

Міністерство освіти і науки України

ДВНЗ «Київський національний економічний університет  
імені Вадима Гетьмана» (м. Київ), кафедра корпоративних фінансів і контролінгу;  
Інститут фінансового контролінгу, Інститут фінансового контролінгу  
Харківський національний економічний університет  
імені Семена Кузнеця (м. Харків), кафедра фінансів;  
Одеський національний економічний університет (м. Одеса),  
фінансово-економічний факультет, кафедра фінансів,  
кафедра фінансового менеджменту та фондового ринку

# СУЧАСНІ ІНСТРУМЕНТИ УПРАВЛІННЯ КОРПОРАТИВНИМИ ФІНАНСАМИ

Збірник матеріалів  
III Всеукраїнської науково-практичної  
інтернет-конференції студентів, аспірантів  
та молодих вчених

*4 грудня 2019 р.*



УДК 658.14/.17:334.75](06)

С 91

*Рекомендовано до друку Вченою Радою факультету фінансів  
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»,  
Протокол № 6 від 12.12.2019*

### **Оргкомітет конференції**

**Хлівний В.К.**, декан факультету фінансів КНЕУ імені Вадима Гетьмана, к.е.н., професор; **Терещенко О.О.**, завідувач кафедри корпоративних фінансів і контролінгу КНЕУ імені Вадима Гетьмана, д.е.н., професор; **Журавльова І.В.**, завідувач кафедри фінансів КНЕУ імені Семена Кузнеця, д.е.н., професор; **Гончаренко О. М.**, декан фінансово-економічного факультету ОНЕУ, д.е.н., професор; **Проноза П.В.**, декан економічного факультету ХНЕУ ім. С. Кузнеця, д.е.н. проф.; **Баранова В. Г.**, завідувач кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку ОНЕУ, д.е.н., професор; **Бабяк Н.Д.**, заступник зав. кафедри, професор кафедри корпоративних фінансів і контролінгу КНЕУ імені Вадима Гетьмана, к.е.н., професор; **Іващенко А.І.**, заступник зав. кафедри, доцент кафедри корпоративних фінансів і контролінгу КНЕУ імені Вадима Гетьмана, к.е.н., доцент; **Слатвінська М. О.**, доцент кафедри фінансів ОНЕУ, к.е.н., доцент; **Мартинюк І.В.**, – ст. викладач кафедри фінансів ОНЕУ, к.е.н. **Секретар: Круш В.В** – ст. викладач кафедри корпоративних фінансів і контролінгу КНЕУ імені Вадима Гетьмана.

*Матеріали друкуються в авторській редакції.*

*Відповідальність за науковий рівень публікацій, обґрунтованість висновків,  
достовірність результатів, наявність плагіату несуть автори.*

**С 91** **Сучасні інструменти управління корпоративними фінансами:** Зб. Матеріалів III Всеукр. науково-практичної інтернет-конференції студентів, аспірантів та молодих вчених [Електронний ресурс]. – К.: КНЕУ, 2019. – 817 [1] с.

ISBN 978-966-926-317-9

Визначено ключові тренди та виклики, які постають перед корпоративними фінансами: охарактеризовано новітні інструменти фінансування корпоративного сектору; визначено важливість врахування біхевіористичних аспектів при управлінні підприємством; обґрунтовано методики оцінки вартості бізнесу та моделі впровадження вартісно-орієнтованого управління на сучасних підприємствах; наголошено, що запровадження системи фінансового контролінгу в діяльність підприємств є ключовим напрямом розвитку бізнесу; визначено основні методи та моделі антикризового управління корпоративними фінансами.

**УДК 658.14/.17:334.75](06)**

ISBN 978-966-926-317-9

© КНЕУ, 2019

## ЗМІСТ

### Платформа І Новітні інструменти фінансування корпоративного сектору

Anastasiia Sulyma	Smart contract application: the way to improve SME performance	22
Алексеєнко Л. М., Тулай О. І.	Проблематика фінансування корпоративного сектору: організаційно-правовий аспект	24
Боржкова А.В.	Проблемні аспекти формування доходів державного бюджету України	26
Брушковська Д.В., Уманців Г.В.	Облік доходів згідно МСФЗ 15 «Дохід від договорів з клієнтами»	29
Буряченко А.Є., Семенюк І.О.	Інструменти підтримки малого та середнього бізнесу (зарубіжний досвід)	33
Грищук М.Р.	Використання акредитивів в фінансовій практиці підприємств	37
Дзюба Б.О., Хабуля Д.А.	Фінансування корпоративного сектору за рахунок банківського інвестиційного кредитування	42
Захарченко О.О.	Кредитування суб'єктів малого бізнесу: закордонний досвід та сучасні українські реалії	44
Зінченко Т.А., Петренко І.П.	Фінансове забезпечення розвитку аграрного сектору	47
Зінченко Т.А.	Безготівкове суспільство та значення готівки для населення	50
Іванова Т. Г.	Банківська система в умовах цифровізації економіки	53
Казаков А. І.	Проблема закритості корпорації в Україні та способ їх вирішення	56

Козійчук М.В.	Кредитування зовнішньоекономічної діяльності підприємств	58
Кулікова Є. О.	Особливості пенсійного страхування в Данії	61
Маєвська Є.С.	Механізм екологізації у діяльності корпорації	64
Мазур О.О.	Співробітництво України з Європейським банком реконструкції та розвитку у підтримці малого та середнього бізнесу	66
Макаров О.Ю.	Економічна природа ІСО як інноваційного інструменту фінансування та його місце у структурі грошової маси	70
Макогон В.Д.	Пріоритетні напрями фінансової політики щодо розвитку корпоративного сектору	73
Мельник В.В.	Криптовалюта: особливості становлення та переваги в умовах глобалізації	75
Міщенко С.В.	Використання цифрових інновацій для кредитування корпоративного сектору	78
Паламарчук Т.С.	Краудлендінг, як сучасний метод фінансування бізнесу	81
Рахуба С.О.	Шляхи покращення інвестиційного клімату в Україні	84
Рябець Н.М.	Особливості фінансової політики транснаціональних корпоративних структур в умовах глобалізації	87
Франковська М.О.	Новації податкової політики в Україні	90
Чеберяко О. В., Гнатюк О. Ю.	"Зелені" облігації як інструмент фінансування екологічних проєктів	94
Шкіра А.А., Брегедда О.А., Шкіра А.М.	Криптовалюта як можливий замітник фіатних грошей	97

Шкуренко М.І.	Кібернетичні атаки та їх роль у бізнесі	100
Шуплат О.М.	Глобальні інвестиції у фінтех-сектор	102
Юркевич О.М.	«Діджиталізація» як головний тренд розвитку економіки	107

## **Платформа II**

### **Біхевіористичні корпоративні фінанси**

Onikiienko S. V.	Investment philosophies and portfolio investor's behavior	112
Арутюнян С. С., Орленко О.Б.	Оцінка менеджменту кредитного портфеля фінансової установи	114
Барон Г.І.	Особливості оподаткування дивідендів в Україні	117
Бесараб А.О.	Фінансові піраміди сучасності та їх наслідки	120
Бойко А.О.	Інвестиційний ринок нерухомості	123
Бондаренко А. В.	Вплив біхевіористичних фінансів на процес прийняття інвестиційних рішень	126
Бондаренко Л.П., Кокоєйко О.С.	Сучасний стан та аналіз страхового ринку в Україні	129
Булдакова І.Д.	Результативність державного фінансового контролю в сфері ЖКГ, інфраструктури та зв'язку (на прикладі Одеської області)	132
Гончаренко А. М.	Перспективи розвитку особистого страхування в Україні	135
Добриніна Л.В.	Диверсифікація інвестиційного портфеля підприємства	138
Єгорова А.С.	Сучасні тенденції діяльності інститутів спільного інвестування в Україні в контексті іноземного досвіду	141
Жерновська К.Ю.	Практика та особливості формування дохідної частини Державного бюджету	144

Качкалова Л.Ю.	Екологическое налогообложение в Украине	147
Ковальчук У.Б.	Поведінка інвесторів на фінансовому ринку	150
Кулінич А.О.	Транспортний податок в Україні: стан та перспективи	153
Миропольська М.В.	Розвиток грошового ринку у контексті впровадження електронних грошей	156
Москаленко К.С.	Економічна сутність та фіскальна роль податку на прибуток підприємств в Україні	159
Мотовіліна Г.В.	Антикризовий менеджмент підприємств готельної сфери	162
Пархоменко Л.В.	Аналіз фіскальної ролі у сфері податку на доходи фізичних осіб в Україні	165
Пастушок С.О., Островська О.А.	Ефективність діяльності агропідприємств: вплив фактору поведінки	168
Пухкан Н.М.	Контролінг поведінки в концепції біхевіористичних фінансів	171
Русінська І.С.	Фінансові важелі детінізації у сфері зовнішньоекономічної діяльності	174
Саблістюк О.О.	Моніторинг податкових надходжень Державного бюджету України	176
Славихіна А.Г.	Механізм оподаткування операцій з цінними паперами	179
Хоненко А.С.	Акцизний податок з ввезених на митну територію України підакцизних товарів	182
Черьомуш Д.С., Добриніна Л.В.	Проблеми сучасного розвитку фінансового ринку в Україні	185
Шинкаренко Р.В., Свистун Л.А., Бережецька Т.О.	Вплив фінансової поведінки домогосподарств на діяльність ломбардів в Україні	188

## Платформа III

### Оцінка вартості бізнесу та вартісно-орієнтоване управління

Галацина М.Б.	Ретроградний методі оцінки вартості бізнесу	192
Гончаренко А. С.	Сутність та зміст поняття «інтелектуальний капітал»	195
Гузь Д. М., Наумович Ю. І., Ушеренко С.В.	Факторний аналіз рентабельності власного капіталу за п'яти факторною моделлю «Дюпон» на прикладі ПАТ «СВІТОЧ»	198
Демченко Д. В.	Визначення економічного зносу при оцінці бізнесу	202
Драмарецька В.Е.	Деякі теоретичні аспекти фінансового потенціалу підприємства	206
Дударенко Є.Ю.	Value oriented management and value creation by private equity firms	209
Іванов І.О.	Аналіз індикаторів оцінки стадії економічного циклу (на прикладі США)	212
Іванов І.О.	Інверсія кривих дохідності казначейських облігацій США: причини та наслідки	216
Качкалова Л.Ю.	Влияние финансового левериджа на эффективность деятельности компании	219
Кінах І.І.	Система мотивації менеджменту як один з інструментів вартісно-орієнтованого управління	222
Лаба М.С.	Сутність оцінки вартості бізнесу в сучасних умовах	225
Лайтар М.О.	Аналітичні підходи до визначення фундаментальної вартості підприємства	227
Лузанова К.А.	Вплив методів оцінки акцій на ефективність управління компанією	230

Мартинюк К.В.	Фінансова стратегія як складова стратегії розвитку підприємства	233
Марченко Д.В.	Особливості методики аналізу фінансових результатів діяльності вітчизняних підприємств	237
Мякишевська О.М.	Оцінка вартості малого і середнього бізнесу	240
Негруль Д. А.	Теоретичні засади прогнозування результатів діяльності суб'єктів підприємництва	243
Павленко А.Ю.	Історія розвитку і механізми правового регулювання оціночної діяльності	246
Палієнко О.О.	Порівняльний аналіз мультифакторних моделей оцінки дохідності акцій	250
Синькевич М. В.	Оцінка вартості бізнесу та вартісно-орієнтоване управління	253
Сідорова В. М.	Особливості впровадження вартісно-орієнтованого управління	256
Шестопал А. О.		
Сукур А.О.	Аналітичні моделі оцінювання капіталу підприємства	258
Ушеренко С.В., Харченко Є.Ю.	Оцінка вартості бізнесу з використанням ринкових мультиплікаторів	261
Федоріна К. Є.	Методи оцінки інтелектуального капіталу	264
Чепка В.В., Шевченко В.С.	Концепція VBM та розкриття її сутності в розрізі дискусійних тверджень	268
Чорний В. М.	Особливості оцінки підприємств під час банкрутства	271
Шкіра А.А., Мякишевська О.М.	Порівняння методів вартісно-орієнтованого управління	274



## Платформа IV

<b>Фінансовий контролінг у бізнесі</b>		
Бабяк Н.Д., Іваник Д.Р.	Трансфертне ціноутворення та його роль у податковому плануванні підприємств	277
Байда С.А.	Управління фінансовою діяльністю малих підприємств	281
Башлай А.О., Маленко М.В.	Підвищення ефективності управління грошовими потоками	284
Біленчук А. Б., Гижко Я. С.	Аналіз руху грошових коштів підприємства на прикладі ПАТ «Світоч»	287
Білошапка В.С.	Мотивація персоналу в системі бюджетування банку	292
Бурлаку В.Л.	Управління залученими ресурсами фінансової установи	295
Гісем С.І., Мамлюк В.А.	Робочий капітал як фактор забезпечення платоспроможності підприємства	298
Головченко Л.О.	Фінансовий контролінг як складова частина управління стійким розвитком підприємства	301
Гречана Д.В.	Фінансовий контролінг ризиків як основна складова у ризик-менеджменту на підприємствах	303
Григорець І.М.	Проблеми і перспективи особистого страхування в Україні	305
Дедикова Д.О.	Ресурсна база фінансової установи: принципи формування та управління	308
Денкова М.П.	Сучасний стан та перспективи розвитку страхового ринку України	311
Довбенко Д.І.	Фінансовий аутсорсинг в практиці управління корпоративними фінансами	314
Дубова Ю.О.	Концепція безбюджетної діяльності компаній (Beyond Budgeting)	317

Заскалета Н. Г.	Фінансовий контролінг як інструмент ефективного управління підприємством	320
Зінкевич Т. О., Руденко Т. Л.	Контролінг корпоративної реструктуризації (злиття, поглинання, приєднання)	324
Кобринська А.О., Степанець А.А., Ушеренко С. В.	Формування та резерви збільшення прибутку підприємства в умовах ринкової економіки	327
Кравчук Я. І., Ушеренко С. В.	Використання Моделі Дюпона для визначення рентабельності підприємства на прикладі ПрАТ «Білоцерківський консервний завод»	331
Круш В.В.	Сучасні підходи до аналізу та оцінки фінансових результатів діяльності підприємств	335
Кучеренко В. М.	Фінансова діагностика підприємства у системі контролінгу	339
Левченко А.Д.	Ефективне управління активами як необхідна умова фінансової стійкості банківських установ	341
Левчук Ю.А.	Оптимізація фінансової структури капітала на прикладі ООО «АТБ-Маркет»	345
Маращ В.П.	Фінансова стійкість підприємств в Україні	347
Мельник В.В.	Фінансовий менеджмент страхової компанії	351
Мітішова І.С.	Перестраховування ризиків за видами страхування страхової компанії «АСКА»	354
Мотовіліна Г.В.	Фактори фінансової стійкості страхових компаній в сучасних умовах	356
Недосип В.О., Барабась Д.О.	Фінансовий контролінг як ефективний інструмент забезпечення конкурентоспроможності підприємства	359
Осипова В.П.	Фінансовий результат фінансової установи в Україні	362

Пантюхіна О.І.	Фінансова безпека інтернет-підприємства в Україні	365
Певнєва К.С.	Аналіз надійності комерційних банків за допомогою використання рейтингової системи CAMELSO	368
Петрова М. С., Шемонаєва О. М.	Аналіз структури власного капіталу підприємств України	370
Петкова О. О.	Аналіз платоспроможності страхової компанії «Перша»	374
Пешкова О.А.	Управління конкурентоспроможністю фінансової установи в сучасних умовах	376
Пінчук А.С., Холявко Н.В.	Формування вихідних грошових потоків на підприємстві	379
Плахотнюк І. О.	Формування системи фінансового контролінгу на підприємстві	383
Ракарчук А.Д., Сапожник І.В.	Особливості впровадження нуль-базис бюджетування (Zero-based budgeting) на підприємстві	387
Савенко С. О., Мринська А.О.	Роль стратегічного фінансового контролінгу в системі управління підприємством	390
Синькевич М. В.	Фінансовий контролінг у бізнесі	393
Слівінський В.В.	Імплементация інструментів контролінгу для вирішення конфлікту інтересів на підприємстві	395
Стасенко Н. О., Ушеренко С. В.	Інструментарій діагностики загрози банкрутства підприємства	398
Стрільчук Ю. І.	Використання контролінгу в процесі банківського кредитування	403
Терещенко О.М., Ілляшенко Т.О.	Сучасні програмні продукти для створення інформаційної бази фінансового контролінгу на підприємстві	406

Угляренко О.М., Гудзь С. М.	Трансфертне ціноутворення, як ефективний інструмент контролінгу	409
Угляренко О.М., Ковальчук Ю. О.	Програмна модель фінансового контролінгу в ефективному управлінні робочим капіталом (working capital) підприємства	412
Фуголь А.В.	Фінансовий контролінг бізнесу в сучасних умовах діяльності українських підприємств	415
Чаюк Д.Р., Ушеренко С.В.	Теоретичні засади оптимізації структури капіталу	418
Чепка В.В., Мельник А.І.	Системи фінансових показників як інструмент контролінгу	425
Чепка В.В., Невельчук Б.О.	Діагностика фінансового стану підприємства в системі контролінгу: теоретичний аспект	428
Чуприна Д.О.	Антикризовий фінансовий контролінг на підприємствах	431
Шевченко А.О.	Сучасні механізми управління фінансовими ризиками підприємства	435
Шевчук Я.В.	Управління змінами як інструмент ризик-менеджменту при проектному фінансуванні	438
Шишук Н.О., Швидкий Д.О.	Операційна діяльність як фактор формування грошових потоків підприємства	441
Шкіра А.А., Бец О. І., Шкіра А.М.	Фінансовий контролінг як обов'язкова складова управління стійким розвитком підприємства	444
Шкуренко М.І., Мацур Я.В.	Роль фінансового контролінгу на підприємстві	447
Яковець О. В., Круш В.В.	Шляхи удосконалення управління фінансами підприємств державної форми власності	450
Яманді Р. І., Астахова Н.І.	Управління ризиком фінансової установи	453

## Платформа V

### Антикризове управління корпоративними фінансами

Божко В.О.	Світові тенденції антикризового управління та перспективи їх впровадження в Україні	456
Бондаренко Л. А., Потапчук А. В.	Антикризове управління фінансами корпорацій: сутність та методи	459
Волошанюк О.Ю.	Антикризовий менеджмент на вітчизняних підприємствах: проблеми та стратегії управління	462
Генчева В.О.	Управління капіталом підприємств в умовах кризи	465
Джулінська О. Ю.	Податкові пільги для суб'єктів господарювання	468
Дзюба Б.О., Хабуля Д.А.	Система фінансового антикризового управління підприємством	471
Кальчев В.В.	Теоретичні аспекти фінансової стійкості підприємства	473
Кір'янов В. Д.	Проблеми стягнення та перспективи розвитку податку на додану вартість в Україні	476
Колісник О.В.	Податок на прибуток: бюджетне значення та вплив стимулювання інвестиційної активності підприємств	479
Коченова Ю.О.	Основи антикризового фінансового управління підприємством	481
Кропивко Д.Я.	Завдання, функції та принципи антикризового управління корпоративними фінансами	484
Куліш Г.П., Копан О.В.	Вплив фінансових обмежень та макроекономічних факторів на рівень фінансового левериджу підприємства	487
Лилак Н.В.	СЛО, як передумова наступної світової кризи	490
Линь А. І.	Особливості антикризового управління малим підприємством	494

Мрук Н.О.	Стратегії антикризового управління персоналом	497
Мурашко О.В., Федотова М.	Фінансова стійкість страховиків в умовах економічної нестабільності	500
Німич В.Є.	Аналіз ефективності загальної та спрощеної систем оподаткування підприємств	503
Поліщук М. С., Соколова О. Б.	Інструменти контролінгу в антикризовому управлінні підприємством	506
Руденко Г. Е.	Стратегічні напрями відновлення платоспроможності підприємства	509
Сапсай В.В.	Оцінка економічної ефективності гірничо-видобувних підприємств	512
Сердюк О.О.	Теоретичне обґрунтування системи антикризового фінансового контролінгу на підприємстві	515
Сікорська М.В.	Антикризове управління підприємством в умовах інноваційного розвитку	518
Соболев Д.Р.	Діагностика фінансового стану підприємства із застосуванням дискримінантного аналізу	522
Тутов В.О.	Антикризове фінансове управління	526
Ходзицька В. В.	Корпоративний фінансовий облік: питання теорії і практики	529
Худинець А.О.	Ключові фактори впливу на фінансовий результат підприємства	532
Черкез Д.С.	Заробітня плата, як інструмент управління корпоративними фінансами	535
Чуприна Д.О.	Діагностика фінансової кризи в системі антикризового контролінгу на підприємстві	538
Шпота О.М., Романишин В.О.	Управління грошовими потоками фармацевтичного підприємства	541

Юшко С. В.	Управління фінансовими ризиками суб'єктів господарювання: сутність та місце у системі фінансового менеджменту	544
Яцина М.В.	Управління фінансовими ризиками машинобудівних підприємств України в сучасних ринкових умовах	547

### Платформа VI

#### Інноваційні форми та фінансові інструменти активізації інвестиційної діяльності корпоративного сектору

Чепка V.V., Kosianchuk M.S.	Inside trading	550
Чепка V.V., Mekhanich K., Chernenko A.	Leadership in finance	552
Андрійчук А.Ю., Пономарьова К.С.	Краудфандинг як альтернативний інструмент фінансування бізнесу в Україні	556
Гавриленко Ю.О., Чепка В.В.	Фінансовий стан підприємства: недоліки сучасних методів оцінки	559
Галай Я.С.	Інноваційні стратегії розвитку банків	562
Дацун О.В.	Необанки – новації ринку фінансового посередництва	565
Єдігарян К. В.	Банківське кредитування інвестиційних проєктів в Україні	569
Завінський А.І.	Роль банківського кредитування в інноваційному розвитку економіки	573
Задолинна С.В.	Створення резерву сумнівної дебіторської заборгованості та її використання у фінансовій практиці	576
Іваніна Н.В., Петрова М.В.	Банківський кредит як фінансовий інструмент для розвитку малого та середнього підприємництва в Україні	579

Каменєва О.С.	Застосування штучного інтелекту в інвестиційних банках	582
Кузьменко А. О.	Сучасний стан інвестиційного кредитування підприємств АПК	585
Макаренко М. П.	Інвестиційна діяльність банків в Україні	589
Манич А.С., Кондратова А.Л.	Основні етапи формування портфеля інвестиційних проектів підприємства	591
Мацьовита С. О., Нечай К. О.	Світовий досвід державного фінансового регулювання інноваційної модернізації економіки	594
Михайлюк М.О., Сіра Т.С.	Необхідність банківського інвестиційного кредиту в інноваційному розвитку економіки України	597
Михальчук М.В.	Залучення інвестицій в агропромисловий комплекс України	600
Мініна А. О., Котишевська Т. М.	Сучасний стан державного регулювання інвестиційної діяльності в Україні	604
Подольян Т.В.	Інвестиційна діяльність підприємства як інструмент розвитку підприємства	607
Рóдевич О. Ф.	Финансовые инструменты реализации промышленной политики Республики Беларусь	610
Сабадіна Ж. М.	Особливості інвестування в космічну галузь	614
Сисак М.Р.	Активізація інвестиційної діяльності вітчизняних підприємств через механізм проектного фінансування	618
Ступак О. С.	Розширення можливостей використання лізингу задля фінансування потреб українського бізнесу	620
Терлецька Т.В., Ходакевич С.І.	Аналіз банківського кредитування реального сектору економіки України	624
Ткаченко В. І., Славкова А.А.	Перспективні та проблемні аспекти впровадження податку на виведений капітал	628



Хотін М.О.	Використання фінансових інструментів у проектному фінансуванні	633
Чепка В.В.	Корпоративні акселератори: світовий досвід	635
Копаниця Я.І., Шеремет Б.О.		
Чуб П.М.	Вплив інновацій на технологічні цикли сучасної епохи	639
Яловська О.М.	Шляхи активізації інвестиційної діяльності корпоративного сектора	643
Янишевський О.С.	Управління інноваційною діяльністю банку	646

### **Платформа VII**

#### **Інструменти стимулювання інвестиційно-інноваційного розвитку України**

Андрющенко А.Р., Кравчук Я.І.	Методи стимулювання інвестиційно-інноваційного розвитку промисловості в Україні	650
Барановський Б.О.	Вдосконалення регулювання фінансового ринку у контексті стимулювання інвестиційно-інноваційного розвитку України	652
Барановський Б.О.	Методологія ціноутворення на фінансовому ринку	654
Басюк Т. В., Урванцева С. В., Бойко В.О.	Оцінка інвестиційного клімату України за рейтингом DOING BUSINESS Розвиток інвестиційно-інноваційного сектору в контексті забезпечення економічної безпеки України	658 662
Василишина Д.С., Недосип В.О.	Ухилення від сплати податків та його вплив на фінансово-господарську діяльність підприємств	665
Вдовенко К.О., Пийвода К.І.	Кредитний рейтинг та його значення на фінансовому ринку	668

Гербич В.І., Нертебчук Л.О.	Соціальний скоринг у сфері кредитного менеджменту: сутність, переваги та недоліки	671
Гернего Ю. О.	Джерела фінансового забезпечення альтернативних інвестицій	674
Гісем С.І., Мамлюк В.А.	Перспективи розвитку ринку землі	677
Глушенков Т.І.	Стратегія інноваційного розвитку України: ключові орієнтири	680
Григор'єва М. С., Ковальчук Д.О.	Застосування банками інновацій у роботі з клієнтами	682
Громницька І.Ю.	Мова програмування «R» у світі фінансів	685
Диба О. М.	Джерела фінансування інноваційної діяльності в Україні: теоретичний аспект	689
Друпп В.В.	Інвестиційно-інноваційна діяльність в Україні	692
Зінченко А.О.	Ринок цифрових технологій як інструмент активізації інноваційного розвитку України	695
Клименко К.В., Савостьяненко М.В.	«Зелені» облигації як інструмент стимулювання інвестиційно-інноваційного розвитку України	698
Кокоша А.А., Юраш Р.С.	Податкові інструменти фінансового регулювання інвестиційної діяльності підприємств	701
Коляда О., Раковська А.	Роль грантового фінансування в реалізації інноваційних проектів України	703
Кошель А.Г.	Зелені фінанси, як інноваційна форма залучення інвестицій в Україну	706
Красножон С.В., Смірнова О.О.	Вдосконалення ціноутворення в інвестиційній сфері України	709
Кропельницька С.О.	Інструменти стимулювання інвестиційно-інноваційного розвитку гірських територій Карпатського регіону	712

Кузьменко В. М.	Особливості фінансування інвестиційної діяльності підприємств в Україні	714
Кульчицька Є. В.	Споживче кредитування і його вплив на фінанси домогосподарств	717
Ляхова О.О.	Леверидж лізинг при фінансуванні інфраструктурних проектів	721
Майорова Т.В.	Діаграма Ганта як найефективніший інструмент планування у проектному фінансуванні	724
Макаренко О.Д., Скидан Д.С.	Формування ІТ-аутсорсингу в Україні, як інструмент стимулювання інвестиційно-інноваційного розвитку України	727
Макаренко О.О.	Кредитування малого та середнього бізнесу: проблеми та шляхи їх вирішення	730
Медведовський Д. Г.	Розвиток корпоративного сектору за участі інноваційних фінансових інструментів	734
Моргун І. М.	Перспективи розвитку фондового ринку в Україні	736
Нагорна О.В.	Вплив державно-приватного партнерства на активізацію інноваційно-інвестиційного розвитку	739
Нагорний Є.О.	Контролінг як інструмент інноваційно-інвестиційного розвитку вітчизняного корпоративного сектору	740
Науменкова С.В.	Підтримка стійкості платіжної інфраструктури в контексті стимулювання інвестиційного розвитку України	743
Нечай К. О., Мацьовита С. О.	Формування національних інноваційних стратегій як інструмент стимулювання інвестиційно-інноваційного розвитку України	746
Онищенко Я.С.	Вплив іпотечного кредитування на стимулювання інвестиційно-інноваційних процесів	749

Охрименко І.Б.	Автоматизація прийняття рішень по кредиту в контексті підвищення якості кредитування корпоративних клієнтів	752
Парненко Д.А.	Об'єктивна потреба інвестування в людський капітал	755
Петренко І.П., Терлецька Т.В.	Інвестиційне кредитування банками підприємницького сектору: зарубіжний досвід	758
Піддубний В. А.	Маркетингові інновації в малому та середньому бізнесі	761
Пінчук А.С., Стасенко Н.О.	Умови та перспективи інноваційного розвитку діяльності в Україні	764
Раковська А. А., Коляда О.Р.	Інвестиції в людський капітал у країнах, що розвиваються	766
Рудик Н.В.	Перспективи спрощеної системи оподаткування для українського бізнесу	769
Савич А.О.	Розвиток інноваційної діяльності в Україні	772
Савлук Д.В.	Заощадження населення як джерело формування інвестиційних ресурсів в Україні	776
Самчук А.А., Берднік В.О.	Фінансові важелі активізації інвестиційно-інноваційної діяльності в Україні	780
Сандульський Р. П.	Використання сучасних програмних продуктів для аналізу фінансування інвестиційної діяльності вітчизняних підприємств агробізнесу	783
Свідерська І.М., Павловська О.В.	Виклики цифрової економіки: переваги та загрози у корпоративних фінансах	787
Сокол А.В.	Сучасні інструменти фінансування розвитку соціального підприємництва в Україні	790
Сорока А.В.	Інвестиційне кредитування середнього і малого підприємництва у зарубіжних країнах	793

Стрибайло А.Ю.	Залучення іноземних інвестицій в економіку України	796
Угляренко О.М., Піскаръов А.С.	Фінансовий аутсорсинг як інструмент управління фінансами акціонерного товариства	800
Удочкін М.В.	Інструменти підвищення інвестиційної спроможності регіонів України	803
Шергіна Л.А., Нотевський Є.В.	Роль соціального підприємництва в інвестиційно-інноваційному розвитку України	806
Шеремет О.В.	Впровадження досвіду інноваційних стратегій для України	809
Шишук Н.О., Швидкий Д.О.	Перспективи розвитку венчурного інвестування в ІТ-сектор в Україні	812
Шкіра А.А., Нагорна О. В., Шкіра А.М.	Роль венчурного капіталу у фінансуванні інноваційних процесів	815

## Платформа І

### Новітні інструменти фінансування корпоративного сектору

УДК 004.75

*Anastasiia Sulyma*

*Master student, Corporate finance and controlling department*

*Supervisor: Alla Ivashchenko*

*Associate professor, PhD in Economics, Corporate finance*

*and controlling department*

*Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman*

#### **Smart contract application: the way to improve SME performance**

Small and medium enterprises (SMEs) face many obstacles for their further development in the current business environment, namely lack of funding and low protection to risks that barely affects larger players. In many cases, a great challenge is the regulatory framework itself, making harder for SMEs to find financing, scale operations, process payments and recruit talents. However, enterprise organizations are able to establish a new level of trust among their users purchasing products or services via a Smart Contract agreement. Smart contracts have the potential to improve businesses' privacy, security and performance in general.

The idea of smart contracts is to offer more complex solutions than just a traditional trade transactions. Smart contract is a transaction registered in blockchain that contains its own data storage and can access other resources to evaluate its current state and perform actions – a contract made of code. Overall, smart contracts are different from traditional contracts. However there are some benefits, which give them a privilege over traditional contracts. For instance, it takes minutes to execute the transaction; the payment is automatic and doesn't require physical presence of the parties, a digital signature is valid and sufficient. In the light of the above, smart contracts save time and cost for a company. In today's digitally connected world, time and reduction of costs are significant factors for most firms.

The most obvious use case of Smart Contracts in SMEs performance is in managing approval workflows in trading agreements. The technology can exterminate for errors, point out completion of events or transactions and manage policies for precise payout to the proper individuals. In this case the payments are self-processed and caused automatically. Customers do not need to perform manual processes in order to file the claim and the enterprise doesn't hold its customers for prolonged time period to verify those requests and claims.

Furthermore, there are other possible approaches, which can be implemented thanks to smart contracts. Namely, notarization of documents, agreements and all information related to transactions, progress and results of transactions; trustless execution of transactions or a part of transactions. This can offer a new way of looking at transactions with external parties, where the blockchain might serve as a trustless coordination of the process and a notarized data source.

Smart contracts have the ability not just to be simple contracts between several parties, but over time they could become very complex systems involving many parties and resources involved in SMEs performance. Such potential would bring blockchain's benefits to process execution, namely secured and trustless storage of data and eternal transaction execution.

In summary, a good use case of smart contracts in SMEs could be to use it when operating with untrusted third parties or multiple organizations. There is no such need for notarization or trustless execution within the internal business processes, but the need arises when dealing with transactions that involve communicating with external parties.

Smart Contract implementation can help SMEs to stay in front of the new digital wave, by allowing them to rapidly develop smart contracts that can be quickly launched into operations. Because the blockchain is a rising wave and the surfers, namely SMEs, that will reach its top first will be the first to succeed.

### **References:**

T.J. de Graaf. From old to new: From internet to smart contracts and from people to smart contracts / Computer Law and Security review (35) //– 2019.

1. Barbora Hornackova, Marek Skotnica. Exploring a Role of Blockchain Smart Contracts in Enterprise Engineering / Springer Nature Switzerland //– 2019.
2. Norta, A. Designing a smart-contract application layer for transacting decentralized autonomous organizations / Springer //– 2017.

**УДК 658.14:334.78**

*Алексєєнко Л. М.*

*д. е. н., професор*

*завідувач кафедри управління та адміністрування*

*Івано-Франківський навчально-науковий інститут менеджменту*

*Тернопільського національного економічного університету*

*Тулай О. І.*

*д. е. н., професор*

*професор кафедри фінансів імені С. І. Юрія*

*Тернопільський національний економічний університет*

### **Проблематика фінансування корпоративного сектору: організаційно-правовий аспект**

Розвиток корпоративного сектору економіки України потребує систематизації та узагальнення основних організаційно-правових аспектів фінансування підприємств в умовах концентрації капіталу. Становлення ринкової економіки сприяє спеціалізації промисловості, її диверсифікації у певних галузях, що виробляють різноманітну продукцію. Водночас важливо зазначити, що нині є тенденція до спеціалізації, базована на перетворенні окремих фаз виробництва одного або кількох продуктів у самостійні галузі виробництва, і це потребує вкладення додаткового капіталу. Поділяємо точку зору В. Зимовця, який визначає, що на формування філософії бізнесу і в решті-решт моделей його фінансування впливала властива трансформаційному періоду невизначеність [1, с. 283].

