з методологічних положень фінансового планування запропонованій підхід полягає у: 1) балансуванні індикаторів активу і пасиву фінансового плану шляхом узгодженості трьох елементів активу: обсягу (потужності) виробництва і його структури; витрат; виручки від реалізації; 2) побудові ієрархічної моделі фінансового планування, яка забезпечує взаємодію тактичного і стратегічного планування. Пасив стратегічного фінансового плану визначається як

структура джерел фінансування на основі сукупності індикаторів: вартості, рентабельності та оборотності власного капіталу, ризику реалізації фінансової стратегії.

Базуючись на концепції безперервного функціонування підприємства, при прогнозуванні стратегічної вартості підприємства необхідно керуватися припущеннями, що збільшення вартості відбувається: (1) у результаті прояву ефекту синергії, тобто зростання прибутку і ефективного використання потенціалу фінансових можливостей підприємства; (2) за рахунок ліквідації активів, які не приносять економічної вигоди і не сумісних із загальною продуктивною структурою. Відмінність запропонованого методичного підходу від існуючих полягає: в удосконаленні оцінки вартості підприємства, яка ґрунтується на положеннях теорій корисності та прийняття рішень і застосуванні інтегральних показників; прогнозуванні сталого розвитку на основі стратегічної вартості підприємства, яка дозволяє врахувати відхилення, викликані різними методами її оцінки, інфляцією і ризиком.

Контроль результативності реалізації фінансової стратегії спрямований на оцінку досягнення цільових параметрів вартості підприємства. Він передбачає здійснення контролю за такими напрямками: ефективності операційної діяльності, ліквідності, ефективності фінансової діяльності. Використання підходу до оцінки вартості на основі прогнозів у форматі фінансової звітності сприятиме посиленню контролю за ефективністю реалізації фінансової стратегії з боку зацікавлених осіб та дозволить впроваджувати допустимі стратегії розвитку з різною вартістю капіталу.

Таким чином, обґрунтовані методологічні положення є базисом формування та реалізації фінансової стратегії сталого розвитку підприємств. Формування фінансової стратегії передбачає ідентифікацію і прогнозування факторів зміни вартості та основі індикаторів результативності економічної, соціальної і екологічної діяльності. Сформований механізм реалізації фінансової стратегії сталого розвитку є адаптивним та гнучким, оскільки дозволяє оптимізувати процедуру прогнозування сталого розвитку підприємства, контролювати і оцінювати ефективність та ризик її впровадження.

Література

1. Костирко Л.А. Фінансовий механізм сталого розвитку підприємств: стратегічні орієнтири, системи забезпечення, адаптація: монографія. – Луганськ: Вид-во «Ноулідж», 2012. – 474 с.

СТРАТЕГІЯ ФІНАНСОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

Середа О.О.

СНУ ім. В. Даля, м. Сєвєродонецьк

Сучасні умови функціонування промислових підприємств характеризуються невизначеності та динамічності оточуючого середовища. Одним з найважливіших умов забезпечення сталого розвитку підприємства і підвищення його ринкової вартості є існування фінансової стратегії, яка б сприяла ефективному використанню всіх наявних та потенційно можливих фінансових ресурсів, дозволяла швидко реагувати на зміни зовнішнього середовища і забезпечувала зростання вартості компанії в довгостроковій перспективі. В цьому зв'язку, розробка науково-методичних рекомендацій щодо формування стратегії фінансового регулювання розвитку підприємств як одного з інструментів забезпечення зростання ринкової вартості є актуальним.

Забезпечення сталого розвитку підприємства вимагає постійного корегування методів управління на основі розробки і реалізації цілісної концепції механізму фінансової стратегії для регулювання відтворювальних процесів і зростання вартості підприємства [1, с. 212]. Звідси поняття стратегія фінансового регулювання розвитку підприємств обумовлено сутнісною природою економічних категорій, а саме: капітал, фінансовий потенціал, інвестиційний потенціал, ефективність які виступають основою її формування. Розвиток цих категорій розглядається з погляду фінансового регулювання діяльності підприємств. Теоретичною і методологічною основою стратегії фінансового регулювання розвитку підприємств є класичні теорії фінансового менеджменту, вартості та економічного зростання. Виходячи з системного підходу принципова характеристика стратегії фінансового регулювання наведено в табл. 1.

Стратегія фінансового регулювання розвитку підприємства виступає складовою загальної стратегії підприємства, основна мета якої полягає у забезпеченні стабільного відтворення ринкової вартості підприємства за рахунок розвитку фінансового, інвестиційно-інноваційного потенціалів. Пріоритетними завданнями реалізації стратегії розвитку підприємства є: визначення можливостей розвитку, ідентифікація та регулювання факторів, що впливають на вартість підприємства, вибір джерел фінансування, оптимізація процесу створення вартості.

Стратегія фінансового регулювання розвитку підприємства повинна забезпечити безперервне функціонування підприємства та відображати особливе призначення і характер кругообігу фінансових ресурсів, які здатні забезпечувати досягнення фундаментальної мети господарювання. Вважаємо, що забезпечення фінансової стійкості безперервного функціонування підприємства впливає на вибір стратегії: швидкого зростання фінансового

або інвестиційно-інноваційного потенціалів або їх помірного розширення, а в кризових умовах - стабілізації фінансового становища.

Таблиця 1

Принципова характеристика стратегія фінансового регулювання розвитку підприємств

Елементи	Пріоритетні напрями
Головна мета	Орієнтація на зростання ринкової вартості підприємства
Завдання	Визначення можливостей розвитку Ідентифікація та регулювання факторів, що впливають на вартість підприємства Вибір джерел фінансування Оптимізація процесу створення вартості
Функціональні стратегії	Стратегія регулювання фінансового потенціалу Стратегія регулювання інвестиційно-інноваційного потенціалу
Об'єкти	Напрями розвитку, капітал, фінансова структура капіталу, інвестиції, фінансові ризики, результат відтворення капіталу
Напрями розвитку	Нарощування фінансового, інвестиційного та інноваційного потенціалів
Принципи	Системність, комплексність, обмеженість ресурсів оптимальність, динамічність, адаптивність, інновативність, контрольованість, ефективність
Фінансова політика	Облікова, кредитна, інвестиційна, дивідендна, інноваційна
Методи розробки та реалізації	Аналіз, планування, фінансовий контролінг

Формування стратегії фінансового регулювання розвитку підприємств передбачає врахування факторів створення вартості підприємств, що визначають стратегічні пріоритети розвитку. Важливо встановити фактори створення вартості, їх взаємозалежність цих факторів і визначити ступінь впливу кожного з них і їх сукупності на динаміку вартості підприємства.

Ідентифікація факторів вартості передбачає врахування таких обставин:

1) фактори вартості повинні бути безпосередньо «прив'язані» до створення фундаментальної вартості підприємства і класифіковані за видами діяльності та бізнес-одиницями.

2) фактори вартості повинні відображати як фінансові, так і нефінансові результати господарювання підприємства. Виявлення нефінансових факторів вартості надає можливість проаналізувати результати поточної діяльності і

передбачити їх зміни на майбутнє. Це можуть бути фактори, пов'язані з інноваційною діяльністю.

3) фактори вартості повинні відображати як поточну діяльність, так і довгострокові перспективи зростання компанії.

В загальному вигляді стратегії фінансового регулювання розвитку підприємств охоплює такі функціональні стратегії: фінансового потенціалу, інвестиційно-інноваційного потенціалу.

Фінансовий потенціал промислового підприємства - це можливості фінансового забезпечення досягнення цільових орієнтирів за умови: наявності власного капіталу, достатнього для виконання умов ліквідності і фінансової стійкості; можливості залучення капіталу в обсязі, необхідному для реалізації ефективних інвестиційно-інноваційних проектів; рентабельності вкладеного капіталу. Оскільки складові фінансового потенціалу мають різну ступінь впливу, тому для визначення параметрів стратегії необхідно окремо оцінити внутрішній фінансовий потенціал і можливість мобілізації фінансових ресурсів за рахунок зовнішніх джерел.

Вибір джерел фінансування – це умова формування капіталу для задоволення потреби в придбанні активів і оптимізація його структури з позицій забезпечення ефективності його використання. При прийнятті рішення про вибір методів фінансування в кожному випадку необхідно враховувати основні чинники: призначення фінансових ресурсів, які залучаються; підхід до формування капіталу; фінансові можливості підприємства з обслуговування джерел фінансування. У цьому зв'язку виникають дві проблеми: вибір форми залучення капіталу; період залучення ресурсів. Рішення цих проблем здійснюється на основі порівняння переваг та недоліків основних форм фінансування: акціонерного фінансування і кредитування та короткострокового і довгострокового фінансування.

Послідовність вибору джерел фінансування охоплює такі етапи: 1) визначення потреби у фінансових ресурсів, виходячи з цілей і задач підприємства; 2) оцінка обсягів внутрішніх фінансових ресурсів, які можуть бути спрямовані на реалізацію цілей і завдань підприємств та визначення потреби у залученні зовнішніх джерел фінансування; 3) оцінка доступності зовнішніх фінансових ресурсів та визначення рейтингу доступності; 4) оцінка готовності підприємства до виходу на публічний ринок (в разі вибору в якості джерела фінансування 5) оцінка впливу обраного джерела фінансування на ринкову вартість підприємства, здійснюється за принципом оптимізації. Запропонована послідовність щодо вибору найбільш ефективних джерел фінансування дозволяє приймати більш об'єктивні управлінські рішення щодо стратегії розвитку фінансового потенціалу підприємства.

Розробка і реалізація ефективної стратегії інвестиційно-інноваційного потенціалу підприємства є одним з напрямів забезпечення зростання вартості. Стратегія інвестиційно-інноваційного потенціалу визначає пріоритетні напрями і форми інвестиційно-інноваційної діяльності, характер формування інвестиційних ресурсів і послідовність етапів реалізації

довгострокових інвестиційно-інноваційних цілей, що забезпечують розвиток підприємства. У складі цієї стратегії виділяються два основні напрями: інвестиційний потенціал і інноваційний потенціал, базові цілі кожною з яких диференціюються залежно від можливості розвитку підприємств.

Невід'ємним атрибутом стратегії фінансового регулювання розвитку підприємств є методичний інструментарій, який націлено на визначення раціональних методів планування, аналізу, контролю і оцінки пріоритетних фінансових показників з урахуванням впливу на ринкову вартість. Основними методами формування і реалізації стратегії фінансового регулювання є аналіз, планування, фінансовий контролінг. Так дослідження та оцінка впливу факторів на зміни потенціалу розвитку в майбутньому здійснюються за допомогою методів аналізу фінансового потенціалу, інвестиційного потенціалу та інноваційного потенціалу. Метою стратегічного фінансового планування є уточнення і остаточне визначення перспектив економічного розвитку підприємства, яке повинно забезпечити потрібний рівень фінансових показників. Фінансове планування на підприємстві пов'язане з процесом складання фінансових планів, прогнозів і бюджетів. У загальному випадку - це перелік дій і послідовності формування фінансового та інвестиційно-інноваційного потенціалів та їх розвитку для досягнення поставлених підприємством цілей і завдань. Фінансовий контролінг капіталу підприємства орієнтований на збалансування стратегічних завдань щодо формування вартості підприємства з тактичними, спрямованими на вдосконалення фінансового регулювання розвитку підприємства на основі індикаторів контролінгу та ідентифікації внутрішніх резервів зростання вартості підприємства.

Таким чином, стратегія фінансового регулювання розвитку підприємств є складовою загальної стратегії, повинна бути узгоджена з цілями і завданнями і орієнтована на зростання ринкової вартості. Ефективність стратегії гарантується, коли стратегічні цільові вектори відповідають реальним можливостям фінансовому та інвестиційно-інноваційного потенціалів, а методи її реалізації є гнучкими і адекватними змінам оточуючого середовища.

Література

1. Костирко Л.А. Фінансовий механізм сталого розвитку підприємств: стратегічні орієнтири, системи забезпечення, адаптація: монографія. – Луганськ: Вид-во «Ноулідж», 2012. – 474 с.