У процесі виходу підприємств на фінансовий ринок з метою залучення або розміщення вільних капіталів особливо важливу роль відіграє організаційно-



правовий концепт. Т. Хромаєв визнає, що, по-перше, український бізнес «не може залучати інвестиційний публічний капітал на фінансовому ринку, тому що його тут майже не має через низьку довіру». По-друге, вітчизняний ринок капіталу вже багато років є майданчиком для маніпулювання. Проте раніше недобропорядні компанії використовували його інфраструктуру для маніпулювання цінами і досягнення цілей, аж ніяк не сумісних з інвестиційними, то сьогодні все частіше мають місце ситуації маніпулювання інформацією [2].

На фінансових ринках керуються «Принципами для інфраструктур фінансового ринку», розробленими Банком міжнародних розрахунків і Міжнародною організацією комісій з цінних паперів. Ці принципи мають гарантувати встановлення внутрішніх процедур оцінки підтримки фінансової стабільності, безперервності ефективності функціонування та належний ризик-менеджменту інфраструктури фінансового ринку. Принципи повинні сприяти узгодженню інтересів учасників, клієнтів і співробітників інфраструктури фінансового ринку.

До пріоритетних можна віднести такі принципи: цілісності ринку (обов'язковість наявності відповідних інститутів фінансового ринку); централізація (наявність відповідних регуляторів); прозорість (доступність значних обсягів достовірної інформації для всіх учасників ринку (інвесторів, емітентів, фінансових посередників)); конкурентність (забезпечення конкурентних умов всіх учасників ринку); захист інтересів і гарантування прав (економічних, соціальних, політичних) інвесторів; моніторинг (для запобігання й профілактики зловживань на фінансовому ринку) та ін.

Важливо визначити пріоритетні напрямки розвитку корпоративного сектору в умовах діджиталізації. Особливої уваги заслуговує розроблений Департаментом стратегічного розвитку Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку проект Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо розширення диспозитивності та діджиталізації господарських товариств» [3], який включає шість базових блоків: запровадження однорівневої системи корпоративного управління; введення

корпоративного управління у професійних учасниках ринків капіталу; проведення заочних або електронних загальних зборів з дистанційною участю акціонерів; підвищення відповідальності директорів компаній і прогрес України в рейтингу Doing Business; спрощення процедур злиття, приєднання, поділ, виділ, перетворення товариства; облік прав власності на частки ТОВ у Центральному депозитарії цінних паперів як альтернативи Єдиного державного реєстру.

### **Список використаних джерел:**

1. Фінанси підприємств корпоративного сектора економіки України: колективна монографія / Зимовець В. В., Даниленко А. І., Терещенко О. О. та ін. ; за ред. В. В. Зимовця ; НАН України, ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України». Електрон. дані. К., 2019. 306 с. Режим доступу: <http://ief.org.ua/docs/mg/311.pdf>

2. Тимур Хромаєв: Як Україні повернути довіру інвесторів. 29.08.2019. URL: <https://www.nssmc.gov.ua/2019/08/29/timur-hromav-dlya-nvestorv-ukrana-v-krana-pdvishtenogo-riziku/>

3. В Комісії вперше представили законопроект про розширення диспозитивності та діджиталізації господарських товариств. 30.09.2019. URL: <https://www.nssmc.gov.ua/2019/09/30/1122025/>

**УДК 336.145:336.2(477)**

***Боржкова А.В.***

*студентка центру заочної та вечірньої форми навчання*

*Одеського національного економічного університету*

***Науковий керівник - к.е.н., ст.викладач Кир'язова Т.О.***

### **Проблемні аспекти формування доходів державного бюджету України**

Система формування доходів державного бюджету знаходиться під впливом постійних трансформаційних змін в економіці та адаптується до нових макроекономічних умов. Дослідження питань формування доходної частини Державного бюджету України викликають інтерес, насамперед тому, що саме

бюджет характеризує рівень економічного розвитку країни, і завдяки правильному здійсненню бюджетного процесу забезпечується економічна і соціальна стабільність та належний життєвий рівень населення. Проблеми формування дохідної частини Державного бюджету України набувають актуальності, тому як в умовах фінансової кризи держава змушена взяти на себе функцію перерозподілу своїх фінансових ресурсів через фінансову систему для забезпечення соціальних гарантій населення, фінансування соціально-культурної сфери, міждержавних економічних відносин.

Доходи Державного бюджету виступають однією з провідних складових фінансової системи України. Вони відображають стан соціально-економічного розвитку країни та рівень життя населення. Саме через доходи бюджету держава мобілізує фінансові ресурси та визначає напрям їх використання. Від обсягу наповнення бюджету залежить повнота фінансування всіх статей видатків [1, с.93].

У 2014 – 2018 роках доходи Державного бюджету мають тенденцію до зростання. Основне навантаження з наповнення дохідної частини Державного бюджету за вказаний період лягало на податкові надходження, частка яких коливається в розмірі від 76,57% до 81,76%. Домінування податкових надходжень у дохідній частині бюджету країни є характерною особливістю будь-якої розвинутої країни світу.

У формуванні доходів Державного бюджету існує низка проблем, які потребують негайного вирішення так, щорічно при виконанні бюджету постає проблема перевищення планових показників над фактично отриманими (рис. 1). За останні п'ять років виконання Державного бюджету відбулося лише у 2015 році. Причиною невиконання бюджету 2018 року – недобір основних податків.

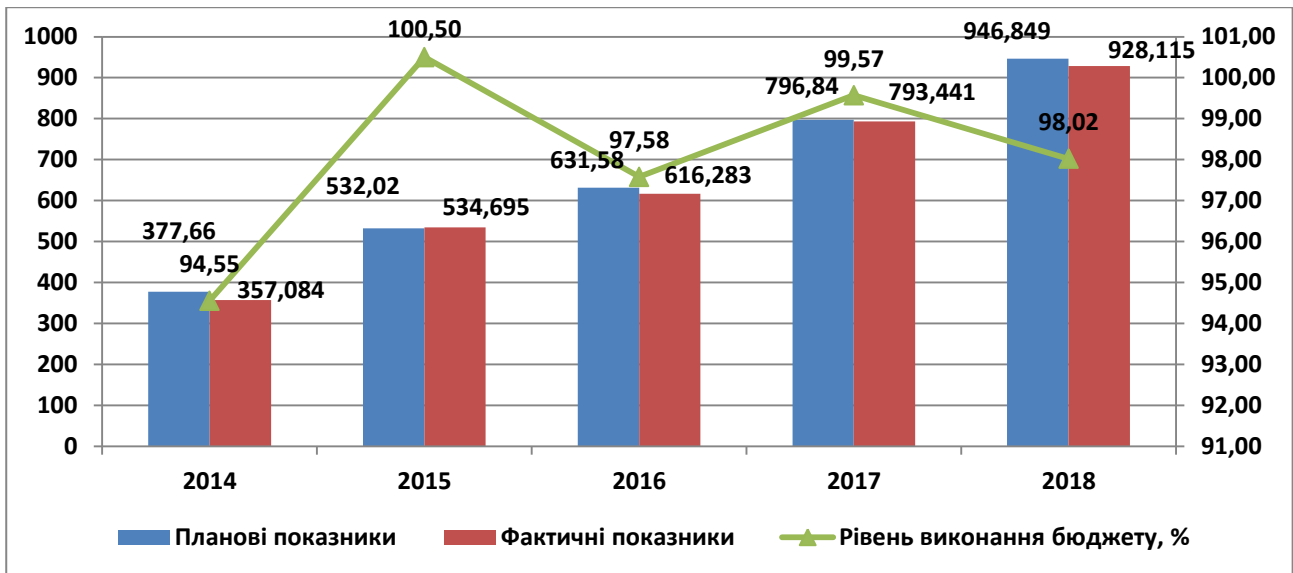


Рис. 1. Рівень виконання доходів Державного бюджету України у 2014 – 2018 рр.

Джерело: складено автором за даними [2]

До основних проблем формування доходів Державного бюджету також належать: збільшення податкових надходжень за рахунок платників податків, тобто за рахунок знаходження нових джерел оподаткування і підвищення ставок податків, що в першу чергу призводить до ухилення сплати податків і ненадходження доходів; зростання інфляції, що перш за все відображається в імпортованих товарах, і завдяки цьому відбувається зменшення ввезення товарів; відтік іноземних інвестицій та нестабільність національної валюти, що призводить до скорочень на підприємствах, зменшення обсягів їх виробництва або взагалі їх закриття; зменшилися надходження рентної плати за транспортування; значне зменшення податку на міжнародну діяльність та зовнішні операції, що пов'язане зі зменшенням обсягів зовнішньоторговельних операцій; ухилення від сплати податків підприємств тощо [3].

Сприяти збільшенню доходної частини Державного бюджету України буде подальше проведення фінансово-податкових реформ та вдосконалення економічних відносин, які в свою чергу мають бути направлені на: прийняття ефективного й забезпечення стабільного чинного законодавства, його простоти й однозначності в трактуванні, а також розробки відповідного дієвого механізму планування та регулювання податкового навантаження; пошук резервів мобілізації доходів бюджету за рахунок впровадження на практиці

оподаткування нерухомості; розширення податкової бази за рахунок легалізації та регулювання доходів юридичних і фізичних осіб; уніфікації акцизного збору, платежів за спеціальне використання природних ресурсів як податку; підтримку вітчизняного виробника, особливо працюючих на споживчий ринок, тому що за останні 20 років наша країна заповнилася товарами, що користуються попитом із-за кордону; підвищення непрямих податків з фізичних осіб на споживання предметів розкоші, що принесе додаткові надходження до бюджету, про що свідчить досвід зарубіжних країн.

Дотримання наданих рекомендацій надасть можливість удосконалити процес формування доходів бюджету, створить умови для збільшення дохідної частини бюджету та досягнення її економічного розвитку.

#### **Список використаних джерел:**

1. Тарасюк М.В. Доходи бюджету в системі соціально-економічного розвитку України / М. В. Тарасюк, О. С. Сироветник // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. - 2018. - Вип. 21(2). - С. 93-97.

2. Державна казначейська служба України / Офіційний веб-сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/publish/category/23608>

3. Дорошенко О.О. Особливості формування дохідної частини бюджету України/ О.О. Дорошенко // Ефективна економіка. –2017. – № 10. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.economy.nayka.com.ua/pdf/10\\_2017/66.pdf](http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/10_2017/66.pdf)

**УДК 657**

***Брушковська Д.В.,***

*студент*

***Уманців Г.В.,***

*к.е.н., доцент кафедри обліку та оподаткування*

#### **Облік доходів згідно МСФЗ 15 «Дохід від договорів з клієнтами»**

Протягом останніх років Україна досягла значного прогресу в напрямку наближення національних положень (стандартів) до міжнародних. Питання

удосконалення бухгалтерського обліку доходів в Україні на основі МСФЗ досліджували такі науковці, як: Асадова Є.В., зокрема, щодо теоретичних положень МСФЗ 15 та їх впливу на існуючі підходи підприємств до визнання доходу [2], Лоханова Л.О. розглядає норми МСФЗ 15 з метою визначення переваг цього стандарту порівняно з МСБО 11 і МСБО 18, а також наводить дискусійні питання щодо практичного запровадження нового стандарту [5], Маценко Л.Ф. аналізує основні концептуальні відмінності обліку доходів згідно з новим МСФЗ 15 з метою врахування їх вітчизняними підприємствами [6], тощо.

Причиною формування нових підходів до визнання виручки було те, що чинні міжнародні стандарти містили досить обмежені тлумачення щодо зазначеного питання, а за Загальними положеннями бухгалтерського обліку США (GAAP) визнання виручки регулювалося цілою низкою керівництв для різних сфер економіки, в результаті чого економічно однорідні господарські операції могли обліковуватися по-різному. В результаті спільної роботи IASB та FASB дійшли висновку, що існуючі на даний час вимоги до розкриття інформації про виручку є недостатніми та не досить якісними, внаслідок чого користувачам не вистачає повної інформації щодо джерел виручки, застосованих під час її визнання професійних суджень та облікових оцінок [2].

МСФЗ 15 передбачає принципово нову концепцію, що змінює існуючі положення МСФЗ в частині визнання виручки. Вводяться декілька нових понять і керівництво з деяких питань визнання виручки, наприклад:

- окремі зобов'язання з виконання договору;
- вимоги щодо моменту визнання виручки;
- поняття змінного відшкодування, яке використовується для визначення суми визнаної виручки в разі, коли сума виручки може змінюватися;
- нові підходи щодо розподілу ціни операції між окремими зобов'язаннями;
- врахування вартості грошей у часі [2].

Визначення моменту визнання виручки відповідно до МСБО (IAS) 18 «Дохід» було орієнтоване на критерії переходу ризиків та вигід. А МСФЗ вводить поняття переходу контролю. Для визначення моменту переходу контролю необхідне професійне судження і лише одним з критеріїв переходу контролю є перехід ризиків та вигід. Поруч з ним є й інші індикатори (критерії), які слід враховувати для вирішення питання про момент переходу контролю, а саме:

- право на оплату;
- права фізичного використання;
- факт прийняття товару/послуги зі сторони клієнта.

Тобто поняття переходу контролю є ширшим, ніж перехід ризиків та вигід.

Слід зазначити, що у МСФЗ 15 поняття договору відповідає його визначенню у законодавстві США: «договором є угода між двома або більше сторонами, в результаті чого виникають права та обов'язки, що підлягають виконанню» [4].

До сфери застосування МСФЗ 15 не підпадають:

- договори з оренди, що регулюються МСФЗ (IAS) 17 «Оренда»;
- договори страхування, врегульовані МСФЗ (IFRS) 4 «Договори страхування»;
- фінансові інструменти, фінансові гарантії, що визнані такими відповідно до МСФЗ (IFRS) 9 «Фінансові інструменти», МСФЗ (IFRS) 10 «Консолідована фінансова звітність», МСФЗ (IAS) 27 «Окрема фінансова звітність» та МСФЗ (IAS) 28 «Інвестиції в асоційовані та спільні підприємства»;
- договори, що підпадають під дію МСФЗ (IFRS) 11 «Спільна діяльність» [3].

До факторів, які можуть означати, що контроль над активом переданий в певний момент часу, відносять такі:

- організація має право на отримання платежу за переданий актив;
- покупець має право власності на актив;• організація передала фізичне володіння товаром;

- покупець прийняв актив;
- покупець несе істотні ризики і отримує переваги, пов'язані з володінням активом [1].

Компанія визнає виручку протягом періоду часу, якщо виконується один з наступних критеріїв:

- покупець одночасно отримує і споживає вигоди, у міру того як організація-продавець їх поставляє (забезпечує);
- виконання зобов'язань організацією-продавцем призводить до створення або поліпшення активу, який покупець має можливість контролювати в міру створення такого активу;
- виконання зобов'язань організацією-продавцем не приводить до створення активу з альтернативним використанням, і організація має право на отримання платежу за виконані на конкретну дату зобов'язання[1].

Удосконалення системи бухгалтерського обліку в Україні з урахуванням вимог міжнародних стандартів сприятиме гармонізації фінансової звітності вітчизняних суб'єктів господарювання із звітністю підприємств держав — членів ЄС, а також інших країн, які застосовують міжнародні стандарти; підвищенню прозорості та забезпеченню достовірності фінансової звітності, а також належного рівня довіри до неї вітчизняних та іноземних інвесторів; посиленню захисту прав та інтересів акціонерів, інвесторів, кредиторів.

### **Список використаних джерел:**

1. Храпова О. МСФО 15 «Виручка по договорах з покупцями»: єдина модель визнання й новий вид застосування / О. Храпова // Вісник МСФЗ. Світовий досвід. Українська практика. – 2015. – № 11. – URL: <http://ifrs.ligazakon.ua/ua/magazine/900073>.
2. Асадова Е.В. МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с клиентами»: краткий обзор положений нового стандарта [Электронный ресурс] / Е.В. Асадова // Корпоративная финансовая отчетность. Международные стандарты. – 2014. – №9. – URL.: <https://finacademy.net/materials/article/msfo-15-vyruchka-po-dogovoram>.



3. Міжнародні стандарти фінансової звітності [Електронний ресурс].-URL: <http://www.ssmsc.gov.ua/ShowPage.aspx?PageID=748>.

4. Чунихина Т.Ю. МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями» в вопросах и ответах [Электронный ресурс]/ Т.Ю. Чунихина // Корпоративная финансовая отчетность.международные стандарты. – 2015. – №1,2. – URL: <http://finotchet.ru/articles/188/>.

5.Лоханова Н.О. Облік виручки по договорах з клієнтами – нові підходи до визнання відповідно до МСФЗ 15 // Інвестиції: практика та досвід. – 2014. – №21. – С. 38-41.

6.Маценко Л.Ф. Концептуальні відмінності обліку доходів після введення МСФЗ 15 «Виручка за контрактами із замовником» // Економіка і суспільство. – 2017. – №12. – С. 701-705.

## **УДК 336.13**

*Буряченко А.Є.,*

*д.е.н., професор кафедри фінансів*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

*Семенюк І.О.,*

*студентка 2 курсу ФЕтаУ*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Інструменти підтримки малого та середнього бізнесу (зарубіжний досвід)**

Стабільний розвиток малого та середнього бізнесу (МСБ) є гарантом покращення економічної ситуації в країні, але для свого стабільного розвитку МСБ потребує допомоги держави, особливо на початку свого функціонування. Ми спостерігаємо, що за відсутності ефективної державної допомоги в останні роки спостерігається зменшення частки малого та середнього підприємництва, чисельності працевлаштованих на них та їх частки у загальнодержавних обсягах виробництва. Ряд держав вже вживають заходів по вирішенню цієї проблеми.

Вони реформували свою політику підтримки підприємництва та активно стимулюють його розвиток. Прикладом ефективної державної підтримки можуть бути Німеччина та Франція, як їх ще називають «економічні локомотиви» Європи.

Зазначимо, що підприємництво грає вирішальну роль у багатьох галузях: це й вся сфера послуг, й посередницька діяльність, й торговельно-закупівельні операції, й технічні послуги, й консультаційні послуги і т.п. Саме через це, розвиток підприємництва (особливо малого та середнього) є однією з найважливіших засобів виведення країни з кризового стану та дозволяє досягти ефективного функціонування виробництва та сфери послуг.

Німеччина. Мале підприємництво у Німеччині – найважливіший сектор економіки, уряд надає йому як технологічну, так і фінансову допомогу. Так, за даними 2018 року малі та середні підприємства у переробній промисловості складають 98,5%, у енерго- та водопостачанні - 98,4%, в будівництві – 99,5%. Порівняно з Україною, ці показники більше майже в 9 разів [1]. Причиною таких відмінностей є ряд факторів: у Європі малий та середній бізнес розвивався та розвивається (на відміну від України) протягом десятиліть. Також, дуже важливою причиною розбіжностей є те, що європейські підприємства не мають серйозних перешкод у залученні та використанні фінансових ресурсів. І найважливіше – європейський МСБ має високий рівень державної підтримки.

Для фізичних осіб, які вирішили розпочати свою справу, уряд Німеччини може надати пільговий кредит у розмірі 50 тис. євро на 20 років. Цими коштами підприємець може користуватися безкоштовно (він не повинен оплачувати не заборгованість, не відсотки по кредиту) протягом перших двох років. А вже наступні вісім років необхідно віддавати в банк близько 4-5% річних (і це вважається пільговими відсотками) лише за користування кредитом. І тільки з одинадцятого року необхідно віддавати заборгованість. У той час, коли в Україні відсоток користування банківськими кредитами не перевищує 10%, європейські підприємці майже не розпочинають свою діяльність без кредитних ресурсів. [2]

Окрім цього, у Німеччині створено та працює багато програм розвитку МСБ, зокрема «Концепція розвитку науково-технічного прогресу», «Стимулювання заощаджень для відкриття власного бізнесу» та інші. За дотриманням та виконанням даних програм слідкує спеціально створений орган, який складається із представників влади і бізнесу.

Франція. Сектор малого та середнього бізнесу складається з підприємств, які мають наступні характеристики: кількість найманих працівників - менше 250 осіб, щорічний оборот не повинен перевищує 50 мільйонів євро, або загальна балансова вартість – не більше 43 мільйонів євро [3], при цьому МСБ у Франції складає забезпечує понад 50% ВВП країни[4]. Ключовими напрямками підтримки малого та середнього підприємства є: захист прав підприємців, захист бізнесу від недоброчесної конкуренції, створення особливого (пільгового) режиму оподаткування, підтримка інноваційного малого підприємництва, активне сприяння держави розвитку МСБ (створення державою сприятливих умов для створення, функціонування та розвитку бізнесу), субсидіювання підприємств, підтримка інновацій, створення доступної системи освіти та підвищення кваліфікації підприємців тощо.

Французьке податкове законодавство передбачає надання спрощеного режиму оподаткування малим підприємствам. Так, наприклад, тільки-но створене мале підприємство звільняється від сплати місцевих податків та податків на 2 роки, підприємці можуть сплачувати доходи на прибуток за пільговою ставкою, малі інноваційні підприємства (які набули такого статусу, відповідно до умов законодавства) повністю звільняються від податку на доходи та інше [5]. Також, у Франції для фінансування малого бізнесу створені спеціальні банки, які кредитують придбання обладнання (устаткування), надають позики на вигідних умовах і т.д., тобто підтримка малого і середнього підприємництва є одним із головних завдань уряду.

Розглянувши та охарактеризувавши основні напрямки політики підтримки та стимулювання підприємництва, зазначимо, що вищезгадані країни створюють

сприятливі умови для розвитку сектору МСБ, розуміючи його важливість для власного економічного розвитку та утвердження на світовій арені.

Кожна держава має свою унікальну політику стимулювання та підтримки, але є їй багато спільного, а саме: це зменшення податкового навантаження на сектор малого та середнього підприємництва, спрощення адміністративної системи, введення пільгових, доступних кредитів, надання інформаційної та технічної підтримки, формулювання та вдосконалення законодавчої бази, сприяння розвитку на зовнішньому ринку та конкурентоспроможності та багато іншого.

Таким чином, країни проводять активні заходи щодо регулювання малого бізнесу, застосовуючи різноманітні методи та заходи, які сприяють його розвитку. Ці приклади допомагають зрозуміти, що для якісного та стабільного розвитку малого бізнесу необхідна активна та продумана державна економічна політика.

#### **Список використаних джерел:**

1. France, Germany, Italy, Spain and the United Kingdom. Internationalization of European SMEs – Taking Stock and Moving Ahead March 2018/ Dr Jennifer Abel-Koch (KfW), Miguel Fernández Acevedo (ICO), Claudio Bruno (CDP), Gino del Bufalo (CDP), Dr Philipp Ehmer (KfW), Alexandre Gazaniol, Bpifrance Jake Horwood URL: <https://www.british-business-bank.co.uk/wp-content/uploads/2018/03/Internationalisation-of-European-SMEs-2018-FINAL-VERSION.pdf>
2. Herr, Hansjörg; Nettekoven, ZeynepMualla (2018) : The role of small and medium-sized enterprises in development: What can be learned from the German experience?, Global Labour University Working Paper, No. 53, International Labour Organization (ILO), URL: <https://www.econstor.eu/handle/10419/189840>
3. Bertrand Gaillard. GOVERNMENT SUPPORT AND FINANCE. DOING BUSINESS IN FRANCE 2017 BOOKLET 3 URL: [https://www.businessfrance.fr/Media/Production/INVEST/Invest-DEA/DB\\_Business\\_livret%203\\_UK\\_2017.pdf](https://www.businessfrance.fr/Media/Production/INVEST/Invest-DEA/DB_Business_livret%203_UK_2017.pdf)

4. European Commission. 2018 SBA Fact Sheet France  
URL:<https://ec.europa.eu/docsroom/documents/32581/attachments/11/translations/en/renditions/native>

5. Усенков И. А. Правовое регулирование и государственная поддержка малого бизнеса во Франции // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2018. – № 7 (июль). URL:  
<https://cyberleninka.ru/article/n/pravovoe-regulirovanie-i-gosudarstvennaya-podderzhka-malogo-biznesa-vo-frantsii/viewer>

**УДК 336.6**

*Гришук М.Р.,*

*магістрант*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Використання акредитивів в фінансовій практиці підприємств**

З кожним роком все більше і більше відбувається інтеграція України в міжнародну торгівлю. Таким чином постає питання проблеми міжнародних розрахунків та набуває все більшої актуальності для компаній.

Близько 80% світової торгівлі залучає інструменти торгового фінансування, в тому числі акредитиви. [5]

Питання платежів важливе і для підприємств, які не ведуть міжнародної торгівлі. Забезпечення сталого розвитку підприємств передбачає здійснення фінансування його операцій. Вони проводяться як в межах звичайної, так і надзвичайної діяльності. Недостатній рівень фінансування діяльності підприємства призводить до неефективної його роботи.

Утримувати обіговий капітал на достатньому для підприємства рівні, забезпечуючи при цьому високий рівень стабільності та незалежності від впливу зовнішнього середовища, допомагає налагоджена система фінансування підприємства.

Можна виділити три групи джерел фінансування обігового капіталу: власні кошти; кошти, що залучаються за допомогою фінансових ринків; кошти, що надходять у порядку перерозподілу.

Недостатній рівень фінансування поточної діяльності підприємств може привести до неплатоспроможності. Її можливо уникнути за допомогою різних фінансових інструментів, залучаючи додаткові кошти, серед них поширеними є кредити, а для торгового фінансування часто використовують акредитиви.

Розглянемо більш детально сутність та особливості використання акредитиву.

Акредитив — це угода, за умовами якої банк-емітент (з боку покупця) та банк, що підтверджує та фінансує постачання (з боку постачальника), оплачують постачальнику партії товарів, що доставляються покупцеві. Банк, що підтверджує або фінансує угоду, зазвичай, надає відстрочку платежу банку-емітенту. Останній має право призначити покупцеві термін відшкодування за акредитивом у межах цього періоду.[1]

Здебільшого акредитиви використовують у міжнародній торгівлі. Наприклад, у нас є два контрагенти з різних країн. Очевидним є той факт, що правила регулювання експортно-імпортних операцій у цих країнах відрізняються. Це означає, що кожен раз укладати контракт на постачання, з урахуванням усіх особливостей регулювання міжнародної торгівлі, ратифікованих тією чи іншою країною (особливо якщо таких міжнародних партнерів декілька), вкрай нерационально. Також потрібно враховувати виникаючі ризики ненадійності контрагентів (непостачання товару при його оплаті або навпаки, несплата при поставці).

Отже, компаніям зручніше використовувати «Уніфіковані правила і звичаї для документарних акредитивів» від 2010 року, які визначені Міжнародною торговою палатою у публікації № 600. Оригінальна назва правил — «Uniform Customs and Practice for Documentary Credits» (далі — UCP 600). У цьому випадку, компанії можуть звернутися до єдиних стандартизованих правил і не намагатися розібратися у нюансах законодавства іншої країни.

Коли сторони вирішують використовувати акредитив, то продавець отримує гроші за поставку товару від свого банку, а не від покупця. Це і є головною відмінністю цього інструменту. Банк покупця направляє гроші банку продавця, приймаючи по суті всі ризики забезпечення угоди на себе.

Важливим моментом є те, що відповідно до правила UCP 600, банки не відповідають за товар або послуги та їх якість. Вони контролюють документи, пов'язані з цим контрактом. Крім того, вони не несуть відповідальності за достовірність наданих документів.

В сучасних умовах підприємства використовують такі види акредитиву:

1. Безвідкличний і відкличний акредитив Найбільш часто застосовуватися безвідкличні акредитиви. Безвідкличний акредитив на відміну від відкличного не може бути відмінений або змінений ні банком-емітентом (банк який відкрив акредитив), ні за вказівкою наказодавця акредитива (покупця) без згоди бенефіціара .

2. Непідтверджений і підтверджений акредитиви зобов'язання третього банку по акредитиву називається підтвердженням акредитива, а такий акредитив - підтвердженим.

3. Трансферабельний або так званий переказний акредитив дозволяє бенефіціару перевести весь акредитив або його частину іншому або декільком іншим особам (другим бенефіціарам).

4. Акредитив «з червоним застереженням» Акредитиви «з червоним застереженням» дозволяють експортеру отримати частину коштів по акредитиву до подання всіх товаророзпорядчих документів в якості авансового платежу.

5. Акредитив з платежем за пред&apos; явленням Платіж за таким акредитивом здійснюється відразу після того, як банку були надані документи, проти яких було відкрито акредитив

6. Акредитив з відстроченням платежу Платіж за таким акредитивом здійснюється через певний проміжок часу після надання продавцем документів в банк.[2]

Комерційний акредитив: це спосіб прямого платежу, при якому банкомітент здійснює платежі бенефіціару.(або ж покритий акредитив) На відміну від цього, резервний акредитив (не покритий, з відстроченням платежу) - це вторинний спосіб оплати, коли банк сплачує бенефіціару лише тоді, коли власник не може.

Дані фінансові інструменти є досить звичними для міжнародної практики. Найпопулярнішими є комерційні акредитиви (Commercial LC). Їх використовують в 49% торгових операцій. Потім йдуть гарантії – 24%, досить популярними є резервні акредитиви ( Standby LC) – 16% та інші фінансові інструменти 11%.(рис.1)

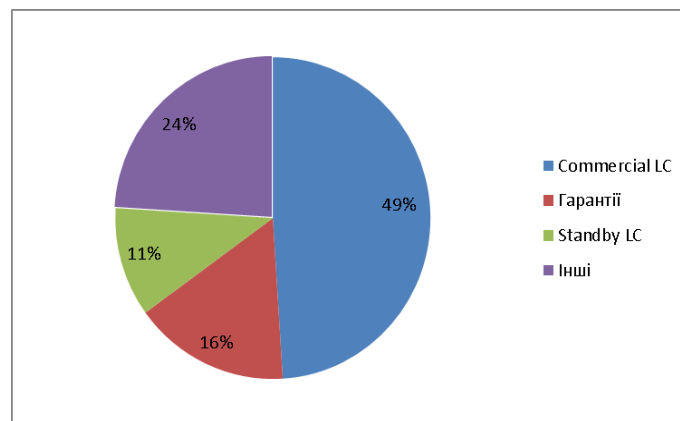


Рис.1 Розподіл залучення фінансових інструментів для торгового фінансування (побудовано автором на основі джерела 5)

Беручи до уваги той факт, що ступінь ризику навколишнього середовища невпинно зростає, за допомогою акредитива, покупець чи постачальник можуть вберегти себе від ненадійності іншої сторони.

Наприклад, покупець може не сплатити кошти після отримання товару, а продавець навпаки — не відправити товар після отримання оплати. Для того, щоб забезпечити виконання угоди, вони можуть залучити фінансового посередника, яким виступає банк. Отже, наявність посередника і є характерною особливістю операцій із використанням акредитива. Коли банк гарантує переказ коштів — це і є «оплатою за допомогою акредитива».



Документарний міжнародний акредитив є зручною для підприємців формою платежу, в тому числі і різновидом кредитування, адже має низку значних переваг:

- акредитив хеджує багато ризиків, з якими зіштовхується підприємство під час здійснення зовнішньоекономічної діяльності;
- контрагенти отримують дуже гнучкий інструмент, який можна використовувати для розрахунків за найрізноманітнішими угодами;
- правила використання акредитивів визначені міжнародною організацією та визнаються практично в усьому світі;
- акредитив зручний як інструмент короткострокового фінансування [4].

Отже, акредитиви сьогодні широко застосовуються в міжнародних розрахунках в усьому світі як один із надійних, різносторонніх і гнучких платіжних інструментів, який вигідний обом сторонам зовнішньоекономічного контракту: як покупцю, так і продавцю. Якщо аналізувати акредитив як інструмент забезпечення платежу, то він вигідний для продавця тим, що після відвантаження товарно-матеріальних цінностей та надання всіх необхідних документів відповідно до умов акредитива він отримає грошові кошти незалежно від покупця, оскільки в цьому разі оплату за акредитивом здійснює установа банку. При цьому покупець за допомогою акредитива має можливість знизити до мінімуму ризик невиконання постачальником своїх зобов'язань щодо відвантаження товарно-матеріальних цінностей.

#### **Список використаних джерел:**

1. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1213-03?lang=ru>
2. <http://ru.osvita.ua/vnz/reports/management/13326/>
3. [http://www.evd-journal.org/download/2012/2012-3/EVD\\_2012\\_3-133-148.pdf](http://www.evd-journal.org/download/2012/2012-3/EVD_2012_3-133-148.pdf)
4. <http://global-national.in.ua/archive/22-2018/166.pdf>
5. [https://www.wto.org/english/thewto\\_e/coher\\_e/tr\\_finance\\_e.htm](https://www.wto.org/english/thewto_e/coher_e/tr_finance_e.htm)
6. <https://www.investopedia.com/terms/l/letterofcredit.asp>

УДК 336.77.067

*Дзюба Б.О., студент групи ФФ-305*

*Хабуля Д.А., студентка групи ФФ-305*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

*Науковий керівник – Мякишевська О.М.,*

*к.е.н., доцент кафедри корпоративних фінансів*

*і контролінгу ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Фінансування корпоративного сектору за рахунок банківського інвестиційного кредитування**

Економічне зростання будь якої держави базується на втіленні інвестиційних проектів корпоративного сектору, які є ключовим джерелом забезпечення процесу розширеного відтворення, створення доданої вартості, збільшення робочих місць, підвищення та втілення виробничого і споживчого потенціалу.

Кредитуванню інвестиційних проектів бізнесу притаманні певні особливості, що пов'язані з динамікою макроекономічної кон'юнктури, станом технічної бази та загальною фінансовою ситуацією держави. З одного боку, постає необхідність реалізації інвестиційних проектів, що спрямовуються на оновлення основного капіталу, а з іншого боку, економіка України переживає кризовий етап, посилення якого часом проявляється в різних секторах економіки.

В нашій державі одним з основних джерел фінансування інвестиційних проектів є банківське кредитування. Необхідність активізації участі банків в інвестиційному процесі виникає у зв'язку з взаємозалежністю розвитку банківської системи та економіки.

Використання банківського інвестиційного кредиту в секторі корпоративних фінансів збільшує матеріальну відповідальність підприємств стосовно раціонального витрачання коштів, які спрямовуються на капітальні вкладення, посилює дотримання встановлених термінів введення в дію основних

фондів і окупності інвестицій. Одночасно збільшується зацікавленість банків-кредиторів у проведенні ретельного аналізу внутрішніх резервів підприємств-позичальників, їх фінансового становища, можливостей повернення запозичених коштів.

До факторів, що підкреслюють необхідність активізації інвестиційного кредитування банками, належать такі:

I. застарілість матеріально-технічної бази на великих підприємствах, що приводить до підвищеної матеріало- та енергоємності, як наслідок, зниження конкурентоспроможності вітчизняної продукції;

II. нестача власних фінансових ресурсів для початку та розширення підприємницької діяльності для малих підприємств, що з урахуванням складності кредитування малого бізнесу за традиційними програмами призводить до нерозвиненості малого бізнесу, що може привести до «виродження» середнього класу в країні;

III. частковий розвиток вітчизняного фондового ринку, що концентрує коло пошуків інвестиційного капіталу з боку підприємств саме на банківській системі.

Враховуючи основні принципи кредитного процесу, до особливостей інвестиційного кредитування можемо віднести такі:

I. визначення доцільності та ефективності кредитування банком інвестиційного;

II. дотримання чітко розробленої кредитної політики, внутрішніх документів, координуючих дій персоналу банку щодо роботи з кредитними заявками та портфелем чинних кредитних угод;

III. наявність спеціально підготовленого персоналу банку достатньої кваліфікації;

IV. наявність механізму виявлення, оцінки та управління ризиками інвестиційного кредитування;

V. наявність механізму сегментації потенційних позичальників залежно від розміру активів, галузі, досвіду співпраці з банком або ж з іншими суб'єктами,

які мають кредитну заборгованість, а також визначення лімітів, обмежень, спеціальних умов кредитування для кожного сегменту

Отже, втілення економічних можливостей сектору корпоративних фінансів значною мірою пов'язане з з можливістю, обсягом та умовами фінансового забезпечення. Інвестиційне кредитування є одним з ключових елементів ринкової економіки, що втілює в собі взаємозв'язок всіх суб'єктів економіки. Воно незмінно займає важливу позицію у процесі стимулювання росту виробництва. Саме воно сприяє прискоренню обігу капіталу на всіх рівнях економіки.

### **Список використаних джерел:**

1. Швайдак В.М. Макроекономічне регулювання банківського інвестиційного кредитування / В. М. Швайдак // Економіка та держава. – 2017. – №1.

2. Проблеми та перспективи розвитку інноваційної діяльності в Україні : матеріали XI Міжнародного бізнес-форуму / ред. А. А. Мазаракі. — Київ : КНТЕУ, 2018

3. Денисенко М. Можливості активізації інвестування в сучасних умовах / М. Денисенко // Економіка України. - 2015. - № 1.

4. Васюренко Л. В. Інвестиційна програма: теоретичні узагальнення та прикладний аналіз / Л. В. Васюренко. - Харків: ПП «Яковлева», 2013.

**УДК 336.64**

***Захарченко О.О.,***

*студентка 4 курсу, факультету фінансів,*

***Науковий керівник – Круш В.В.,***

*ст. викладач кафедри корпоративних фінансів*

*і контролінгу ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Кредитування суб'єктів малого бізнесу: закордонний досвід та сучасні українські реалії**

Розвиток малого бізнесу у розвинених країнах протягом тривалого періоду є однією з визначальних тенденцій. У зв'язку з тим, що Україна обрала курс до

Європейського Союзу, варто використати світовий досвід у стимулюванні розвитку суб'єктів малого бізнесу. Проте динамічний розвиток суб'єктів малого бізнесу можна досягти лише завдяки активній кредитній підтримці.

Станом на 1 січня 2018 року кількість малих підприємств складала 322,92тис., це близько 96% від загальної кількості українських підприємств[1].

Разом з середнім бізнесом вони складають 60,1 % ВВП України станом на 2017 рік. Це доволі низький показник, якщо порівнювати з країнами, де цей сектор бізнесу становить 80% внутрішнього валового продукту. Такі тенденції засвідчують позиція України у рейтингах легкості ведення бізнесу [2, ст.72].

Розвиток малого бізнесу значною мірою залежить від його фінансового забезпечення. Основне джерел фінансових ресурсів малого бізнесу є інвестиції в основний капітал. З 2010 по 2017 рр. основним джерелом фінансування інвестицій в основний капітал є власні кошти підприємств та організацій . В 2017 р. їхня частка в загальному обсязі становила 69,14% [3, ст,423].

Другим джерелом фінансування є кредити банків. В 2017 р. частка банківських кредитів становила 6,59%, що на 10,51% менше аніж в 2012 році. В той час, як закордоном цей показник становить близько 60% у розвинених країнах [3, ст,423].

Причиною цьому є те, що в Україні кредитна пропозиції різних банків має значну варіацію процентних ставок на кредити. Так річна ставка в провідних банках України за даними 2017 року коливалася від 17 до 26 відсотків за рік. Мінімальна ставка, становить майже 18% і пропонується лише декількома банками: Ощадбанком, Кредобанком, CreditAgricole. Для вітчизняного бізнесу такі кредити продовжують залишатися дорогим засобом залучення фінансових ресурсів.

У світовій практиці для стимулювання процесів кредитування малого бізнесу використовують надання державних гарантій за кредитами малого бізнесу. Такий інструмент державної підтримки використовується в Канаді, Данії, Італії, Швейцарії та ін. Головним аспектом надання таких гарантій є

встановлення розмірів гарантійних лімітів. Один із найвищих гарантійних лімітів серед країн ЄС існує в Італії і складає 2000 тис. євро[4].

Тому Україні варто перейняти такий досвід, розробивши та спланувавши програму державних кредитних гарантій у рамках сприяння підтримки мікрокредитування для малого бізнесу.

Також, розвитку кредитування малого бізнесу будуть сприяти створення спеціалізованих онлайн-платформ, завдяки яким підприємці зможуть отримувати позики, прикладами таких платформ є FundingCircle, Kabbage, LendingClub чи RenRen[2, ст.76].

Також варто запроваджувати інновацій у сфері кредитування, наприклад, сприяти поширенню краудфандингових майданчиків, в Україні діючими наразі є "Спільнокошт" та "NaStarte". Цей ресурс стане особливо привабливим також для дрібних інвесторів, які націлені на розміщення невеликих сум грошових коштів [2, ст.76].

Оскільки, суб'єкти малого бізнесу є рушійним інституційним сектором економіки, що забезпечує працевлаштування усіх верств населення та їх соціальну захищеність, вони як ніхто потребують допомоги, саме тому потрібно розвивати та вдосконалювати системи кредитної підтримки малих підприємств банками та державою.

Покращити кредитування малого бізнесу можна досягти шляхом впровадження вище вказаних світових інструментів підтримки суб'єктів малого бізнесу.

### **Список використаних джерел:**

- 1.Державна служба статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu\\_u/sze.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/sze.htm).
- 2.Романишин В. О. Активізація кредитування суб'єктів малого та середнього підприємництва в Україні / В. О. Романишин, Г. В. Уманців, І. В. Сясько. // Інвестиції: практика та досвід. – 2018. – С. 70–76.
- 3.Сич О. А. Сучасний стан та умови кредитування малого та середнього бізнесу в Україні / О. А. Сич, І. І. Волос. // Молодий вчений. – 2018. – С. 421–423.

4. Підтримка малого та середнього бізнесу у світі (огляд інструментів і політик). Інформаційна довідка, підготовлена Європейським інформаційно-дослідницьким центром на запит народного депутата України [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу :<http://euinfocenter.rada.gov.ua/uploads/documents/28947.pdf>

**УДК 338.434**

*Зінченко Т.А.,*

*студентка 4 курсу факультету фінансів*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

*Петренко І.П.,*

*н.к., к.е.н., доцент кафедри корпоративних фінансів і контролінгу*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Фінансове забезпечення розвитку аграрного сектору**

Велике значення для економіки держави має аграрний сектор, адже саме на ньому вибудовується близько третини валового внутрішнього продукту країни. На сьогоднішній день існує значна потреба у розвитку цієї галузі, виведенні аграрної реформи на новий рівень, а також прискоренні темпу даного процесу. Особливість, яка існує в інвестиційному процесі сільського господарства, є висока капіталомісткість останнього у поєднанні із невисокою окупністю та сезонністю інвестицій. На все це впливають як об'єктивні, так і суб'єктивні чинники. Саме через це на аграрний сектор інвестори не звертають належної уваги порівнянні з іншими галузями для вкладення капіталу.

Велика частка авторів західної фінансової науки визначають поняття фінансового забезпечення як сукупність процесів і процедур, які використовуються керівництвом країни для здійснення фінансової діяльності держави, контролю та звітності. [1]

Найбільш значною проблемою для аграрної сфери з питань фінансування виступає саме обмеженість фінансових ресурсів при відсутності потрібних обсягів власних коштів, а також труднощі із доступом до залучених чи

запозичених фінансових ресурсів. Значна кількість науковців головними проблемами фінансування діяльності сільськогосподарських підприємств визначають: відчутне зменшення обсягів державної підтримки сільського господарства, що не дозволяє їм ефективно функціонувати; недоступність кредитних ресурсів через високі відсоткові ставки та відсутність майнової застави для ведення не лише розширеного, а й простого відтворення; відсутність стабільного фінансування у визначені періоди року, що посилює диспаритет цін. [2, стор.477]

Попри збільшення обсягів фінансування аграрного сектору потреби у фінансуванні з кожним роком зростають. Якщо у 2008 р. для проведення весняно-польових робіт на 1 га ріллі витрачалося 870 грн, то у 2011 р. витрати збільшилися у 1,5 рази, а саме до 1297 грн. Як повідомляє Державної служби статистики України, обсяг використаних капітальних інвестицій в аграрний сектор економіки за січень – грудень 2018 року порівняно з попереднім роком у цінах відповідних років збільшився на 14,0%. Втім, з урахуванням інфляції їх реальний приріст становив лише 8,5%. [3]

Аналізуючи зарубіжну практику підтримки сільськогосподарського сектору, виявили, що у провідних країнах світу існують спеціальні інститути, які займаються реалізацією інвестицій в аграрну сферу. Провідною формою інвестування є кредитування, головною особливістю якого є високий рівень державної підтримки та принципи кооперації для його реалізації.

Німеччина є прикладом країни зі змішаним типом сільськогосподарського кредитування, що передбачає функціонування комерційних банків та спеціалізованих установ на ринку кредитування. Варто також відзначити досвід французького кредитування, коли аграрний сектор економіки отримує позики головним чином від кооперативних банків. У Франції для підтримки аграріїв залучається близько 40 млрд. євро на рік. Для фермерів надаються високі пільги при кредитуванні. Так при закупівлі техніки вони можуть взяти кошти всього під 3-4% річних, а для купівлі землі – під 7%. [4]



Щодо прогнозів, яке буде фінансування аграріїв в майбутньому, то у 2018 році було спрямовано 4 166,21 млн грн., а у 2019 р. планується збільшити його до 5 908,95 млн грн. [5]. Це означає те, що зміни такі відбуваються, тобто передбачено підвищити фінансування, але чи буде воно достатнім та ефективним, наразі спрогнозувати складно.

Саме тому перспективи щодо вдосконалення фінансового забезпечення аграрного сектору вітчизняної економіки базуються полягають у доступності кредитування для дрібних сільськогосподарських виробників, а також збільшенні ефективності видатків бюджету. Проаналізувавши бюджетні обмеження та проблеми запровадження програми здешевлення банківських позик, потрібно удосконалювати альтернативні механізми фінансування аграрного сектору (лізинг, факторинг тощо), та сприяти модернізації банківського кредитування при збільшенні його цільового характеру.

#### **Список використаних джерел:**

1. Зінчук Т. А. Проблеми фінансового забезпечення сільськогосподарських підприємств / Т. А. Зінчук. // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – С. 109–112.
2. Ринкова трансформація економіки АПК : [кол. монографія у 4 ч.] / За ред. П.Т. Саблука, В.Я. Амбросова, Г.Є. Мазнева. – Ч. 3 : Фінансово-кредитна система. – К. : ІАЕ, 2002.
3. Динаміка капітальних інвестицій [Електронний ресурс] // Національна академія аграрних наук України. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: [http://naas.gov.ua/news/?ELEMENT\\_ID=4992](http://naas.gov.ua/news/?ELEMENT_ID=4992).
4. Світові моделі підтримки сільського господарства [Електронний ресурс] // Укрінформ. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.ukrinform.ua/rubric-abroad/2012230-svitovi-modeli-pidtrimki-silskogo-gospodarstva.html>.
5. Стан фінансування програм підтримки АПК у 2019 році [Електронний ресурс] // Інформаційно-аналітичний портал АПК України. – 2019. – Режим

доступу до ресурсу: <https://minagro.gov.ua/ua/pidtrimka/stan-finansuvannya-program-pidtrimki-apk-u-2019-roci>.

**УДК 336.6**

***Зінченко Т.А.,***

*студентка 4 курсу факультету фінансів*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

***Науковий керівник – Юркевич О.М.,***

*к.е.н., доцент кафедри*

*корпоративних фінансів і контролінгу*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Безготівкове суспільство та значення готівки для населення**

У сучасних умовах розвитку національної економіки важливе значення мають безготівкові розрахунки. Адже саме вони зводять до мінімуму частку тіньової економіки, а також сприяють стійкості грошового обігу. Розвиток безготівкові розрахунків пов'язаний з появою і поширенням нових електронних технологій. Також важливе значення має підвищення рівня обізнаності населення як учасника банківської системи країни.

Говорячи про гроші у паперовому вигляді, то вони все менше користуються попитом у повсякденному житті, адже їм високу конкуренцію складають безготівкові кошти. На сьогоднішній день безліч платежів проводяться за допомогою банківських карток, або ж навіть за допомогою мобільних телефонів. Головна перевага нової програми безконтактних платежів - швидка і анонімна реєстрація цифрової карти VISA, яка не потребує походу в відділення банку. Крім того, розраховуватися за допомогою системи мобільних платежів The PAY в магазинах набагато швидше і зручніше, ніж готівкою. Саме це стало поштовхом для населення переходити на більш сучасні розрахунки.

У світі лідерами за безготівковими операціями є Швеція і Франція, в Канаді 57% всіх транзакцій – безготівкові. Якщо брати до прикладу Швецію, то

згідно з даними центрального швейцарського банку, використання грошових знаків у країні значним чином скоротилося за останні кілька років: з 2009 до 2014-го загальна сума банківських білетів, які перебували в обігу, зменшилася з 11,3 мільярда до 8,5 мільярда євро. Українці, у свою чергу, за підсумками 2017 року здійснили понад 3 млрд операцій за допомогою розрахункових карток на суму в 2,1 трлн гривень: це оплата в інтернеті, і розрахунки в торговельних мережах, перекази з карти на карту. Обсяги безготівкових розрахунків у Україні збільшилися до 40% від загальної кількості всіх платежів. З 2013 року цей показник виріс більше ніж утричі. 40% всіх покупок в Україні вже здійснюється без паперових грошей.[1]

Тому бачимо, що збільшуються обороти безготівкових операцій, зростають платежі не в готівковій формі, а банківськими картками і тому внаслідок діджиталізації з'являються безконтактні платежі. Вони набирають обертів не дуже швидкими темпами, адже певна частина суспільства ще повністю не відмовилася від готівки і боїться переходити до електронних грошей. Але тенденція до зростання користувачів електронними грошима наявна.

Однак існує й інша думка, стосовно корисності стрімкого переходу до безготівкових розрахунків. Професор Королівського інституту технологій в Швеції Н. Аврідссон, провідний експерт з платіжних систем, вважає, що є загроза того, що населення світу може залишитися поза межами електронної платіжної системи, особливо люди похилого віку. Він припускає, що їх зможе використовувати 80% населення, а решта 20% залишиться поза межами системи, що при сучасному населенні становить 1,54 млрд. мешканців. У той же час потрібно зазначити, що приблизно 47% населення вважають, що готівка є необхідною для нормального життя. Потрібно також зауважити, що є ще один, не менш важливий критерій, це рівень доходів населення. Чим біднішим є населення, тим менше воно має можливості використовувати електронні системи, а також має більше страху у використанні банківських рахунків, адже ця частка населення боїться втратити кошти. Досить значна частина населення проживає на тих територіях країни, де є малодоступні, або ж взагалі не доступні

електронні ресурси, що пов'язані з безготівковими розрахунками. Мається на увазі сільські місцевості, де є проблема не лише в ускладненому доступі до благ цивілізації, а й проблема, що пов'язана з відсутністю банків.[2]

Виходячи з цього, ми розуміємо, що й в подальшому розвитку безготівкових розрахунків потрібно приділяти значну увагу, але існує інша частина суспільства, яке не може уявити своє життя без готівки. Тому безготівкові розрахунки повинні існувати з готівкою хоча б до тих пір, поки суспільство саме не почне розуміти, що це їм дійсно потрібно. Потрібно пам'ятати, що повний перехід до припинення готівкового обороту призведе до негативних наслідків, зокрема і до повного контролю над людьми та порушення їх законодавчо закріплених прав. Саме через ці негативні наслідки потрібно зберегти готівку.

#### **Список використаних джерел:**

1. Майборода Т. В. ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БЕЗГОТІВКОВИХ РОЗРАХУНКІВ В УКРАЇНІ / Т. В. Майборода. // Вінницький національний технічний університет. – 2018. – С. 1–3.
2. Access to cash review. Financial report //Accesstocash.org.uk.URL:http://www.accesstocash.org.uk/media/1087/final-report-final-web.pdf
3. Піхняк Т. А. ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ БЕЗГОТІВКОВИХ РОЗРАХУНКІВ / Т. А. Піхняк, М. А. Кобилецька. // Молодий вчений. – 2014. – С. 13–15.
4. Чому курс на економіку без готівки – це «популізм» НБУ [Електронний ресурс] // №160. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://day.kyiv.ua/uk/article/ekonomika/chomu-kurs-na-ekonomiku-bez-gotivky-ce-populizm-nbu>.
5. Колядич О. В. Перспективи розвитку безготівкових форм розрахунків в Україні / О. в. Колядич. // Кіровоградський національний технічний університет. – 2007. – С. 212–215.

УДК 336.71

*Іванова Т. Г.,*

*к.е.н., доцент, докторант кафедри банківської справи,*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Банківська система в умовах цифровізації економіки**

Сучасною тенденцією економічного розвитку країн світу є цифровізація всіх процесів, що сприяє появі нових бізнес-моделей та призводить до фундаментальних змін в сфері взаємодії банків і бізнесу. Цифрова економіка розширює масштаби охоплення різних систем життєдіяльності людини та впливає на розвиток показників рівня економічного добробуту країни як усередині, так і на міжнародному рівні. Подальше проникнення цифрових технологій в банківський сектор є однією з характерних особливостей сучасного глобального світу. Сучасний етап розвитку як світової, так і української банківської системи, нерозривно пов'язаний з цифровою трансформацією процесів обслуговування клієнтів банківських установ та вивченням суті цифрової моделі банківського обслуговування. Отже, перехід банківських систем у цифрову площину є процесом об'єктивним, неминучим, та зупинити його неможливо.

В даний час відбувається адаптація банківських систем передових країн світу до цифрової епохи банківського обслуговування. Про це свідчать зарубіжні дослідження, присвячені цифровій трансформації банківської діяльності таких компаній, як «ATKearney» (США) [1], «McKinsey&Company» [2], «KPMG» (Нідерланди) [3] «Cognizant» (Індія) [4], «Fujitsu» (Японія) [5]. При впровадженні цифрова економіка торкалася тільки фінансових процесів та пов'язаних з ними послуг (наприклад, віртуальний банкінг), але сьогодні вона проникає майже в усі сфери управління, починаючи від оцифровки документів і до електронного уряду. Це дозволяє говорити про багаторазове збільшення ринку цифрових сервісів зміст якого полягає в інтеграції раніше розрізнених технологій та нових підходів до управління виробничими і бізнес-процесами. Під впливом цифрової

економіки, системи автоматичного проектування (САПР) трансформуються в відокремлені складові банків, що інтегруються з bigdata, інтернетом речей, штучним інтелектом і навіть доповненою реальністю. Це дозволяє говорити про те, що інформація не тільки супроводжує життєдіяльність людини, а й проникає в фізичну суть предметів і явищ в широкому спектрі життєвих процесів. Це принципово новий щабель цифрової економіки, який вимагає не тільки збільшення ІТ-потенціалу банківського сектора, а і нестандартного підходу до управління банківськими установами в цілому.

Інтерес до банківської системи в умовах цифровізації економіки обумовлений необхідністю вирішення певних завдань, серед яких виділимо наступні:

1. Підвищення конкуренції на ринку. З банками як традиційними учасниками ринку успішно конкурують інноваційні компанії, будучи більш гнучкими і адаптивними, що стосується цінової політики та розробки нових продуктів і послуг. Це змушує більш консервативні банківські установи відмовлятися від домінуючої до останнього часу парадигми незначних інновацій.

2. Зниження вартості банківських продуктів і послуг. Впровадження нових технологій дозволяє знизити витрати на обслуговування клієнтів завдяки відмові від широкої мережі філій та відділень і переходу на електронну взаємодію і з клієнтом, і з регулятором.

3. Підвищення доступності банківських послуг за рахунок впровадження віддалених механізмів обслуговування та зниження порогів входу на ринок для клієнтів.

4. Підвищення прозорості економіки і ефективності заходів боротьби з відмиванням грошей та фінансуванням тероризму. Такі нові технології, як глибокий аналіз операцій, збір відомостей про активність клієнтів (наприклад, призначення платежів, місце скоєння трансакцій) дозволяють більш предметно і точно протидіяти незаконній діяльності, не накладаючи додаткові витрати на законослухняних клієнтів.

Таким чином, можна стверджувати, що функціонування банківської системи в умовах цифровізації економіки в своїй основі враховує наступні зміни:

- глобалізацію світового економічного простору, розмиття кордонів між економіками розвинутих країн;

- високий відсоток використання нових інформаційних технологій, як основу існування мережі цифрових екосистем в економіці;

- значну частку світових інвестицій в науково-дослідні проекти та технологічні стартапи, присвячені штучному інтелекту, роботизації, технології bigdata;

- фізичне зменшення інформаційних технологій, тотальний перехід в сферу мобільних сервісів і додатків;

- дискретне зберігання колосальних масивів даних в різних фізичних точках, повсякденне використання хмарних обчислень, в перспективі - туманних обчислень;

- більше 50% всіх процесів життєдіяльності людини у фінансовій, бізнес, соціальної і побутовій сфері відбуваються за допомогою віртуального простору.

#### **Список використаних джерел:**

1. Kearney A.T, Banking in s DigitalWorld, 2013. 23 p.
2. Digital Banking in Asia. Winning approaches in a new generation of financial services / McKin-sey&Company, 2014, Jan. 104 p.
3. Digital Banking. Banking on the go / KPMG, 2016, Feb. 28 p.
4. Digital Banking: Enhancing Customer Experience; GeneratingLong-TermLoyalty / Keep Challenging, 2014, march. 14 p.
5. The Fujitsu European Financial Services Survey 2016 / Financial Times, 2013. 24 p.

УДК 336.6

*Казаков А. І.,**Одеський національний економічний університет***Проблема закритості корпорації в Україні та спосіб їх вирішення**

Корпорація — це правова форма бізнесу, що відрізняється і відокремлена від конкретних осіб, які ними володіють. В Україні також похідними термінами від «корпорація» як правило позначаються явища, що пов'язані з акціонерними товариствами та господарськими товариствами. Корпорацією в Україні визнається договірне об'єднання, створене на основі поєднання виробничих, наукових і комерційних інтересів підприємств, що об'єдналися, з делегуванням ними окремих повноважень централізованого регулювання діяльності кожного з учасників органам управління корпорації. Державні і комунальні господарські об'єднання утворюються переважно у формі корпорації або концерну, незалежно від найменування об'єднання (комбінат, трест тощо). В Україні корпорація є організаційно-правовою формою об'єднань підприємств і є різновидом господарського об'єднання. Таким чином, в Україні корпорації не здійснюють безпосередньо виробничу діяльність (хоча це і не заборонено), а є лише об'єднанням виробничих та інших юридичних осіб з метою централізованого регулювання. Діяльність корпорацій в Україні регламентується Господарським кодексом України та іншими нормативно-правовими актами України. Утворення корпорації може потребувати попередньої згоди Антимонопольного комітету України відповідно до Положення про концентрацію.

В Україні більшість корпорацій закриті. Під закритими мається на увазі що вони не виставляються на біржі та не дають публічну інформацію що до свого стану, або надають та тільки за декілька років тому що унеможливило оцінку стану корпорацій. Тому наші корпорації у більшості складають невеликі організації які об'єднують людей що знають одне одного. Більшість фінансування іде за рахунок їх коштів . У світі практикують інші інструменти фінансування корпорацій. Такі як гранти , займи ,участь у капіталі компанії ,



дотації від держави, кредити . Всі ці інструменти великі компанії користуються. Але для маленьких компанії більшість з вище пере численного не є доступним. Якщо ці компанії будуються з нуля у них фактично є два варіанти – вони можуть запропонувати частку долі або акції великому інвестору, або запропонувати широкій масі інвесторів публічно на біржі. До першого варіанту більшість компаній не готові, тому маже чи не єдиним зостається публічне розміщення. Я вважаю що публічне розміщення компанії хоча б частки своїх активів позитивно вплине на економіку та бізнес в цілому. Для того щоб розмістити свої активи на біржі компанія має виконати ряд умов. Одна з них це чисте ведення своїх справ та розкриття інформації що стосується фінансів .Також можливість знизити процентні ставки у банку за рахунок прозорого бізнесу. Наша влада повинна зробити більш привабливим вихід молодих компаній на публічну біржу . Це дасть змогу їм розвиватись без впливу зі сторони інвесторів яке би було якщо компанія залучила б прямого великого інвестора. У США така практика вже давно є нормою. Я вважаю що якщо залучити нові компанії до публічної біржі, та сприяти розвитку таких відкритих компанії. Дотаціями , більш вигідними умовами кредитування та інші пільги, це сприятиме тому щоб інші компанії які не залучали цей інструмент, користувались ним. Це у свою чергу зробить бізнес на Україні більш прозорим що залучить нових інвесторів . Що у свою чергу позитивно посприє на усю економіку загалом.

#### **Список використаних джерел:**

1. Корпорація-...[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D0%BE%D1%80%D0%BF%D0%BE%D1%80%D0%B0%D1%86%D1%96%D1%8F>
2. [Корпоративна фінансова аналітика-...](#)[Електронний ресурс ]. – Режим доступу: <https://cyberleninka.ru/article/n/instrumenty-finansirovaniya-innovatsionnyh-kompaniy-novye-vozmozhnosti-birzhi/viewer>

УДК 338.64

*Козійчук М.В.,*

*факультет фінансів, 4 курс*

*Науковий керівник - Урванцева С. В.,*

*к.е.н., доцент кафедри*

*корпоративних фінансів і контролінгу*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Кредитування зовнішньоекономічної діяльності підприємств**

Збільшення кількості та обсягу експортних та імпорتنих торговельних операцій зумовлюють необхідність розширення банківського фінансування зовнішньоекономічної діяльності клієнтів. Для подальшого розвитку та поглиблення інтеграційних процесів експортери повинні створювати більше можливостей для співробітництва зі своїми партнерами. Відтак у процесі розвитку зовнішньоекономічних відносин суттєво зросла роль їх фінансування за рахунок боргових ресурсів.

Згідно Закону Україну зовнішньоекономічна діяльність – це діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, а також діяльність державних замовників з оборонного замовлення у випадках, визначених законами України, побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами [1].

В умовах ринкової економіки існує безліч методів залучення коштів з метою фінансування зовнішньоекономічної діяльності підприємства із зовнішніх джерел. Найбільш поширеною формою міжнародних розрахунків є розрахунки в кредит. Система зовнішньоекономічних взаємовідносин суб'єктів господарювання має можливість застосовувати різноманітні форми та методи міжнародного кредитування. Найпоширенішими формами банківського кредитування зовнішньоекономічної діяльності є факторинг та форфейтинг.

При зовнішньому факторингу у договірних відносинах між резидентами різних країн застосовується Конвенція УНІДРУА про міжнародний факторинг. Факторинг – це діяльність спеціалізованої установи (факторингової компанії або відділу банку), що пов'язана з переуступкою цій установі клієнтом-позичальником несплачених платежів-вимог за поставлені товари, виконані роботи чи надані послуги. Тобто, метою факторингу є забезпечення своєчасної оплати відвантаженої продукції, ліквідації дебіторської заборгованості та підвищення ефективності розрахунків.

Згідно з конвенцією існують певні обмеження щодо факторингу. Для обслуговування приймаються лише підприємства, що виробляють високоякісні та широкоживані товари та послуги; підприємства, що мають перспективу щодо розширення виробництва та збільшення прибутку, а нестача коштів у них має лише тимчасовий характер. Крім цього перед укладанням договору фактор ґрунтовно вивчає фінансово-господарську діяльність клієнта-позичальника. Оцінка фінансового стану впливає на прийняття позитивного чи негативного рішення про укладання факторингової угоди та її зміст [2].

Отже, факторинг – це особливо вигідна для підприємств дрібного та середнього бізнесу форма фінансування, що дає змогу експортерам сконцентруватися на виробничих проблемах [3]. Вона прискорює одержання більшої частини платежів, гарантує повне погашення заборгованості та знижує витрати на ведення рахунків. Факторинг дає гарантію платежу та звільняє постачальників від необхідності брати додаткові та дуже дорогі кредити в банку. Все це сприятливо впливає на фінансове становище підприємств.

Ще одним, не менш вагомим методом кредитування зовнішньоекономічної діяльності є форфейтинг, що є однією з форм короткострокового та середньострокового кредитування зовнішньоторговельних угод у формі придбання банком платіжних зобов'язань, поданих у формі векселів, без права зворотної вимоги до продавця. На відміну від факторингу, форфейтинг виключає регрес (регрес – зворотна вимога відшкодування сплаченої суми) до експортера

[3]. При цьому, форфейтер бере на себе всі ризики, пов'язані з операцією, а експортер відповідає лише за правові аспекти вимог.

Предметом форфейтингової угоди є дебіторська заборгованість покупців товарів, що, як правило, базується на придбанні (дисконтуванні) векселів та інших боргових вимог на основі фіксованої процентної ставки. Використання векселів пояснюється їх широким використанням у кредитуванні торговельних операцій та простотою оформлення.

Незважаючи на зручність даних методів кредитування зовнішньоекономічної діяльності, існує ряд проблем, що перешкоджає їх використанню. Перш за все, для багатьох підприємств здійснення зовнішньоекономічної діяльності є досить складним процесом, адже існує відмінність у веденні документообігу, законодавчих актах. Також існують досить вагомі недоліки, пов'язані з недосконалістю митного обслуговування та митних процедур, фінансових розрахунків, наявні проблеми транспортування й зв'язку; недосконалістю роботи служб із надання консалтингових, інформаційних та інших ділових послуг тощо[4]. Крім цього, для позичальника основними недоліками є те, що плата за даними видами кредитування є більшою ніж за іншими видами кредитних послуг банків; процедура прийняття рішення про фінансування є складною та довготривалою; існує ризик невизначеності, тобто при факторингових та форфейтингових операціях необхідно знати правові тонкощі країни-імпортера. В сучасних умовах існує валютний ризик, що пов'язаний з нестабільністю грошової одиниці, також не виключається процентний ризик. Для банку необхідно обов'язково враховувати кредитний ризик та ризик ліквідності.

Отже, фінансування зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання є важливим для економічного розвитку країни, адже воно виступає засобом конкурентної боротьби на міжнародному ринку, оскільки розширює можливості експортера щодо збуту, а імпортера – щодо придбання товару. Доцільним є розширення спектру послуг щодо зовнішньоекономічної

діяльності банками України, а також лояльності до клієнтів та зацікавленості ними.

### **Список використаних джерел:**

1. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16 квітня 1991 року № 1792-VIII. Відомості Верховної Ради України. 2017. № 52. Ст. 860.
2. Конвенція УНІДРУА про міжнародний факторинг: Закон України від 11.01.2006 № 3302-IV
3. Яценко М. С. Альтернативні форми фінансування зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання / М. С. Яценко, Ю. С. Максименко. // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2018. – №22. – С. 886–893.
4. Черчик Л. Основні проблеми зовнішньоекономічної діяльності підприємств України / Л. Черчик. // Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. – 2015. – №2. – С. 21–25.

**УДК 368**

*Кулікова Є. О.,*

*аспірантка кафедри ФМФР*

*Одеський національний економічний університет*

### **Особливості пенсійного страхування в Данії**

Сучасна пенсійна система України знаходиться на стадії реформування. Планується, що за результатами проведених реформ відбудеться формування такої системи, яка в повному обсязі забезпечить турботу про всіх громадян нашої країни. У зв'язку з цим набуває значущості аналіз досвіду функціонування пенсійних систем в ряді розвинених держав, в таких як Данія.

Данія має дворівневу пенсійну систему, яка складається з державної розподільчої та обов'язкової накопичувальної підсистеми, побудовану за корпоративним принципом (рис. 1).

Перший рівень	Другий рівень	Третій рівень
<ul style="list-style-type: none"> <li>• State Funded Basic Pension - 17% середнього заробітку; фінансування з загальних податків на основі PAYG</li> <li>• ATP (Labour Market Supplementary Pension) добровільна накопичувальна колективна страхова схема з фіксованими виплатами для самостійно зайнятих</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Професійні пенсії. Обов'язкові колективні страхові схеми по системі Схеми з встановленими внесками, встановленими колективним договором. 12% - ставка внеску для робітників з низьким доходом; 18% - для групи населення з високим доходом.</li> <li>• Не відноситься до самостійно зайнятих.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Добровільні пенсійні схеми з встановленими внесками</li> </ul>

Рис. 1. Структура пенсійної системи Данії

Джерело: складено самостійно автором на основі даних [1]

Базовий рівень представляє собою схему з фіксованими виплатами, фінансованого з загального доходу, виплачуваного в залежності від кількості років проживання в країні. Данія представляє додаткову соціальну підтримку у вигляді пенсії за доходами та пенсії по нужденності [1]. Існує вбудований механізм зменшення пенсії у випадку, якщо дохід перевищує 3/4 від середнього значення по країні. Індexсація пенсій відбувається на основі зростання рівня заробітних плат. Внески в обов'язкову накопичувальну підсистему здійснюється у розмірі 12-18% (в залежності від рівня доходу) в наступній пропорції: 2/3 сплачує роботодавець та 1/3 сам робітник. Існує механізми пізнього виходу на пенсію до 10 років. В Данії важливість додаткового пенсійного забезпечення зростає зі збільшенням доходів. Професійні пенсійні схеми є повністю фінансованими планами встановленими внесків, погодженими між соціальними партнерами шляхом колективних договорів за аналогом Нідерландів. Всі

робітники державного сектору включені в колективно погоджену повністю фінансовану схему встановленими внесками, в той час як в приватному секторі зареєстровані близько 75% робітників. Такі схеми не покривають індивідуально зайнятих робітників. Ставки внесків встановлюються колективним договором, однаковими для всіх робітників, які беруть участь в договорі. Рівень внесків варіюються від 12% для всіх груп робітників з низькими доходами та з низькими рівнем освіти, та до 18-20% для груп майбутніх пенсіонерів з більш високим рівнем доходу та вищою освітою. Данія визнає необхідність більш високих ставок за внесками для населення з більш високим рівнем доходу. Звичайно такі професійні пенсійні схеми покривають різного типу соціальні ризики та на них витрачаються близько 20-25% поточних внесків (крім виплат за віком, які повністю фінансуються державою).

Допомоги виплачуються як довічна рента. Пенсійні плани надають деякий вибір для своїх членів та дозволяють розробити індивідуальну схему виплат. Деякі схеми надають можливість розподілу частини внесків для накопичення на одноосібну виплату.