АНТИКРИЗОВЕ ФІНАНСОВЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Соломіна О.І.

СНУ ім. В. Даля, м. Северодонецьк

У сучасних економічно нестійких умовах функціонування підприємств виникають різні фактори, які ініціюють численні кризові ситуації, результатом яких може бути неспроможність або банкрутство підприємств.

На вирішення цих проблем повинна бути націлена система заходів антикризового фінансового управління підприємствами, яка дозволить знизити ймовірність виникнення кризових ситуацій, зменшити розмір можливого збитку, активізувати потенціал протидії кризовим явищам, посилити адаптаційні можливості підприємств і зміцнити їх конкурентні позиції.

Антикризове управління підприємством є невід'ємним елементом єдиної системи управління підприємством і являє собою систему методів і принципів розроблення та реалізації специфічних управлінських дій щодо прогнозування кризових ситуацій та явищ і їх усунення [1].

Дослідження різних підходів до сутності і складових антикризового управління дозволило виділити наступні його особливості: реалізація антикризового управління повинна бути частиною загальної стратегії компанії; головне призначення антикризового управління - забезпечення стійкого положення підприємства в умовах динамічно мінливого зовнішнього середовища; своєчасне, адекватне та ефективне реагування на негативні зміни зовнішнього середовища; основа антикризового управління - процес постійного пошуку інновацій у всіх областях діяльності підприємства; в рамках антикризового менеджменту використовуються ті управлінські інструменти, які мають найбільшу ефективність в усуненні тимчасових труднощів фірми, в тому числі фінансових; антикризове управління фінансами, спрямоване на виведення підприємства з кризи, зокрема за допомогою санації або реструктуризації підприємства.

Головною метою антикризового управління фінансами є відновлення показників фінансової стійкості компанії і мінімізація розмірів зниження його ринкової вартості, які викликані фінансовими кризами.

Завдання антикризового фінансового менеджменту полягають у наступному:

- своєчасна діагностика передкризового стану фірми і використання попереджувальних заходів з метою запобігання настання кризової ситуації;
- відновлення платоспроможності компанії і його фінансової стійкості;
- запобігання настання банкрутства і ліквідації компанії;
- мінімізація можливих негативних витрат в період кризи компанії.

Напрями антикризового фінансового управління підприємством визначається аналізом фінансової кризи, його масштабами, причинами, факторами і заходами по його запобігання. Об'єктивна природа виникнення

фінансової кризи на підприємствах відображає не тільки закономірність її циклічний прояв, але і можливість її успішного вирішення.

Процес антикризового фінансового управління підприємством здійснюється в певній послідовності:

1. Моніторинг зовнішнього середовища і оцінку перспектив розвитку потенціалу підприємства. Цій етап передбачає виявлення «вузьких місць», вивчення слабких і сильних сторін діяльності, оцінка можливостей і загроз, а також пошук внутрішніх і зовнішніх резервів фінансового оздоровлення. Крім аналізу ситуації, необхідно зробити ймовірнісне прогнозування подій без зовнішнього втручання. Оцінка фінансового стану підприємства та дії факторів оточуючого середовища допоможе запобігти виникненню кризового стану, вибрати правильну стратегію її оздоровлення та визначити бажану ефективність функціонування;

2. Ідентифікація масштабу кризового стану і прийняття рішення про доцільність відновлювання санаційних процедур або про ліквідацію підприємства. Основним завданням цього етапу є визначення тенденцій розвитку кризових явищ на основі аналітичних і прогнозних результатів фундаментальної діагностики банкрутства. Визначення складності фінансової кризи також необхідно для правильної побудови стратегії і програми оздоровлення, необхідності залучення зовнішньої допомоги, реструктуризації;

3. Розробка стратегії фінансового оздоровлення, формування цілей, визначення бажаного рівня основних показників. На цьому етапі визначають основні напрями антикризових заходів і загальну очікувану ефективність, картину бажаного стану, яку в результаті оздоровчих процедур повинно бути досягнуто, а також основні напрямки руху до цього стану;

4. Підготовка програми фінансового оздоровлення. Даний етап передбачає формування комплексу заходів, а також схему і порядок їх здійснення. На основі плану фінансового оздоровлення розробляються більш конкретні документи: плани маркетингу, виробничі плани, графіки робіт та ін.

5. Оцінка передбачуваної ефективності запропонованих заходів. Запропонована програма оцінюється з позиції досягнення цільових орієнтирів, визначених в стратегії, оцінюються наслідки її реалізації.

6. Поетапна реалізація заходів фінансового антикризового управління.

7. Координація і контроль. Після кожного етапу необхідна оцінка його результатів з метою визначення ефективності розроблених заходів, планів, доцільності переходу до наступного етапу. Оцінюється рівень фінансової стабілізації після певних оздоровчих процедур. Після оцінки результатів визначаються параметри відхилення, наслідки, розробляються заходи, які дозволять досягнути стратегічних цілей, вносяться корективи в плани підприємства.

Антикризове управління підприємством в сучасних умовах, повинно включати два аспекти: недопущення кризи та ефективність її подолання. В

сучасних умовах фінансові менеджери повинні бути постійно підготовленими до різних обставин, що можуть спричинити кризовий стан на підприємстві, а також мати плани щодо політики його подолання. Основна частина заходів комплексної програми виходу підприємства із фінансової кризи контролюється в системі оперативного фінансового контролінгу, діяльність якого має бути спрямована на збереження та зростання вартості підприємства та гарантування його довгострокового стабільного розвитку [2].

Головним інструментом антикризового фінансового управління є санація. Це система антикризового управління, що полягає в ефективному використанні фінансового механізму з метою запобігання банкрутству та фінансовому оздоровленню підприємств. Функціональні сфери менеджменту санації можна розглядати як окремі фази управлінського циклу, при чому в процесі санації такі цикли повторюються при досягненні окремих цілей [3].

Санація підприємства проводиться у трьох основних випадках:

1) до порушення кредиторами справи про банкрутство, якщо підприємство в спробі виходу з кризового стану вдається до зовнішньої допомоги зі своєї ініціативи;

2) якщо саме підприємство, звернувшись до арбітражного суду із заявою про своє банкрутство, одночасно пропонує умови своєї санації (такі випадки санації найбільш характерні для державних підприємств);

3) якщо рішення про проведення санації виносить арбітражний суд по пропозиціям, які надійшли від бажаючих задовольнити вимоги кредиторів до боржника і погасити його зобов'язання перед бюджетом.

До основних методів здійснення фінансової санації відносять: випуск нових акцій або облігацій, відстрочку погашення раніше емітованих облігацій, отримання нових банківських кредитів, пролонгування договорів по кредитах, ліквідація підприємства і створення на його базі нового, злиття з більш сильним підприємством або поділ на кілька дрібніших самостійних підприємств.

Необхідною умовою при проведенні санації є формування стратегії та тактики її здійснення. Суть стратегії санації полягає у виборі найефективніших варіантів розвитку підприємства та відновлення його діяльності у довгостроковому періоді. До тактичних цілей слід віднести соціальні цілі підприємства, сферу його діяльності, асортимент продукції, ринок споживачів та інше. Відповідно до обраних стратегічних дій розробляється програма санації, що являє собою узагальнений план проведення заходів, спрямованих на вихід підприємства з кризи. При цьому, визначаються основні напрямки оздоровлення підприємства, встановлюються внутрішні резерви підприємства, робляться висновки про управління капіталом підприємства, обираються форми здійснення санаційних заходів.

Ефективність санації визначається шляхом співвідношення результатів і витрат на її здійснення у відповідній формі. Важливим компонентом

санаційного процесу є координація та контроль за якістю реалізації санаційних заходів, що здійснюється через систему оперативного фінансового контролінгу фінансовою службою підприємства. Санація вважається успішною, якщо з допомогою зовнішніх чи внутрішніх фінансових джерел вдається нормалізувати господарську діяльність підприємства та уникнути його банкрутства і забезпечити прибутковість в майбутньому.

Таким чином, можна визначити, що антикризове фінансове управління істотно відрізняється від традиційного управління підприємствами, має свою специфіку, що пов'язана із суттєвими змінами в умовах діяльності підприємства, а також послідовність прийняття управлінських рішень. При цьому головним завданням антикризового управління є забезпечення стабільного розвитку підприємства, стійкого фінансового стану та збільшення ринкової вартості.

Література

1. Бланк И.А Управление финансовыми рисками / Бланк И.А. – К.: Ника-Центр, 2005. – 600 с.
2. Управління фінансовою санацією підприємства [текст] : підручник. / Т. А. Говорушко, І. В. Дем'яненко, К. В. Багацька [та ін.] за заг. ред. Т.А. Говорушко – К. : «Центр учбової літератури», 2013. – 400 с.
3. Андрущак Є.М. Діагностика банкрутства українських підприємств / Є.М. Андрущак // Фінанси України. – 2007. – № 2. – С. 46-49.

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ НЕМАТЕРІАЛЬНИМИ АКТИВАМИ В УМОВАХ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

Зайцева В.В., Пеліпей А.О.
СНУ ім. В.Даля, м. Сєверодонецьк, Україна

Важливим ресурсом в умовах інформаційної економіки стають сьогодні нематеріальні активи, що починають займати все більш вагомі позиції. Саме вони виступають формою реалізації знань та дозволяють підприємству не тільки ефективно функціонувати, а й розвиватися. Нематеріальні активи є специфічним об'єктом управління, завдяки якому на підприємстві створюються умови, необхідні для забезпечення і підвищення ефективності діяльності.

Дослідження організаційних, теоретико-методичних та практичних аспектів управління нематеріальними активами знайшли відображення в працях вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема І.О. Бланка, О.Б. Бутнік-Сіверського, О. Возжаєва, О.Л. Геращенко, О.М. Гребешкової, К.І. Дмитріва, М.В. Дишкант, Н.О. Іванченко, Г.В. Махової, О.В. Мельник, В.В. Ольховського, І.Л.Піняк, Д.А. Ротар, Н.А. Слободянюк, І.В. Стояненко, Д.В.Фролова, Н.О. Шпак тощо.

Вивчення і аналіз опублікованих за даною тематикою робіт дозволяє зробити висновок про те, що питання формування теоретичних та методичних підходів щодо вирішення завдання ефективного управління нематеріальними активами підприємства за умов інформаційної економіки не достатньо розроблені як у науковому так і в організаційно-практичному аспектах. Зокрема, потребують належного наукового обґрунтування функції та етапи управління нематеріальними активами підприємств.

Під управлінням НМА розуміється сукупність дій і заходів, спрямованих на забезпечення ефективного планування, організацію і контроль процесів формування, розвиток і використання інтелектуальних активів підприємства, а також мотивацію процесів накопичення і множення нематеріальних активів. Процес управління НМА має бути системним і підпорядковуватися інноваційним цілям підприємства. Розглянемо основні етапи управління НМА, які Савіковская Є.В. в рамках системного підходу виділяє в своїй роботі [1] (рис. 1).

Всі чотири етапи системи управління НМА являють собою послідовність дій, яку необхідно регулярно повторювати. Кожен новий «цикл» дає нову інформацію як про стан зовнішнього, так і внутрішнього середовища (наприклад, поява нових конкурентів або нових талановитих співробітників).

Саме у функціях управління нематеріальними активами підприємства найбільш повно проявляється його суть і зміст.



Рис.1. Основні етапи управління нематеріальними активами

До основних функцій управління нематеріальними активами можна віднести [2]:

- інформаційну підтримку управління НМА (формування інформаційних потоків та корпоративних баз даних про наявність, якість, джерела й результати використання НМА);

- моніторинг (відстеження ефективності економіко-виробничих процесів, що використовують НМА в господарській діяльності підприємства);

- діагностику (аналіз усіх дій, які здійснюються в процесі управління НМА: змісту, якості, своєчасності контрольних заходів, вірогідності результатів та оцінки їх ефективності як елементів системи управління НМА й підсистеми управління організації в цілому);

- контролінг (інструмент планування, обліку, аналізу НМА, що використовується для ухвалення рішень на базі комп'ютеризованої системи збору та обробки інформації).

Підбиваючи підсумки можна зробити висновок, що раціональне використання нематеріальних активів у господарській діяльності та ефективна система управління ними можуть забезпечити підприємству отримання цілої низки переваг майже в усіх аспектах його діяльності. Під час дослідження особливостей управління нематеріальними активами постає питання реалізації на практиці певних етапів цього процесу. Необхідно розробити систему ідентифікації та оцінки вартості нематеріальних активів, що створюються на підприємствах, задля забезпечення можливостей їх подальшої трансформації у фінансові ресурси останніх.

Література

1. Савиловская Е.В. Золотой ключик управления нематериальными активами // Патенты и лицензии. - М., 2002. – № 10. - С. 43-48.
2. Слободянюк Н. А. Моделювання комплексної системи функції управління нематеріальними активами підприємства /Н.А. Слободянюк // Схід. – 2010. – № 4(104). – С. 69-74.

РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ІНСТРУМЕНТ ЙОГО РЕФОРМУВАННЯ

Чернодубова Е.В., Косих К.Ю.
СНУ ім. В. Даля, м. Сєверодонецьк

Реструктуризація підприємств може використовуватися як для подолання кризових явищ, так і для усунення негативних тенденцій в його розвитку, оскільки дозволяє визначити джерела виникнення негативних явищ на підприємстві і локалізувати їх. Мета реструктуризації полягає в адаптації підприємства до ринкових умов та попередженні розвитку несприятливих ситуацій. Існує декілька способів такої реструктуризації: розвиток нових ринків, модифікація старих видів продукції або створення нової продукції.

При створенні нових організаційних форм або купівлі-продажу підприємства, метою реструктуризації є посилення ключових позицій та зміцнення фінансового стану підприємства в майбутньому завдяки підвищенню його ринкової вартості. Вибір реструктуризації обумовлено стратегічними цілями підприємства та оцінкою ефективності комплексу реструктуризаційних заходів, які будуть складати програму реструктуризації. Ці заходи поділяються на три основні напрямки [2]:

- зменшення витрат і підвищення ефективності виробництва та продуктивності праці, зниження енергоємності виробництва, посилення контролю за якістю продукції;
- модернізація або заміна обладнання; здебільшого модернізація є вигіднішою і за критерієм витрат і з погляду стратегії розвитку підприємства;
- запровадження нової технології, доцільність якої має бути ретельно обґрунтована.

А. Мендрул, Л. Калениченко, Е. Демінг звертають увагу на націленість процесу реструктуризації на збільшення виробництва праці та конкурентоспроможності підприємства, що сприяє підвищенню ефективності виробництва та ефективного розподілу ресурсів [1, 3].

На думку Е. Демінга мета усіх видів діяльності досягається через розквіт як споживачів, так і виробників шляхом здійснення «ланцюгової реакції» [1]. Це досягається шляхом зниження витрат, підвищення продуктивності, завоювання нових ринків, отримання більш якісної продукції і як наслідок підвищення задоволення споживача і підвищення задоволення виробника. Для здійснення реструктуризації шляхом «ланцюгової реакції» підприємство повинно організувати виробництво на основі наукового аналізу і опиратися на людський фактор.

Метою проведення реструктуризації є створення повноцінних суб'єктів підприємницької діяльності які будить здатні самостійно функціонувати та виробляти конкурентоспроможну продукцію. Результатом реструктуризації може бути досягнення фінансової мети підприємства: придбання більшої сталості та більш високий потенціал розвитку фінансової діяльності Для

досягнення мети реструктуризації необхідне знайти джерела розвитку підприємства на основі внутрішніх та зовнішніх факторів. Внутрішні джерела складаються з стратегічної вартості, створеної за рахунок власних та залучених джерел фінансування; зовнішні фактори ґрунтуються на перетворенні структури підприємства і видів діяльності.

На підставі аналізу підходів до визначення цілей реструктуризації можна виділити два напрямки. Перший напрямок - державні цілі: підвищення ефективності виробництва на базі створення конкурентоспроможних підприємств, що приведе до зростання надходжень до бюджету, зниження рівня безробіття, підвищення життєвого рівня населення та інші. Другий напрямок - цілі конкретного підприємства: отримання прибутку шляхом адаптації до вимог ринкової економіки.

Сукупність цілей реструктуризації дозволяє виявити зв'язок між ними та формувати ієрархію цілей у вигляді дерева цілей: генеральна ціль та локальні (проміжні) цілі. В умовах невизначеності ринкового середовища головною метою є адаптація підприємств до ринкового середовища. Проміжні цілі розглядаються у наступних аспектах: фінансово-економічні цілі, управлінські, виробничі та соціальні. У свою чергу, проміжні цілі деталізуються для визначення усього спектру сфери діяльності об'єднаного підприємства:

- фінансово-економічні цілі (забезпечення фінансової сталості, оптимізація структури фінансових ресурсів, підвищення платоспроможності, максимізація прибутку, збільшення обсягу продажів, підвищення інвестиційної привабливості, зменшення витрат, зростання вартості об'єднаних підприємств);

- управлінські цілі (формування нового стилю керівництва, впровадження економічних методів управління, відповідальність за бізнес, удосконалення системи мотивації, підвищення ділової активності);

- виробничі цілі (розширення напрямків збуту продукції, ріст виробництва конкурентоспроможної продукції, ефективне використання ресурсів, модернізація обладнання, застосування нових видів продукції, впровадження прогресивних технологій);

- соціальні цілі (збільшення доходів персоналу, збереження рівня зайнятості, корпоративна культура, охорона навколишнього середовища).

Таким чином, цілями реструктуризації доцільно вважати створення балансу інтересів зацікавлених сторін з метою підвищення ефективності функціонування об'єднаного підприємства за умови поєднання фінансово-економічних, управлінських, виробничих і соціальних цілей підприємств.

Оскільки більшість українських підприємств працює в умовах обмежених фінансових ресурсів, тому необхідно перш за все реалізувати ті цілі, які не потребують значних фінансових затрат та забезпечать у майбутньому ріст потенціалу фінансово-економічної сталості (підвищити ефективність функціонування підприємств за рахунок досвіду роботи підприємств зарубіжних країн, удосконалення організаційної структури

підприємства, впровадження науково-технічних розробок, прогресивних технологій, покращення економічних робіт).

Реалізація визначених цілей дозволить підвищити конкурентоспроможність об'єднаних підприємств, закласти основу для сталого розвитку на основі оптимізації виробничих потужностей та техніко-технологічного оновлення.

Література

1. Деминг З. Выход из кризиса: пер. с англ. / З. Деминг - Тверь: Альба. - 1994. - 498 с.
2. Економіка підприємства: підручник / М.Г. Грещак, В.М. Колот, А.П. Наливайко та ін.; за заг. ред. С.Ф. Покропивного. - вид. 2-ге, перероб. та доп. - К.: КНЕУ, 2004. - 528 с.
3. Кальниченко Л., Мендрул А. Реструктуризация предприятий в условиях становления рыночной среды / Л. Кальниченко, А. Мендрул // Экономика Украины. - 2000. - № 10. - С. 27-33.

СЕКЦІЯ 8: АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ СТРАХУВАННЯ

ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ, НАПРЯМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Мартинов А.А., Зайцева В.В.
СНУ ім. В.Даля, м. Сєверодонецьк, Україна

Страховання є одним з найважливіших елементів ринкових відносин. Початок страховання належить до далекого минулого в історії людства. У світі ще не виробили більш економічного, раціонального та доступного механізму захисту інтересів суспільства, ніж страховання. Об'єктивними умовами існування страхового ринку є суспільна потреба у страхових послугах та наявність страховика, здатного її задовольнити [1].

Страховий ринок є невід'ємною складовою фінансового ринку України. Успішний його розвиток залежить від розширення переліку страхових послуг, підвищення їхньої конкурентоспроможності, удосконалення порядку оподаткування страхової діяльності, підвищення вимог до порядку створення діяльності страхових компаній, подальшої інтеграції країни у міжнародні структури, залучення страхового ринку до вирішення найважливіших питань економічного розвитку.

Сучасний вітчизняний страховий ринок за своєю структурою (інституційною, фінансовою, функціональною, регіональною) не досконалий.

Не дивлячись на окремі позитивні тенденції: поступово зростає відношення обсягу страхових премій до ВВП, зростають обсяги статутних фондів, власного капіталу, активів і резервів, що підвищує рівень платоспроможності страхових компаній; створюються об'єднання страховиків, що сприяє появі на ринку корпоративних правил і зміцненню позицій компаній-учасниць; законодавство наближається, хоча й дуже повільно та непослідовно, до європейських стандартів, потреб страхувальників і страховиків, але за масштабом і ступенем впливу позитивні тенденції та явища поступаються негативним. До цього часу у забезпеченні розвитку страхового ринку України існують досить серйозні проблеми які істотно впливають на розвиток страховання в Україні, також на стан економічного розвитку держави [3].

В сучасній вітчизняній страховій системі можна виділити такі проблеми:

- недосконала нормативно-правова база;
- недосконала система обов'язкового страховання та неадекватність їх фінансового забезпечення;
- неоптимальність страхових портфелів.

Отже, на сьогоднішній день українська система страховання не є досконалою. Наслідком цього є недовіра населення до фінансових посередників такого виду Це, як правило, зумовлює низький попит населення

на страхові послуги. Розглядаючи це питання, можна згадати і про циклічні коливання в економіці, які значною мірою впливають на стан страхових компаній. Нині в Україні криза, що зумовлює спад економіки. Населення не вважає за потрібне користуватися послугами страхових компаній на час нестійкої системи страхування, яка залежить від стану економіки.

Окреслені проблеми страхового ринку України дозволяють визначити основні напрями та перспективи його розвитку. Основні з них такі:

- удосконалення законодавчої бази подальшого розвитку страхової діяльності (чітке регламентування організаційно-економічних питань розвитку страхування, розробка законодавчої бази і методології проведення медичного страхування);

- створення конкурентного середовища і вдосконалення організаційної структури ринку;

- врахування тенденцій і особливостей розвитку страхових ринків розвинених країн;

- сприяння розвитку страхового посередництва;

- створення умов для розвитку інфраструктури страхового ринку;

- створення єдиного реєстру страхових агентів, що дасть можливість мінімізувати кримінальні схеми на ринку страхування;

- забезпечення страхового ринку висококваліфікованими кадрами;

- забезпечення високого рівня страхової культури населення [3].

За результатами розгляду сутності страхового ринку, основних проблем його функціонування та перспектив розвитку в повній мірі можна стверджувати, що страховий ринок є надзвичайно складною багаторівневою системою, яку утворює низка взаємопов'язаних і взаємообумовлених підсистем. Вітчизняний страховий ринок має значний потенціал розвитку, тому важливим є створення умов та нових можливостей у його розвитку.

Література

1. Вовчак О.Д. Страхова справа : підручник / О.Д. Вовчак. – К.: Знання, 2011. – 391с.

2. Лой Ю.В. Страховий ринок та перспективи його розвитку [Електронний ресурс] / Ю.В. Лой. — Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/soc_gum/Evu/2011_17-2/Loi.pdf.

3. Островський А.Е. Основні проблеми розвитку страхового ринку в Україні / А.Е. Островський [Електронний ресурс] : Режим доступу: http://www.rusnauka.com/13_NPN_2010/Economics/65999.doc.htm.

ОБГРУНТУВАННЯ НЕОБХІДНОСТІ ЗАПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ ОБОВ'ЯЗКОВОГО МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Степура В.В.

СНУ ім. В. Даля, м. Сєвєродонецьк, Україна

Реформування економіки України в умовах ринкових відносин потребує постійних якісних змін у системі соціального захисту населення. Перш за все це стосується охорони здоров'я громадян.

Чинна в Україні система охорони здоров'я, яка побудована переважно на бюджетних засадах, продемонструвала свою неефективність. Дефіцит фінансових ресурсів наклав суттєві обмеження на розвиток інфраструктури медичної галузі, рівень та якість медичної допомоги.