Максимальна допустима відсоткова ставка при видачі гарантій складає 1,5% для недавніх внесків або нових пенсійних схем (планів). Професійні пенсійні схеми в Данії функціонують на «комерційні основі»: пенсії збільшуються в залежності від дохідності активів та досвіду роботи фонду у випадку смерті пенсіонера.

### **Список використаних джерел:**

1. Sørensen O.B., Billig A., Lever M., Menard J.-C., Settergren O. The interaction of pillars in multi-pillar pension systems: A comparison of Canada, Denmark, Netherlands and Sweden // International Social Security Review. 2016. Vol. 69. Iss. 2. P. 53–84.

УДК 336.64

*Маєвська Є.С.,*

*студентка*

*Одеського національного економічного університету*

### **Механізм екологізації у діяльності корпорації**

На сьогоднішній день стан навколишнього середовища не можна назвати ідеальним – населення планети стикається з різними видами екологічних проблем. Однак часто в гонитві за прибутком, корпорації закривають очі на те, що їх господарська діяльність призводить до негативних екологічних наслідків. Адже витрати на заходи щодо підвищення захисту навколишнього середовища зменшують доходи.

У 2018 році, за екологічними показниками, Україна займала 109 місце серед 180-ти країн в той час, як більшість держав-членів ЄС входять в перші 30 [1]. Це демонструє іноземним інвесторам нашу недбалість та застаріле відношення до ведення господарської діяльності, а також робить наші корпорації непривабливими для співпраці та залучення іноземних коштів.

Окрім того, зростають ціни на електроенергію і невідновлювальні ресурси, частина електромереж вже працює з максимальним навантаженням і існує

небезпека їх відключення в період зростання споживання. Сьогодні Україна є однією з найменш енергоефективних економік світу. Енергоемність економіки нашої країни в 3,8 рази вище, ніж в 27 країнах ЄС. Неможливо розвиватися в сучасному світі, використовуючи ресурси так неефективно і марнотратно, так як економічне зростання, як правило, пов'язане з високою енергоефективністю.

Існує цілком зрозуміла бізнес-мотивація приділяти увагу проблемам екології, зокрема раціонального використання ресурсів. При цьому є можливість для інвестування в управління природними процесами, екологічний менеджмент



і нові технології, - в числі таких можливостей, наприклад, міжнародне фінансування, управління витратами і диверсифікація експорту.

Як висновок, на даний момент ми маємо країну з застарілими поглядами на промисловість та використання надр та ресурсів. Тому, заради розвитку економіки в сучасному світі нам потрібно дивитися у майбутнє, яке зараз не мислимо без застосування чітких кроків до оновлення та збереження навколишнього середовища. Також оновлення економіки під «зелені» технології потребує чіткого дотримання державою стратегії екологічної політики України на період до 2030 року, що була узгоджена у відповідному законі від 1 лютого 2019 року [2]. Для вирішення цих життєвих питань необхідним є застосування як зовнішнього впливу на діяльність корпорації, так й залучення внутрішніх резервів. Прикладом зовнішнього впливу є використання державою податкових пільг (прискорену амортизацію, знижені податки на власність або на прибуток) і політики надання пільгових позик державними фінансовими інститутами, які бажають інвестувати в «зелені» технології; заохочування приватними банками і страховими компаніями стимулювання малого бізнесу до поліпшення екологічних показників. Банки можуть вимагати перелік екологічних показників перш, ніж схвалити кредит, а страхові компанії - декларацію про виявлені екологічні ризики і заходи щодо їх зниження. Банки і страхові компанії також можуть надати кращі умови угоди для фірм з хорошою екологічною репутацією.

Для поліпшення позицій українських корпорацій на світовому ринку слід почати з кардинального перегляду структури інвестицій в економіку на користь ресурсозберігаючих галузей, включення екологічних умов, факторів і об'єктів, в тому числі всіх відновлюваних ресурсів, в число економічних категорій як рівноправних з іншими категоріями багатства. Розробка екологічного паспорту корпорацій та застосування у діяльності екологічних складової механіки управління корпоративними фінансами.

Слід зазначити також важливість підпорядкування економіки природних ресурсів та економіки виробництва екологічним обмеженням і принципу збалансованого природокористування, також перехід виробництва до стратегії

якісного зростання на основі зміни галузевої структури та технологічного переозброєння під еколого-економічним контролем. Значним змінам піддається розширення і уточнення системи платності природокористування, перехід на нову систему ціноутворення, повністю враховує екологічні чинники, збитки і ризики.

Відмова від остаточно-витратного підходу до охорони навколишнього середовища і включення природоохоронних функцій безпосередньо в економіку виробництва дасть додатковий поштовх для розвитку економіки. Ослаблення диктатури пропозиції і штучної стимуляції факультативних потреб, зменшення надмірності асортименту деяких товарів і послуг при посиленні екологічного контролю їх якості.

#### **Список використаних джерел:**

1. The Environmental Performance Index 2018 URL <https://news.yale.edu/2018/01/23/2018-environmental-performance-index-air-quality-top-public-health-threat> (дата звернення 28 грудня 2019 року)
2. Офіційний сайт Законодавства України URL <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/2697-19> (дата звернення 28 грудня 2019 року)

**УДК336.77:339.727**

***Мазур О.О.,***

*студентка 4 курсу факультету фінансів*

***Науковий керівник - Урванцева С.В.,***

*к.е.н., доцент кафедри корпоративних фінансів і контролінгу*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

#### **Співробітництво України з Європейським банком реконструкції та розвитку у підтримці малого та середнього бізнесу**

Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР) – це міжнародна фінансова організація заснована у 1991 році, діяльність якої спрямована на

фінансування економічних реформ у країнах Східної Європи з метою їх переходу до ринкової економіки. На сьогоднішній день членами ЄБРР є 65 країн. Україна стала членом ЄБРР з серпня 1992 року відповідно до Указу Президента України «Про членство України в Європейському банку реконструкції та розвитку» від 14.07.92 № 379. ЄБРР працює лише на комерційних засадах. Банк надає тільки цільові кредити під конкретні проекти приватним і державним структурам на потреби розвитку економіки (60% позичкових засобів спрямовуються у приватний і 40% - у державний сектор) [1]. ЄБРР не фінансує витрати державного бюджету, а здійснює фінансування тільки інвестиційних проектів розвитку у приватному та державному секторі. Банк фінансує різні галузі, окрім оборонної та тютюнової промисловості, а також проектів грального бізнесу.

На сьогоднішній день обсяг портфеля ЄБРР в Україні, загальна сума відкритих проектів, складає 3,86 млрд. євро, а операційні активи, фактично вибрані кошти за відкритими проектами, становлять 2,08 млрд. євро. У державному секторі нині впроваджуються 6 проектів, які фінансуються ЄБРР, на суму 1,41 млрд. євро, а саме: "Реабілітація гідроелектростанцій", "Модернізація магістрального газопроводу "Уренгой - Помари - Ужгород", "Завершення будівництва метрополітену у м. Дніпропетровську", "Україна: Комплексна (зведена) програма підвищення рівня безпеки енергоблоків атомних електростанцій", "Будівництво повітряної лінії 750 кВ Запорізька АЕС – Каховка" та "Покращення транспортно-експлуатаційного стану автомобільних доріг на підходах до м. Києва"[3].

Окрім надання кредитів державному сектору, ЄБРР кредитує цільові проекти малого та середнього бізнесу. З 1992 р. Банк вклав в українську економіку близько 14,6 млрд. євро, профінансувавши 450 проектів. 75 відсотків цих інвестицій припадає на приватний сектор. Базуючись на успішному спільному досвіді співпраці, у грудні 2018 р. АТ «Укрексімбанк» та ЄБРР уклали Кредитну угоду на суму, що еквівалентна 25 млн. дол. США для реалізації Програми кредитування мікро, малих та середніх підприємств, що спрямована на

підтримку Угоди про поглиблену та всеохоплюючу зону вільної торгівлі України з ЄС. Програма підтримується за рахунок фінансування Європейським Союзом в рамках Ініціативи EU4Business [2].

Кредитна лінія ЄБРР-EU4Business складається з кредитного, лізингового та грантового фінансування. Ця ініціатива покликана надати підтримку малому та середньому бізнесу України на шляху удосконалення їхньої господарської діяльності. Інвестуючи в модернізацію виробничих процесів, малі та середні підприємства підвищують якість продукції та послуг, посилюють свою екологічну відповідальність та знижують свої операційні витрати, оскільки нове обладнання завжди витрачає менше енергії, що знижує викиди вуглецю[4]. Ця кредитна лінія передбачає підтримку приватних компаній, що зареєстровані в Україні та мають до 250 працівників. Позичальники можуть отримати довгострокові кредити в сумі до €3млн. у гривневому еквіваленті. Кредитні кошти будуть надаватися не лише через Державний експортно-імпорتنний банк України, а також через ТОВ «ОТП Лізинг», якому виділено €10 млн. Додаткові ресурси ЄС в розмірі біля €28 млн. очікуються у найближчому майбутньому та будуть доступними для інших місцевих фінансових установ, які приєднуються до кредитної лінії. Керуючий директор ЄБРР у країнах Східної Європи і Кавказу Маттео Патроне зазначає: «Ця кредитна лінія – це інтеграція в географічному та економічному плані. Після утворення глибокої і всеосяжної зони вільної торгівлі між ЄС та Україною перед місцевими компаніями відкрилися численні можливості. Запуск кредитної лінії «EU4Business»-ЄБРР дає місцевим малим та середнім підприємствам, які забезпечують майже 80% робочих місць у країні, але на які наразі припадає лише близько 40% ВВП, додатковий доступ до фінансування для того, щоб вони могли й надалі розвиватися, ставати більш конкурентоспроможними».

Цінними перевагами даної програми є: доступність – 10-15% гранту за принципом кешбек, повернення частини вартості, зменшує вартість фінансування інвестиції; гнучкість – програмою можна скористатися для будь-якої інвестиції, яка допомагає компанії підвищувати ринковий потенціал та

рентабельність; передбачуваність – фінансування надається у гривні на 3 – 5 років; простота – немає суворих граничних показників для прийнятності, наприклад, немає мінімального значення IRR, внутрішньої норми прибутку; акцент на якості – всі прийнятні інвестиції покращують якість продукції; зменшена база витрат – результатом практично всіх прийнятих інвестицій є скорочення споживання енергії та ресурсів, зменшення бази витрат та підвищення конкурентних переваг; імідж «зеленого» бізнесу – практично всі прийнятні інвестиції зменшують кількість забруднювачів, наприклад, викидів парникових газів; безкоштовна експертна підтримка – прості процедури у поєднанні з технічними консультаціями, які пропонує група експертів, допоможуть прокласти шлях до нових ринків.

Прикладом дії даної програми може бути ТОВ «Нью Корн», яке скористалося наданою можливістю та придбало у лізинг новий трактор, уклавши угоду з «ОТП Лізинг» – фінансовим партнером кредитної лінії EU4Business-EBRD. Новий трактор повністю узгоджується зі стандартами енергоефективності, що призводить до покращення екологічного стану, особливо стосовно викидів CO<sub>2</sub>. Після успішної перевірки проекту компанія отримала 10% від вартості фінансування в якості гранту. Окрім гранту «Нью Корн» отримало такі переваги, як: уникнення використання первинної енергії: 53.18 МВт на рік, зниження викидів парникових газів: 6 т CO<sub>2</sub> на рік, поліпшення умов охорони здоров'я та безпеки працівників [4].

ЄБРР готує нові вигідні проекти й готовий співпрацювати з Україною в рамках нових стратегій, проте потрібні доказів, що ця співпраця потрібна нашій державі. Найкращим таким доказом буде прискорена реалізація проектів, як тих, що сьогодні є в кредитних портфелях, так і тих, що перебувають на стадії підготовки. Україна має доступ до великих обсягів кредитних ресурсів і на жаль не використовує всіх можливостей. Приватний сектор демонструє кращі результати використання наданих їм коштів, ніж державний сектор, тому нам залишається побажати малому та середньому бізнесу успіхів у співпраці з ЄБРР та у реалізації нових проектів. Водночас державному сектору варто брати

приклад з малих та середніх підприємств. Адже той, хто бажає розвивати власний потенціал, не буде нехтувати можливостями, які надаються йому на абсолютно вигідних умовах.

### **Список використаних джерел:**

1. Представництво України при Європейському Союзі та Європейському Співтоваристві з атомної енергії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ukraine-eu.mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/economic-cooperation/ifo-projects>
2. Офіційний сайт банку «Укресімбанк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.eximb.com/ua/business/corporate/corporate-kredyty/corporate-mfo/corporate-mfo-ebrr.html>
3. Мультимедійна платформа іномовлення України «Укрінформ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2805464-ukraina-ta-ebrr-proveli-spilnu-reviziju-investicijnih-proektiv.html>
4. Офіційний сайт Європейського банку реконструкції та розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.eu4business-ebrdcreditline.com.ua/?lang=uk>

**УДК 336.767:47**

***Макаров О.Ю.,***

*аспірант кафедри банківської справи,  
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Економічна природа ІСО як інноваційного інструменту фінансування та його місце у структурі грошової маси**

Забезпечення стійкого економічного зростання держави досягається лише за умови поступового розвитку як малого та середнього бізнесу (далі – МСБ), так й у корпоративному сегменті економіки. У свою чергу для розширення виробництва товарів та послуг економічним агентам необхідно отримувати

належне фінансування для інвестування у основні фонди. І якщо МСБ зазвичай покриває свій дефіцит ресурсів через канал банківського кредитування, то у корпоративному сегменті переважно використовують інші, класичні інструменти фінансування, такі як емісія корпоративних облігацій або ж випуск акцій (initial public offering, далі – IPO).

Поряд із класичними моделями фінансування, на міжнародному ринку все більшого поширення набирають інноваційні діджиталізовані інструменти, такі як первинне розміщення монет (initial coin offering, далі – ICO). І хоча на сьогоднішній день подібні інструменти фінансування в основному використовуються так званими стартап-структурами у сфері інформаційних технологій, є приклади успішного ICO у реальному секторі економіки[1].

Фінансування шляхом ICO за своєю суттю нагадує IPO, однак має й ряд відмінностей, які роблять цей інструмент більш простим і доступним як для емітента, так і для інвестора. Це досягається у першу чергу через те, що ряд етапів, притаманних IPO, ігноруються й залучення капіталу досягається без участі біржі, банків або венчурних фондів. Крім того, залучення ресурсів через ICO дозволяє залучати капітал по всьому світу без регіональних обмежень біржі. З іншого боку, залучення коштів через ICO може відбуватися без ідентифікації інвесторів, а також, без юридичних гарантій з боку емітента, що робить такі інвестиції значно ризикованішими у порівнянні до класичних інструментів. До того ж, залишаються відкритими питання щодо обліку таких операцій та їх регулювання з боку держави у разі випуску монет з боку функціонуючого МСБ або корпорації. Поряд з цим, необхідною є й класифікація та аналіз згаданих операцій центральним банком, адже з огляду на економічну природу монет, їх можна розуміти і як віртуальні гроші і як капітальні інструменти[2].

Так, вища експертна рада при раді Національного банку України (далі – НБУ) ще у четвертому кварталі 2017 року наголошувала на необхідності розробки нормативної бази щодо криптоактивів й зокрема – ICO, а у серпні 2018 року у звіті ради з фінансової стабільності питання залишалось відкритим, а статус ICO було озвучено як невизначений[3,4].

Цілком імовірно, що з поступовим розвитком інформаційних технологій та діджиталізації, ICO буде виступати не лише засобом фінансування стартап-проектів, а й стане капітальним інструментом для МСБ й корпоративного сегмента у реальному секторі економіки. Поряд з цим, монети можуть почати використовуватися як альтернативний платіжний засіб зі своєю інфраструктурою та виступити конкурентом фіатним грошам у випадку втрати довіри до уряду. Така двоїста економічна природа монет ICO робить з боку НБУ у подальшому можливим їх врахування як до агрегату М1, так і взагалі до не включення в грошову масу, прирівнюючи їх до акціонерного капіталу.

Через це, з боку Національного банку необхідно чітко розділити монети на ті, що мають капітальну природу й на ті, що мають грошову природу – тобто одні, які будуть використовуватися лише з метою залучення капіталу і їх можна буде випускати для наповнення статутного капіталу бізнесу (ICO) й інші, які будуть переважно транзакційні мита будуть підпадати під окреме регулювання.

Такий підхід, по-перше, дасть можливість вже існуючим компаніям розширити можливість свого фінансування та залучити додаткові ресурси для розвитку, а по-друге, унеможливить тиск на центральний банк та національну валюту та залишить структуру й природу грошової маси незмінною.

#### **Список використаних джерел:**

1. Лукасевич И. Я. Ico как инструмент финансирования бизнеса: мифы и реальность [Електронний ресурс] / Игорь Ярославович Лукасевич // Экономика. Налоги. Право. 2018. №2. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <https://cyberleninka.ru/article/n/ico-kak-instrument-finansirovaniya-biznesa-mify-i-realnost>
2. Рубанов П. М. Розмежування сутності понять «Електронні Гроші», «Віртуальні Гроші» та «Криптовалюти» [Електронний ресурс] / П. М. Рубанов // Електронний журнал «Ефективна економіка» №4. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6026>



3. Рекомендації Вищої експертної ради при Раді Національного банку України «Стосовно сутності криптовалют, перспектив їх розвитку та ризиків використання» [Електронний ресурс] // Національний банк України – Режим доступу до ресурсу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=57795440>
4. Звіт про діяльність Ради з фінансової стабільності (червень 2017 – липень 2018) [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://u.to/xY2-Fg>

### УДК 336.142.3

*Макогон В.Д.*

*д.е.н., с.н.с.*

*професор кафедри фінансів*

*Київського національного торговельно-економічного університету*

### **Пріоритетні напрями фінансової політики щодо розвитку корпоративного сектору**

В умовах глобалізаційних викликів з метою сприяння процесу збалансованої макроекономічної стабілізації та прискорення темпів економічного зростання питанням обґрунтування пріоритетних напрямів фінансової політики щодо розвитку корпоративного сектору, взаємоузгодженості його складових приділяється все більше уваги як в теоретичних розробках так і в методологічних дослідженнях різних наукових шкіл. Важливість створення умов для розвитку корпоративного сектору обумовлюється необхідністю врахування довгострокових соціально-економічних тенденцій розвитку суспільства та реальних можливостей економіки, оцінки їх впливу на фінансову систему країни.

Глобальна фінансова криза значною мірою вплинула на макроекономічну стабільність в країнах з розвинутою та трансформаційною економікою. Вагомими постають завдання щодо обґрунтування шляхів відновлення порушеної економічної рівноваги, забезпечення фінансової стабілізації економіки.

Зазначене активізувало процеси розробки і реалізації стратегій розвитку країн, у тому числі розвитку корпоративного сектору.

Дієве регулювання корпоративного сектору сприяє розробці ефективних підходів щодо розвитку малого й середнього бізнесу, оскільки саме корпорації визначають особливості та стандарти у веденні бізнесу, формують структуру економіки країни.

Україна як незалежна держава пройшла складний шлях становлення та розвитку корпоративного сектору. Проте, проведенні реформи у даній сфері не дали змоги для впровадження дієвої моделі соціально-економічного розвитку. Фінансування вітчизняного корпоративного сектору здійснюється переважно за рахунок власних коштів, додаткові ресурси залучаються під значні відсотки. В середньому за 2010-2017 роки кількість суб'єктів господарювання склала 1848 тис. одиниць, у тому числі за 2010-2012 роки – 1828 тис. одиниць, за 2013-2015 роки – 1876 тис. одиниць, за 2016-2017 роки – 1835 тис. одиниць. Кількість великих підприємств за 2010-2017 роки в середньому складає 538, у тому числі за 2010-2012 роки – 647, за 2013-2015 роки – 526, за 2016-2017 роки – 391. Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) усіма суб'єктами господарювання в середньому за 2010-2017 роки складає 5206,08 млрд.грн., у тому числі за 2010-2012 роки – 4086,31 млрд.грн., за 2013-2015 роки – 4783,57 млрд.грн., за 2016-2017 роки – 7519,51 млрд.грн. Частка обсягу реалізованої продукції великими підприємствами у загальному обсязі за 2010-2017 роки складає 37,87 %, у тому числі за 2010-2012 роки – 40,29 %, за 2013-2015 роки – 38,42 %, за 2016-2017 роки – 35,38 %.

Кількість найманих працівників на великих підприємствах також знижується. Частка найманих працівників на великих підприємствах у загальному обсязі за 2010-2017 роки складала 27,00 %, у тому числі за 2010-2012 роки – 27,96 %, за 2013-2015 роки – 27,54 %, за 2016-2017 роки – 24,14 %.

Найбільшу частку у ВВП в Україні складають: оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів; переробна промисловість; сільське, лісове та рибне господарство. При цьому, зросла частка сільського,

лісового та рибного господарства з 7,45% (2010 р.) до 10,14 % (2018 р.) тоді як зменшилась частка переробної промисловості з 13,22% (2010 р.) до 11,52 % (2018 р.); оптової та роздрібною торгівлі з 14,36 % (2010 р.) до 13,25 % (2018 р.).

Вирішення питань розвитку корпоративного сектору в умовах трансформаційних перетворень передбачає підвищення рівня обґрунтованості реалізованої фінансової політики, удосконалення механізму державного регулювання та системи корпоративного управління, зокрема в сфері великих державних підприємств. Вагомим завданням є створення умов для активізації розвитку фондового ринку, що сприятиме залученню додаткових фінансових ресурсів на прийнятних умовах.

## **УДК 336.6**

*Мельник В.В.,*

*студент 4 курсу факультету фінансів*

*Науковий керівник – Юркевич О.М.,*

*к.е.н., доцент кафедри*

*корпоративних фінансів і контролінгу*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Криптовалюта: особливості становлення та переваги в умовах глобалізації**

В умовах глобалізації електронні гроші набувають особливої популярності, хоча і з'явилися не так давно. Одним із таких нововведень у галузі електронних грошей виступають криптовалюти. Фактично це такі гроші, які дуже схожі на ті, які ми звикли зберігати на своїх розрахункових та інших картках[2]. Однак виникає питання: чи є такий спосіб збереження капіталу ефективним, вигідним та безпечним?

Підкреслимо, що в перші роки свого існування криптовалюта не була відомою та популярною. Проте після появи біткоїнів у 2009 році вона починає користуватися попитом. По суті це так звана система електронної

готівки, яка використовує однойменну цифрову валюту, яку часто називають криптовалютою або віртуальною валютою [1].

На офіційному сайті «біткоїн» трактується як інноваційна платіжна система та новий вид грошей, що функціонує без центрального органу управління чи банків, а опрацювання транзакцій та емісія біткоїнів виконується колективно учасниками комп'ютерної мережі Internet [3]. В Україні наразі такий віртуальний капітал не є офіційно затвердженим, відсутній офіційний орган, який б здійснював контроль даного обігу грошей.

Крім системи віртуальної валюти як Bitcoin, виділяють також Namecoin, Litecoin, PPCoin, Novacoin та інші[5], при цьому біткоїни є найбільш розповсюдженими у світі. Проте, не дивлячись на збільшення популярності криптовалюти, деякі країни відмовляються та навіть забороняють її використання. Серед чинників, які призвели до цієї ситуації, можна визначити недоліки та обмеження криптовалют в цілому.

По-перше, така валюта не контролюється жодним офіційним органом і тому вважається ненадійною. Фахівці стверджують, що багато людей ризикують, купуючи ці гроші. Навіть суд, поки що, нічим вам не допоможе у разі втрати ваших збережень [4]. По-друге, дані кошти можуть використовуватися для фінансування тероризму, злочинності, для легалізації грошових коштів, отриманих злочинним шляхом, тому існує небезпека їх нелегітимного використання. Також серед недоліків можна виділити постійне коливання курсу біткоїна відносно валюти США. Звідси неможливо передбачити фінансовий прибуток чи втрати, використовуючи електронні грошові одиниці.

Відмітимо також і переваги цієї системи віртуальних фінансових активів. Серед них можна виокремити таку перевагу, як відсутність додаткової комісії за використання криптовалюти. На думку дослідників, саме ця умова і приваблює споживачів до залучення користування біткоїнами [4].

Іншими перевагами використання цієї криптовалюти виступають її «недоступність» та анонімність, конфіденційність. Оскільки біткоїни

контролюються єдиною віртуальною системою, тому потенційно це може зменшувати ризики її зламування. До того ж перевагами цієї віртуальної грошової системи виступають: відсутність посередників, миттєвість платіжно-розрахункових операцій та відсутність необхідності конвертації у валюту країни здійснення розрахунків, можливість заключати міжнародні угоди, не звертаючи увагу на різницю в курсі валют, не платити податків взагалі.

Сьогодні у нашій державі починають з'являтися нові кафе, ресторани, продуктові магазини, в яких використовується даний різновид оплати товарів і послуг. При цьому і наші народні обранці та інші високі посадові особи часто вказують, що зберігають частину своїх заощаджень у біткоінах [1].

Узагальнюючи вище означене, можна стверджувати, що криптовалюта та інші електронні замітники грошових одиниць в перспективі набуватимуть більшого розповсюдження та популярності серед громадян України. Суспільство частіше починає використовувати ці нові форми електронних грошей, залучаючи їх у різні сфери фінансової діяльності. При цьому питання гарантування безпеки є і залишається на сьогодні одним із суттєвих у проблематиці криптовалют, що визначає головні перешкоди у їх розвитку та поширення в умовах глобалізації. Звідси для забезпечення збільшення частоти використання нових форм електронних грошей серед населення необхідно вирішити ще багато технологічних, економічних та юридичних питань загалом.

### **Список використаних джерел:**

1. Інноваційне підприємництво: стан та перспективи розвитку // Збірник матеріалів II Всеукраїнської науково-практичної конференції. — К.: КНЕУ, 2017. — 280 с.
2. Криптовалюта: що це таке і які перспективи її поширення — думка експертів [Електронний ресурс] // Гроші в кредит. — 2017. — Режим доступу до ресурсу: <http://groshi-v-kredit.org.ua/kryptovalyuta-scho-tse-take-i-yaki-perspektyvy-jiji-poshyrennya-dumka-ekspertiv.html>.
3. Модернізація управління національною економікою: матеріали IV

- Міжнар. наук.практ. конф. (24–25 листопада 2016 р.). — К.: КНЕУ, 2016. — 394, [6]с.
4. Попов В. Що таке криптовалюта? [Електронний ресурс] / Вадим Попов // Радіо Свобода. — 2017. — Режим доступу до ресурсу: <https://www.radiosvoboda.org/a/details/28742278.html>.
  5. Руденко Є. Возможности и перспективы развития криптовалют [Електронний ресурс] / Євгеній Руденко // Владивостокский государственный университет экономики и сервиса. — 2018. — Режим доступу до ресурсу: <https://www.scienceforum.ru/2015/pdf/10657.pdf>.

**УДК 336.7**

*Міщенко С.В.,*

*д.е.н., професор, професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування ДВНЗ «Університет банківської справи»*

### **Використання цифрових інновацій для кредитування корпоративного сектору**

Необхідність переходу на нові цифрові сервіси та використання інноваційних технологій набуває стрімкого розвитку в процесі взаємодії фінансових установ з клієнтами [1, с.21 - 22]. Так, упродовж 2008 - 2016 рр. світові інвестиції в цифрові фінансові технології збільшилися у 12 разів – майже до 60 млрд дол. США. Лідерами в цьому напрямі є США, Китай, Великобританія, Індія, Південна Корея, Австралія. Очікується, що у 2020 р. з використанням цифрових технологій буде здійснено близько 25–28% платежів і переказів та надано до 25% інших видів банківських послуг [1, с. 75].

Стрімкого поширення набуває використання інтелектуальних алгоритмів і програм, які дозволяють визначати та ефективно аналізувати споживчі настрої та побажання клієнтів і сприяють впровадженню нових продуктів і послуг на кредитному ринку, що набуває особливої актуальності в умовах зростання погіршення якості кредитних портфелів банківських установ [ 2, с. 47 - 48].

Сучасні системи грошових онлайн-переказів включають сервіси з переказу грошей, електронні гаманці, канали виведення грошей, шлюзи приймання онлайн-платежів тощо [3]. Перспективи для здійснення переказу грошей має використання технології blockchain, яка може стати новим способом укладення угод без участі третіх сторін [4, с. 310 – 311; 5, с.66 - 67].

Однією із головних банківських операцій є кредитування, однак і ця доволі традиційна банківська послуга в умовах цифрової економіки набуває суттєвих змін. Починаючи 2008 року, у світовій практиці активно розвивається так зване «P2P-кредитування», яке використовують, переважно, небанківські установи, хоча останнім часом його активно починають застосовувати й банки. Суть P2P-кредитування полягає в тому, що фінансові установи надають інформаційну платформу для зв'язку між розрізненими кредиторами та інвесторами, завдяки чому фізичні особи можуть безпосередньо надавати кошти в позику іншим фізичним особам або бізнесу. У 2015 році світові обсяги P2P-кредитування становили близько 64 млрд дол. США, а 2020-му можуть досягти 300 млрд дол. США [2, с.76]. Найбільш відомим провайдером послуг P2P-кредитування є британська компанія Zopa. Активно працюють на цьому ринку американські компанії Prosper і Lending Club, британська Funding Circle, канадська Communitylend, німецька Smava, міжнародна компанія Kiva та ін. Очікується, що у 2020 році лише в США обсяг P2P-кредитування становитиме понад 120 млрд дол. США.

У зв'язку з тим, що в багатьох країнах P2P-кредитування законодавчо ще не врегульовано, його розглядають по-різному, зокрема, як: банківську послугу (кредитну або депозитну), фінансовий інструмент, форму «придбання товарів у групах», різновид цифрової послуги, заснованої на електронних грошах, інструмент довірчого управління, інструмент надання консультаційних послуг з пошуку потенційних позичальників тощо [8].

Перспективним напрямом використання цифрових технологій є поява необанків – цифрових банків нового покоління, специфіка діяльності яких полягає в тому, що вони функціонують в онлайн-режимі на основі використання

технологій цифрового доступу та управління рахунками, що є у мобільному додатку. В Україні перший небанк – Monobank створено 2017 року. Відкриття і використання рахунку в цьому банку безплатні, а клієнт підключається до платіжної системи MasterCard. Сьогодні Monobank працює у партнерстві з ПАТ «Універсал банк» та активно формує власну клієнтську базу [2, с.77].

Крім того, у зв'язку з активним поширенням цифрових технологій важливого значення набуває забезпечення гарантій відшкодування втрат клієнтів, що виникли через шахрайські дії третіх осіб. Для цього, на наш погляд, необхідно забезпечити законодавче оформлення принципу «нульової відповідальності», згідно з яким такі втрати з рахунків клієнтів банки повинні компенсувати автоматично за власний кошт або з використанням коштів спеціально створених для таких цілей спільних страхових фондів.

#### **Список використаних джерел:**

1. Mishchenko S. (2019). Challenges of implementation the innovations in the non-bank financial sector of Ukraine /S. Mishchenko, D. Dorofeiev // European Cooperation. –2019. –№ 3(43). –С. 20-34.
2. Міщенко В. І. Маркетинг цифрових інновацій на ринку банківських послуг / В. І. Міщенко, С. В. Міщенко // Фінансовий простір. – 2018. – № 1 (29). – С. 75–79.
3. Міщенко В. І. Удосконалення управління проблемними активами банків / В. І. Міщенко, А. І. Граділь // Фінанси України. - 2009. - № 10. - С. 43-54.
4. Світовий досвід і перспективи розвитку електронних грошей в Україні: Науково-аналітичні матеріали. Вип.10 /П.М.Сенищ, В.М.Кравець, В.І.Міщенко та ін. –К.: Національний банк України. Центр наукових досліджень. 2008. -145с.
5. Науменкова С.В. Цифрові валюти у контексті суспільної довіри до грошей / С.В.Науменкова, В.І.Міщенко, С.В.Міщенко // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2018. -№ 2(25). - С. 305 – 316.
6. Науменкова С.В. Теоретичні засади функціонування криптовалют як нової форми грошей / С.В. Науменкова, В.І. Міщенко // Наукові праці НДФІ. – 2017. – №4(81). – С.66-70.



7. Науменкова С.В. Оверсайт платіжних систем на засадах ризик-орієнтованого нагляду / С.В. Науменкова, С.В. Міщенко // Науковий погляд: економіка та управління. – 2018. - №2(60) – С149 - 157.

8. Національний банк ініціює врегулювання питання P2P-кредитування [Електронний ресурс].– Режим доступу : [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=30375585](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=30375585).

**УДК 336.77**

*Паламарчук Т.С.,*

*студентка 4 курсу економіки та управління*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Краудлендінг, як сучасний метод фінансування бізнесу**

Малий та середній бізнес завжди потребує фінансування, тому питання оперативного отримання коштів залишається завжди актуальним. Сучасним методом отримання ресурсів є краудлендінг. Сама сутність поняття «краудлендінг» походить від двох англійських слів «crowd» - натовп та «lending» – позичання . Це одна із форм краудфандингу , сутність якої полягає в кредитуванні одними фізичними особами інших фізичних чи юридичних осіб за допомогою краудплатформ (Інтернет-площадок).В ринкових умовах виділяють три види краудлендінгу: P2P (кредитування фізичних осіб фізичними особами), P2B (кредитування фізичними особами юридичних осіб) та B2B (інвестор і позичальник юридичні особи).

Перша краудлендінгова платформа Zopa з'явилася в Великобританії в 2005 році, вона мала тип P2P платформи. За 13 років свого існування було видано запозичень на суму більшу ніж 3,6 млрд.фунтів стерлінгів, а кількість позичальників перевищувало 300 000 осіб при відсоткових ставках 4-6%. Виникнення нового способу забезпечення ресурсами малого і середнього бізнесу вимагало законодавчого підкріплення. Важливим етапом у розвитку краудлендінгу стало прийняття в 2012 році в США «JOBS Act» – закон, що

містить основні принципи народного фінансування. За останні 5 років з'явилося безліч стартапів, капіталізація яких перевищує 1 млрд. дол. США. Близько 20% успішних фінтех-стартапів в світі мають безпосереднє відношення до фінансування. А щодо структури розміщення краудлендінга, то 50% краудплатформ знаходяться в США, 20% у Великобританії та Китаї, а 10% - у Німеччині, Латвії та інших країнах. Поступово кожна з країн почала спеціалізуватися на певному виді кредитування, так Німеччина спеціалізується на P2P-кредитуванні тільки медійних компаній, а Австрія працює з компаніями, які на ринку більше 10 років. Причинами популярності використання даного способу в зарубіжних країнах є те, що ставки по депозитах мінімальні 0,3-1,2%, а крауд-площадки пропонують 3-7%, позичальникам набагато простіше отримати фінансування за допомогою видів краудфандингу, аніж взяти кредит в банку. Все відбувається всього лиш за декілька днів, без збору додаткових документів та в онлайн режимі.