Право людини на охорону здоров'я, згідно зі ст. 11 Європейської соціальної хартії, зобов'язує Україну, як і інші держави, створити відповідні умови для його реалізації. Це стає можливим лише за умови перебудови системи охорони здоров'я та пошуку нових джерел її фінансування. Досвід розвинених країн світу доводить, що досягнення цієї мети можливе шляхом запровадження страхової медицини. Страхова медицина виступає реальною альтернативою бюджетному фінансуванню, яке вже не спроможне забезпечити конституційне право громадян на отримання безоплатного медичного обслуговування. Розвиток медичного страхування є об'єктивною потребою, яка продиктована необхідністю забезпечити надходження коштів до галузі охорони здоров'я.

Вивчення особливостей переведення галузі охорони здоров'я на страхові засади потребує подальшого дослідження сутності й ролі медичного страхування та його місця в системі соціального захисту, а також опрацювання методичних та організаційних засад медичного страхування, які б відповідали новим економічним реаліям [1].

Насамперед, необхідність запровадження обов'язкового медичного страхування (ОМС) обумовлена загальним погіршенням стану здоров'я населення України. Це скорочення тривалості життя; високий рівень загальної захворюваності населення; високі показники передчасної смертності населення; низький рівень профілактики захворювань; істотний природний спад населення, що призводить до депопуляції; низька якість надання медичної допомоги; незадоволеність населення якістю надання медичної допомоги; «доплата» населення за надання безоплатної медичної допомоги. Звісно, головним чинником неналежного стану галузі охорони здоров'я є систематичне недофінансування. У відповідності до нормативів, витрати держави на охорону здоров'я мають складати не менше 6% від ВВП, проте зараз вони складають 3,2-3,4% від ВВП [2].

Протягом останнього десятиріччя на розгляд ВРУ було винесено 16 законопроектів щодо ОМС. Проблема двічі виносилась на парламентські

слухання (у 2009 р. та 2013 р.), але жоден не знайшов підтримки в парламенті, що, пов'язано з неможливістю розподілити контроль за фінансовими фондами, які будуть сформовані при впровадженні обов'язкового медичного страхування.

Вже у 2016 р. на розгляд ВРУ було винесено черговий проект Закону України «Про загальнообов'язкове державне соціальне медичне страхування» [3]. Одним з позитивних моментів цього законопроекту є внесення ясності у адміністративно-організаційну процедуру, він пропонує запровадити ОМС на базі Фонду соціального страхування, як це й передбачається чинним законодавством. Надзвичайно виваженою є чітка й однозначна норма цього законопроекту, згідно якої бюджет ОМС у Фонді соціального страхування формується окремо від інших коштів соціального страхування (постатейно за доходами і видатками). Кошти, що спрямовуються на ОМС, не зараховуються до складу державного та інших бюджетів і фондів, не підлягають вилученню та використовуються виключно за своїм цільовим призначенням.

Зауважимо, що у цьому законопроекті вперше чітко зафіксовано норму, згідно якої не підлягають ОМС непрацюючі особи працездатного віку, які не мають офіційного статусу безробітних. Натомість, згідно законопроекту вони (та ще декілька категорій громадян, що не підлягають ОМС), мають право укласти договір про добровільну участь, що передбачає сплату внесків цією особою як страхувальником. Сплату внесків за інвалідів, безробітних та пенсіонерів законопроект покладає на відповідні фонди загальнообов'язкового соціального страхування [4].

Щодо приватних страховиків зазначимо наступне. Світова практика припускає їх участь в системі ОМС в якості рівноправних учасників. Загалом можна виділити чотири типи організації ОМС: єдиний фонд для усього населення країни, низка єдиних фондів для окремих регіонів країни, низка фондів для окремого регіону, які в силу їхніх особливостей функціонування не є конкурентами та низка конкуруючих фондів. При цьому організаційно-правовий статус страховиків, як правило, не відіграє особливої ролі.

Конкуренція між фондами зовсім не є обов'язковою умовою функціонування ОМС у Європі. Наприклад, у Бельгії, Німеччині, Нідерландах, Швейцарії застраховані особи можуть вільно обирати фонд на власний розсуд. Натомість у Австрії, Франції та Люксембурзі вони такого права позбавлені. Ліга страхових організацій України виступає за запровадження системи обов'язкового державного соціального медичного страхування за участі приватних страхових компаній, як у розвинених країнах, і встановлення податкових стимулів для добровільного медичного страхування. Така позиція обґрунтовується тим, що наявність конкуренції на ринку є набагато ефективніше, ніж існування єдиної монопольної установи на ринку, навіть державної. Однак, при обранні такої схеми доцільно врахувати декілька нюансів. Наведемо лише найнаочніші [4]:

Насамперед це переоцінка можливостей страховика щодо виконання

своїх функцій. З ухвалою закону про ОМС приватні страховики зможуть стати до виконання своїх функцій відразу після набрання ним чинності. Однак, є вірогідність, що приватні страховики можуть стикнутись з масштабами діяльності, які значно перевищують їхній попередній досвід, що негативно відіб'ється на якості надання послуг.

Оскільки ОМС згідно з чинним законодавством не є виключним видом діяльності, надзвичайно важливою з точки зору запобігання зловживанням має стати вимога щодо роздільного обліку коштів ОМС та інших коштів приватних страховиків (власні кошти та кошти за іншими видами страхування).

Далі, чинні системи оцінювання професійної діяльності страховиків є досить складними у користуванні та корисними хіба що для професіоналів у цій галузі. Об'єктивна, інформативна, проте проста в користуванні система рейтингування страховиків наразі відсутня, хоча її наявність уможливить здійснення громадянином усвідомленого вибору на користь того чи іншого приватного страховика.

Насамкінець, потрібно врегулювати проблему переходу між страховиками. Якщо застрахованим надається можливість вибирати між фондами і переходити з одного фонду в інший, доцільно встановити мінімальний інтервал між переходами. Коли в Нідерландах в 1995 р була дозволена конкуренція між фондами, спочатку був встановлений дворічний інтервал, однак з 1997 р він був знижений до одного року. У Бельгії міняти фонди можна кожні 3 місяці, у Швейцарії - кожні 6 місяців, а в Німеччині - кожні 12 місяців [4].

Таким чином, запровадження системи ОМС в Україні вкрай необхідна передумова виводу з кризи галузі охорони здоров'я. Проте перед впровадженням такої системи необхідно провести відповідні нормативно-правові зміни; забезпечити реструктуризацію державних закладів охорони здоров'я; визначити коло медичних послуг, що надаватимуться за рахунок держави, та тих, що підлягатимуть покриттю з боку страховика; розробити систему пільг. ОМС забезпечить додаткові надходження фінансових ресурсів в галузь, що дасть можливість системі охорони здоров'я бути вільною, адаптивною і максимально функціональною. Медичні послуги для населення стануть більш якісними та відповідатимуть світовим стандартам.

Література

1. Болдова А. А., Мойко В. Й. Особливості медичного страхування в Україні // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – № 2. – 2012. – С. 33–39
2. Страховой портал FORINS. О необходимости введения обязательного медицинского страхования (Инфографика) [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://forins.ua/infografic/9867>
3. Про загальнообов'язкове державне соціальне медичне страхування

[Електронний ресурс] : проект закону України від 02.08.2016 р. № 4981-2. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=59862

4. "Щодо запровадження загальнообов'язкового медичного страхування". Аналітична записка. Національний інститут стратегічних досліджень. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/2226/>

АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ В УКРАЇНІ

Середа О.О., Нікітенко В.С.
СНУ ім. В. Даля, м. Северодонецьк

Страховання є важливим сегментом ринково-економічних відносин. Страхова галузь забезпечує дієву систему захисту майнових прав та інтересів громадян і підприємств, сприяє соціальної стабільності суспільства та економічної безпеки держави. Тому розв'язання багатьох проблем, що стоять перед українською економікою, залежить і від того, наскільки ефективно функціонує страховий ринок.

На сьогодні страховий ринок України характеризується динамічним розвитком діяльності страхових компаній та є другим за рівнем капіталізації серед інших небанківських фінансових ринків. Загальна кількість страхових компаній у 2012 році становила 414, з яких 62 страхові компанії із страхування життя, та 352 страхові компанії, що здійснюють всі види страхування крім страхування життя, у 2013 році загальна кількість страхових компаній скоротилась до 407. Кількість страхових компаній має тенденцію до зменшення. Так за 2016 рік, порівняно з 2015 роком, кількість компаній зменшилася на 51, порівняно з 2014 роком зменшилася на 72. Перш за все зменшення кількості страхових компаній можна пояснити застосуванням заходів Національного комітету фінансових послуг до страховиків за порушення вимог діяльності у сфері фінансових послуг.

Важливими показниками, що характеризують загальний розвиток страхового ринку, є: кількість договорів, частки страхових премій у відношенні до ВВП, валові страхові премії, чисті страхові премії, валові страхові виплати, рівень валових виплат, чисті страхові виплати та їх рівень, страхові резерви, активи страхових компаній, статутний капітал.

Основні показники діяльності страхового ринку протягом 2013–2016 рр. наведено у табл. 1.

З аналізу результатів діяльності страхових компаній в Україні, наведених у таблиці 1, можна зробити такі висновки: кількість договорів, крім договорів з обов'язкового страхування від нещасних випадків більш всього було укладено у 2015 році – 109 106,8 тис. од. (в 2016 році цей показник знизився на 43%), із страхувальниками фізичними особами також у 2015 році – 106 321,2 тис. од., кількість договорів з обов'язкового особистого страхування від нещасних випадків на транспорті у 2016 році – 118 198,4 тис. од.

Впродовж 2013-2016 років страховий ринок України демонстрував стабільні темпи зростання, але вплив кризових явищ в економіці призвів до уповільнення темпів зростання основних показників діяльності вітчизняного страхового ринку.

Таблиця 1

Динаміка основних показників розвитку страхового ринку у 2013-2016
рр. [1].

	2013	2014	2015	2016	Темпи приросту		
					2014/ 2013	2015/ 2014	2016/ 2015
					%	%	%
Кількість договорів страхування, укладених протягом звітного періоду, тис. одиниць							
Кількість договорів, крім договорів з обов'язкового страхування від нещасних випадків на транспорті, у тому числі:	87 328,5	35 975,7	109 106,8	61 272,8	-58,8	203,3	-43,8
- зі страхувальниками-фізичними особами	80 345,0	32 699,4	106 321,2	42 534,6	-59,3	225,1	-60
Кількість договорів з обов'язкового особистого страхування від нещасних випадків на транспорті	97 952,0	98 737,5	93 322,5	118 198,4	0,8	-5,5	26,7
Страхова діяльність, млн. грн.							
Валові страхові премії, у тому числі:	28 661,9	26 767,3	29 736,0	35 170,3	-6,6	11,1	18,3
зі страхування життя	2 476,7	2 159,8	2 186,6	2 756,1	-12,8	1,2	26
Валові страхові виплати, у тому числі:	4 651,8	5 065,4	8 100,5	8 839,5	8,9	59,9	9,1
зі страхування життя	149,2	239,2	491,6	418,3	60,3	105,5	-14,9
Чисті страхові премії	21 551,4	18 592,8	22 354,9	26 463,9	-13,7	20,3	18,4
Чисті страхові виплати	4 566,6	4 893,0	7 602,8	8 561,0	7,1	55,4	12,6
Рівень чистих виплат, %	21,2%	26,3%	34,0%	32,3%	-	-	-
Страхові резерви, млн. грн.	14 435,7	15 828,0	18 376,3	20 936,7	9,6	16,1	13,9
Загальні активи страховиків (згідно з формою 1 (П(С)БО 2))	66 387,5	70 261,2	60 729,1	56 075,6	5,8	-13,6	-7,7
Обсяг сплачених статутних капіталів	15 232,5	15 120,9	14 474,8	12 661,6	-0,7	-4,3	-12,5

Стан страхового ринку визначається обсягом зібраних страхових премій і сформованими страховими резервами. Страхові резерви у 2014 р. по відношенню до 2013 р. зростають на 9,6% , а у 2015 р. по відношенню до 2014р. зростають на 16,1%, а у 2016 р. збільшуються на 13,9%. Валові страхові премії у 2014р. зростають на 8,9%, у 2015 р. - на 59,9%, а у 2016р. збільшуються на 9,1%. За 2010р. За 2016 рік частки валових страхових премій та чистих страхових премій у відношенні до ВВП залишились на рівні 2015 року та становили 1,5% та 1,1% відповідно. Валові страхові виплати у 2014 р. по відношенню до 2013 р. зростають на 7,1 %, в 2015 р. збільшились на 55,4%, а у 2016 р. - на 12,6%.

Особливої уваги також заслуговує аналіз показників рівня страхових виплат в Україні, які дають можливість оцінити ефективність страхового бізнесу і вказують, яку частину від отриманих коштів страхові компанії спрямували на виплати. Протягом 2013-2016 рр. спостерігалось тенденційне збільшення рівня чистих страхових виплат – з 21,2% у 2013 р. до 34% у 2015р., проте у 2016р. він незначно знизився до 32,3% . Для порівняння слід зазначити, що, в економічно розвинутих країнах світу рівень валових страхових виплат становить від 30 до 70 %.

Активи українських страхових компаній зменшуються: якщо у 2014 р. у порівнянні з 2013 р. вони збільшились на 5,8% , то в 2015 р. зменшились на

13,6%, за підсумками 2016 р. зменшилися на 7,7% і склали 56 075,6 млн. грн. На зменшення загальних активів страховиків та активів, визначених законодавством для представлення коштів страхових резервів при збільшенні страхових резервів вплинули такі чинники: втрата активів, пов'язана з анексією Автономної Республіки Крим та веденням бойових дій на сході України; проведення переоцінки активів за справедливою вартістю, призвело до росту страхових резервів. Сумарний статутний капітал вітчизняних страховиків поступово зменшується: у 2014 р. на 0,7%, у 2015 р. - на 4,3%, а у 2016 році зменшився на 12,5%. Динаміка зменшення статутних фондів у 2014-2016 рр. зумовлена припиненням діяльності страхових компаній.

Аналіз сучасного стану і проблем розвитку вітчизняного страхового ринку свідчить як про позитивні, так і негативні тенденції. Фінансово-економічні умови призвели до зменшення доходів існуючих і потенційних споживачів страхових послуг, як наслідок відбулося скорочення попиту на страхування та обсягу залучених страховими компаніями премій у 2014 році. У 2015 та 2016 роках на ринку страхування відбулося незначне „пожвавлення”, але не всі показники досягли докризових значень. Що стосується показників ділової активності, то вони зберігають тенденцію падіння: поряд із зменшенням кількості страхових компаній простежується динаміка зменшення активів та збільшення страхових резервів. Навпаки, показники ефективності страхового бізнесу мають тенденцію до зростання: у 2015р. збільшився рівень валових страхових виплат та рівень чистих страхових виплат.

Для поступального розвитку страхового ринку України необхідно: завершити розробку та затвердити національну концепцію розвитку страхової системи; привабити довгострокові надійні інвестиційні інструменти, а також збільшити гарантії збереження та повернення вкладених коштів страховими компаніями; встановити вимоги до платоспроможності страховиків на основі оцінки ризиків і якості їх активів; впровадити європейські стандарти класифікації ризиків в страхуванні, скоротити кількість неефективних видів обов'язкового страхування; підвищити рівень капіталізації страхових компаній; підвищити страхову культуру населення і його довіру до страхових компаній.

Література:

1. Офіційна інтернет-сторінка Державної комісії з регулювання ринку фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dfp.gov.ua>.

СЕКЦІЯ 9: ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДІЛЬНОСТЮ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

РЕГІОНАЛЬНІ КЛАСТЕРИ: ВИЗНАЧЕННЯ, КЛАСИФІКАЦІЯ ТА СТРАТЕГІЧНА КООРДИНАЦІЯ

Галгаш Р.А.
СНУ ім. В. Даля, м. Сєверодонецьк, Україна

Передумовами виникнення теорії координації в сучасній економічній науці послужили її окремі теоретичні аспекти в класичному, маржінальному, неокласичному, кейнсіанському, монетаристському і сучасних напрямках інституційній економіці, теорії ігор економічних шкіл. Але питання координації на рівні підприємства та на рівні регіону стають на стільки різними за змістом (через те, що сутність підприємства як сполучення діючих суб'єктів та сутність економічного кластеру як сполучення діючих суб'єктів дуже відрізняються), що слід говорити по теорію координації окремо та про теорію стратегічної координації в економічному кластері регіону окремо.

Упродовж останніх років спостерігається виражена тенденція до просторового скупчення підприємств. Причинами географічного концентрування є переваги від спільного інвестування в розвиток специфічних виробничих ресурсів, обмін неявними знаннями, можливість спільного проведення коштовних досліджень тощо. Вивчення феномена географічного скупчення фірм бере початок з робіт А. Маршала кінця ХІХ століття. Однак поширеності такі дослідження набули з робіт М. Портера 1990-х років, які присвячено перевагам спільної організації виробництва, що дістала назву економічних кластерів. У сучасній економічній науці кластер є предметом як дескриптивних, так і прескриптивних економічних досліджень. Перші мають на меті виявлення закономірностей виникнення й функціонування "природних" кластерних утворень, другі – обґрунтування ефективних методів і прийомів для їх цілеспрямованого культивування. Останній підхід – кластерна політика – дедалі вкорінюється в якості основи планування соціально-економічного розвитку регіонів. У межах американської економіки донедавна панувало уявлення про принципову неможливість "штучного" культивування кластерів, тоді як в Європі, в тому числі й в Україні, виходять з можливості й доречності ведення кластерної політики. Досвід такого "впровадження" доказує, що економічні кластери не є аналогом радянських виробничих комплексів та потребують не субординаційного впливу типу "суб'єкт–об'єкт", а координаційного впливу типу "суб'єкт–суб'єкт". Саме таке бажання проблемної ситуації й зумовило розгляд регіональних кластерів як у відповідності до оригінальної концепції економічного кластеру, та й як об'єктів стратегічної координації.

Під час попереднього аналізу проблеми виявлено низку суперечностей: між проголошеними Україною пріоритетом кластерного підходу у регіональній політиці, з одного боку, та недостатньою розробленістю теоретико-методологічної бази й інструментарію для його реалізації; між визнанням керованості процесів кластероутворення, з одного боку, та необґрунтованістю критеріїв управління ними, з іншого; між міждисциплінарністю проблем, які постають перед сучасною економікою, з одного боку, та її відносною закритістю до положень інших галузей знань, особливо в частині методології, з іншого.

Спроба "штучного" культивування кластерів приводить до того, що поряд з усім, що було зазначено ініціаторами культивування як сподівані результати (а у багатьох випадках і без отримання сподіваних результатів), відбуваються й процеси з зовсім іншою спрямованістю, які призводять до негативних наслідків "стимулювання" розвитку регіональних кластерів. На нашу думку ці негативні наслідки відбуваються через те, що відбувається спроба підмінити, з одного боку, поняття "кластеру" звичним радянським поняття "ТБК" (територіально-виробничий комплекс), а з іншого боку, підмінити координаційні механізми владнання й упорядкування економічної кооперації субординаційними механізмами. Саме така комбінована підміна призведе до того, що замість стратегічного координування інтересів економічних інтересів відбувається створення нових груп інтересів та нехтування інтересів тих груп, дії яких мали бути скоординованими.

Відсутність єдиного визначення, а також різноманітність проявів кластерної "природи" результувалась у формуванні класифікацій кластерів, наявних в управлінській практиці різних країн світу. Так, у [1] наведено класифікаційні ознаки, за допомогою яких можна виділити відчутно різні кластери. До таких ознак пропонується віднести тип продуктів або послуг, що виробляють кластери, просторову динаміку, яку вони демонструють, стадію їхнього розвитку, а також специфіку їхнього оточення [1, с. 4].

За типом продукції та пропонованих послуг виділяють кластери, що пропонують фінансові послуги, кластери в сфері туризму, кластери з автомобільних послуг тощо.

Існування прив'язки до місця локалізації кластера є істотною рисою для розуміння можливостей розвитку кластерів. Розвиток галузі залежить від того, наскільки вона є "прив'язаною" до ринків збуту або природних ресурсів. В одному випадку "локальні" галузі (local industries) обслуговують локальні ринки, і їх просторовий розподіл є жорстко "прив'язаним" до структури населення. Підприємства таких галузей не виступають безпосередніми конкурентами по відношенню один до одного, вони кластеризуються на відносно малих територіях (районах міста) – головно шляхом взаємодоповнення; однак ці кластери не є достатньо стійкими. В іншому випадку "ресурсно-залежні" галузі (natural resource-based industries) обслуговують глобальні ринки; вони "прив'язані" до місць локалізації природних ресурсів. Насамкінець, існує багато галузей, які є географічно

"вільними" – саме підприємства таких галузей утворюють найбільш продуктивні кластери. Можна говорити, що вони тяжіють до вибору місць локалізації, які характеризуються більш сприятливим для розвитку бізнес-середовищем. Ці "traded" галузі (traded industries) обслуговують ринки багатьох регіонів і країн; підприємства цих галузей виступають прямими конкурентами один до одного. Кластерні ефекти в цих галузях є більш вираженими, і це є головною причиною привабливості регіону розташування кластеру для інших фірм.

Аналогічно до теорії життєвого циклу товарів та теорії життєвого циклу галузі, дослідники кластерів пропонують виділяти стадії розвитку кластерів. "Знаходження" кластеру на певному етапі свого розвитку обумовлене, на думку дослідників, по-перше, якістю бізнес-середовища, і, по-друге, мірою використання потенціалу бізнес-середовища власними можливостями: коопераційними та іншими внутрішніми зв'язками [1]. Загалом, стадію виникнення кластеру характеризують великою кількістю нових фірм, швидким зростанням, частими змінами, притаманними як фірмам, так і продуктам; стадію зрілості – меншою кількістю та значнішим розміром фірм, повільним зростанням, меншою кількістю змін продукту; стадію занепаду – стагнацією або скороченням зростання зайнятості, більшою за "народжуваність" "смертністю" фірм, малою кількістю або відсутністю змін продукту; виділяють також потенційні кластери [2, с. 6-7]. Аналогічно, П. Біанчі, Л. Міллер і С. Бертіні, за результатами дослідження кластерів Італії, пропонують виокремлювати ембріональні, консолідовані та зрілі кластери [2, с. 7].

Описуючи особливості життєвого циклу кластерів, К. Кетелс, наголошуючи на тому, що послідовність зміни етапів розвитку не є жорсткою і автоматичною (що будь-який стрес може змінити логічну послідовність розвитку кластера на будь-якій стадії, і особливо – на початковій), відзначає, що за розширення кластеру "потенціал взаємодії зростає експоненційно, і економічні результати діяльності кластера так само покращуються. Кластери за таких умов "притягують" до себе компанії і капітал з інших місць, дедалі більше нарощуючи власний потенціал. Зрілі кластери стикаються із загрозою стати залежними від якоїсь конкретної технології, що може завадити сприйняттю технологічних інновацій або змін поведінки споживачів" [3, с. 382].

Специфіку кластерів, на думку дослідників, визначають також культурні особливості, розвиненість інституцій і ставлення до лідерства, усталені в тій чи іншій країні (див., наприклад, [1, с. 4-5]). Однак, на детальні дослідження щодо специфікації кластерів залежно від цих характеристик натрапити не вдалося.