Існують і вітчизняні приклади краудлендінгу. В березні 2016 року ПриватБанк оголосив про запуск схожої платформи з назвою програми «Сервіс вигідних вкладень». Банк виступав посередником, при цьому він не відображав у балансі всі видані кредити. Вже в черні цього ж року керівництвом ПриватБанку було проінформовано, що створена ними краудплатформа «КУБ», яка сформувала кредитів на суму 1,6 млрд.грн для фізичних осіб та малого бізнесу. Проте вона проіснувала менше року, адже Національний Банк України видав розпорядження про заборону залучення клієнтів через те, що банк отримувал кошти від населення та не показував їх у звітності та як наслідок платформа «КУБ» і відповідно сама програма були закриті. Після двохрічного перериву в 2018 році виникає перша краудплатформа без посередників – FinHub, партнером якого є Таскомбанк, Microsoft Face Api, Українське бюро кредитних історій, TASlink та Clarify що започаткувала нові сходинки розвитку на території України краудлендінгу. Дана платформа вигідна для інвесторів тим, що дозволяє їм збільшувати доходи, відхиляє недоброякісних позичальників та дає можливість робити інвестиції від 500 грн. А головною причиною чому

позичальники звертаються до FinHub є можливість оформити як і короткостроковий, так і довгостроковий кредит. При цьому наступною перевагою є те, що не потрібна велика кількість документів для оформлення, а погашення позики здійснюється через власний персональний кабінет з відсутньою комісією.

Попри всі позитивні сторони краудлендінг має і недоліки – це ризик збільшення кібератак, нзаконодавча нерегульованість у деяки країнах та при цьому існує ймовірність банкрутування краудплатформи та компанії, яка її створила та обслуговує. Як показує досвід в країнах, таких як США, Німеччина, Україні та інших, краудлендінг використовується тими, хто бажає розпочати власну справу.

Отже, як бачимо за рахунок використання нового виду фінансування можливо розширити існуючий ринок кредитування та як наслідок збільшиться кількість вітчизняних та іноземних інвесторів, а розвиток сучасних технологічних інновацій забезпечує плацдарм до покращення якості та швидкості надання фінансування. При цьому використання краудлендінгу на території України є чудовим способом до забезпечення розвитку економіки – він забезпечить великий доступ до фінансування малого та середнього бізнесу та буде сприяти до його розвитку, а бізнес в свою чергу буде забезпечувати збільшення робочих місць та обсягу виробництва в Україні. Але напевно великою проблемою з якою можуть зіткнутися краудплатформи – це недовіра населення. Тому важливим етапом для розвитку та довіри до краудлендінгу має бути поширення фінансової грамотності населення.

#### **Список використаних джерел:**

1. Що таке краудлендінг [Електронний ресурс]. – 2012. – Режим доступу до ресурсу: <https://mmgp.ru/showthread.php?t=438502>.
2. Офіційний сайт FinHub [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://finhub.ua>.
3. Развитие рынка P2P-кредитования: особенности функционирования та міжнародний досвід розвитку [Електронний ресурс]. – 2019. – Режим

доступу до ресурсу:  
<http://www.beroc.by/webroot/delivery/files/P2P022019.pdf>.

4. Краудінвестинг – нове рішення в бізнесі [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://moneyveo.ua/uk/article/kraudinvesting>

**УДК 336.6**

*Рахуба С.О.,*

*студент 4 курсу факультету фінансів  
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

*Науковий керівник – Юркевич О.М.,*

*к.е.н., доцент кафедри  
корпоративних фінансів і контролінгу  
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Шляхи покращення інвестиційного клімату в Україні**

Інвестиційний клімат безпосередньо впливає на основні показники соціально-економічного розвитку України. Сприятливий інвестиційний клімат уможлиблює вирішення соціальних проблем, забезпечує високий рівень зайнятості населення, дозволяє оновлювати виробництво, проводити модернізацію й впроваджувати новітні технології. Тому в нинішній час стабілізація інвестиційного клімату, зокрема через його аналіз та прогнозування, є актуальним завданням для України [1].

Слід зауважити, що сучасна інвестиційна політика в Україні носить дуже суперечливий та непослідовний характер так, як не завжди враховується специфіка економіки держави, що розвивається. Модель державної інвестиційної політики, має передбачати активну участь держави в інвестиційному процесі та забезпечити умови для стійкого економічного зростання шляхом реалізації розвитку внутрішнього інвестиційного потенціалу економіки. Інвестиційна політика повинна бути спрямована на усунення перешкод та запровадження стимулів для інвестування, захисту прав, послідовне зниження регуляторного

тиску на інвесторів, зниження соціального напруження а також, на залучення іноземних інвестицій, отримання іноземних кредитів, створення спільних підприємств з іноземним капіталом.

Однією з основних проблем створення сприятливого інвестиційного клімату в країні є те, що існуючій структурі державного апарату притаманний громіздкий процес прийняття рішень, бюрократія і нечітке розмежування компетенції між урядовими відомствами. Сильно заважають поліпшенню інвестиційного клімату недостатній рівень правових гарантій, непрозоре законодавство, стан якого сьогодні потребує негайного вдосконалення. У державі не сформовані єдині умови для всіх без винятку суб'єктів господарювання. Передумовами не розкриття українською економікою інвестиційного потенціалу є: незадовільний стан основних засобів та інфраструктури, застарілі технології, висока енергоємність економіки, недостатня конкурентоспроможність продукції та низький рівень політико-правової стабільності, регуляторні перешкоди та корупція, низький рівень розвитку фінансової інфраструктури та незначна інноваційна складова економіки [2].

Для покращення інвестиційного клімату потрібно здійснювати такі заходи: створення сприятливого інвестиційного середовища шляхом стимулювання національних інвесторів здійснювати інвестиції; здійснення пенсійної реформи та сприяння становленню інституту недержавних пенсійних фондів; легалізація тіньових капіталів, що забезпечить значний притік інвестиційних ресурсів в економіку країни з-за кордону [3]; розвиток депозитарної системи; сприяння розвитку ефективної банківської системи, орієнтованої на кредитування реального сектора економіки; реформування системи оплати праці; розробка та подання пропозицій у вищі органи державної влади України щодо вдосконалення державного регулювання сфери іноземного інвестування; зниження податкового навантаження на економіку країни; ведення дієвої боротьби з корупцією [4]; забезпечення прибутковості підприємств державної форми власності; підвищення ефективності інвестицій за рахунок

зростання прозорості ринкового середовища та роботи підприємств; створення рівних конкурентних умов для внутрішніх та іноземних інвесторів; здійснення реструктуризації великих неефективних підприємств та максимальне розширення сфери малого та середнього бізнесу; сприяння розвитку фондового ринку з метою активізації участі іноземних інвесторів у процесах приватизації, зокрема шляхом здійснення портфельних інвестицій [5].

Отже, для формування сприятливого інвестиційного клімату в Україні повинні бути здійснені комплексні заходи щодо поліпшення умов діяльності інвесторів, розширення механізмів, забезпечення еквівалентності обміну між галузями і сферами економіки, встановлення економічно обґрунтованих та взаємовигідних цін на інвестиційні ресурси. Відповідне збільшення обсягу інвестицій в економіку України забезпечить пришвидшення соціально-економічного розвитку країни та пріоритетних галузей виробництва. Тобто, державна політика стосовно формування інвестиційного клімату потребує докорінних змін і має проводитися на вищому рівні. Вона має базуватися на забезпеченні стійкого підйому економіки України шляхом реформування фінансово-кредитної системи, удосконалення відносин власності, а також створення сприятливого інвестиційного клімату для залучення іноземних інвестицій.

### **Список використаних джерел:**

1. Дяченко М. І. Формування інвестиційного клімату та інвестиційна привабливість регіону / М. І. Дяченко, О. М. Саковська // Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. - 2016. - № 4. - С. 15-24. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/efmapnp\\_2016\\_4\\_4](http://nbuv.gov.ua/UJRN/efmapnp_2016_4_4)
2. Ліщук В. В. Оцінювання інвестиційного клімату як основа для залучення іноземного капіталу в економіку України / В. В. Ліщук // Агросвіт. - 2016. - № 10. - С. 56-61
3. Пітель Н.Я. Проблеми формування інвестиційного клімату України / Н.Я. Пітель [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/biznes/2015\\_3/2010/03/100315.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/biznes/2015_3/2010/03/100315.pdf).

4. Семенова Е. Д. Інвестиційні ризики та інвестиційний клімат України / Е. Д. Семенова, К. І. Тарасова // Інвестиції та економіка: проблеми і перспективи зростання в умовах Придністровської Молдавської Республіки: - Тираспіль: 2016. - С. 60-64.

5. Щепіна Т. Г. Проблеми формування сприятливого інвестиційного клімату в Україні / Т. Г. Щепіна // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. - 2014.

**УДК 339.92**

***Рябець Н.М.,***

*к.е.н. доцент кафедри міжнародного менеджменту*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

**Особливості фінансової політики транснаціональних корпоративних структур в умовах глобалізації**

В сучасних умовах розвитку, що насамперед, характеризуються інтенсифікацією процесів глобалізації, провідними суб'єктами глобального бізнес-середовища виступають корпоративні структури, зокрема транснаціональні, що здійснюють свою діяльність на численних ринках різних країн та нівелюють кордони національних економік. Сучасні процеси, що відбуваються у глобальній економіці, характеризуються високим ступенем турбулентності та сприяють формуванню нового покоління транснаціональних корпорацій. Так, все більшого масштабу набуває процес метакорпоратизації – формування корпорацій, які здійснюють не лише загальні функції з виробництва товарів/надання послуг, специфічні функції з оптимального комбінування мобільних факторів виробництва, а й приховані функції реальної економічної влади в країні та представництво в глобальній економіці. Саме мета корпорації володіють економічними ресурсами, лобіюють свої інтереси, формують транснаціональні коаліції, що здійснюють фінансово-інвестиційну взаємодію, а їх сукупність формує потужний транснаціональний капітал, причому це

відбувається за межами сфери контролю національних держав та їх інститутів і відомств. Фінансова глобалізація, як структурний елемент економічної глобалізації, трансформувала уявлення щодо транснаціонального капіталу, який в сучасних умовах оперує в глобальних масштабах і набув високого ступеню самодостатності: посилюється тенденція до відриву фінансової системи від відтворювальних процесів реальної економіки, зародився великий масив світових віртуальних фінансів. Поява ТНК нового покоління, які на сьогодні є провідними суб'єктами фінансової глобалізації, видозмінила їх фінансову політику та кардинально вплинула на динаміку і форми інвестиційних процесів у глобальних масштабах. Таким, чином, глобалізація світового господарства призвела до трансформації форм фінансової політики корпорацій, зокрема інвестиційної:

1) масштабні фінансові потоки корпорацій, що стимулюються глобалізацією та одночасно сприяють її подальшій інтенсифікації, поділились на дві групи – тактичне (цінні папери купуються з метою їх подальшого перепродажу, коли ринкова ціна на них зростає, інвестор прагне отримати курсовий дохід) та стратегічне інвестування (купуються цінні папери (акції), які забезпечують контроль або хоча б можливість участі в процесі прийняття рішень в компанії);

2) в структурі фінансових потоків, що генеруються корпоративними структурами, на сьогодні значно превалює тактичне інвестування, мета яких є спекулятивною, їх характер – короткостроковість, а об'єктом виступають в основному цінні папери в тих регіонах світу, яким властивий швидкий темп росту курсів. Наплив тактичних інвестицій туди ще більше підштовхує курси до зростання, і вони далеко відриваються від вартості тих реальних активів, які за ними стоять. Відбувається «перегрівання» місцевого фінансового ринку, а в умовах глобалізації фінансово-валютна дестабілізація виходить за межі національних кордонів та розповсюджується по всьому світу;

3) саме завдяки глобалізації стрімко зростає обсяг «швидких грошей». Швидкість фінансових потоків, залучених в тактичне інвестування, є



надзвичайно високою. Їх обертання в глобальному бізнес-середовищі носить хаотичний та непередбачуваний характер (вільні від впливу будь-якого регулюючого або контролюючого впливу з боку інституцій);

Всі ці обставини засвідчують той факт, що в сучасних умовах функціонування фінансова політика корпорацій, зокрема її інвестиційна складова, стає все більше складною та неоднорідною. Реалізуючі свою фінансову політику, мета корпорації використовують увесь потенціал світових фінансових ринків. Вони отримують банківські кредити від ТНБ та інших банків, розміщують на різних ринках свої цінні папери (акції, облігації та ін.), залучають між корпоративні позики одна одної, виступають клієнтами – позичальниками пенсійних, страхових, інвестиційних та інших фінансових фондів. При цьому оцінюються умови отримання коштів із диверсифікованих джерел і на різних ринках: вартість угоди, ефективність запозичення, ступінь ризиків та ін. Також ТНК і ТНБ оптимізують свої капіталовкладення по всьому світу, одночасно використовуючи можливості, що надає глобалізація (лібералізація, відсутність потужного контролю ) та посилюючи її. Таким чином, мова йде про міжнародну фінансово-інвестиційну політику, яка стала звичайною практикою для транснаціональних учасників сучасного глобального бізнесу. Крім того, корпорації вже тривалий час реалізують можливості своєї корпоративної системи, фінансуючи інвестиції в конкретному регіоні світу, вони легко спрямовують туди грошові кошти з інших своїх структурних підрозділів, які розміщені в багатьох країнах. Такі операції, в свою чергу, сприяють глобалізації міжнародних інвестицій та одночасно вносять елементи дестабілізації у функціонування глобальної економіки.

Таким чином, великі обсяги міжкраїнового переміщення капіталів виявляються залежними від різноспрямованих фінансових стратегій окремих транснаціональних корпоративних структур, що спричинює формування та поглиблення нової фінансово-інвестиційної стратифікації країн: в розвинутих країнах переважають стратегічне інвестування, натомість в країнах, що розвиваються превалює спекулятивне, не підкріплене реальними активами,

тактичне інвестування, адже саме тактичне інвестування в транснаціональних масштабах, спричинене глобалізацією, в найбільшому ступені і відповідальним в її негативних і навіть у ряді випадках руйнівних наслідках.

### **Список використаних джерел:**

1. Новак В. Деякі аспекти фінансової політики транснаціональних корпорацій / В. Новак, М. Вольвач // Вісник національного авіаційного університету. – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://er.nau.edu.ua:8080/handle/NAU/15931>.
2. Строгаль Д. Тенденції та схеми накопичення капіталу транснаціональними компаніями в офшорних зонах / Д. Строгаль // Ефективна економіка. – 2013. – № 12. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2619>.

**УДК 347.73:336.225.673 (477)**

**Франковська М.О.,**

*«Фінанси та страхування», 4 курс*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

**Науковий керівник – Жибер Т.В.,**

*к.е.н., доцент кафедри фінансів*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Новації податкової політики в Україні**

Варто зазначити, що в Україні відбуваються кардинальні зміни в соціально-економічній та політичній сферах. Тому одним із важливих шляхів підвищення ефективності функціонування українських підприємств є вдосконалення механізму оподаткування.

В Україні розроблено законодавчу базу, яка регламентує справляння податків, і створено адміністративні органи, які контролюють виконання законодавства суб'єктами господарювання, але сказати, що податкова система є ефективною й досягає свого функціонального призначення, не можна.

Докази неефективності можна виділити такі:

- значна кількість малоефективних податків;
- нестабільна нормативно-правова база оподаткування й суперечливість окремих законодавчих норм;

- нераціональна система податкових пільг, що залишає можливості для ухиляння від сплати податків і не стимулює інноваційну діяльність та енергоефективність;
- значні розбіжності між податковим і бухгалтерським обліком.

Варто зазначити, що сучасна **система оподаткування** в Україні – це сукупність податків, зборів, інших обов’язкових платежів до бюджетів і внесків до державних цільових фондів, що справляються в установленому Податковим кодексом порядку.

За роки незалежності податкова система України стала потужним джерелом доходів держави, забезпечуючи понад 75% доходів до зведеного бюджету країни. І протягом цього періоду уряд постійно шукає нові шляхи вдосконалення системи оподаткування. На початковому етапі було встановлено високий рівень податкових ставок та високий податковий тягар, але поступово держава перейшла до зменшення податків і оптимізації пільг[3, с. 12].

Законодавство з оподаткування і надалі часто змінюється, і податкові зміни неодмінно впливають на майже всі сфери діяльності.

Зміни стосуються тих підприємств та організацій, діяльність яких стосується:

- реалізації та виготовлення тютюнової чи алкогольної продукції;
- нерухомого виду майна;
- оподаткування згідно зі спрощеною системою;
- єдиного соціального внеску.

Варто зазначити, новації 2019 року: оподаткування податком на доходи фізичних осіб (табл. 1)[1].

*Таблиця 1*

**Нововведення оподаткування на доходи фізичних осіб у 2019 році**

№	Нововведення
1.	З 01.01.2019 року не оподатковуються доходи фізичних осіб стипендій, які в поточному році не перевищують 2690 грн. на місяць, незалежно від джерела платежу.

2.	З 01.01.2019 за певних умов сума страхової виплати, сплачена страховиком-нерезидентом, не оподатковується.
3.	З 01.01.2019 лише податок на прибуток оподатковується лише частина вартості подарунку, що перевищує 25% мінімальної заробітної плати (у 2019 році - 1043,25 грн на місяць).
4.	Громадяни, які платять за освітні послуги, що надаються вітчизняними дошкільними, шкільними та позашкільними навчальними закладами, мають право на пільгу з податку.
5.	Громадяни, які отримали винагороду за цивільно-правовими договорами від фізичних осіб - платників єдиного податку четвертої групи, зобов'язані подати податкову декларацію (доки такі платежі не будуть отримані від податкових агентів)

Джерело: складено автором за даними територіальних органів ДФС,

<http://zp.sfs.gov.ua/media-ark/news-ark/365231.html>

Слід зазначити, що у процесі реформування системи оподаткування в Україні важливою проблемою є не лише рівень податкового навантаження, а й оптимальне поєднання прямих і непрямих податків. Непрямі податки хоч і зручні для фіскальних органів з позиції їх стягнення, однак їх сплата лягає тягарем на плечі кінцевого споживача. Тому є думка, що переважання справедливих прямих податків дасть змогу уникнути негативних наслідків, таких як: занепад рівня життя більшості населення, подальший спад і занепад українського виробництва, не здатного конкурувати з дешевою продукцією іноземних фірм.

У свою чергу, Міністерство фінансів України виокремило 5 найважливіших нововведень до Податкового кодексу (табл. 2) [2].

*Таблиця 2*

#### **Нововведення до Податкового кодексу**

1.	Зниження неоподаткованої вартості міжнародних посилок з 1 липня 2019 року зі 150 до 100 євро. При цьому норма про «три посилки» скасована, оскільки поштові оператори виявились не готовими до адміністрування такого обмеження.
2.	Збільшення ставок екологічного податку з 1 січня 2019 року. Ставка податку за викиди двоокису вуглецю зростає з 0,41 грн./тонну до 10 грн./тонну з метою стимулювання підприємств до зменшення забруднення навколишнього середовища, а

також наближення до ставок за викиди парникових газів в країнах ЄС.
3. Індксація ставок акцизного податку з тютюнових виробів на 9% з 1 липня 2019 року.
4. Удосконалення електронної системи контролю за обігом палива з 1 липня 2019 року, що дозволить збільшити надходження акцизного податку на паливо.
5. Збільшення ставок рентної плати за користування надрами для видобування нафти і конденсату на 2%: з 29%/14% до 31%/16% (залежно від глибини залягання) та залізної руди на 0,8% з 8 до 8,8%.

Джерело: складено автором за даними бухгалтерських новин сайту «Дебет-кредит», <https://news.dtki.ua/taxation/common/51818>

Узагальнюючи вищезазначене, отримуємо висновок, що головною метою реформ у сфері оподаткування повинно бути створення передумов для економічного зростання за рахунок вивільнення підприємницького потенціалу та сприяння реалізації конкурентних переваг країни. Особливо це стосується використання «людського капіталу» для прискореного розвитку інтелектуально-містких галузей. На структурному рівні реформа має сприяти прискореному оновленню економіки через пришвидшення процесів зростання нових підприємств і галузей та відмирання старих.

### Список використаних джерел:

1. Новації 2019 року: оподаткування податком на доходи фізичних осіб [Електронне джерело]. – Режим доступу: <http://zp.sfs.gov.ua/media-ark/news-ark/365231.html>
2. Податкові зміни-2019 прийнято: що зміниться? [Електронне джерело]. – Режим доступу : <https://news.dtki.ua/taxation/common/51818>
3. Радова О. В. Оподаткування в Україні: нововведення, тенденції та проблеми розвитку // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – Випуск 20. – С. 11 – 14.

УДК 336.763.31

*Чеберяко О. В.,*

*д.і.н, к.е.н., професор,*

*Київський національний університет імені Тараса Шевченка*

*Гнатюк О. Ю.,*

*студентка I курсу магістратури*

*Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

### **"Зелені" облигації як інструмент фінансування екологічних проектів**

Розширення масштабів екологічних проблем спонукає все більшу кількість суб'єктів господарської діяльності переходити до відновлюваних джерел енергії. Однак, разом з цим, зростає і проблема фінансування "зелених" проектів та залучення грошових коштів. Для вирішення поставлених проблем у міжнародній практиці використовують такий інструмент, як "зелені" облигації, які покликані акумулювати значні обсяги капіталу з метою реалізації екологічних проектів.

"Зелені" облигації являють собою боргові фінансові інструменти, надходження від розміщення яких спрямовуються виключно на фінансування зелених проектів[ 1].

Емітентами "зелених бондів" є не лише підприємства, а й міжнародні фінансові організації, органи влади, банки. На сьогодні найбільшими емітентами є Міжнародна фінансова корпорація та Світовий банк. З 2008 р. Світовим банком було проведено 135 емісій "зелених бондів" у 19 валютах на суму більше, ніж 11 млрд. дол. США, а Міжнародна фінансова корпорація здійснила 77 емісій у 12 валютах на загальну суму 5,8 млрд. дол. США. Ціна облигацій є досить високою, тому у них інвестують переважно організації та установи, які мають можливість акумулювати значні обсяги грошових ресурсів з метою їх примноження. Такими інвесторами виступають переважно страхові компанії, інвестиційні та пенсійні фонди [1].

Протягом останніх 10 років "зелені" облигації вийшли з периферійних ринків капіталу, щоб зайняти один з найбільш швидкозростаючих сегментів. "Зелені" облигації сьогодні використовуються в усьому світі як джерело

фінансування для широкого кола емітентів, включаючи як підприємства, які перейшли на відновлювану енергію, так і ті, що прагнуть до цього [2].

Країнами, які випускають найбільші обсяги "зелених" облігацій станом на кінець вересня 2019 р., є США, Франція, Китай, Німеччина, Нідерланди та інші (рис. 1).

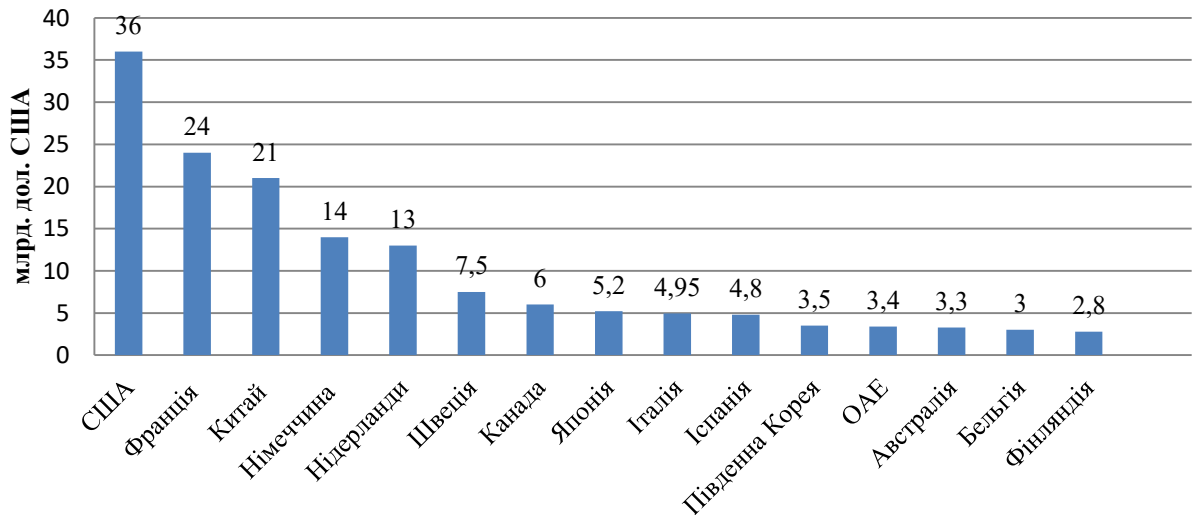


Рис. 1. Топ 15 країн найбільших емітентів "зелених" облігацій

Джерело: складено автором на основі [3].

Прогнозується, що глобальна емісія "зелених" облігацій на кінець 2019 р. складе 200 млрд. дол. США (проти 167,3 млрд. дол. США у 2018 р.). Завдяки Паризькій угоді та Цілям ООН щодо сталого розвитку (ООН заявила, що світу потрібно 90 трлн дол. США інвестицій до 2030 р. для їх досягнення), не повинно бути меж для зростання та використання "зелених" облігацій. Однак, залишаються суттєві виклики та ризики для ЄС щодо впровадження використання та зростання ринку "зелених" облігацій: недостатній договірний захист для інвесторів, високі ризики, якість звітності про показники та прозорість, ціноутворення тощо [2].

Що стосується України, то в нашій країні "зелені бонди" є не дуже поширеними. Однак дане питання постійно розглядається вітчизняними регуляторами. Для створення ринку "зелених" облігацій планується розробити Концепцію створення самого ринку в Україні, імплементувати план дій з її

реалізації, а також розробити необхідне законодавство як обов'язковий елемент регулювання будь-якого ринку.

За розрахунком International Finance Company запуск ринку "зелених" облигацій дасть змогу Україні залучити 73 млрд. дол. США до 2030 року. Це забезпечить залучення капіталу в різні сфери енергетики нашої країни, що, в свою чергу, є необхідним для виконання цілей Енергетичної стратегії України до 2035 року [4].

Отже, "зелені" облигації є ефективним фінансовим інструментом, що дає змогу отримувати великі обсяги коштів, а найголовніше – спрямовувати їх в екологічні проекти. Світовий ринок "зелених" облигацій свідчить про його стрімке зростання. За рахунок емісії "зелених бондів" проведено реалізацію значної кількості проектів відновлюваної енергії у ряді європейських країн, США, Китаї. Не дивлячись на те, що ринок "зелених" облигацій в Україні перебуває на початковому етапі розвитку, проте він має широкі можливості для його впровадження, що у майбутньому забезпечить фінансування вітчизняних проектів у сфері чистої енергетики.

### **Список використаних джерел:**

1. Р. Безпалый "Зелені" облигації як інструмент фінансування екологічних проектів [Електронний ресурс] / Р. Безпалый // Ecodevelop. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <https://ecodevelop.ua/zeleni-obligatsiyi-120918/>.

2. Michael D. Critical challenges facing the green bond market [Електронний ресурс] / D. Michael, T. James // International Financial Law Review. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: [https://www.bakermckenzie.com/en/insight/publications/2019/09/-/media/files/insight/publications/2019/09/iflr--green-bonds-\(002\).pdf](https://www.bakermckenzie.com/en/insight/publications/2019/09/-/media/files/insight/publications/2019/09/iflr--green-bonds-(002).pdf).

3. Green bond market summary Q3 2019 [Електронний ресурс] // Climate Bonds Initiative. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: [https://www.climatebonds.net/files/reports/cbi\\_q32019\\_highlights\\_final.pdf](https://www.climatebonds.net/files/reports/cbi_q32019_highlights_final.pdf).



4. "Зелені" облигації можуть залучити \$73 мільярди інвестицій в Україну [Електронний ресурс] // Укрінформ. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2716283-zeleni-obligacii-mozut-zaluciti-73-milardi-investicij-v-ukrainu.html>.

УДК 336.741.23

**Шкіра А.А.,**

*студент 3 курсу фінансового факультету*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

**Брегеда О.А.,**

*доцент, кандидат економічних наук*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

**Шкіра А.М.,**

*викладач Хіміко-технологічного коледжу*

*імені Івана Кожедуба Шосткинського інституту*

*Сумського державного Університету*

### **Криптовалюта як можливий замітник фіатних грошей**

Світ постійно змінюється і вимагає від його учасників адаптивності до цих змін. Особливо це стосується змін у сфері розрахунків та платежів, оскільки вона безпосередньо пов'язана з розвитком економіки та добробуту населення. І якщо вивчення ринку криптовалют та його регулювання, як інструменту здійснення розрахунків і платежів, не буде реалізовано своєчасно, то існуючі інститути ризикують втратити фінансові потоки, що беззаперечно вплине на сучасну фінансову систему. Поява нових фінансових інструментів, пришвидшення здійснення фінансових операцій дозволили стрімко збільшити обсяги транскордонних потоків капіталу та більш ефективно розподіляти фінансові ресурси.

Концепція електронних грошових переказів не така вже й нова: з тих пір, як існує інтернет, існують способи обміну законним платіжним засобом за

допомогою електронних засобів. В основі криптовалют лежить технологія блокчейн. Це ланцюжок блоків, в кожному з яких зберігається інформація за адресами - транзакціями, а сама структура повністю децентралізована.

Криптовалюти є цифровим еквівалентом вартості, не випущеним центральним банком, кредитною установою або інститутом електронних грошей, продукти яких в деяких випадках також можуть бути використані в якості альтернативи грошам.

Гроші — одне з найдавніших явищ у житті суспільства — відіграють важливу роль у його економічному і соціальному розвитку[1, с. 9]. Гроші - це особливий товар, що є загальною еквівалентною формою вартості інших товарів та послуг.

Для виконання функції еквіваленту обміну криптовалюти мають виконувати функції, властиві грошам – міри вартості, засобу обігу, засобу нагромадження і засобу платежу. На сьогодні криптовалюти частково виконують функції засобу платежу та міри вартості.

Чинниками, які зараз унеможливають заміну фіатних грошей на криптовалюти є:

- використання криптовалют на глобальному рівні потребує застосування високотехнологічного обладнання, що створює суттєві обмеження, зокрема у країнах, що розвиваються;
- розповсюдження криптовалют, емісія яких здійснюється на засадах децентралізації, передбачає витіснення з обігу традиційних валют, що емітуються центральними банками, що відповідно зменшує вплив державних органів влади на процеси контролю грошового обігу і розподілу, обумовлюючи протидію розвитку децентралізованих платіжних засобів.

Заміна фіатних валют криптовалютами у близькому майбутньому є маловірогідною, оскільки для цього необхідне:

- демонтування глобальної фінансової архітектури;

- забезпечення стабільності ціни хоча б однієї криптовалюти до сучасних фіатних грошових еквівалентів;
- розбудова інфраструктури обігу криптовалюти, насамперед в економічно слабо розвинутих країнах [2].

На думку колишнього директора-розпорядника Міжнародного валютного фонду Крістін Лагард: “У майбутньому біткоїн та інші криптовалюти замінять центральні та комерційні банки і скасують монополію державних грошей. Зараз віртуальні гроші, на зразок біткоіна, не загрожують порядку речей, що склався.”

Можна зробити наступні висновки:

1. Криптовалюти, звичайно, несуть загрозу будь-якій валюті: вони ніяк не можуть поповнювати казну ніякої держави, а їх анонімність унеможливорює контроль грошових операцій. Крім того, з країни можна безперешкодно виводити кошти.
2. Криптовалюти сьогодні служать більше для заробітку фіатних грошей.
3. Побудувати економіку на електронних грошах можна, але треба почати зі змін в існуючій економічній практиці.
4. Можливість створення криптовалюти, відкритої для всіх громадян може знищити сучасну банківську діяльність, а тому навряд чи це станеться.
5. Центральні банки уважно спостерігають за криптовалютами, щоб визначити потенційну загрозу, з якою вони стикаються.

#### **Список використаних джерел:**

1. Гроші та кредит: підручник / [М. І. Савлук, А. М. Мороз, І. М. Лазепко та ін.]; за наук. ред. М. І. Савлука. — 6-те вид., перероб. і доп. — К. : КНЕУ, 2011. — 589 с.
2. Карчева Г. Т. Віртуальні інноваційні валюти як валюти майбутнього / Г. Т. Карчева, С. М. Нікітчук // Фінансовий простір. – 2015. – №2(18). – С. 24–30.

УДК 331.108

*Шкуренко М.І.,*  
*«ФЕтаУ», III курс,*  
*Науковий керівник - Красножон С. В.,*  
*к.е.н., доцент кафедри*  
*корпоративних фінансів і контролінгу*  
*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Кібернетичні атаки та їх роль у бізнесі**

Проблема кібернетичних атак у наш час є досить актуальним, особливо якщо ця проблема чіпляє наш бізнес, а в основному його захищеність від втручання із зовнішнього середовища. Паралельно з нею постають важливі питання:

- Що ж собою взагалі уявляють кібер – атаки?
- Які ж методи і наслідки з'явилися, щоб боротись із цим явищем?

Кібернетичну атаку в загальному вигляді можна розглядати як рішучу дію, яка для досягнення певної мети використовує методи технічної кібернетики й спрямована проти об'єкта, здатного сприйняти цілеспрямований вплив кібернетичного характеру. Дане визначення не є єдиним у своїй історії, існують безліч напрямків трактування цього поняття над яким працювали Д. В. Дубов, О. А. Ільяшов, О. О. Климчук, С. В. Мельник, Н. А. Ожеван, О. О. Тихомиров та інші науковці[1, с. 2].

Кібер-ризика є найбільш недооціненими ризиками в довгостроковій перспективі в Україні. Яскравим прикладом цього є те, що у 2017 році під час кібератаки вірусу Petya постраждали понад 1500 компаній, а 13 тисяч комп'ютерів були заражені. За рік український бізнес втратив від кібератак мільярди гривень [2].

Проведення кібер – атак в організаціях малого та середнього бізнесу призводить до настання таких наслідків, як ліквідація бізнесу або його уповільнення, що несуть збитки конкурентоспроможності на ринку і як наслідок – втрата клієнтів та прибутку; зниження вартості бізнесу, яка породжується через втрату репутації та знеславлення бренду; судові розгляди та позови, що

несуть витрати на усунення наслідків, штрафи й санкції органів, що регулюють це питання.

Задля уникнення таких наслідків, необхідно залучити певні заходи стосовно ізоляції свого бізнесу від кібернетичних атак. У всьому світі використовують ряд таких методів:

- побудова урядової моделі, спрямованої на забезпечення кібербезпеки;
- встановлення схеми у вигляді суспільно – державного партнерства, задля обговорення та затвердження політики, що пов'язана з проблемами кібербезпеки;
- планування та встановлення політик та механізмів, що їх регулюють, точне визначення ролей, прав та відповідальності для приватного та державного секторів у сфері розвитку кібербезпеки;
- встановлення цілей та методів розвитку можливостей, які може надати держава та розширення законодавчої бази з метою міжнародної боротьби з кіберзлочинністю;
- визначення ключових інформаційних інфраструктур, у тому числі – основних активів, сервісів та взаємозалежностей;
- підвищення рівня готовності, зменшення часу на реакцію на інциденти, які можуть виникнути, розробка плану відновлення після збоїв та розробка механізмів захисту для ключових інформаційних інфраструктур;
- розробка системного та інтегрованого підходу до державного управління ризиками;
- засвоєння користувачами нової моделі поведінки та роботи, шляхом визначення цілей інформаційних програм та затвердження їх в якості пріоритетних;
- розробка нової програми освіти з акцентом на навчання ІТ – фахівців та професіоналів в рамках кібербезпеки;
- розвиток співпраці з іншими країнами[3].