Е. Маркусен пропонує розрізняти кластери за типом взаємовідносин між фірмами-учасниками [4]. З цієї точки зору, пропонується виокремлювати "Маршалівські" кластери – групи відносно тотожних незалежних фірм, які конкурують між собою і тісно взаємодіють, але інтенційно не кооперуються;

"італійські" кластери (тип кластерів, відкритий у північній Італії) – групи відносно тотожних фірм, які як конкурують, так і кооперуються (випадки кооперації виникають вимушено: наприклад, якщо фірма має більше замовлень, ніж може задовольнити, або більше працівників, ніж може працевлаштувати); кластери типу "центр і периферія" (hub and spoke) – кластери, в яких вираженим є домінування однієї великої компанії, яка створює загальні умови взаємодії (прикладами можна вважати кластери, утворені Тойотою або Боїнгом); "супутникові платформи" (satellite platform) – кластери головних і дочірніх підприємств, великі, самодостатні, які використовують дешеву робочу силу або близькість до ринків; спонсовані кластери – ті, які утворені на державні кошти (зазвичай – військові або дослідницькі лабораторії).

І. Гордон і Ф. Маккан виокремлюють "чисті агломерації" (Маршалівська модель), "індустріально складні моделі" ("Hub and Spoke"), "мережеві моделі" ("італійські" кластери) [5].

Отже, визначення суб'єкту економічного кластеру слід розуміти як: визначення коаліції зі спільними стратегічними економічними інтересами; визначення меж коопераційних зв'язків, які достатньо щільні, щоб бути віднесеними до інсайдерські по відношенню до економічного кластеру; визначення доцільного координаційного механізму позбавлення стратегічних мотивів різних економічних суб'єктів, які вступають до коаліції інтересів; визначення змісту стратегічної диспозиції у економічному кластері наявних у ньому економічних суб'єктів. Але навіть таке багатоаспектне визначення змісту суб'єкту економічного кластеру показує, що встановлення меж кластера є не суто технологічним розмежування взаємодії економічних суб'єктів, та навіть не суто ринковим розмежування сегментів економічних інтересів цих суб'єктів, а є розмежуванням коаліцій інтересів та коаліцій дії, які мають та задовольняють інтереси у межах кластера. Тому можна казати, що таких меж може бути багато, а коаліції можуть змінюватись, бути діючими або потенційним, бути складними за масштабом, бути експліцитними та імпліцитним, бути стійкими та нестійкими, та таке інше. Тобто меж у економічного кластеру багато, та коаліцій (складних економічних суб'єктів) теж багато, а тому й стратегічна координація має проходити згідно до цих різних меж у різних формах та у різній інтенсивності: неможна казати про монолітні економічні кластери та про прості механізми координації взаємодії у них, а слід казати про меж внутрішньокластерної та міжкластерної стратегічної координації економічних суб'єктів регіону.

Література

1. Ketels C. The development of the cluster concept – present experiences and further developments [Electronic resource] / C. Ketels // NRW Conference on Clusters : proc. of the conf. (Dec 5, 2003, Duisburg, Germany). – Access mode : http://www.isc.hbs.edu/pdf/Frontiers_of_Cluster_Research_2003.11.23.pdf.

2. Cortright J. Making sense of clusters: regional competitiveness and economic development / J. Cortright. – Washington, DC : The Brookings Institution, 2006. – 58 p.
3. Ketels C. From clusters to cluster-based economic development / C. Ketels, O. Memedovic // International Journal of Technological Learning, Innovation and Development. – 2008. – V. 1. – No. 3. – P. 375-392.
4. Markusen A. Sticky places in slippery space: a typology of industrial districts / A. Markusen // Economic Geography. – 1996. – V. 72. – No. 3. – P. 293-314.
5. Gordon I. Industrial clusters: complexes, agglomeration and/or social networks? / I. Gordon, P. McCann // Urban Studies. – 2000. – V. 37. – No. 3: – P. 513-532.

АНАЛИЗ И ОПТИМИЗАЦИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ И РЕГИОНА

Истомин Л.Ф., Марков М.Е.
ВНУ им. В. Даля, г. Северодонецк, Украина

Обоснование новых путей социально-экономического развития регионов чаще ограничивается рамками анализа общеэкономических и социальных условий и, лишь отчасти, совершенствованием количественного анализа результатов работы системы регионального управления. Отсутствует какая-либо аналитическая база и информационное обеспечение для моделирования и выполнения имитационных расчетов в сложной социально-экономической системе, включающей предпринимателя, регион и государство.

Вместе с тем следует отметить, что вопросы взаимодействия хозяйствующего субъекта в регионе с регионом как социально-эколого-экономической системой актуальны как с точки зрения государства, региона так и самого производителя. Только гармоничное взаимодействие этих трех составляющих может обеспечить устойчивое социально-экономическое развитие региона, эффективность производства и бюджетную составляющую государства.

Рассматривая систему Производитель – Регион – Государство, полагаем, что Производитель реализует производство с определенным валовым выпуском продукции. С учетом рентабельности, валовый доход предприятия распределяется на: отчисления в бюджет государству в соответствии с установленной нормой налога, отчисления в региональный бюджет в соответствии с установленным налогом, инвестиции в социально-экономическое развитие инфраструктуры региона, относящиеся к проблемам экологии, специального образования и т.п., собственные накопления в банковской системе, инвестиции в развитие производства.

Таким образом, актуальной задачей является разработка математической модели, включающей в себя динамические модели производителя с учетом его взаимодействия с государством на уровне налогообложения, региональными структурами регионального управления, включая налоговые службы, и, наконец, службы местного самоуправления с их проблемами инфраструктуры региона, его динамикой и устойчивости развития.

Прежде всего, используя систему уравнений, описывающих динамику накопления налоговых средств государством и своих активов производителем с учетом критериальных функций каждого из участников этого взаимодействия, можно определить оптимальный уровень налогообложения, обеспечивающий максимум доходов государству при сохранении положительной динамики развития предприятия. Как показали расчеты, основными факторами, определяющими значение оптимального уровня налогообложения, являются внутрипроизводственные факторы, уровень технологичности и планируемый период работы. На рис.1 приведен

один из вариантов расчета оптимального значения налога (g_1).

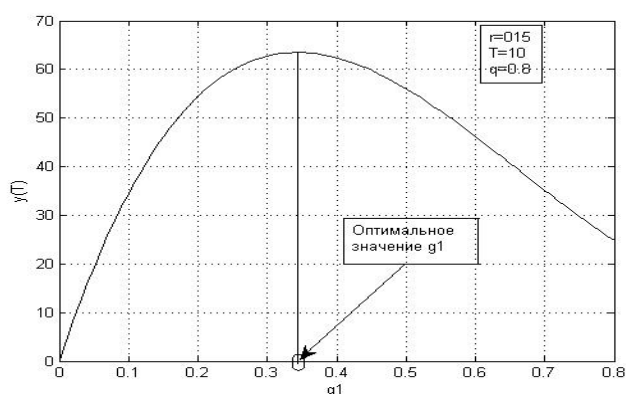


Рис.1. Зависимость суммарных налоговых отчислений в бюджет от уровня налогообложения

Относительно взаимодействия производителя с регионом введем следующие элементы:

- региону в виде налога, уровень которого регулируется местными властями, поступает в бюджет некоторый ресурс (g_2);
- предприниматель для социально-экономической инфраструктуры региона выделяет ресурсы (g_3). Полагаем, что ресурс вкладывается в решение экологических проблем и специальное образование для повышения уровня специалистов в производстве и регионе в целом;
- собственные накопления предприятия в банковской системе (g_4);
- инвестиции в развитие производства (g_5).

Рассматриваемая система взаимодействующих составляющих, имеющих противоречия, в определенной мере, друг другу интересны, может быть устойчива лишь, если может быть построена система показателей, отражающих интересы обеих и на их основе найдены условия устойчивости системы по Нэшу и затем быть решена задача поиска Парето-оптимальных решений.

Аналитические математические модели функционирования и взаимодействия предприятия и региона в силу невозможности их аналитического решения послужили базой для разработки имитационной компьютерной модели на основе пакета СИМУЛИНК в среде МАТЛАБ. На рис.2 представлены основные подсистемы модели и характер их взаимодействия.

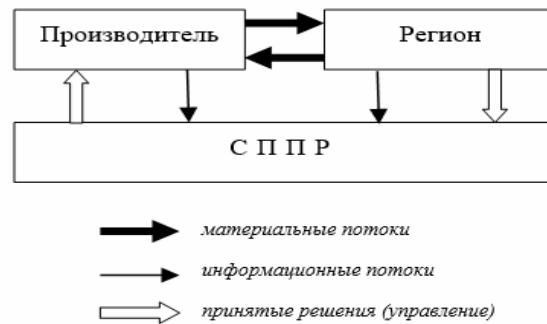


Рис. 2. Схема взаимодействия подсистем

На рис.3 представлен головной блок динамической имитационной модели, где учтены все, ранее перечисленные факторы взаимодействия и содержит подсистемы Производитель, Регион и блок управления распределения ресурсов.

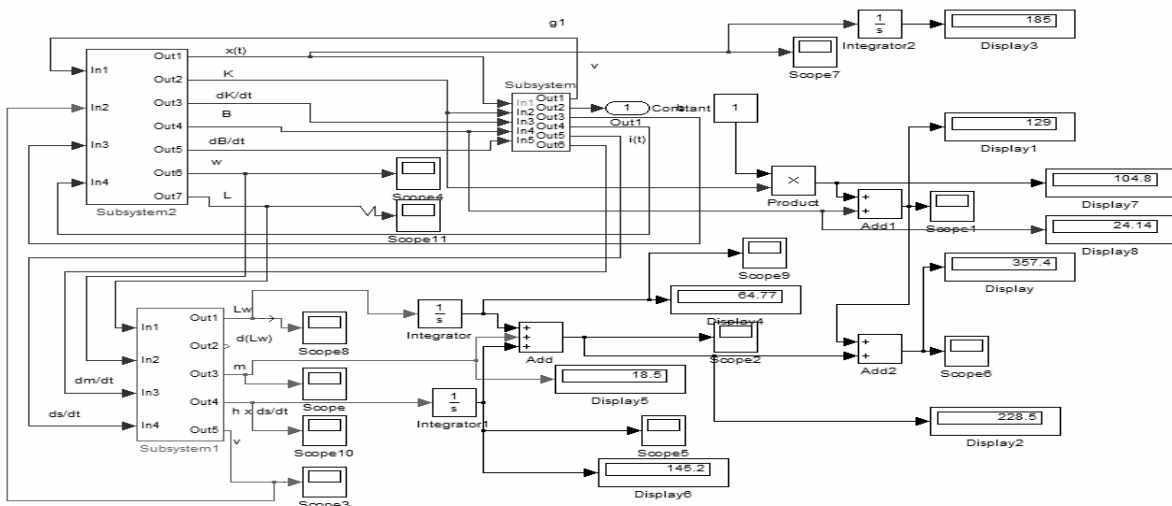
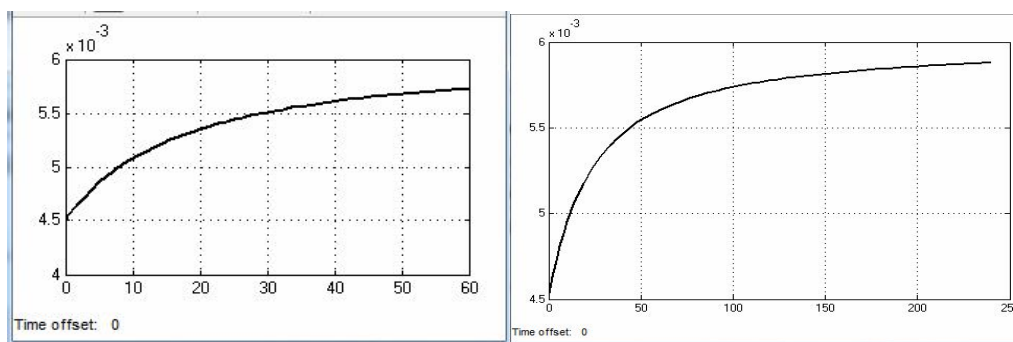


Рис.3. Структура головного блока имитационной модели

После формирования компромиссной функции полезности для системы Производитель-Регион произведенные расчеты на множестве параметров, отражающие доли выделения ресурсов позволили построить поверхность отклика для функции полезности $S = S(g_2, g_3, g_4, g_5)$ и решить задачу оптимизации $S \xrightarrow{g_2, g_3, g_4, g_5} \max$.