Отже, кібер – ризики сьогодні виходять далеко за межі крадіжки та шахрайства, що включає втрату конкурентної переваги внаслідок вкраденого інтелектуального майна, втрату клієнта чи бізнесу, довіри партнера та загальний збиток для репутації та бренду організацій малого та середнього бізнесу. Складність кібер – ризиків в Україні та світі, на жаль, надалі буде тільки зростати. Більше підключених пристроїв, більше джерел даних, більше автоматизації процесів, сторонні стосунки створюють нові можливості для кібератак та інцидентів.

#### **Список використаних джерел:**

1. Наукова стаття – Шеломенцев В. П. Поняття та сутність кібернетичної атаки / Шеломенцев Володимир Петрович, 2011. – 8 с.
2. Волосович С. Детермінанти виникнення та реалізації кібер-ризиків / С. Волосович, Л. Клапків // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2018. № 3. С. 101–115.
3. Йон О. О. СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ БОРОТЬБИ З КІБЕРЗЛОЧИННІСТЮ / О. О. Йон, Н. Ф. Казаков. // ВІСНИК СХІДНОУКРАЇНСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ імені Володимира Даля. – 2013. – С. 59–61.

**УДК 336.743**

***Шуплат О.М.,***

*к.е.н., доцент кафедри*

*корпоративних фінансів і контролінгу*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

#### **Глобальні інвестиції у фінтех-сектор**

Світ технологій, фінансів та інвестицій, коли впроваджуються нові фінансові інструменти та принципово інші бізнес-моделі, що функціонують також на основі фінтех-сервісу, зазнає бурхливого розвитку. Швидке зростання числа стартапів та паралельний розвиток екосистеми будуть сприяти

збільшенню зацікавленості з боку інвесторів, а також зростанню кількості бізнес-інкубаторів та акселераторів.

Передумовами активного розвитку фінтех- сектору в світі є [1,2]:

- набуття широкого розповсюдження мобільного Інтернету. Саме розвинені інформаційно-комунікаційні технології допомогли збільшити кількість людей, залучених до цифрових фінансових послуг;

- розвиток мобільних додатків у смартфонах. За допомогою смартфона легко і зручно здійснювати платежі та перекази, а також користуватися цілим спектром мобільних фінансових послуг, таких як, безконтактні та мобільні платежі, QR-платежі, електронні та цифрові гаманці, а також розрахунки криптовалютою;

- поширення соціальних мереж. Популярність мобільних додатків для комунікації зробила їх ідеальною платформою для чат-ботів, які, в свою чергу, допомагають побудувати більш довірливі відносини між фінансовими провайдерами та споживачами, що особливо актуально для тих, хто народився на межі століть. Фінтех-компанії підтримують чат-бот технології та використовують ці інтерактивні платформи як стандарт обслуговування клієнтів. Це допомагає краще інформувати та навчати споживачів;

- розробка інноваційних продуктів та послуг технологічними компаніями «Великої П'ятірки» (Amazon, Facebook, Google, Apple, Microsoft), які формують нові стандарти якості, швидкості та зручності для споживачів;

- збільшення трудової міграції та, відносно, зростання обсягів грошових переказів;

- поширення альтернативних джерел фінансування малого та середнього бізнесу.

Розвиток фінтех-компаній став поштовхом до змін інших системних посередників, адже впровадження інновацій у сфері традиційного банкінгу, стало причиною справжнього інвестиційного буму в даній сфері – спочатку у 2013-2014 роках, а потім вже у 2018 році.

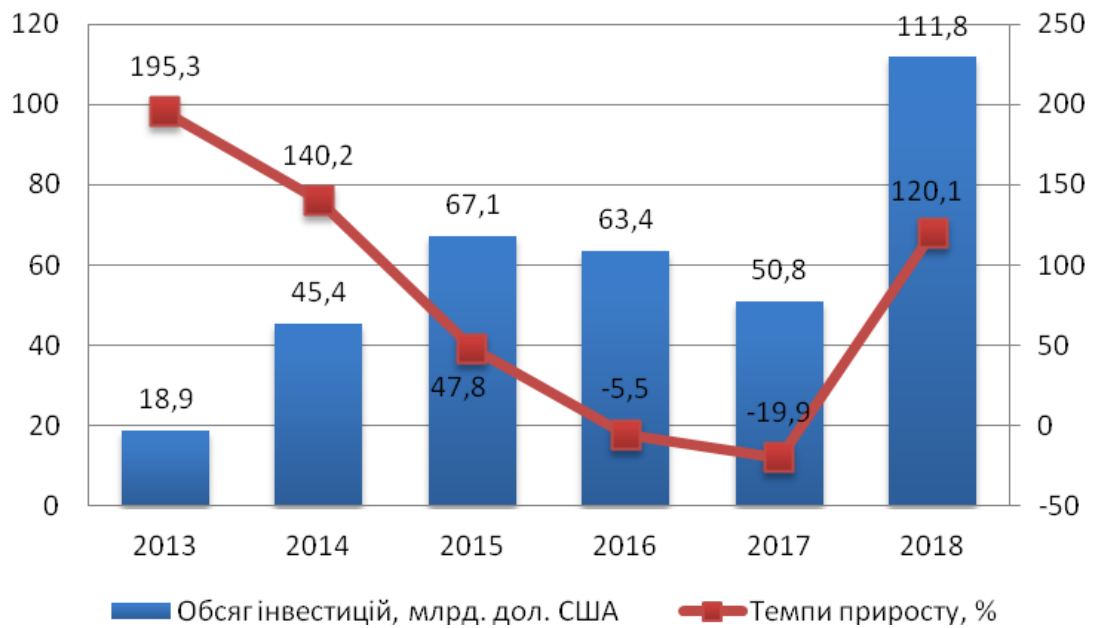


Рис. 1. Динаміка обсягів глобального інвестування у Fintech-галузь, млрд. дол. США (ліва шкала) та темпи їхнього приросту, % (права шкала)

Джерело: [3].

Як бачимо з рис. 1, обсяг інвестування у фінансові технології щорічно зростає і досяг рекордного піку у 2018 році, що свідчить про зростання інтересу міжнародних інвесторів до цієї сфери. Найбільший обсяг інвестицій одержали такі сектори, як: платежі, кредитування та банківські технології (рис. 2). Серед інших глобальних трендів слід зазначити мобільні фінансові послуги, управління фінансами та рахунками, грошові перекази, роботи-консультанти, страхові технології, краудфандинг, P2P кредитування, блокчейн та криптовалюти. Серед фінтех-компаній вже з'явилися свої «Єдинороги» - компанії вартістю більше ніж 1 млрд. дол. США. Основними напрямками, в яких стрімко розвивають свій бізнес є такі стартапи: Платежі - Ant Financial, Stripe, Mozido, Klarna, Transferwise; Кредитування - SoFi, Kabbage, Lufax, Prosper, Funding Circle.





Рис. 2. Глобальні тенденції інвестування у розвиток FinTech індустрії на світовому ринку

Джерело: [4, с. 483]

Впродовж останніх трьох років фінтех розвивається і в Україні, де на ринку активно працюють понад 100 компаній. Крім того, 43% бізнесу вже активно функціонують на міжнародному ринку, а 73% з тих, хто працює тільки в Україні, планують підкорювати закордонні країни. Тенденція до зростання фінтех-сектора у 2019 р. не зміниться.

Лідуючою серед українських фінтех-компаній є сфера платежів і грошових переказів. Саме цю нішу займає лівова частка компаній. На другому місці за популярністю - бізнеси, що працюють над технологіями та інфраструктурою. На третьому - компанії зі сфери консалтингу та аналітики. Разом з тим набирають обертів і нові для України напрями фінтеху - персональний фінансовий консалтинг, insurtech, regtech, необанкінг.

Проте, сучасний український фінтех-ринок зіткнувся з низкою труднощів, основними серед яких є:

1. Неврегульована законодавча база. Хоча законодавчих заборон на надання будь-яких популярних фінтех-послуг немає, однак, згідно з законодавством України, такі види діяльності, як емісія платіжних карток, відкриття рахунку та

емісія «електронних грошей», можуть здійснюватися тільки банками. Відсутнє правове регулювання використання криптовалют;

2. Обмежений доступ фінтех-провайдерів до капіталу та фінансування. Слабка залученість інвесторів;

3. Традиційний банківський сектор, який повільно впроваджує інновації;

4. Військовий стан і загроза цілісності державних кордонів.

Незважаючи на проблеми, які існують на ринку фінтех-послуг, Україна є надзвичайно привабливою країною для іноземного інвестора за рахунок спрощеного податкового режиму зі ставкою податку на прибуток у розмірі 5% на рік. У цьому випадку підприємець не сплачує податок на додану вартість. Крім того, очікується, прийняття нового Закону «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо регулювання переказу коштів» [5], який визначатиме нормативно-правове регулювання платіжних карток, аналогічне до PSD2. Затверджено Закон «Про електронні довірчі послуги», що регулює сферу електронної ідентифікації та довірчих послуг для електронних операцій на внутрішньому ринку.

Отже, фінтех-послуги активно розвиваються в світі, що веде до значних змін на фінансовому ринку. Незважаючи на ранню стадію розвитку фінтех-індустрії в Україні, за прогнозами спеціалістів, у цій галузі буде продовжуватися значне зростання. Цьому сприятиме потужна інфраструктура у вигляді високого проникнення мобільного зв'язку та смартфонів у поєднанні з добре освіченим та технологічно грамотним населенням. Потребує продовження гармонізації правового поля України з директивами Європейського Союзу щодо електронних грошей, віддаленого відкриття рахунків, багаторівневої ідентифікації клієнтів тощо.

#### **Список використаних джерел:**

1. Що відбувається на ринку фінтех в Україні. [Електронний ресурс]. – Режим доступу:: <https://www.imena.ua/blog/fintech-in-ukraine/>

2. Трансформація фінансового сектору. Фінтех в Україні: тенденції, огляд ринку та каталог. // Проект USAID [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://data.unit.city/fintech/fgt34ko67mok/fintech\\_in\\_Ukraine\\_2018\\_ua.pdf](https://data.unit.city/fintech/fgt34ko67mok/fintech_in_Ukraine_2018_ua.pdf)
3. Гордєєва Д.В. Фінтех в країнах АСЕАН: стан, проблеми та вплив на фінансові ринки // Д.В. Гордєєва, С.О. Бахшалієва, О.О. Подвальна, Е.В. Сергієнко / Ж-л «Фінансовий простір», 2019. - № 1 (33).- [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://doi.org/10.18371/fp.1\(33\).2019.177100](https://doi.org/10.18371/fp.1(33).2019.177100)
4. В'язовий С.М., Пасічник І.В. Розвиток FINTECH-індустрії в Україні та її ризики для банківської діяльності // С.М. В'язовий, І.В. Пасічник / Східна Європа: економіка, бізнес та управління. Вип. 4.- 2019. - №21. – С. 480-484
5. Проект Закону «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо регулювання переказу коштів». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/JH5LY00A.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JH5LY00A.html)
6. Закон України «Про електронні довірчі послуги» № 2155-VIII від 05.10.2017. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2155-19/paran534>

## УДК 336.6

**Юркевич О.М.,**

*к.е.н., доцент кафедри*

*корпоративних фінансів і контролінгу*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **«Діджиталізація» як головний тренд розвитку економіки**

Діджиталізація на сьогодні стала головним трендом розвитку світової економіки та сучасного бізнесу. На сьогодні ми можемо спостерігати процес зародження і розвитку цифрової економіки (digitaleconomy), альтернативною назвою якої є «API економіка». Концепція цифрової економіки означає зміну технологічної бази економіки в напрямку автоматизації процесів. Цифрова трансформація на сьогодні стає чинником економічного зростання на всіх

рівнях, оскільки вона проникає у сферу ведення бізнесу, підтримку комунікацій і надання послуг у всіх галузях, включаючи транспорт, фінансові послуги, виробництво, освіту, охорону здоров'я, сільське господарство, роздрібну торгівлю, засоби масової інформації та індустрію розваг.

Діджиталізація – це перехід інформаційного простору у цифрові технології. Підцифровим технологіям розуміються технології створення обробки, обміну і передачі інформації. У широкому розумінні, під діджиталізацією прийнято розуміти трансформацію, проникнення цифрових технологій щодо оптимізації та автоматизації бізнес-процесів, підвищення продуктивності праці та покращення комунікаційної взаємодії зі споживачами [1].

Переваги діджиталізації проявляються у підвищенні рівня автоматизації, розвитку штучного інтелекту, обробки великих даних, квантових обчисленнях, хмарних технологіях. Цифрові технології забезпечують швидшу, дешевшу, надійнішу та сталу практику ведення бізнесу. Експерти Світового банку [2] відмічають що цифровізація не лише стимулює економічне зростання, а й суттєво прискорює його темпи, а цифрова економіка вважається новою парадигмою прискореного економічного росту, що базується на обміні даними в режимі реального часу.

Цифровізація охоплює і змінює все більше сфер життя, стає необхідною складовою розвитку всіх суб'єктів від країни до людини. Цифрові технології успішно проникають і в сегмент надання фінансових послуг. Споживачі фінансових послуг прагнуть максимально швидко і ефективно задовільнити свої фінансові потреби.

Що стосується банківської діяльності то все більша кількість банків дотримуються моделі «Розумний багатоканальний банк», яка передбачає мультिकанальну інтеграцію, яка фокусується на цифрових каналах, забезпечує можливість всеохоплюючої аналітики, можливість управління в режимі реального часу. Мова йде про мобільний-банкінг і веб-банкінг в режимі 24/7.

Мобільний телефон починає замінювати пластикову картку як засіб платежу. Системи мобільних платежів, у т. ч. безконтактних, розвиваються в

Україні стрімкими темпами. Більш активне їх розповсюдження на сьогодні стримує повільний розвиток відповідної інфраструктури (мережа безконтактних POS-терміналів) і домінування на ринку «старих» та «бюджетних» моделей смартфонів, що несумісні з наявним програмним забезпеченням для мобільних платежів.[ 3]

Ще одним свідченням проникнення цифровізації у фінансову сферу, є технологія блокчейн, яка лежить в основі віртуальних валют, і дозволяє проводити безпечні фінансові транзакції без посередництва банків.

Діджиталізація відкриває нові можливості, але й одночасно створює специфічні небезпеки, такі як цифрове шахрайство, кібертероризм, кібератаки, тощо. Посилюється необхідність захисту інформації, оскільки кіберзлочини на сьогодні входять до п'ятірки найбільш розповсюджених злочинів [4]. Близько третини кібератак припадає на фінансовий сектор [5]. Кібербезпека стає невід'ємною частиною національної та економічної безпеки.

На сьогодні вже існує система індикаторів для оцінки різних аспектів розвитку інформаційного суспільства — глобальні індекси (рейтинги), які складаються визнаними міжнародними інституціями.

Таблиця 1.

### Індикатори діджиталізації України

Індекс	2016	2017	2018
Індекс цифрової еволюції (DigitalEvolutionIndex, DEI)	Україна не увійшла в коло оцінюваних		
Індекс мережевої готовності (NetworkedReadinessIndex, NRI)	64	-	-
Глобального індексу інновацій (GlobalInnovationIndex)	56	50	43
Рейтинг світової цифрової конкурентоспроможності IMD (WDC)	59	60	58

Індекс цифрової еволюції (Digital Evolution Index, DEI) відображає прогрес у розвитку цифрової економіки, а також рівень інтеграції глобальної мережі в життя людей. Країни розділено на чотири групи — "лідери", "перспективні", "із темпом зростання, що уповільнюється" і "проблемні".

Індекс мережевої готовності (NetworkedReadinessIndex, NRI) — це індикатор, що характеризує рівень розвитку інформаційно-комп'ютерних технологій у 139 країнах світу. Цей показник для України характеризується такими позиціями: 2013 р. — 73-тє місце зі 144 країн; 2014 р. — 81-ше з 148; 2015 р. — 71-ше серед 143; 2016 р. — 64-тє місце серед 139 країн.

За даними Глобального індексу інновацій (GlobalInnovationIndex), у 2018 р. Україна посіла у рейтингу найвище за останні сім років 43-тє місце, покращивши його з попереднього року на сім позицій, що зумовлено високим коефіцієнтом інноваційної ефективності — співвідношенням отриманого результату до інноваційних ресурсів.

Рейтинг світової цифрової конкурентоспроможності IMD (WDC) допомагає аналізувати й оцінювати здатність країн до прийняття та дослідження цифрових технологій, що приводять до трансформації в урядовій практиці і суспільстві загалом. Позитивним є вже сам факт включення України до кола 63 країн, для яких здійснюється оцінювання конкурентоспроможності цифрового середовища. За загальним рейтингом Україна перебуває у замикаючій групі — 58-ме місце у 2018 р. При цьому за фактором "знання" Україна посідає 39-тє місце (цьому сприяла доволі висока 22-га позиція за субфактором "навчання та освіта"), тоді як за факторами "технології" і "готовність до майбутнього" — лише 61-ше [ 6].

В Україні зроблені певні кроки на державному рівні і розроблена Концепція розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018-2020 роки, Інститутом економіки та прогнозування розроблені пропозиції до Стратегії цифрового розвитку України на період 2019-2035 років та Національної програми «Цифрова Україна 2025».

Оскільки цифрова економіка в світі стрімко розвивається, Україна має долучитись до цих процесів і сконцентрувати увагу на впровадження новітніх технологій, якості інтернет-інфраструктури, інституційному розвитку. Так як знання виступають двигуном цифрової революції, особливо гостро постає питання забезпеченні захисту прав інтелектуальної власності. «Діджиталізація» країни має стати головною стратегією країни в найближчі роки.

### Список використаних джерел:

1. Діджиталізація економіки в новій парадигмі цифрової трансформації. Електронний ресурс – Режим доступу: [http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec\\_n/article/view/3523/3197](http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/view/3523/3197).
2. WorldDevelopmentReport 2016: DigitalDividends / A WorldBankGroupFlagshipReport. – Washington, 2016. – Режим доступу: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/23347/210671RuSum.pdf?sequence=16>.
3. Гладких Д.М. Проблеми та напрями активізації безготівкових розрахунків у контексті розбудови цифрової економіки в Україні /Дмитро Гладких // Стратегічні пріоритети. – 2018. № 3-4.-Електронний ресурс – Режим доступу: <https://niss-priority.com/index.php/journal/article/view/226/216>
4. Всесвітнє дослідження економічних злочинів та шахрайства 2018 року: результати опитування українських організацій. Електронний ресурс – Режим доступу: <https://www.pwc.com/ua/uk/survey/2018/pwc-gecs-2018-ukr.pdf>
5. Tapscott D. The Digital Economy Anniversary Edition: Rethinking Promise and Peril In the Age of Networked Intelligence. – 2014. – McGraw-Hill. – 448 p.
6. Хаустов В. Цифрова економіка: як тобі служиться?/ Володимир Хаустов// Дзеркалотижня.- 2019.- №39. – Режим доступу:[https://dt.ua/macrolevel/cifrova-ekonomika-yak-tobi-sluzhitsya-326706\\_.html](https://dt.ua/macrolevel/cifrova-ekonomika-yak-tobi-sluzhitsya-326706_.html)

## Платформа II

### Біхевіористичні корпоративні фінанси

УДК 336.714:[005.912.2:159.9.019.4]

***Onikiienko S. V.***

*Doctor of Economics, assistant professor,  
professor of the department of corporate finance and controlling,  
SHEE “Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman”*

#### **Investment philosophies and portfolio investor’s behavior**

Successful investors articulate coherent investment philosophies, consistently applied to all aspects of the portfolio management process. Philosophical principles represent time-tested insights into investment matters that rise to the level of enduring professional convictions. The central tenets of an investor's approach to markets emanate from fundamental beliefs regarding the most effective means to generate investment returns to satisfy institutional goals. Investment returns stem from decisions regarding three tools of portfolio management: asset allocation, market timing, and security selection [1, p.4-9]. Investor behavior determines the relative importance of each aspect of portfolio management, with careful investors consciously constructing portfolios to reflect the expected contribution of each portfolio management tool.

Investor behavior causes policy *asset allocation* to dominate portfolio returns, since institutions tend to hold stable commitments to broadly diversified portfolio of marketable securities. Creating a diversified portfolio with a range of equity-oriented asset classes that respond to drivers of return in fundamentally different fashion provides important underpinning to the investment process.

*Market timing* causes investors to hold portfolios that differ from policy targets, jeopardizing a fund's ability to meet long-term objectives. Often driven by fear or



greed, market timing tends to detract from portfolio performance. Many institutions practice an implicit form of market timing by failing to maintain allocations at long-term policy targets. Risk control requires regular rebalancing, ensuring that portfolios reflect institutional preferences.

*Active security selection* plays a prominent role in nearly all institutional investment programs despite the poor relative results posted by the overwhelming majority of investors. Fund managers increase their probability of success by focusing on inefficient markets that present the greatest range of opportunities. Accepting illiquidity pays outsized dividends to the patient, long-term investor, while approaching markets with a value orientation provides a margin of safety. Even if investors execute active management programs with intelligence and care, efficiency in pricing assets poses a significant challenge to identifying and implementing market-beating strategies. In the all-too-frequent situation where investors chase strong returns and abandon weak performance the odds of beating the market lengthen dramatically. Reasonable market efficiency and unreasonable investor behavior combine to make security selection a tough game.

Investment philosophy defines an investor's approach to generating portfolio returns, describing in the most fundamental fashion the tenets that permeate the investment process, Market returns stem from three sources asset allocation, market timing, and security selection with each source of return providing a tool for investors to use to satisfy institutional goals. Sensible investors employ the available tools in a manner consistent with a well defined, carefully articulated investment-philosophy.

### **Reference:**

1. Damodaran Aswath. *Investment Philosophies: Successful Strategies and the Investors Who Made Them Work* Investment Philosophies/ Aswath Damodaran. – Wiley Finance (2 edition) , 2003 – 608p.

УДК 336.6

*Арутюнян С. С.,*

*к.е.н., доцент, приват-професор кафедри  
фінансового менеджменту та фондового ринку*

*Орленко О.Б.,*

*студентка 6 курсу*

*факультету фінансів та банківської справи*

*Одеського національного економічного університету*

### **Оцінка менеджменту кредитного портфеля фінансової установи**

Банк, як і будь-яка комерційна установа, основною своєю метою визначає отримання прибутку. Операції з кредитування є найбільш дохідними, то ж основним видом діяльності для банківських установ є надання позик як фізичним, так і юридичним особам.

На сайті НБУ поняття кредитного портфеля трактується наступним чином: це сукупність усіх банківських позик, що структуровані за певними параметрами відповідно до завдань визначеної банком кредитної політики[1].

А. М. Тавасієва вважає, що кредитний портфель банку - це вся сукупність кредитів, наданих їм на кожен даний момент. Однак якщо це не просто список кредитів, а така сукупність, яка структурована за певним критерієм (критеріями), істотного для кредитів, то тим самим «кредитний портфель» стає характеристикою якості виданих кредитів і всієї кредитної діяльності банку [2, с. 458].

На думку, Ю. Бугель кредитний портфель є набором кредитних інструментів, які використовують для досягнення встановлених цілей. Це визначення розглядають з двох сторін: зі сторони кредитодавця – отримання прибутку від сплачених процентів за користування кредитними коштами, та позичальника – розпорядження коштами в рамках своїх потреб [3].

Т.Д. Косова вважає, що кредитний портфель – це сукупність усіх позик, наданих банком з метою отримання доходу[4].

Економічна категорія «кредитний портфель» є об'єктом дослідження багатьох закордонних та вітчизняних вчених. Якщо систематизувати визначення, які вже були приведені в різних джерелах, то кредитний портфель банку – це сукупність заборгованостей по діючим кредитам на певну звітну дату.

Менеджмент кредитного портфеля банку – це процес ефективної та раціональної організації та управління заборгованостями по діючим кредитам на певну звітну дату.

Експерти передбачають виникнення нової світової фінансової кризи уже восени 2020 року, тож для вищої ланки керівництва банківських установ гостро стоїть питання вибору основних засад менеджменту їхньої установи.

Ефективний менеджмент кредитного портфеля включає: дотримання встановлених нормативів НБУ; розробку кредитної політики, якою будуть керуватись у своїй діяльності відповідальні виконавці як у співпраці з іншими департаментами банку, так і в спілкуванні з клієнтами; моніторинг виданих кредитів та інше.

Процес менеджменту даного портфеля являє собою розробку та запровадження наступних етапів:

- збір, аналіз та обробка інформаційних даних;
- вибір параметрів для класифікації позик;
- встановлення границь кредитної лінії;
- контроль за функціонуванням кредитного портфеля;
- оцінка ефективного функціонування кредитного портфеля.

Оцінка менеджменту кредитного портфеля проводиться на основі обсягу та структури кредитного портфеля. Його обсяг і структура визначаються наступними чинниками: розмір капітал; правила регулювання банківської діяльності; офіційна кредитна політика банку; досвід і кваліфікація менеджерів; рівень дохідності різних напрямів розміщення коштів. [5]

Для оцінки якості кредитного портфеля потрібно провести коефіцієнтний аналіз наступних показників ризику та дохідності: 1) коефіцієнт покриття кредитного портфеля власним капіталом банку; 2) коефіцієнт якості кредитного

портфеля; 3) коефіцієнт покриття класифікованих кредитів власним капіталом банку; 4) коефіцієнт проблемних кредитів; 5) коефіцієнт доходності кредитного портфеля; 6) частка відсоткових доходів у загальній сумі доходів банку; 7) коефіцієнт співвідношення відсоткових доходів і відсоткових витрат; 8) коефіцієнт прибутковості кредитних операцій; 9) чистий спред.

Дієвість менеджменту кредитного портфеля оцінюють з двох сторін: по-перше, це співвідношення рівня резервів під проблемну заборгованість, обсяг кредитування, середня відсоткову ставку за наданими кредитами та ставка без ризику (облікової ставки НБУ); по друге – орієнтацію на отримання прибутку чи на відношення прибутку до певної величини.

### **Список використаних джерел:**

- 1.Офіційний сайт НБУ[Електронний ресурс] – Режим доступа: <https://bank.gov.ua>
- 2.Тавасиев А. М. Основы банковского дела: учебник/ А. М. Тавасиев -М.: Маркет, 2006.- 568 с.
3. Бугель Ю. Аналіз якості структури кредитного портфеля комерційних банків в ринкових умовах господарювання / Ю. Бугель // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє : збірник наукових праць. – Тернопіль : Економічна думка, 2011. – Вип. 11. – С. 51–57.
4. Косова Т.Д. Аналіз банківської діяльності: навч.посібник / Т.Д. Косова – К.: Центр учбової літератури, 2018.- с.98
5. Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями // Постанова Правління Національного банку України від 25.01.2012 р. № 23

УДК 336.781.2:336.2(477)

*Барон Г.І.,*

*студентка 41 гр. ФФБС*

*Науковий керівник - Добриніна Л.В.,*

*викладач кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку*

*Одеський національний економічний університет*

### **Особливості оподаткування дивідендів в Україні**

В сучасних умовах відбувається зменшення доходів багатьох структурних одиниць економіки у зв'язку зі скороченням обсягів виробництва, підвищенням рівня податкового навантаження, значним коливанням курсу іноземних валют, зниження вільних обігових коштів, і, як наслідок, зниження платоспроможності суб'єктів ринку. За таких обставин вагоме місце у системі фінансового менеджменту займає управління пасивними доходами і питання їхнього оподаткування. Наразі в Україні проблемою є нестабільність податкового законодавства щодо оподаткування дивідендів як одного з видів пасивних доходів.

З прийняттям Податкового кодексу України були внесені суттєві зміни в систему оподаткування дивідендів.

Оподаткування дивідендів залежить від податкового статусу юридичної особи, яка їх нараховує, та того, кому їх нараховують (юридичним чи фізичним особам, резидентам чи нерезидентам).

У податковому законодавстві України існують такі види платежів для оподаткування дивідендів:

- авансовий внесок з податку на прибуток – дивідендний аванс;
- податок на прибуток при виплаті доходів нерезидентам;
- ПДВ;
- ПДФО та військовий збір [1].

Сума дивідендного авансового внеску обчислюється за ставкою,

встановленою п. 136.1 ст. 136 зазначеного Кодексу (18 %), та вноситься до бюджету до/або одночасно з виплатою дивідендів. При цьому такий внесок не зменшує суму дивідендів, яка підлягає виплаті, та зараховується потім у рахунок сплати податку на прибуток. Необхідно також зазначити, що Податковим кодексом визначено випадки, за яких авансовий внесок не справляється (стаття 57 ПКУ) [1,3].

Резидент, що здійснює на користь нерезидента виплату дивідендів, виступає податковим агентом такого нерезидента та сплачує за нерезидента податок із суми дивідендів за ставкою 15 % (пп. 141.4.2 п. 141.4 ст. 141 ПКУ) [3]. Водночас у разі наявності міжнародного договору України про уникнення подвійного оподаткування з країною, резидентом якої є нерезидент, положення таких міжнародних договорів є вищими ніж положення внутрішнього українського законодавства. При цьому в практичній площині нерезидент може скористатися таким правом шляхом повного звільнення від оподаткування або застосування пониженої ставки податку залежно від умов міжнародного договору про уникнення подвійного оподаткування.

Наприкінці 2017 р. платники єдиного податку юридичні особи (3 та 4 група) отримали можливість звільнення від обов'язку з нарахування та сплати дивідендних авансів.

Такі платники при нарахуванні дивідендів авансовий внесок з податку на прибуток при виплаті дивідендів відповідно до пп. 57.1<sup>1</sup>.2 п. 57.1<sup>1</sup> ст. 57 Податкового кодексу не нараховують та не сплачують [3].

При виплаті дивідендів фізичним особам фактично підлягає утриманню із суми дивідендів ПДФО та військовий збір.

Дивіденди фізичним особам оподатковуються за різними ставками ПДФО – 9 %, 5 %, 18 % (ст. 167 ПКУ). Військовий збір в усіх випадках сплачується за загальною ставкою 1,5 % (пп. 1.2 п. 16<sup>1</sup> підрозділу 10 розділу ХХ ПКУ) [3].

Таким чином, ПКУ регламентується порядок оподаткування дивідендів різних економічних суб'єктів.

В той же час, з метою підвищення економічної активності в Україні

доцільно надати ряд практичних рекомендацій щодо вдосконалення системи оподаткування дивідендів в Україні, зокрема: можливість надавати пільг з оподаткування дивідендів для галузі високих технологій й диференціація ставок із податків на дивіденди задля підвищення рівня інноваційно-інвестиційної активності в країні; зниження ставки податку для фізичних осіб-нерезидентів, котрі є резидентами країн, із якими Україною підписано міжнародні Конвенції; диференціація ставки репатріації дивідендів в залежності від величини інвестиційного проекту, кількості створених на підприємстві робочих місць, в яке інвестують кошти, терміну інвестицій й галузі (зниження ставки репатріації дивідендів можливе лише для галузей, котрі визнані урядом України пріоритетними); висування певних вимог для інвесторів, котрі отримують податкові пільги при оподаткуванні дивідендів (використання вітчизняної сировини, новітніх технологій) [2].

Таким чином, запропоновані заходи покликані вдосконалити інститут оподаткування дивідендів в Україні, покращити інвестиційний клімат в країні, підвищити позиції України в міжнародних рейтингах і, найголовніше, – залучити інвестиційні ресурси в реальний сектор економіки. Результатом впровадження запропонованих заходів має стати покращення економічної ситуації в країні, стале економічне зростання, дотримання високого рівня соціальних стандартів, відновлення ефективного виробництва з використанням новітніх технологій та виготовлення конкурентоспроможної продукції.

### **Список використаних джерел:**

1. *Гречко А. В. Оподаткування дивідендів як фактор впливу на залучення інвестицій.* Бізнес Інформ. 2014. № 9. С. 241-248.
2. Добриніна Л.В. Стратегічні орієнтири підприємств на фінансовому ринку// Електронний науково-практичний журнал "Східна Європа: економіка, бізнес та управління" ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»// 2019 - Випуск № 1 (18) // [www.easterneurope-ebm.in.ua](http://www.easterneurope-ebm.in.ua) ISSN (Online): 2518-1971 с.104-107

3. Податковий кодекс України: Закон України від 21.12.2016 №1797-VIII / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

**УДК 336.76**

*Бесараб А.О.,*

*студентка 31гр. ФФБС*

*Науковий керівник - Добриніна Л.В.,*

*викладач кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку*

*Одеський національний економічний університет*

### **Фінансові піраміди сучасності та їх наслідки**

Впродовж всієї історії людство бажає заробляти багато грошей. І з часом звичайні фінансові інструменти пасивного заробітку стають все менш привабливими. На зміну їм приходять сучасні та інноваційні фінансові піраміди. Хоча люди вже не раз обпікалися, віддаючи свої кошти до рук шахраїв, таких як МММ, Меркурій, Вертекс, Хелікс й інших, кількість фінансових пірамід у світі, включаючи й український простір, невпинно продовжує зростати.

Фінансові піраміди – велика небезпека для держави загалом, а також для її складових: банківської системи, фондового ринку та грошово-кредитного ринку. Через те, що значна сума коштів акумулюється у фейкових фінансових установах, реальний фінансовий сектор страждає, адже гроші не спрямовані на інвестиції та розвиток країни - зазвичай вони зосереджуються на руках у власників фінансових пірамід, що виводять їх через офшори.

Незважаючи на те, що за організацію пірамід відповідальні окремі особи, підринається довіра суспільства до держави в цілому. Також значних зрушень зазнає і соціальна складова суспільства: зростає безробіття та рівень злочинності.

Досить великий проміжок часу в українському законодавстві не існувало чіткого законодавства, щодо діяльності фінансових пірамід. Відсутність державного контролю й з свого боку «допомагало» розмаїттю фінансових афер. Але вже згідно з законопроектом від 27 листопада 2014 року "Про заборону



фінансових пірамід в Україні" за залучення фінансових активів за допомогою фінансової піраміди передбачається кримінальна відповідальність у вигляді штрафів або позбавлення волі від 3 до 12 років.[1] Така міра покарання є значно вищою, ніж у інших країнах: Канада- до 5 років, Казахстан – до 3 років, Беларусь – до 3 років, Росія- до 6 років.

У 21 сторіччі кожна людина володіє величезною кількістю інформації, економіка прагне до прозорості звітності, але все ж таки на фінансовому ринку з'являються нові й нові піраміди. З кожною новою, фантазія шахраїв вигадує все більш витончені схеми, а жага людей швидко заробити великі кошти, прикладаючи небагато зусиль не згасає.