Полученные значения параметров обеспечивают оптимальное распределение ресурсов в системе с достижением устойчивой динамики ее эволюции.

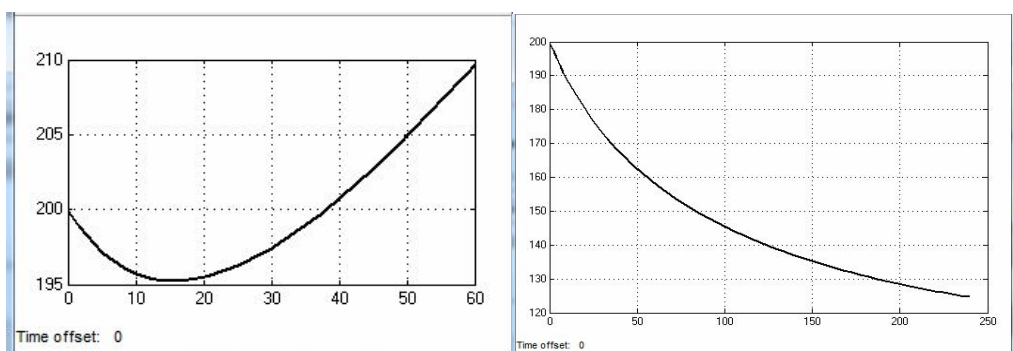
Для сравнения вариантов поведения системы на рис.4-7 представлены сравнительные расчеты для оптимального варианта распределения (а) и "жадного" региона (б).



а)

б)

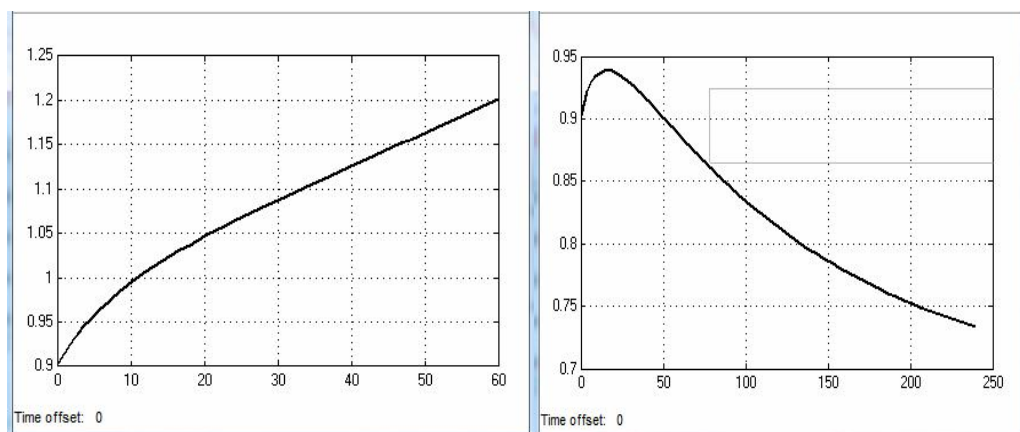
Рис.4. Изменение средней ставки зарплаты



а)

б)

Рис.5. Востребованность трудовых ресурсов на производстве



а)

б)

Рис.6. Объем финансовых поступлений в регион в форме зарплаты

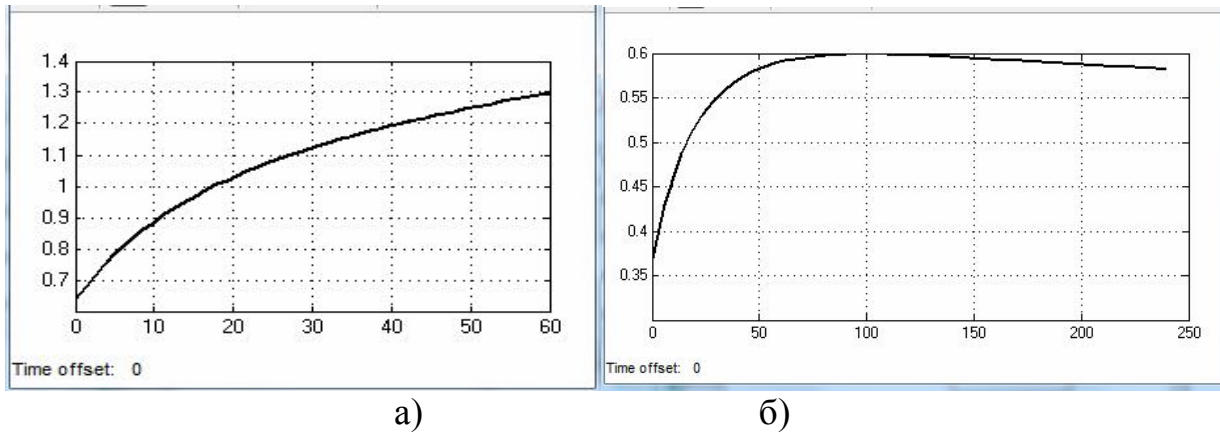


Рис.7. Динамика объемов основных производственных фондов

Очевидна потеря устойчивости системы в варианте (б) и положительная динамика всех процессов в оптимальном случае распределения.

СУЧАСНІ ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ

Белоусов Я. І.

СНУ ім. В. Даля, м. Сєвєродонецьк, Україна

Економіка України в сучасних умовах потребує суттєвих змін. У зв'язку з цим управлінський апарат кожного організації та підприємства у своїй повсякденній діяльності має обов'язково враховувати потреби створення інформаційної системи управління. Тому у статті увага автора зосереджена на таких аспектах, як вдосконалення управлінської інформаційної системи та організація сучасної інформаційної системи в управлінському (бухгалтерському) обліку та менеджменті.

На сьогодні потребують дослідження та вирішення такі проблеми функціонування управлінської інформаційної системи як: надання звітності за застарілими технологіями; недосконалість порядків процедур, методом адміністрування податків; розгалуженість функцій щодо адміністрування показників управлінської звітності; недосконалість існуючих форм управлінської звітності та методичних рекомендацій щодо їх заповнення; відсутність законодавчо врегульованого механізму формування та використання національних інформаційних ресурсів; законодавчо не врегульоване питання порядку обміну інформацією між державною податковою службою та іншими споживачами; законодавчо не врегульований перелік споживачів, яким буде надаватися конфіденційна податкова інформація тощо.

До сфери інформаційної системи управлінського обліку належить прогнозування, планування, облік, аналіз і контроль витрат, доходів та результатів. Значна роль в економічній роботі підприємств та організацій по зниженню витрат виробництва і реалізації продукції належить ІС обліку виробничих витрат і калькулюванню собівартості. Ця система покликана забезпечити своєчасне, повне та достовірне визначення всіх витрат виробництва по елементах витрат і статтях калькуляції, контроль за правильним використанням матеріальних ресурсів, фонду оплати праці, коштів у процесі виготовлення продукції, за дотриманням кошторисів витрат на обслуговування та управління врахування собівартості продукції в цілому і по окремих виробках чи видах робіт [2, с.23].

Тактичні та операційні комплексно поставлені задачі управління діяльністю організації або підприємства, які є суб'єктами інформаційних відносин, його стратегічні завдання можна вирішувати лише за допомогою успішно діючої інформаційної системи менеджменту, яка базується на використанні сучасних програмних візуальних оболонок, економіко-математичних методів і моделей, операційних принципів, засобів об'єктно-орієнтованого програмування, сучасних засобів електронної обчислювальної техніки і засобів зв'язку та чітко визначених платформ і вчасно поставлених стратегічних завдань. В розвиненій інформаційній системі менеджменту

особливе місце займає економічна та інформаційна безпека, людський потенціал, його освіта, професійний досвід та його взаємозв'язок з іншими потенціалами в середовищі. Серед основних тенденцій розвитку сучасних інформаційних систем менеджменту можна відзначити такі (1, с.159):

- можливості доступу до зовнішніх джерел інформації;
- конвергенція та інтеграція спеціалізованих інформаційних систем;
- впровадження інтелектуальних, творчих засобів обробки інформації;
- створення єдиного об'єднаного інформаційного середовища в організації.

Структура інформаційної системи менеджменту в організації або підприємстві є функціональною та ефективною, коли вона складається із взаємодіючих підсистем різноманітних напрямів, реалізованих у вигляді автоматизованих робочих місць, заданих тематичних профілів та певних рангів тощо. Складовими інформаційної системи менеджменту є підсистеми заданих профілів для певних користувачів.

Наприклад, система управління виробництвом може містити цілий набір вбудованих підсистем, таких, як підсистема техніко-економічного планування, підсистема оперативного планування виробництва, та обліку, підсистема оперативного управління основним виробництвом, підсистема управління матеріально-технічним забезпеченням, підсистема управління реалізацією готових товарів, робіт, послуг та інші.

В останні десятиріччя менеджмент у найрозвинутіших країнах переводиться на творчі інформаційні технології нового вищого рівня. Вони охоплюють повний інформаційний цикл – напрацювання інформації, її передачу, переробку, використання для перетворення об'єкта, досягнення нових, вищих цілей (3, с. 171).

Вдосконалення управлінської інформаційної системи, її модернізація, ефективне функціонування забезпечить прозорість податкової системи в частині інформаційно-аналітичних можливостей; отримання споживачами оперативної, достовірної та повної інформації, яка виступає як особливий об'єкт, пов'язаний з її пошуком, збереженням, переробкою, поширенням і використанням, важливим засобом отримання додаткових вигод та носієм інформаційно-комунікаційних технологій, відповідно до ступеню доступу; оперативне виявлення та усунення тіньових схем формування фінансових потоків, негативних факторів, які впливають на рівень надходження платежів до бюджету та на результати діяльності державних органів; централізація функцій розробки форм звітності; забезпечення використання методів та засобів статистичного аналізу, створення єдиної бази даних.

Оснащення організації або підприємства інформаційними технологіями повинне упроваджуватись та вдосконалюватись постійно, оскільки це дозволяє заощадити управлінські, виробничі і накладні витрати, значно підвищує ефективність інвестиційних проектів, науково-дослідницьких, проектно-конструкторських робіт, забезпечує цільове ефективне планування, та певною мірою впливає на конкурентоспроможність. Інформаційна система

управління дозволяє оцінювати сучасний стан і прогнозувати тенденції розвитку в сфері економіки; комплексно аналізувати та досліджувати основні проблемні питання сучасної економіки; давати ґрунтовну характеристику процесам, що впливають на її стабільність. Оскільки інформація чутлива до чинника часу, застосування інформаційних технологій дозволять забезпечити гнучкість управлінських рішень в широкому спектрі економічних проблем.

Література:

1. Бутинець Ф.Ф. Інформаційні системи в менеджменті / Ф.Ф. Бутинець, С.В. Івахненко, Т.В. Давидюк, Т.В. Шахрайчук. За ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. – 2-е вид., перероб. та доп. – Житомир: ПП Рута, 2009. – 544с.
2. ВолотО.І. // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010 - № 11. – С. 23-25.
3. Манухин С.В. Формирование информационного обеспечения системы управления бизнеспроектами предприятия / С.В. Манухин // Актуальні проблеми економіки. – 2010. - № 10. – С. 170-178.

СТРУКТУРА ВІДДІЛУ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ПІДПРИЄМСТВА

Єрещенко О.М., Мкртчян А.Р.
СНУ ім. В. Даля, м. Сєверодонецьк, Україна

Проблема розвитку внутрішнього аудиту в Україні полягає у виробленні комплексного, системного підходу і пов'язаних з ним методичних рішень, які б забезпечили практичні умови для створення та ефективного функціонування служб внутрішнього аудиту на підприємствах України.

Проблеми методики і організації внутрішнього аудиту неодноразово піднімались вітчизняними та зарубіжними вченими, але більшість з них визначала лише його теоретичний аспект, а саме: проблеми термінології, класифікації, визначення об'єктів, мети, завдань тощо.

Можна сказати, що організація внутрішнього аудиту фактично включає 2 стадії, без яких неможливе здійснення жодної перевірки:

1. Організаційне забезпечення внутрішнього аудиту полягає у видачі наказу про проведення внутрішнього аудиту. Слід пам'ятати, що внутрішній аудит в підрозділах підприємства може бути плановим та позаплановим.

Дана стадія процесу організації внутрішнього аудиту включає такі основні моменти:

- визначення об'єкту перевірки (об'єкт перевірки повинен бути регламентований річним планом проведення перевірок, за виключенням позапланових перевірок);

- визначення суб'єктів перевірки (формування аудиторської групи, яка буде проводити перевірку, із врахуванням особливостей та спеціалізації підрозділу);

- визначення методів перевірки: даний аспект визначається в залежності від підрозділу, який перевіряється;

- визначення строків проведення перевірки: цей аспект необхідно враховувати задля організації роботи служби внутрішнього контролю, а саме оплату праці, відпустки тощо.

2. Технічне забезпечення полягає у забезпеченні служби внутрішнього контролю всіма необхідними засобами для здійснення перевірки, наприклад: канцелярське приладдя (папір, ручки, олівці, коректори тощо), довідкові матеріали (нова база законодавства, примірники стандартів та інших регламентуючих внутрішньоаудиторську діяльність документів), комп'ютерне обладнання (комп'ютер, принтер, сканер). Даний вид забезпечення непрямо впливає на діяльність служби внутрішнього аудиту, проте забезпечує зручну діяльність служби та підрозділу, який підлягає перевірці.

До об'єктів внутрішнього аудиту відносяться: матеріальні, трудові та фінансові ресурси; джерела цих ресурсів; господарські процеси; економічні

результати господарської діяльності; організаційні форми та методи управління тощо.

В організації внутрішнього аудиту широко використовуються методи: проектний, моделювання, аналітичний, спостереження і сітьовий. Ці методи досить ґрунтовно розкрили професор А.М. Кузьмінський і професор В.В. Сопко. На їх думку, «за допомогою графіків встановлюються і підтримуються технологічні зв'язки, які виникають на різних стадіях роботи, встановлюються строки виконання робіт».

Основні функції внутрішнього аудиту: контроль за правильністю оформлення, приймання і відпуску матеріальних цінностей, оприбуткування, видачі й перерахування грошових коштів, створення і витрачання власного капіталу; контроль за дотриманням правил штатно-фінансової дисципліни, правильним створенням і розподілом прибутків.

Структура внутрішнього аудиту підприємства включає три елементи: умови проведення аудиту, систему бухгалтерського обліку і процедури аудиту. Кожний елемент розуміють як наявність правил, процедур, методики і документації, розроблених для захисту своїх коштів, отримання надійної інформації з фінансів, підвищення ефективності роботи і дотримання відповідних вимог. У поєднанні всі перераховані елементи структури внутрішнього контролю забезпечують підприємству зниження небажаного ризику ділової і фінансової діяльності, а також ризик помилок у бухгалтерському обліку.

Отже, можна зробити висновок про те, що внутрішній аудит підприємства націлений насамперед на систему управління ризиками і систему внутрішнього контролю — їх оцінку, аналіз, пошук шляхів удосконалення, що дозволить ефективно здійснювати управління фінансово-господарською діяльністю господарюючого суб'єкта та приймати виважені управлінські рішення.

Література:

1. Бурцев В.В. Организация внутреннего аудита // Бухгалтерский учет и аудит – 2005. - №6. – С. 88-96.
2. В.І.Пастушенко // Формування ринкових відносин в Україні – 2006. - №11. – С. 57-61.
3. Г.Б. Назарова, Т.В.Фоміна // Формування ринкових відносин в Україні – 2006. - №11. – С. 99-105.
4. Гуцаленко Л.В. Сутність та функції внутрішнього аудиту на підприємствах України // Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2011. - №3. – С. 34-39.

FACTORS OF FORMATION OF INVESTMENT POTENTIAL OF THE COMPANY

Chernodubova E., Bakhtin I., Kiiko Y.
Volodymyr Dahl East Ukrainian National University

Successful social and economic development of Ukraine on the path of market transformations is possible on the bases of effective functioning companies. One of the possible ways of adaptation of domestic companies to changes in the market surrounding is the restructuring entities of management. For companies operating in a market economy restructuring is a way of internal changes. They allow increasing the efficiency of activities in accordance with the changing market requirements.

Many scientists have devoted their works to the problem of system-transformation processes. They are Porter M., Blank I., Savchuk V., Podderegina A. [1-4]. The contribution of these scientists made it possible to solve a number of important tasks related to the improvement of the activity of companies in the market-based economic conditions. At the same time, the development of the concept of an organizational project as a key element in the restructuring of companies has not been fully investigated.

In the process of forming a market economy, many companies need to make effective management decisions independently. The basis for the management decision on restructuring is the diagnostics of the financial condition of the company. Depending on the results obtained on the financial condition of the company a fundamental decision on the nature of its transformations is taken.

At the stage of final decision on restructuring of companies it is important to take into account the risks of the financial and economic activities of the companies, which can create certain obstacles to its economic interests. Risk in this case refers to the potential danger of loss or damage because of a wrong decision on restructuring. Approach to risk assessment and prediction should be adequate, then envisaged measures to reduce the level of risk will be differentiated.

During the restructuring of companies there are both external and internal risks. External risks include risks that are beyond the control of the company. They are considered at the macro level as an external environment related to the elements of the market environment, and are associated with external risks of doing business. These include:

- legislative and regulatory framework
- political situation in the country
- change in the market situation
- natural and ecological situations
- innovative processes in various areas of the industry, etc.

Most of the existing research in the field of company's strategy in the conditions of uncertainty distinguishes the following criteria for the survival of

business entities: high demand for the company's trademark, the optimal combination of price / quality, competitiveness, innovation, linking the development cycle to the results of marketing research, etc.

When implementing the idea of restructuring, compliance with these criteria is associated with internal risks of doing business. It should be noted that the degree of influence of risks on the results of the decision to restructure company is quite large. The choice of the form of restructuring is always determined by the objectives and risk assessment.

Prospects for further research are the development of scientific and methodological positions of the mechanism for assessing the effectiveness of company restructuring taking the risk into account.

References

1. Porter M. Competitive strategy: techniques for analyzing industries and competitors/ M. Porter. – M.: Alpena Biznes Buks, 2005. – 454 s.
2. Blank Y.A. Osnovu finansovogo menedzhmenta. – K.: Nayka-Centr, 1999. – v 2 t. – 512 s.
3. Savchuk P. Diagnostika predpriyatiya: podderzka upravlencheskih reshenij / W.P. Savchuk. – M.: "BINOM", 2010. – 175 s.
4. Financial Management: textbook / keriv. kol. avtoriv za zag. red. prof. A. Poddyerohina. - K .: KNEU, 2005. - 535 s.

ЗМІСТ

Секція 1:

Фінансова безпека держави

Анісімова Т.О., Ключ Ю.І. Деякі аспекти забезпечення фінансової безпеки банківської діяльності в Україні	3
Баярчак Я.І., Шапар Ю.В., Манухіна М.Ю. Корупція - як загроза фінансової безпеки України	6
Гандрабура М.В. Перспективы стабилизации экономической ситуации в Казахстане	9
Машаев А.К. Анализ проблем в сфере экспорта республики Казахстан	12

Секція 2:

Державне фінансове управління в Україні в умовах децентралізації

Швець Н.В., Паничок М.Ю. Регулювання міжбюджетних відносин в Україні: проблеми сьогодення та напрямки вдосконалення	16
Бондарева О.Г. Монетарна політика в Україні	21
Пугач А.А., Худякова А.А. Націоналізація ПАТ «Приватбанк» в системі державного фінансового антикризового управління	25

Секція 3:

Фінансовий ринок в Україні: рушійні сили, тенденції та перспективи розвитку

Тищенко В.В., Коваленко А.П. Діяльність міжнародного валютного фонду	28
Тищенко О.І., Андрєєва Л.А. Особливості кредитування в українських банках у кризовий період	32
Тищенко О.І., Гаркуша Н.С. Перспективи формування ресурсної бази комерційними банками України	37

Секція 4:

Інноваційно-інвестиційний потенціал розвитку України

Мартинов А.А., Шаповалова М.О. Роль нематеріальних активів в забезпеченні інноваційного розвитку підприємства	41
Розмислов О.М., Розмислова К.О. Регулювання та розвиток ринку інвестиційної нерухомості в Україні	46
Чернодубов Р.Д., Літвінова А.І. Проблеми інноваційного розвитку підприємництва в сучасних умовах господарювання	49
Щербак І.М., Мкртчян А.Р. Оцінювання інноваційного потенціалу промислового підприємства	52

Секція 5:

Розвиток банківської системи: вітчизняний і зарубіжний досвід

Сухарева Т.В., Свірідова О.В. Розвиток банківської системи: вітчизняний і закордонний досвід	54
Тищенко В.В. Загрози економічній безпеці банківських установ	58
Тищенко О.І. Напрями розвитку безготівкових розрахунків в банківській системі України	64
Загірняк Д.М., Петросян Р.Л. Фінансова стійкість комерційного банку та шляхи її зміцнення	68
Тищенко О.І., Гнатенко А.С. Підвищення якості активів банку	71
Тищенко В.В., Кальной О.Б. Проблеми розвитку банківської системи України	74

Секція 6:

Корпоративні фінанси: проблеми та перспективи інноваційного розвитку

Чернодубова Е.В., Розмислова К.О. Інвестиційна стратегія комерційної нерухомості в Україні: проблеми та перспективи розвитку	78
Середа О.О., Соломіна О.І. Формування структури капіталу промислових підприємств	82
Размыслов А.Н., Горчакова О.И. Рыночный метод оценки земли при определении инвестиционной стоимости недвижимости	86
Ананьева А.С., Мартинова Л.В. Управління ризиками господарської діяльності	91

Секція 7:

Фінансовий механізм сталого розвитку підприємств

Костирко Л.А. Фінансова стратегія сталого розвитку підприємств	95
Середа О.О. Стратегія фінансового регулювання розвитку підприємств	98
Соломіна О.І. Антикризове фінансове управління підприємством	102
Зайцева В.В., Пеліпей А.О. Особливості управління нематеріальними активами в умовах інформаційної економіки	106
Чернодубова Е.В., Косих К.Ю. Реструктуризація підприємства як інструмент його реформування	109

Секція 8:

Актуальні питання страхування

Мартинов А.А., Зайцева В.В. Основні проблеми, напрями та перспективи розвитку страхового ринку України	112
Степура В.В. Обґрунтування необхідності запровадження системи обов'язкового медичного страхування в Україні	114

Середа О.О., Нікітенко В.С. Аналіз тенденцій розвитку страхового ринку в Україні	118
--	-----

Секція 9:

Інформаційно-аналітичне забезпечення управління діяльністю суб'єктів господарювання

Галгаш Р.А. Регіональні кластери: визначення, класифікація та стратегічна координація	121
Истомин Л.Ф., Марков М.Е. Анализ и оптимизация социально-экономических взаимоотношений производителя и региона	126
Белоусов Я. І. Сучасні інформаційні системи управління	131
Єрещенко О.М., Мкртчян А.Р. Структура відділу внутрішнього контролю підприємства	134
Chernodubova E., Bakhtin I., Kiiko Y. Factors of formation of investment potential of the company	136

Наукове видання

Тези доповідей

IV Міжнародної науково практичної інтернет-конференції
"ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ"

13-14 квітня 2017 р.

Відповідальний за випуск: Костирко Л.А., д.е.н., професор

В авторській редакції

Технічний редактор, коректор
Оригінал-макет

Погорєлова Т.В.
Мартинів А.А.

Підписано до друку 30.05.2017.
Формат 60x84 1/16. Папір типогр. Гарнітура Times.
Умов. друк. арк. 6,75. Обл.-вид. арк. 7,25.
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. Сєверодонецьк, 93400, Україна

E-mail: vidavnictvoSNU.ua@gmail.com

Надруковано:

Відділ технічного обслуговування СТІ СНУ ім. В. Даля

Адреса: просп. Центральний 59-А
м. Сєверодонецьк, 93400, Україна