Головною метою фінансових пірамід є швидкий заробіток завдяки заманюванні максимальної кількості людей. Але у сучасних пірамід є своя аудиторія, і свій простір. На відміну від часів радянського союзу, коли рекламу фінансових пірамід можна було побачити по телевізору, зараз це заборонено законодавством. Але і аудиторія для таких фінансових схем перемістилася у соціальні мережі. Завуальовану фінансову махінацію прикривають гучними лозунгами отримання великих грошей, привертають увагу використовуючи відомих людей.

Зазвичай, фінансові піраміди з'являються у періоди фінансових криз, нестабільної економічної ситуації в країні. Зневірені люди просто не знають як зберегти та збагатити свої кошти. Отже, можна зробити висновок, що держава сприяє у існуванні пірамід, що загрожують фінансовій безпеці.

Правоохоронним органам стає все складніше відстежувати їх появу, тому що сучасні технології дозволяють більшості власників ретельно переховує їх появу чи маскують їх під інше підприємства. Можливий варіант, коли члени фінансової піраміди реєструють свою установу як комерційну і залучають кошти для інвестування якогось проекту. Деякі фірми працюють лише з окремою категорією населення: студенти, фермери, пенсіонери. Принциповою відмінністю фінансової піраміди від реального бізнес-проекту є джерело виплати

доходу. Якщо сума виплат доходу стабільно перевищує розмір додаткової вартості, яку забезпечує цей бізнес, то даний проект є пірамідою.[1]

До того ж, контролювати людські дії дуже важко. Шахраї пропонують диво, величезний дохід за дуже маленький термін. При чому потрібна лише мінімальної сума вкладення для участі у проекті, але одразу і сьогодні, бо завтра буде уже пізно.

Треба зазначити, що запорукою успіху фінансової піраміди є психологічний вплив з боку організаторів на її учасників за допомогою використання методів нейролінгвістичного програмування (НЛП). Махінатори використовують напрям практичної психології - “технологія успіху”, в основу якого покладено використання образних стимулів (“якорів”), що викликають певну психічну реакцію людини. [2]

Отже можна дійти до висновку, що головним завданням держави є постійне підвищення рівня правової та фінансової грамотності громадян, щоб ті в свою чергу не потрапили у пастку різних фінансових махінацій, зокрема у вигляді фінансових пірамід, а громадянство в свою чергу, повинно йти назустріч цим знанням. Освічена людина, що має достатньо знань у фінансовій сфері буде більш прискіпливо відноситись до будь-яких грошових операцій та інвестувати гроші лише до фінансових установ, що отримали ліцензію від Національного банку України та офіційно працюють на фондовому ринку. А державі в свою чергу потрібно посилити контроль за діяльністю такого роду, а також посилити безпеку засобів масової інформації та соціальних мереж.

#### **Список використаних джерел:**

1. “Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг” Закон України. (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2002, № 1, ст. 1). Редакція від 20.07.2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2664-14>
2. [Євген СОЛОВЙОВ](#). Фінансові піраміди: про взаємну відповідальність держави і громадян. 14 червня 2013, [Електронний ресурс]. – Режим

доступу: <http://gazeta.dt.ua/finances/finansovi-piramidi-pro-vzayemnu-vidpovidalnist-derzhavi-i-gromadyan-.html>

3. Справжня В. Глухі кути фінансових пірамід / Віра Справжня // Персонал плюс: Всеукраїнський загальнополітичний освітянський тижневик № 6 (258) 14-20 лютого 2008 року. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.personal-plus.net/258/2933.html>

**УДК 332.72:336.531.2**

*Бойко А.О.,*

*студентка 31гр. ФФБС*

*Науковий керівник - Добриніна Л.В.,*

*викладач кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку*

*Одеський національний економічний університет*

### **Інвестиційний ринок нерухомості**

З фінансових основ відомо, що інвестиційний ринок нерухомості, як і всі складові інвестиційного ринку, тільки тоді стає інвестиційним, коли цей об'єкт починає приносити дохід. Основу ринку нерухомості складають існуючі земельні ділянки та новостворювані, реконструюються та розширюються підприємства, будівлі і споруди різного цільового призначення, а також гроші чи фінансовий капітал. З одного боку, нерухомість належить до складу засобів виробництва (земельні ділянки, адміністративні, суспільні, виробничі, складські, торговельні та інші будівлі, споруди та приміщення) й служить базою господарської діяльності та розвитку для підприємств і організацій усіх видів і форм власності. З іншого боку – виступає основою особистого існування громадян і використовується для невиробничого, особистого споживання. [1]

Нерухомість як товар має ряд особливостей серед інших товарів. Це найбільш вартісний, довговічний і ґрунтовний товар – товар, який може неодноразово споживатися декількома покупцями без втрати його властивостей та вартості.

Отже, інвестиції в нерухомість - це вкладення грошей в споруджувані або готові об'єкти для отримання доходу. Отримати дохід від нерухомості можна двома способами здавати її в оренду (капітальні інвестиції) і перепродуючи її за більш високою вартістю (спекулятивні інвестиції).

Інвестиції в нерухомість можуть бути декількох видів. Розрізняють такі види інвестицій: в житлову нерухомість, в комерційну нерухомість, в зарубіжну і в нерухомість, що будується.

Головна перевага нерухомості в тому, що вона не може повністю знецінитися, і її вартість не впаде до нуля, як може бути, наприклад, з цінними паперами. Найчастіше вартість нерухомості зростає або залишається стабільною [3].

Комерційна нерухомість в хорошому місці завжди користується попитом. Через те, що такі об'єкти привабливі для бізнесу, то орендна плата трохи вище, ніж в житловій нерухомості і, виходячи з цього, інвестиція може окупитися за менший термін, ніж звичайна житлова квартира.

Крім інвестицій в комерційну нерухомість, популярним залишається варіант з капіталовкладеннями безпосередньо в житло.

У компанії City Development Solutions відзначають, що прибутковість інвестицій в первинну нерухомість в разі перепродажу квартир після введення ЖК в експлуатацію може досягати 44% за 2 роки. Здача в оренду при вдалому виборі квартири може принести до 12% річних.

Інвестування у вторинний ринок слід вибирати в тому випадку, якщо є необхідність швидко здати квартиру в оренду з мінімальними витратами на ремонт. У такому випадку перший платіж можна отримати вже через місяць після покупки квартири.

Що стосується окупності, то в залежності від типу нерухомості варіюється і час, протягом якого вона окупиться [2].

За 2018 рік інвестиційні угоди на глобальному ринку комерційної нерухомості встановили абсолютний рекорд. Згідно з даними компанії JLL, в

минулому році обсяг вкладень зріс на 4% і досяг максимального рівня за десятиліття - 733 млрд доларів.

Найбільше грошей вкладали в нерухомість Лондона - 36,4 млрд доларів, на другому місці опинився Нью-Йорк - 31,4 млрд доларів, а на третьому Париж - 27,2 млрд дол. Експерти розповідали, що, незважаючи на непомірно високі ціни, інвестори все одно продовжують вибирати великі міста[2].

Ринок нерухомості України не простоює. Інвестори все частіше вкладають гроші в українську нерухомість. Це пов'язано зі зменшенням якісних і доступних активів в інших країнах Європи. Український ринок нерухомості поки що недооцінений, а можливість зростання оренди є у всіх сегментах комерційної нерухомості [2].

Таким чином, можна зробити висновок, що інвестування в нерухомість – один з наднадійних варіантів заощадження грошей, а також можливість примножити капітал. Нерухомість хоча і є антиінфляційним товаром у довгостроковому проміжку часу (близько 8-10 років), проте низько ліквідним. Час експозиції (пропонування об'єкту) залежить від виду нерухомого майна і може сягати від одного до декількох років. Тож, заробляти на ринку нерухомості можуть інвестори, добре обізнані у кон'юктурі ринку та її тенденціях.

### Список використаних джерел:

1. Добриніна Л.В. Ринок нерухомості та землі // розділ 11, С.399-420 //Навчальний посібник «Фінансовий ринок» за заг.ред. Арутюнян С.С. /Арутюнян С. С., Добриніна Л.В. та інші/ Київська обл., Обухів, мкрн. Сосновий, 2: Вид-во «Друкарник», 2018
2. Инвестиции в недвижимость, какие выгодны и как заработать. GetHom, 22 октября 2019, URL: <https://gethom.com/blog/инвестиции-в-недвижимость/>
3. К.М. Качура Властивості інвестиційних процесів на ринку нерухомості // Науковий вісник 1'2014 Львівський державний університет внутрішніх справ с.190-198  
[http://www.lvduvs.edu.ua/documents\\_pdf/visnyky/nvse/01\\_2014/14kkmrrn.pdf](http://www.lvduvs.edu.ua/documents_pdf/visnyky/nvse/01_2014/14kkmrrn.pdf)

УДК 336.01:331.4

*Бондаренко А. В.,*

*студентка 4 курсу*

*факультету економіки та управління*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Вплив біхевіористичних фінансів на процес прийняття інвестиційних рішень**

Прийняття економічних рішень потребує точності та раціональності. Описуючи прийняття інвестиційних рішень, економічна теорія використовує гіпотезу раціональних очікувань. Згідно з цією теорією, інвестори поведуться раціонально, прагнуть мінімізувати ризики з метою прийняття найоптимальніших інвестиційних рішень.

Але не зважаючи на всю раціональність поведінки, є виключення які важко пояснити за допомогою раціональної моделі. Саме біхевіористичні фінанси здатні пояснити дані виключення та дають змогу подолати труднощі раціонального підходу. Біхевіористичні фінанси досліджують взаємозв'язок фінансових рішень і психології поведінки учасників фінансових відносин. Представники цього напрямку фінансів обстоюють постулат щодо обмеженої раціональності економічних агентів, тобто піддають сумніву висновки теорій раціональних очікувань та ефективності ринків. [1]

Не зважаючи, на те, що традиційна фінансова теорія говорить, що рішення, прийняті інвесторами, зазвичай раціональні, в сучасному світі більшість випадків рішення інвесторів є непослідовними. Наукові дослідження у цій сфері виявили поведінкові чинники, які формують фінансові рішення та впливають на функціонування корпорації та на фінансовий ринок в цілому. На нашу думку, доцільно виділяти дві основні групи поведінкових факторів, які впливають на

управління фінансовою діяльністю корпорації: емоційного впливу та когнітивного впливу.

Поведінкові фактори емоційного впливу включають ірраціональну складову, яка заперечує вирішальну роль розуму в пізнанні і на перший план висуваються такі види людських здібностей як відчуття, інстинкт, інтуїція, споглядання тощо.

### Раціональна складова поведінкових факторів

#### Теорія перспектив

- уникнення втрат
- диференційована схильність до ризику
- ефект оформлення

#### Евристичні спрощення

- доступність
- репрезентативність
- прив'язка

В свою чергу, когнітивна психологія вивчає принципи організації пізнавальних процесів та відмінності в тому, як люди сприймають, осмислюють й організують свій досвід, оцінюють його та користуються ним. [2]

Такі засоби, як не алгоритм, хитрості та методи, які використовуються для вирішення проблеми, призводять до евристичного підходу до вирішення проблеми. Інвестори визначають результати для себе шляхом проб і помилок, що орієнтує їх на вибір певної можливості. Прийняття рішень для інвесторів нерациональне, тому дуже важко розділити емоційні та психічні фактори, що беруть участь у процесі прийняття рішень, до якого інвестори проходять, збираючи відповідну інформацію.

До поведінкових факторів емоційного впливу доцільно віднести самовпевненість та стійкість переконань. Самовпевненість передбачає віру суб'єктів корпоративних відносин у достовірність власних інтуїтивних суджень. Така емоція полягає в перебільшенні рівня власних знань та можливостей контролювати ситуацію

Саме на основі таких міркувань, дисципліна біхевіористичних фінансів зображує інвесторів таким чином:

інвестори, як правило, неупереджені у прийнятті фінансових рішень;

- інвестори надмірно впевнені в прийнятті інвестиційних рішеннях;
- інвестори досить часто здатні завищувати шанси на їх успіх, а також і свої фінансові знання.

Підсумовуючи вищевикладене, варто зазначити, що протягом останнього десятиліття значна частина роботи була здійснена у галузі поведінкових фінансів. Для побудови вагової моделі поведінки інвесторів на фінансових ринках необхідно поєднувати знання з психології, соціології та фінансової економіки. І хоча в даний час не існує певної теорії поведінкового фінансування, на даний момент більше уваги приділяється ідентифікації ознак біхевіористичного прийняття рішень. І хоча біхевіористичні фінанси не вимагають, щоб кожен інвестор страждав від подібних ілюзій, саме методом проб та помилок інвестори роблять неоціненний внесок на шляху до створення конкретної теорії, щодо уникнення помилок, які виникають під час прийняття рішень, особливо при здійсненні інвестицій.

### **Список використаних джерел:**

1. Контролінг поведінки в концепції біхевіористичних фінансів / О.О.Терещенко // Фінанси України. - 2011. - № 10. - С. 104-116.
2. Столяренко О. Б. Психологія особистості : навч. посібник для ВНЗ / О. Б. Столяренко. – Київ : Центр учбової літератури, 2012. – 280 с
3. Кужелев М. О., Нечипоренко А. В. ВПЛИВ ПОВЕДІНКОВИХ ФАКТОРІВ НА УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ КОРПОРАЦІЇ: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ / Кужелев М. О., Нечипоренко А. В.// Збірник наукових праць Університету державної фіскальної служби України. – 2018. Вип. № 2. – С. 154–168



УДК 368

**Бондаренко Л.П.,**

*к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів  
Національний університет «Львівська Політехніка»*

**Кокосійко О.С.,**

*студентка  
Національний університет «Львівська Політехніка»*

### **Сучасний стан та аналіз страхового ринку в Україні**

Завдяки ринковим перетворенням в економіці України значно змінилася роль та місце страхового ринку в системі фінансових відносин. Проте український страховий ринок залишається недостатньо розвиненим та частка доходів страхового ринку в ВВП у порівнянні з розвиненими країнами є незначною. Страховий ринок України характеризується достатньою ємністю та динамічністю. У нашому суспільстві все ще існує недовіра до страховиків щодо забезпечення власних майнових інтересів.

Протягом останніх трьох років спостерігається негативна тенденція кількості страхових компаній (рис.1.). На рис. 1 чітко видно, що загальна кількість страхових компаній має негативну тенденцію та зменшується щороку. В загальному таку кількість страхових компаній в Україні на 90% формують компанії, що займаються загальними видами страхування.

У 2018 році загальна кількість страхових компаній становила 281, у тому числі 30 компаній з страхування життя та 251 компанія щодо загальних видів страхування, що на 10 та 13 аналогічних компаній менше ніж у 2017 році. Найбільша кількість компаній простежується у 2016 році, адже загальна їх кількість становила 310, що включає 271 компанії, що надавали послуги загальних видів страхування та 39 компаній, що займалися страхуванням життя. В загальному станом на 31.12.2018 р. загальна кількість компаній зменшилась на 29 компаній[1].



Рисунок 1. Динаміка кількості страхових компаній в Україні за 2016-2018 рр.

Таблиця 1 – Динаміка основних показників діяльності страхового ринку[2].

Показники	2016р.	2017р.	2018р.	Темпи приросту, %	
				2017/2016	2018/2017
Страхова діяльність, млн. грн.					
Валові страхові премії	35 170,3	43 431,8	49 367,5	23,5	13,7
Валові страхові виплати	8 839,5	10 536,8	12 863,4	19,2	22,1
Рівень валових виплат, %	25,1%	24,3%	26,1%	-	-
Чисті страхові премії	26 463,8	28 494,4	34 424,3	7,7	20,8
Чисті страхові виплати	8 561,0	10 256,8	12 432,6	19,8	21,2
Рівень чистих виплат, %	32,3%	36,0%	36,1%	-	-
Перестраховування, млн. грн.					
Отримано на користь перестраховиків, у т.ч.	12 668,7	18 333,6	17 940,7	44,7	-2,1
- резидентів країни	8 706,4	14 937,4	14 943,2	71,6	0,0
- нерезидентів країни	3 962,3	3 396,2	2 997,5	-14,3	-11,7
Витрати на відшкодування перестраховиками	1 233,2	1 208,2	2 459,0	-2,0	103,5
- резидентами країни	278,5	280,0	430,8	0,5	53,9
- нерезидентами країни	954,7	928,2	2 028,2	-2,8	118,5
Активи страховиків та статутний капітал, млн. грн.					
Загальні активи страховиків	56 075,6	57 381,0	63 493,3	2,3	10,7
Активи, визначені для страхових резервів	35 071,9	36 084,6	40 666,5	2,9	12,7
Обсяг сплачених статутних капіталів	12 661,6	12 831,3	12 636,6	1,3	-1,5

Обсяг валових страхових премій зростав щороку, а саме на 23,5% (8261,5 млн. грн.) у 2017 р. та на 13,7% (5935,7 млн. грн.) у 2018 р. (табл. 1.). Відповідно валові страхові виплати також збільшувались у 2017 році на 1697,3 млн. грн. або на 19,2%, а у 2018 році – на 118097,2 млн. грн. або на 22,1%. Частка валових виплат у валових преміях протягом 2016-2018 рр. перебувала майже на одному ж рівні і становила 25%. Виходячи з даних показників, чисті страхові премії за 2016-2018 рр. становили 26 463,8 млн. грн., 28 494,4 млн. грн., 34 424,3 млн. грн. відповідно. Бачимо, що спостерігається зростаюча тенденція як чистих

страхових премій так і чистих страхових виплат за аналізований період. Отже, попри зменшення кількості страхових компаній, основні показники діяльності страхового ринку зростають, що безумовно вважається позитивним для страхового ринку.

Кошти, що були сплачені на користь перестраховиків у 2017 р. різко зросли на 44,7%, проте у 2018 р. вони зменшились на -2.1% і становили 17 940,7 млн. грн. Таке збільшення у 2017 р. спричинене зростанням лише коштів перестраховиків-резидентів, адже операції перестраховиків-нерезидентів не зазнали позитивних змін, натомість зменшились на -14,3% у 2017 р. та на -11,7% у 2018 р. Протилежна ситуація спостерігається із виплатами перестраховиків. Протягом 2016-2017 рр. вони перебували на одному рівні та майже не змінювались. Проте у 2018 р. виплати на відшкодування перестраховиками-нерезидентами зросли на 118,5%. Саме це стало основною причиною зростання валових виплат перестраховиків на ринку вдвічі ( на 103,5%).

У 2018 р. сукупні активи зросли на 10,7%, а активи, що визначені для страхових резервів зросли на 12,7%, що є позитивним для діяльності страховиків.

Щоб продовжити позитивну динаміку розвитку українського страхового ринку необхідно здійснити певні стимулюючі заходи, наприклад переглянути стратегії розвитку компаній, запровадити додаткову капіталізацію компаній, підвищити довіру населення до страховиків. Важливим напрямом є також активізація розвитку інфраструктури пенсійного та медичного страхування. Саме ці заходи повинні пришвидшити реструктуризацію ринку страхування в Україні.

#### **Список використаних джерел:**

1. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері фінансових послуг. – Електронний ресурс. – режим доступу: <http://www.nfp.gov.ua>.

2. Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Електронний ресурс. – режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

УДК 341.233.1:332.8

*Булдакова І.Д.,*

*студентка факультету фінансів та банківської справи*

*Одеського національного економічного університету*

**Результативність державного фінансового контролю в сфері ЖКГ,  
інфраструктури та зв'язку (на прикладі Одеської області)**

В Україні фінансовий контроль залишається однією із головних функцій державного управління, що спрямована на забезпечення законності, фінансової дисципліни, достовірності операцій в ході утворення, розподілу і використання фінансових ресурсів. Враховуючи, що комунальні підприємства є складовою фінансового забезпечення стабільного розвитку території, економічною основою місцевого самоврядування, призначенні для вирішення житлово-комунальних проблем населення, проблеми їх існування залишаються актуальними. Тому дослідження державного фінансового контролю комунальних підприємств в галузі житлово-комунального господарства набуває особливого значення в сучасних умовах господарювання.

Проаналізувавши результативність проведених аудитів в розрахунку виявлених фактів неефективних управлінських дій (рішень) або ризикових операцій на один проведений аудит, можна вже казати про позитивну динаміку, оскільки період ще незавершений, а показник результативності вже перевищує аналогічний за минулий рік.

При цьому, аналізувати роботу відділу лише по кількості проведених контрольних заходів недоцільно не лише тому що не враховується результативність їх проведення, а й через те, що протягом року працівники відділу можуть проводити збори інформації та зустрічні звірки, за зверненням інших областей та доручень Держаудитслужби. Отже, робити висновки, що кількість проведених контрольних заходів, яка зазначена у статистичній звітності, свідчить про якість роботи певного структурного підрозділу є недоцільним. Слід зазначити, що статистичні дані про проведені державні

фінансові аудити узагальнюються у щомісячному звіті форми 3-кр[1]. Оскільки зведена звітність за результатами аудитів була запроваджена лише в 2018 році, то й аналізувати результати з точки зору динаміки можливості не має. Також ускладнює роботу аудиторів недосконалість законодавства в частині методики їх проведення.

За результатами проведених аудитів за 2018 рік було надано 45 пропозицій, з яких виконано 19. За 9 місяців 2019 року надано 40 пропозицій (за відповідний період 2018 року – 14), впроваджено 32 (за відповідний період 2018 року – 9), але з них 12 пропозицій було надано за результатами аудитів 2018 року.

За результатами впровадження пропозицій, від яких очікувалось отримати економічний ефект (додатковий результат), наданих в ході проведення державних фінансових аудитів за 2018 рік отримано економічного ефекту (додаткового результату) на загальну суму 14 028,24 тис. грн, а за 9 місяців 2019 року вже 19 989,15 тис. гривень. Такі дані свідчать про те, що робота в напрямку розвитку та поліпшення якості проведення аудитів дає позитивні результати.

Важливим етапом реалізації матеріалів проведених контрольних заходів є робота з правоохоронними органами. Так, за результатами проведених аудитів у 2018 році, а саме в 4-му кварталі, матеріали лише 1-го з 5-ти проведених аудитів були передані до правоохоронних органів, матеріали якого відповідно було долучено до кримінального провадження. За результатами 9 місяців 2019 року із 3-х проведених аудитів матеріали 2-х було передано до правоохоронних органів. За даними трьох кварталів 2019 року матеріали 1-го аудиту було долучено до кримінального провадження. Аналіз проведених відділом ревізій показав, що за період 2014-2018 років, відділом було проведено 111 ревізій. Кількість проведених за рік ревізій щороку зменшується, що відповідно пов'язано із реформуванням контролюючого органу та наданням переваги проведенню аудитів.

Аналізуючи взаємодію з правоохоронними органами в частині реалізації матеріалів проведених ревізій, можна сказати, що починаючи з 2015 року,

більша частина матеріалів передається до правоохоронних органів. При цьому з 2016 року спостерігається тенденція до збільшення кількості розпочатих досудових розслідувань за переданими матеріалами, що свідчить про покращення взаємодії між органами.

Аналізуючи основні показники по результатам проведених ревізій[1], можна відмітити, що обсяг охоплених коштів з роками зростає, при зменшенні кількості проведених контрольних заходів. Позитивної тенденції нажалі немає показник суми виявлених порушень законодавства, що може свідчити про неякісний відбір об'єктів для контролю. Суми усунутих порушень не мають чіткої тенденції, проте спостерігається значне збільшення даного показника у 2017 році, що спричинено проведенням роботи над не усунутими сумами як у поточному періоді так і усуненням порушень, виявлених в попередніх роках. При цьому можна відмітити тенденцію до зростання відсотку відшкодованих порушень.

Проведений аналіз дозволив виявити низку проблемних моментів, за якими можна надати наступні пропозиції: розробити та затвердити методику проведення Державною аудиторською службою України її територіальними органами державного фінансового аудиту діяльності суб'єктів господарювання; забезпечити переорієнтування інспектування на значні фінансові порушення та об'єкти з високою ступеню ризику; забезпечити доступ органів Держаудитслужби до баз даних, реєстрів та автоматизованих систем, функціонування яких фінансується з державного бюджету, тощо; посилити кадровий склад працівників.

### **Список використаних джерел:**

1. Статистичні звіти форм 1 та 3-кр відділу контролю у галузі ЖКГ, інфраструктури та зв'язку Південного офісу Держаудитслужби.

УДК 368.5

*Гончаренко А. М.,*

*студент 3 курсу факультету фінансів та банківської справи*

*Одеського національного економічного університету*

*Науковий керівник - Гончаренко О. М.,*

*д.е.н., доцент, декан факультету фінансів та банківської справи*

*Одеського національного економічного університету*

### **Перспективи розвитку особистого страхування в Україні**

Досвід європейських країн з розвинутою ринковою економікою свідчить про те, що особисте страхування є найважливішим елементом соціальної системи держави, яке дозволяє успішно вирішувати багато суспільних проблем, а також задовольняти потреби фізичних осіб в забезпеченні стійких гарантій захисту їх економічних інтересів, збереження добробуту і здоров'я.

Наразі перед страховиками постає багато проблем, які потребують вирішення, але незважаючи на це страховий сектор, як важливий сегмент фінансового ринку, сьогодні є одним із найприбутковіших. Актуальність теми впливає з того, що особисте страхування в Україні розвивається швидкими темпами, страхові компанії з року в рік нарощують свій капітал, розширюють коло клієнтів, збільшують кількість та якість страхових послуг, а однією з необхідних умов динамічного зростання української економіки є ефективне функціонування механізму страхування.

Особисте страхування можна визначити як галузь страхової діяльності, яка має на меті надання певних послуг як фізичним (окремим громадянам, членам їхніх сімей), так і юридичним особам (наприклад, страхування працівників за рахунок коштів підприємств від нещасних випадків) [1, с. 25]. Ці послуги передбачають страховий захист страхувальників (застрахованих) у разі настання несприятливих подій для їхнього життя і здоров'я. Особливістю цієї галузі порівняно з іншими є те, що об'єкти особистого страхування (життя, здоров'я, працездатність людини) не мають вартісної оцінки. Тому вважається, що в

особистому страхуванні не відбувається компенсації матеріальної шкоди, а виплати страховика на користь страхувальника (застрахованого) або його родини мають характер фінансової допомоги.

Ринок особистого страхування в Україні є частиною страхового ринку, що проходить процес активного розвитку. Дослідженню функціонування галузі особистого страхування приділяють увагу багато вітчизняних науковців, серед яких О. Залетов, Н. Нагайчук, В. Базилевич [1], М. Александрова, О. Гаманкова [2], В. Волкова [3], С. Осадець, В. Плиса, М. Мних, К. Слюсаренко, О. Солдатенко та інші.

Видами особистого страхування в Україні є: страхування життя, медичне страхування, страхування від нещасних випадків. Кожна підгалузь особистого страхування має власні особливості та механізми надання страхових послуг. Крім фінансових особливостей особисте страхування має також суттєві організаційні відзнаки за такими параметрами: визначення страхового інтересу; багатосторонність договору; особливості укладання договорів з обов'язкових видів страхування; підходи з визначення страхової суми.

В країнах з розвинутою економікою і високим рівнем життя обсяг операцій з особистого страхування дорівнює обсягу операцій із загального ризикового страхування, а в ряді країн – навіть перевищує їх [2, с. 38]. Це викликано тим, що особисте страхування взагалі, а страхування життя зокрема, є дуже важливими формами соціального захисту людини.

За результатами 2018 р. відзначалися як темпи спаду, так і стабілізації показників страхової діяльності у галузі особистого страхування, у порівнянні до 2017 року динаміка показників свідчила про такі тенденції: на 9,7 % збільшилася кількість укладених договорів, при цьому кількість договорів, укладених з фізичними особами, зросла на 8,3%; на 13,7% збільшилися обсяги надходжень валових страхових премій, в тому числі зі страхування життя на 34,1%; на 22,1% збільшилися валові страхові виплати/відшкодування, в тому числі зі страхування життя на 26,7%; на 18,0% збільшився обсяг страхових резервів, в тому числі зі страхування життя на 11,3%, а технічні резерви – на 21,9% [4].



Для ефективного розвитку особистого страхування в Україні варто забезпечити виконання наступних дій: вдосконалення правового, ресурсного та організаційного забезпечення; вдосконалення діяльності самих страхових компаній та підвищення рівня якості послуг, що вони надають на базі єдиної системи критеріїв; створення оптимальної структури співвідношення між обов'язковим і добровільним страхуванням; оптимізація процесів захисту прав споживачів, заохочення до придбання страхових послуг та формування страхової культури населення.

Роблячи висновки можна сказати, що розвиток ринку особистого страхування і використання його в інтересах сталого розвитку національної економіки в умовах її інтеграції у світове економічне господарство та посилення процесів глобалізації є важливим компонентом національної безпеки країни. Тому доцільно впровадження комплексної системи заходів щодо стимулювання розвитку ринку особистого страхування як на мікро-, так й на макрорівнях.

### **Список використаних джерел:**

1. Базилевич В.Д. Страхова справа : навчальний посібник / В.Д. Базилевич, К. Базилевич. – Вид. 3-тє, перер. І доп. – К.: Знання, 2003. – 250 с.
2. Волкова В.В. Сучасний стан та подальші перспективи розвитку ринку страхування життя в Україні[Текст]: навч. посібник / В. В.Волкова. – К.: Наукові праці Національного університету державної податкової служби, 2015. – 115 с. – ISBN 966-412-113-1.
3. Гаманкова О.О. Ринок страхових послуг України: теорія, методологія, практика: монографія / О.О. Гаманкова. – К.: КНЕУ, 2009. – 283 с.
4. Офіційний сайт Ліги страхових організацій України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uainsur.com/>.

УДК 336 : 338.33

*Добриніна Л.В.,*

*викладач кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку,*

*Одеського національного економічного університету*

### **Диверсифікація інвестиційного портфеля підприємства**

Підприємства прагнуть в процесі своєї діяльності отримати найбільшу прибутковість. Тому постійне завдання фінансового менеджера полягає у ефективному управлінні грошовими потоками підприємства. Одне з них це розпорядження інвестиційними активами таким чином, щоб вони приносили ефект. Задля цього потрібно формування інвестиційного портфеля.

Інвестиційним портфелем підприємства є сформована відповідно до інвестиційних цілей інвестора сукупність об'єктів реального і фінансового інвестування, призначених для здійснення інвестиційної діяльності і розглядається як цілісний об'єкт управління. Найважливішою проблемою для інвестора є складання портфеля, в якому максимізація прибутку досягається з найменшим рівнем ризику. Поняття інвестиційного портфеля тісно пов'язано з поняттям диверсифікації ризиків, вони є наслідком один одного. Основним завданням підприємства як інвестора є зниження сукупного ризику за допомогою вкладання грошей у різні види активів і сектори економіки.[1]

Більшість підприємств у межах своєї інвестиційної діяльності вибирають кілька об'єктів реального чи фінансового інвестування, тобто формують певну їх сукупність. Цілеспрямований підбір таких об'єктів являє собою процес диверсифікації.

Диверсифікація інвестицій — це стратегія зниження ступеня ризику шляхом їх розподілу між кількома напрямками діяльності. Саме слово диверсифікація несе в собі два значення: розширювати і урізноманітнювати. Отже, диверсифікація інвестицій передбачає вкладення коштів для більш ефективної та економічно вигідної роботи підприємства. [2]

Головною метою формування диверсифікованого інвестиційного портфеля є забезпечення реалізації інвестиційної стратегії підприємства шляхом відбору найбільш ефективних і безпечних інвестиційних проєктів. Якщо інвестиційна стратегія підприємства спрямована на розширення діяльності (збільшення обсягу виробництва та реалізацію продукції або надання послуг), основні інвестиції будуть спрямовані в проєкти або активи, пов'язані з виробництвом, а вкладення у фінансові активи будутьносити щодо неї підлеглий характер, що позначиться на термінах, обсягах розміщення і т. п.

Теорія портфельного інвестування виділяє два типи інвестиційних стратегій управління портфелем – активну та пасивну. Активна стратегія (модель) управління полягає у постійному моніторингу фінансових інструментів, їх своєчасній купівлі та швидкій ротації складу інструментів у портфелі в разі відхилення чи невідповідності інвестиційним цілям, які прийняті інвестором як стратегічні інвестиційні цілі. Активне управління портфелем цінних паперів полягає у виявленні недооцінених фінансових інструментів чи прогнозуванні на основі дослідження ринкових закономірностей цінової динаміки відповідних фінансових інструментів, що дає можливість реалізувати принцип отримання додаткового доходу.[2,3]

Варто зазначити, що активне управління портфелем має відповідні форми, серед яких виділяють:

- підбір "чистого" доходу (метод, який передбачає продаж цінного паперу з нижчим доходом та купівля цінного паперу з вищим доходом);
- підміна (метод, відповідно до якого проводиться обмін двох схожих, але не ідентичних цінних паперів з однаковою дохідністю та різними строками обігу);
- сектор-своп (метод, який передбачає переміщення цінних паперів між різними секторами економіки, з відмінними доходами, строками обігу);
- прогнозування облікової ставки (метод, за яким термін дії портфеля обернено-пропорційно залежить від змін облікової ставки, де її зниження

призводить до бажання інвестора подовжити строки дії портфеля, а підвищення призводить до скорочення цього строку).

Мета пасивної стратегії полягає в забезпеченні інвестора дохідністю на середньо ринковому рівні з максимальною захищеністю інвестицій від негативних кон'юнктурних змін, що можуть бути викликані неринковими чинниками. Застосування методу диверсифікації при пасивному управлінні має низку умов, які переважно полягають у гарантуванні прийнятних рівнів ризику та доходу в часовій перспективі. Відповідно, переваги пасивної стратегії полягають у низькому обороті, мінімальному рівні накладних витрат та інвестиційного ризику для підприємства. [2,4]

Нинішній стан фінансового ринку такий, що вимагає швидкого й адекватного реагування, тому вага управління інвестиційним портфелем має тенденцію до зростання. Саме вибір оптимальної структури портфеля полягає у збалансованому поєднанні таких показників, як прибутковість, ліквідність і ризиковість. Забезпечити цей вибір покликані різні стратегічні моделі. Диверсифікація цінних паперів, що являє основу формування портфелів цінних паперів, передбачає різні варіанти комбінації цінних паперів з різноспрямованою динамікою руху дохідності. Вона може відбуватися в галузевому, регіональному розрізі та за різними емітентами.

Саме, диверсифікація, з використанням багатьох непов'язаних активів дає змогу радикально поліпшити ефективність інвестиційного портфеля в цілому.

#### **Список використаних джерел:**

1. Бондар Ю.А. Диверсифікація інвестиційного портфелю // Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського Випуск 16. 2017 с.270-273 /<http://global-national.in.ua/archive/16-2017/54.pdf>
2. Майорова Т. В. Інвестиційна діяльність :підруч. / Т. В. Майорова. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 470 с.
3. Добриніна Л.В. Етапи впровадження інвестиційних стратегій на підприємстві // Електронне фахове видання «Приазовський економічний вісник»

Класичного приватного університету // 2019 р. - № 1(12) с.76-82  
<http://rev.kpu.zp.ua> ISSN (Online): 2522-4263

4. А. Степанова Стратегія диверсифікації ризиків інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання в Україні// ВІСНИК Київського національного університету імені Тараса Шевченка 8(161)/2014 с. 60-62  
[//file:///C:/Users/Professional/Downloads/VKNU\\_Ekon\\_2014\\_8\\_15.pdf](http://file:///C:/Users/Professional/Downloads/VKNU_Ekon_2014_8_15.pdf)

**УДК 336:330.332**

*Єгорова А.С.,*

*студентка 32 гр. ФФБС*

*Науковий керівник - Добриніна Л.В.,*

*викладач кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку*

*Одеський національний економічний університет*

**Сучасні тенденції діяльності інститутів спільного інвестування в Україні в контексті іноземного досвіду**

На сучасному етапі розвитку світового фінансового ринку необхідною умовою розвитку й удосконалення економіки країни є формування інвестиційного капіталу та залучення інвестицій. Найбільш активними та ефективними серед фінансових посередників у цьому аспекті постають механізми роботи інститутів спільного інвестування. За рахунок акумулювання та диверсифікації значних обсягів тимчасово вільних ресурсів ІСІ постає найбільш ефективним механізмом залучення інвестицій. Крім того, задля детального аналізу сучасної моделі українського ринку інститутів спільного інвестування слід розглядати й досвід розвитку світових інвестиційних фондів.

Покращення стану економіки країни виникає у результаті внесення частки ресурсів у пов'язані між собою сфери. Залучення технологічних, інтелектуальних та фінансових видів ресурсів сприяє ефективному проникненню в нові сфери діяльності та освоєнню нових виробництв. Диверсифікація як

головне завдання інвестиційної діяльності досягається саме шляхом створення й використання інститутів спільного інвестування.

Згідно з чинним Законом України «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)» «ІСІ – це корпоративний інвестиційний фонд або пайовий інвестиційний фонд, що проводить діяльність, пов'язану з об'єднанням (залученням) грошових ресурсів інвесторів з метою одержання прибутку від вкладення їх у цінні папери інших емітентів, корпоративні права і нерухомість»[2]. Так, вони акумулюють капітал фізичних та юридичних осіб для спрямування на розвиток виробництва, створення й упровадження нових технологій.

Визнаними у світі територіальними центрами, які ефективно розвивають механізм колективного інвестування є Сполучені Штати Америки, Євросоюз та Західна Європа. Дослідження моделі управління ринку інвестування цих світових прикладів можливо лише у контексті історії формування самого ринку. Наприклад, перший ІСІ Європейського Союзу був утворений у середині 19 століття, а саме у Великобританії. Основна робота спільних інвестицій регулюється Комісією фінансового нагляду і передбачає наступні види діяльності: ІСІ; компанія з управління активами; депозитарні установи; страхова діяльність; недержавні пенсійні фонди; комерційні банки тощо.

Крім того, у кожній країні учаснику Євросоюзу були утворені комісії фінансового нагляду, що відповідають за роботу фондів цінних паперів у конкретній країні.

Серед сучасних особливостей діяльності колективних інвестицій є публікація Транскордонного розподілу колективних інвестиційних фондів в Європі[4]. Законодавчий пакет ЄС був опублікований в Офіційному журналі 12 липня 2019 року, який був спочатку запропонований Комісією ЄС в березні 2018 року.

Директива та регулювання спрямовані на зниження адміністративних бар'єрів для поширення прикордонних коштів в Європі. Відповідні зміни вступають в силу з 2 серпня 2021 року і будуть утворювати вищий рівень прозорості, що

вплине на розрахунок регулювання зборів. Також у цій публікації визначено зміни в певних адміністративних вимогах для інвесторів.

Основні напрямки розвитку й удосконалення діяльності фондового ринку в Україні визначені в «Державній стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року». Головною метою є глобалізація та євроінтеграція національного законодавства, що дає можливість удосконалення роботи учасників ринку цінних паперів.

Протягом останніх років кількість інститутів спільного інвестування, як й їх активи, рівномірно зростають. Наприклад, у 2016 році було визнано 1134 ІСІ з загальною сумою активів 230304 млн. грн. Вже у 2017 році ці значення збільшилися до 1167 установ та 275522 млн. грн. відповідно. За інформацією Української Асоціації Інвестиційного Бізнесу 30.06.2019 кількість діючих зареєстрованих ІСІ, за даними УАІБ, збільшилася до 1822. З початку 2019 року вартість чистих активів ІСІ в цілому збільшилася на 8.0%, до 254 784.1 млн. грн. станом на 30.06.2019. [1].

Таким чином, сьогодні українські інститути спільного інвестування розвиваються за загальною світовою тенденцією. Висхідний тренд обсягів вкладених ресурсів у колективні інвестиції, у свою чергу, помітно підвищує рівень добробуту всього населення та сприяє значному зниженню рівня безробіття, у тому числі й за рахунок утворення нових робочих місць. Якщо розглянути детальніше ці показники, то ріст кількості ІСІ та їх активів спостерігається у венчурні фонди в середньому 98%, проти 2% у інші, це можливо оцінювати як негативну, так і позитивну тенденцію. Час покаже.

#### **Список використаних джерел:**

1. Квартальні та річні огляди ринку управління активами. Офіційний сайт Української Асоціації Інвестиційного Бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.uaib.com.ua/analituaib/publ-ici-quart>
2. Про інститути спільного інвестування. Верховна Рада України; Закон від 05.07.2012 № 5080-VI. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5080-17>

3. Шпакович І.Р. Державне управління інститутами спільного інвестування в національному господарстві : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.03 / Нац. ун-т "Львів. політехніка". – Львів, 2016. – 21 с.
4. Cross-border distribution of investment funds in Europe. Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://lpscdn.linklaters.com/-/media/files/linklaters/pdf/pdfs/linklaters\\_cross-border-fund-distribution-report\\_july-2019.ashx?rev=ef5ae865-0cbd-40f3-9e40-248cde78e4ff&extension=pdf](https://lpscdn.linklaters.com/-/media/files/linklaters/pdf/pdfs/linklaters_cross-border-fund-distribution-report_july-2019.ashx?rev=ef5ae865-0cbd-40f3-9e40-248cde78e4ff&extension=pdf)

УДК 336.22

*Жерновська К.Ю.,*

*студентка факультету фінансів та банківської справи  
Одеського національного економічного університету*

### **Практика та особливості формування дохідної частини Державного бюджету**

Державний бюджет є невід’ємним атрибутом будь-якої країни та водночас дуже важливою частиною ринкових відносин. Сьогодні, питання щодо поповнення Державного бюджету, стає більш гостро. Близько 80% усіх фінансових ресурсів країни акумулюються в бюджеті, тим самим забезпечуючи державу можливістю виконувати свої завдання та функції.

Для поглибленої оцінки основних джерел наповнення держбюджету, динаміки їх змін та факторів, потрібен аналіз формування дохідної частини. Нині, є немало сперечань з приводу формування та використання бюджетних коштів. Розглянемо доходи Державного бюджету за розділами відповідно до Бюджетного кодексу, які наведено в Таблиці 1.

Таблиця 1

Доходи Державного бюджету України протягом 2014-2018 років, млрд. грн

Показник	2014	2015	2016	2017	2018
Податкові надходження	280,18	409,42	503,88	627,15	753,81
Неподаткові надходження	68,35	120,01	103,64	128,58	164,68



Доходи від операцій з капіталом	0,89	0,17	0,19	0,29	0,66
Цільові фонди	0,16	0,15	0,29	29,85	0,19
Трансферти	2,12	3,14	4,17	5,97	7,31
Від Європейського Союзу, урядів міжнародних організацій,	5,38	1,80	4,11	1,61	1,46
Разом	357,08	534,69	616,28	793,45	928,11

\*Складено автором за даними [1-5]

Тобто, за даними Таблиці 1, можемо стверджувати, що, головним чином, дохідна частина Державного бюджету формується за рахунок податкових надходжень. Так, за п'ять останніх років податкові надходження збільшилися на 473,63 млрд грн., що призвело до збільшення загальних доходів на 571,03 млрд грн. Друге місце за питомою вагою в загальній сумі доходів займають неподаткові надходження. В 2018 році їх надходження складала 164,68 млрд грн, а в 2014 – 68,35 млрд грн.

Загалом, на зростання дохідної бази у 2015 році вплинуло головним чином зміни до податкового та бюджетного законодавства, у т.ч. зменшення кількості податків з 22 до 9, впровадження нових податків, включення до податкових надходжень Державного бюджету 25% ПДФО, та включення тимчасових надходжень (додатковий імпорتنний збір і доходи від НБУ).

У 2016 році збільшення відбулось завдяки збільшенню ставок акцизного податку, перерахуванню 38,1 млрд. грн «прибутків» НБУ до бюджету, встановлення єдиної базової ставки ПДФО у розмірі 18%, скасування сплати авансових внесків з податку на прибуток, збільшення заробітної плати, збільшення доходів від ввізного мита. У 2017 році перевищення доходів відбулось завдяки значним переплатам по податках, підвищення акцизних ставок, що спричинило збільшення надходження від ПДФО майже на 30%, розширення бази оподаткування, зокрема змінено режим оподаткування ПДВ для агровиробників, скасовано пільгову нульову ставку ПДВ на імпорту газу.

Незначну частку в доходах Державного бюджету займає дохід від операцій з капіталом, так в 2015-2018 роках спостерігається скорочення в порівнянні з 2014 роком, за цей період показник не перевищував 0,2% в загальній сумі доходів Державного бюджету.

Також нечисленну вагу в загальній сумі доходів займають цільові фонди - 0,1%. Подібна ситуація спостерігається також і з питомою вагою офіційних трансфертів, за 2014-2018 роки їх питома вага у бюджеті не перевищувала 0,8%. Трохи кращою спостерігалась картина з коштами від закордонних країн і міжнародних організацій - у 2014 році - 1,5%, а вже впродовж 2015-2018 років їх частка не перевищувала 0,7%.

Так, ми можемо виокремити першочергові шляхи та напрямки збільшення доходів бюджету, а саме:

- забезпечення стабільності і простоти бюджетного та податкового законодавства та удосконалення планування державного бюджету;
- на усіх стадіях бюджетного процесу має здійснюватися моніторинг із застосуванням аудиту, аналізу та постійного контролю за стягненням податків, зборів і обов'язкових платежів;
- збільшення ролі податкових надходжень шляхом розширення переліку підакцизних товарів, зокрема включення до них предметів розкоші;
- узгодження співпраці органів державного управління;
- покращення умов інвестування, що передбачить розвиток інновацій.

#### **Список використаних джерел:**

1. Державна Казначейська Служба Річний звіт про виконання Державного бюджету України за 2018 рік [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/richnij-zvit-pro-vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu-ukrayini-za-2018-rik>.
2. Державна Казначейська Служба Річний звіт про виконання Державного бюджету України за 2017 рік [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/richnij-zvit-pro-vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu-ukraini-za-2017-rik>.
3. Державна Казначейська Служба Річний звіт про виконання Державного бюджету України за 2016 рік [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/richnij-zvit-pro-vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu-ukraini-za-2016-rik>.

4. Державна Казначейська Служба Річний звіт про виконання Державного бюджету України за 2015 рік [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/richniy-zvit-pro-vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu-ukraini-za-2015-rik>.
5. Державна Казначейська Служба Річний звіт про виконання Державного бюджету України за 2014 рік [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/richniy-zvit-pro-vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu-ukraini-za-2014-rik>.

**УДК 336.226.44**

*Качкалова Л.Ю.,*

*студентка 41 групи ФФБД*

*Одесский национальный экономический университет*

### **Экологическое налогообложение в Украине**

На сегодняшний день одной из глобальных проблем всего мира является проблема экологии. 2019 год считается рекордным годом катаклизмов, а также стихийных бедствий, которые настигли всю планету. Каждый день СМИ информирует в социальных сетях о необходимости борьбы с загрязнением окружающей среды. ООН предупреждает, если не предпринять срочных мер по охране нашего мира, здоровье человека окажется в опасности.

Проблема ответственности за вред окружающей природной среде, нанесенный деятельностью субъектов хозяйствования, должна решаться не только государством, которое является гарантом права на безопасную среду, но и непосредственно самим субъектом. Поиски данного компромисса являются актуальными в современном мире, что приводит многие страны к внедрению «зеленой экономики» в своем государстве.

Все страны мира стремятся, при прочих равных условиях, найти правильную стратегию для субъектов хозяйственной деятельности уплаты за

нанесенный ущерб экологии страны. Украина является одной из таких стран, которые стоят на пути усовершенствования данного процесса.

В условиях экономического кризиса в Украине большинство субъектов хозяйственной деятельности не имеют возможности самостоятельно реализовывать мероприятия по рациональному использованию природных ресурсов и охране окружающей среды, осуществлять переход на малоотходные, ресурсо- и энергосберегающие технологии и нуждаются в поддержке со стороны государства в виде установления налоговых льгот по уплате экологического налога. Средства, полученные в результате льготных условий уплаты налога, субъекты хозяйствования могли бы направить на природоохранные мероприятия.

В 1992 году в Украине был внедрен сбор на загрязнение окружающей природной среды. Данное событие привлекло к необходимости аккумуляирования средств для замещения использованных природных ресурсов. Но отчисления в специальные фонды охраны окружающей среды начали осуществляться только с 2006 года.

Произошли изменения в 2010-2011 годы в сфере экологии в государственной политике с принятием Налогового кодекса [1], где впервые введено экологический налог, Закона Украина "Об основных принципах (стратегии) государственной экологической политики Украины на период до 2020 года "[2].

Несмотря на существенные поступления экологического налога (1,4% от ВВП в 2018 г.), показатели загрязнения окружающей среды остаются стабильно высокими. В Pollution Index 2018 Mid-Year Киев получил 67,55 баллов по индексу загрязнения. Показатель загрязнения окружающей среды составляет 118,45. По этим показателям Киев на 10 месте в Европе и на 100 месте в мире [3]. Однако тенденция последних лет показала неэффективность использования государством поступлений от экологического налога. За последний 2018 год общая сумма поступлений от сбора налога составила порядка 4 млрд. грн., из

которых на природоохранные мероприятия было направлено только 300 млн. грн.

Подтверждением значительного загрязнения, а также неэффективного регулирования финансовых потоков, полученных от поступлений экологического налога Украины, свидетельствует рейтинг уровня загрязнения окружающей среды, согласно которому Украина занимает 46 место из 109 стран [4].

Одним из направлений усовершенствования экологического налога является перенесение и внедрение зарубежного опыта «зеленой экономики».

В международной практике «зеленой экономики» среди ее конкурентных стратегий применяют стратегию экологической налоговой реформы, которая позволяет одновременно создать рабочие места и сохранить окружающую среду, поскольку переносит базу налогообложения с дохода и фонда заработной платы на использование природных ресурсов и загрязнение окружающей среды. Это одновременно увеличивает заработную плату в соответствии с экономическим развитием и стимулирует инвестиции в инновационные технологии, а также уменьшает расход природных ресурсов за счет уменьшения материалоемкости производства и затрат энергии, то есть значительно уменьшает загрязненных выбросов.

При прочих равных условиях данные направления реформирования будут подлежать изменениям, в связи с активизацией процесса направления сбережения окружающей среды, который набирает быстрых оборотов и меняется в своих направлениях. Украина является одной из стран, которая способна на изменения в сторону оптимизации финансовых потоков. Грамотный подход к использованию денежных ресурсов от поступления экологического налога в сфере использования природных ресурсов и охраны окружающей среды приведет к положительному результату.

#### **Список используемых источников:**

1. Налоговый кодекс Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.profiwins.com.ua/ru/legislation/kodeks/1349.html>

2. Закон України №2697-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://base.spinform.ru/show\\_doc.fwx?rgn=115073](http://base.spinform.ru/show_doc.fwx?rgn=115073)
3. Pollution Index 2018 Mid-Year [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://www.numbeo.com/pollution/region\\_rankings.jsp?title=2018-mid&region=150](https://www.numbeo.com/pollution/region_rankings.jsp?title=2018-mid&region=150)
4. Рейтинг стран по уровню загрязнения окружающей среды [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://nonews.co/directory/lists/countries/pollution-rating>

**УДК336.761:330.16**

***Ковальчук У.Б.,***

*студентка 4 курсу факультету фінансів*

***Науковий керівник - Петренко І.П.,***

*к.е.н., доцент кафедри*

*корпоративних фінансів і контролінгу*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Поведінка інвесторів на фінансовому ринку**

Багаторічні дослідження та спостереження довели, що поведінка інвесторів на фінансовому ринку не завжди є раціональною. Емоції та індивідуальні особливості ускладнюють процес прийняття інвестиційних рішень. Таким чином, інвестування - це більше, ніж просто аналіз чисел та обдумування варіантів купівлі-продажу різних активів та цінних паперів.

На практиці суб'єкти приймають рішення, засновані на минулих подіях, особистих переконаннях та уподобаннях. Розуміння такої поведінки дає змогу інвесторам побудувати певні «упередження» і цим самим вдосконалити процес відбору інвестиційних послуг, продуктів та стратегій. Наступний перелік розкриває деякі загальні упередження, з якими стикаються інвестори:

1. Несприйняття втрати. Інвестори купують акції після того, як ціни зросли, очікуючи, що це зростання продовжуватиметься, і ігнорують акції, ціни яких

нижчі від їх власних значень. Несприйняття втрати описує емоцію відмови прийняття поразки, яку вони зазнали після купівлі акції, яка виявилась програшною. Інвестори, які піддалися даній емоції, мотивовані брати на себе менше ризику, оскільки це зменшує ймовірність поганих результатів. Відмова прийняття поразки може пояснити небажання інвесторів продавати «втрачені» інвестиції, оскільки такий продаж дасть їм остаточні докази того, що вони прийняли неправильні рішення. Дисципліноване інвестування вимагає від інвесторів подолати дану емоцію і навчитись усвідомлювати отримані збитки.

2. Диспозиційний ефект. Він тісно пов'язаний з ефектом несприйняття втрати. Це ефект диспозиції між надто швидким продажем акцій, які подорожчали з моменту купівлі, і надто довгим утриманням втрачених акцій. Ефект диспозиції шкідливий для інвесторів, оскільки може збільшити податки на приріст капіталу, які вони сплачують, і цим самим зменшити прибуток ще до сплати податків. Скорочення збитків дозволяє інвесторам займатися дисциплінованим управлінням інвестиціями, що може приносити більшу прибутковість.

3. Ознайомленість. Це упередження виникає тоді, коли інвестори надають перевагу звичним для них інвестиціям, незважаючи на очевидні вигоди від диверсифікації. Наслідком цього є те, що інвестори мають неоптимальні портфелі. Щоб подолати цю упередженість, інвесторам необхідно диверсифікувати свій портфель, цим самим зменшуючи ризики.

4. Тривожність. Тривога породжує думки та бачення щодо майбутніх подій, які змінюють судження інвестора про особисті фінанси. Надмірне занепокоєння щодо інвестиції збільшує її сприйнятий ризик. У свою чергу, ця стурбованість збільшує ймовірність того, що інвестори не придбають даний цінний папір. Щоб уникнути цієї упередженості, інвестори повинні співставити рівень ризику із відповідною стратегією розподілу активів. Тобто, якщо інвестори не можуть спати через побоювання щодо своїх інвестицій, вони, ймовірно, повинні мати менш ризикований інвестиційний портфель.

5. Прив'язаність. Прив'язаність - це тенденція дотримуватися переконань, а потім застосовувати їх як суб'єктивний орієнтир для прийняття майбутніх

рішень. Прив'язаність виникає, коли людина дозволяє певній інформації контролювати свій пізнавальний процес прийняття рішень. Люди часто базують свої рішення на першоджерелі інформації (наприклад, початковій ціні придбання акцій), і мають труднощі з коригуванням або зміною свого погляду на нову інформацію. Щоб уникнути прив'язаності, інвесторам слід враховувати широкий спектр інвестиційних варіантів, а не зосереджувати свої фінансові рішення на конкретному еталоні інформації.

6. Самоприписування. Інвестори, які страждають на це, мають схильність приписувати успішні результати власним діям, а погані - зовнішнім факторам. Вони часто виявляють цю упередженість як засіб самозахисту чи самовдосконалення. Відстеження особистих помилок і успіхів, розвиток механізму підзвітності може допомогти інвесторам подолати дане явище.

7. Переслідування трендів. Інвестори часто переслідують минулі результати, помилково вважаючи, що отримані раніше прибутки прогнозують майбутні інвестиційні показники. Щоб уникнути цієї упередженості, інвестори повинні чинити опір наслідуванню натовпу. Хоча інвестори можуть почувати себе впевненіше при інвестуванні з натовпом, така інвестиційна стратегія навряд чи призведе до кращої довгострокової діяльності.

Ці сім поведінкових упереджень є основними проблемами, з якими можуть зіткнутися в різні періоди інвестори. Ще один важливий момент, який слід враховувати, - це кількість уваги та часу, які вони повинні витратити на свої інвестиційні рішення.

Отже, інвестори мають безліч упереджень щодо їхньої поведінки, які впливають на процеси прийняття інвестиційних рішень. Хоча вони не можуть зовсім їх уникнути, вони мають змогу зменшити їх вплив. Інвесторам потрібно інвестувати довгостроково, визначити рівень їхнього допустимого ризику та відповідну стратегію розподілу активів, а також принаймні щорічно перебалансовувати свій портфель. Оскільки багато досвідчених інвесторів знають, що успіх часто впливає із емоцій та подолання упереджень, це допомагає їм уникати помилок, на відміну від нових інвесторів.



### Список використаних джерел:

1. Н. Kent Baker, Victor Ricciardi. How Biases Affect Investor Behaviour / Н. Kent Baker, Victor Ricciardi. // The European Financial Review. – 2014. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.europeanfinancialreview.com/how-biases-affect-investor-behaviour/>
2. Dan Kern. How Investor Behavior Gets in the Way of Success / D. Kern // U.S. News. – 2018. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://money.usnews.com/money/blogs/the-smarter-mutual-fund-investor/articles/2018-02-05/how-investor-behavior-gets-in-the-way-of-success/>.

**УДК 336.226.211**

*Кулінич А.О.,*

*студентка 42 гр. ФФБС*

*Науковий керівник - Мартинюк І.В.,*

*к.е.н., доцент,*

*Одеський національний економічний університет*

### **Транспортний податок в Україні: стан та перспективи**

Транспортний податок – відносно новий податок для громадян України з точки зору «податку на розкіш», який є однією із складових майнового податку (разом із платою за землю і податком на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, з 2015 року). Для європейських країн, цей податок не є нововведенням, оскільки у світовій практиці оподаткування транспортних засобів спрямоване на дотримання принципу соціальної справедливості та поєднання фіскальної і стимулюючої функцій саме екологічного податку. Такий підхід має на меті заохочення населення зберігати навколишнє середовище шляхом придбання автомобілів з меншим рівнем викиду шкідливих речовин [1]. Відповідно до Податкового кодексу України, базою оподаткування є легкові автомобілі, з року випуску яких минуло не більше 5 років (включно) та середньоринкова вартість

яких становить понад 375 розмірів мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня податкового (звітного) року. Отже, українське законодавство не передбачає екологічного спрямування транспортного податку[2]. Зарубіжний досвід охоплює не лише параметри, що пов'язані з транспортним засобом, а ще включає: об'єм та потужність, маса двигуна, обсяг викидів вуглекислого газу тощо.

Для реалізації такої концепції в Україні, необхідно суттєво вдосконалити податкове законодавство. Для чіткого уявлення про стан транспортного податку в Україні, проаналізуємо динаміку надходжень транспортного податку за 2015-2018 роки на основі даних рис. 1.

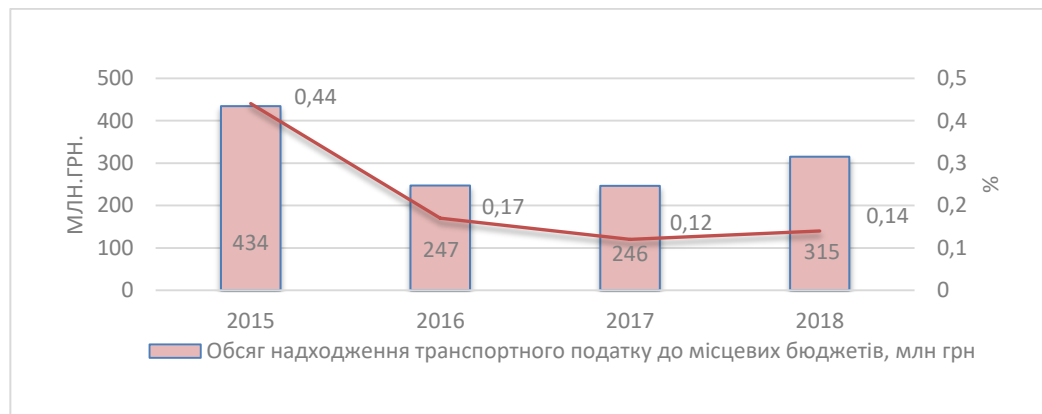


Рис.1. Динаміка надходжень транспортного податку до місцевих бюджетів України, 2015-2018 рр.

Побудовано автором на основі даних [3]

Дані рис.1, свідчать, що у 2018 році всі місцеві бюджети сумарно отримали транспортного податку лише 315 млн. грн., що у структурі загальних податкових надходжень місцевих бюджетів складає 0,14%, що є незначною часткою для місцевих бюджетів [3]. Високий показник надходжень 2015 року можна пояснити наявністю значної кількості дорогих автомобілів, придбаних до кризи 2013 року. З 2015 року спостерігається значний спад обсягу податку, що пов'язано, на наш погляд, з внесенням змін до податкового законодавства щодо справляння транспортного податку та зменшенням попиту на дорогі авто.

Реформування податку різко скоротило об'єкт і базу оподаткування. З 2016 року незначне відновлення попиту, що демонструє невагому тенденцію збільшення до 2018 року [4].

Отже, транспортний податок має незначну питому вагу в місцевих бюджетах України, що потребує внесення змін для посилення його ролі в доходах місцевих бюджетів та збільшення екологічної ролі цього податку. Вдосконалення необхідно зосередити за наступними напрямками:

✓ Транспортний податок, що існує в європейських країнах, є не лише податком на майно, але й екологічним податком. Справляння якого пов'язано не лише з технічними характеристиками транспортних засобів, але й їх впливом на навколишнє природне середовище. Для України питання заохочення зберігати навколишнє середовище є досить актуальним. Отже необхідно запровадити зміни до бази оподаткування, враховуючи зарубіжний досвід, що буде додатково враховувати обсяг забруднюючих речовин даним транспортом в навколишнє природне середовище, з метою зниження рівня екологічного забруднення.

✓ Розширення об'єктів оподаткування за рахунок включення яхт, гелікоптерів, які також є різновидом рухомого майна.

✓ Запровадження прогресивної шкали оподаткування.

Такі впровадження сприятимуть збільшенню надходжень до місцевих бюджетів та збереженню навколишнього середовища.

### **Список використаних джерел:**

1. Данилишин В. І. Транспортний податок: зарубіжний досвід та українські реалії / В. І. Данилишин, О. М. Стефанків, О. А. Ціжма // Глобальні та національні проблеми економіки. - 2015. - Вип. 3. - С. 702-705;

2. Податковий кодекс України Верховна Рада України; Кодекс України, Закон, Кодекс від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://zakon4.rada.gov.ua>;

3. Виконання Державного бюджету України / 2015 – 2018 / Річний звіт / [Електронний ресурс] / Державна казначейська служба України. — Режим доступу : <http://treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=185635>.

4.. Долга Г. В. Оподаткування майна в Україні: фіскальна ефективність справляння та методика адміністрування : автореф. дис. канд. екон. наук / Г. В. Долга . – Київ, 2013 . – 19 с..

**УДК 336.741.28:336.7**

*Миропольська М.В.,*

*студентка 31гр. ФФБС*

*Науковий керівник - Добриніна Л.В.,*

*викладач кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку*

*Одеський національний економічний університет*

### **Розвиток грошового ринку у контексті впровадження електронних грошей**

З огляду на еволюцію і модернізацію розрахункової сфери доцільно звернути увагу на використання для розрахунків системи електронних платежів як заміни, в перспективі, готівкового обігу і банківських операцій.

Гроші в сучасній економіці мають чисто функціональне визначення: грошима можна назвати будь-який інструмент, який виконує ключові функції грошей. Гроші повинні забезпечувати проведення платежів, служити для збереження вартості і функціонувати в якості одиниці розрахунків. Традиційні форми грошей, що включаються в грошової маси - це паперові гроші і банківські вклади. Термін «електронні гроші» є відносно новим і часто застосовується для позначення широкого спектру платіжних інструментів (цифрові гроші, цифрова готівка, електронна готівка, інтернет гроші, Кібер Гроші, ін.). Також можна сказати, що електронні гроші - це різновид так званих «фідуціарних» грошей. Фідуціарні гроші (від лат. «Fiat» - декрет, наказ) - це гроші, які не мають власної внутрішньої вартості, або вона непорівнянна з їх певним номіналом. В даний час

всі національні валюти є фідуціарні, включаючи долар США, євро та інші резервні валюти.[1]

Електронні гроші повинні мати такі характеристики:

1) Мати здатність до накопичення і підрахунку балансу, а значить - мати певну монетарну вартість (тобто вартість, виражену в певній валюті).

2) Прийматися економічними агентами (як фізичними, так і юридичними особами) для розрахунків;

3) Бути зобов'язанням емітента, надходить в обіг тільки після його обміну на традиційні гроші в обсязі не меншому, ніж емітована грошова вартість, а також бути об'єктом зворотного обміну на першу вимогу їх власника.

4) Зберігатися в електронному вигляді або на фізичному пристрої (такому, як смарт-карта, телефон або комп'ютер і т.д.) у володінні власника таких грошей, або віддалено на сервері.[1]

Як видно з характеристик електронних грошей, межа між електронними грошима і іншими електронними платіжними інструментами є досить нечіткою: одні й ті ж платіжні інструменти можуть (в першу чергу) забезпечувати зручний спосіб використання звичайних банківських рахунків і одночасно використовуватися в системах електронних грошей. Однак ключовою відмінністю електронних грошей від традиційних грошей є те, що вони можуть бути неперсоніфікованим платіжним інструментом (тобто не вимагають ідентифікації власника) і обертаються в певній міри поза банківською системою.

Сучасний етап еволюції грошей пов'язаний з розвитком віртуальної економіки як частини економічної системи, яка на сьогоднішній день переходить в електронну форму не тільки для зручності користувачів а й для зменшення тіньового сектора економіки. Проявом таких змін є покрокове перенесення трансакцій в електронний формат, поява безконтактних платежів, що потягнуло за собою створення модернізованих і принципово нових платіжних інструментів. Саме в сфері платіжно-розрахункових систем останнім часом відбувається найшвидше впровадження інновацій, але при цьому не всі вони є однозначними якщо їх розглядати з позиції регулювання законодавства.

Найбільш важливою характеристикою цифрових грошей є їх транснаціональність, цифрова готівка не має національних кордонів, тобто вона не контролюється жодним центральним банком будь-якої держави. Якби цифрова готівка поширювалася тільки в межах традиційної національної кордону і контролювалася центральним фінансовим органом, це не мало б економічних наслідків, оскільки в цьому випадку цифрова готівка була б не чим іншим, як зручним способом транзакції, таким як кредитна карта.[1]

Електронні гроші вже грають важливу роль в сучасних грошових системах і будуть ведучими в грошових системах майбутнього. І перш ніж аналізувати ефекти електронних грошей на світовому фінансовому ринку, ми повинні вирішити, чи є цифрова готівка довіреною особою реальної валюти або приватною новою валютою. Можливе рішення неврегульованості електронних грошей є те, що цифрові готівкові будуть випущені на тих же умовах, що і існуюча валюта і їх можна буде обміняти на підкріплену валюту в будь-який час, тим самим не порушуючи сучасний пристрій економіки.

### **Список використаних джерел:**

1. Іконнікова М. В. Електронні гроші в аспекті економічної глобалізації. Ринок електронних грошей України: перспективи, проблеми та шляхи вирішення.//[http://zt.knteu.kiev.ua/files/2012/04\(63\)2012/4\\_12\\_23.pdf](http://zt.knteu.kiev.ua/files/2012/04(63)2012/4_12_23.pdf)
2. Кравчук В. Електронні гроші в Україні / В. Кравчук // Аналітичний звіт. - К.:Альфа-ПІК,2014.//[http://www.ier.com.ua/files/publications/Books/2012/3\\_Electronic\\_Money/E-money\\_report\\_APPROVED\\_2012-10-02\\_RED2.pdf](http://www.ier.com.ua/files/publications/Books/2012/3_Electronic_Money/E-money_report_APPROVED_2012-10-02_RED2.pdf)
3. [http://www.ier.com.ua/files/publications/Books/2012/3\\_Electronic\\_Money/E-money\\_report\\_APPROVED\\_2012-10-02\\_RED2.pdf](http://www.ier.com.ua/files/publications/Books/2012/3_Electronic_Money/E-money_report_APPROVED_2012-10-02_RED2.pdf)

УДК 336.226.12

*Москаленко К.С.*

*студентка 42 гр. ФФБС*

*Науковий керівник – Мартинюк І.В.,*

*к.е.н., доцент,*

*Одеський національний економічний університет*

**Економічна сутність та фіскальна роль податку на прибуток підприємств в Україні**

Податок на прибуток підприємств відіграє важливу роль у формуванні доходів зведеного бюджету країни. Сьогодні податок на прибуток підприємств - один із найвагоміших прямих податків у податковій системі України. Цей податок має двозначний характер: з одного боку, він, як частина податкової системи виступає специфічною формою виробничих відносин, у чому складається його суспільний зміст і з іншого боку, є частиною національного доходу держави в грошовій формі, що характеризує його матеріальний зміст [1, с. 69].

Податок на прибуток підприємств виступає як регулятор економічних процесів, стимулятор економічної активності, інструмент податкового охоплення всього створеного валового доходу, інструмент впливу на прийняття рішень на макрорівні, вагомий важіль регулювання інноваційної діяльності підприємства. Вище викладені характеристики і розкривають його економічну сутність [1]. Економічна сутність податку на прибуток підприємств, що діє в Україні, дуже наближена до теоретичних засад податку на прибуток корпорацій, який застосовують у тій чи іншій формі усі розвинуті країни світу. Відмінною рисою вітчизняного податку на прибуток підприємств у порівнянні з податком на прибуток корпорацій розвинутих країн, є його велике фіскальне значення для держави. В більшості розвинутих країнах світу прибуткове оподаткування корпорацій характеризується фіскальною нейтральністю. Для більшого розуміння ролі податку на прибуток підприємств необхідно проаналізувати, яке

місце він займає у структурі Зведеного бюджету України, ВВП та податкових надходженнях (рис. 1).

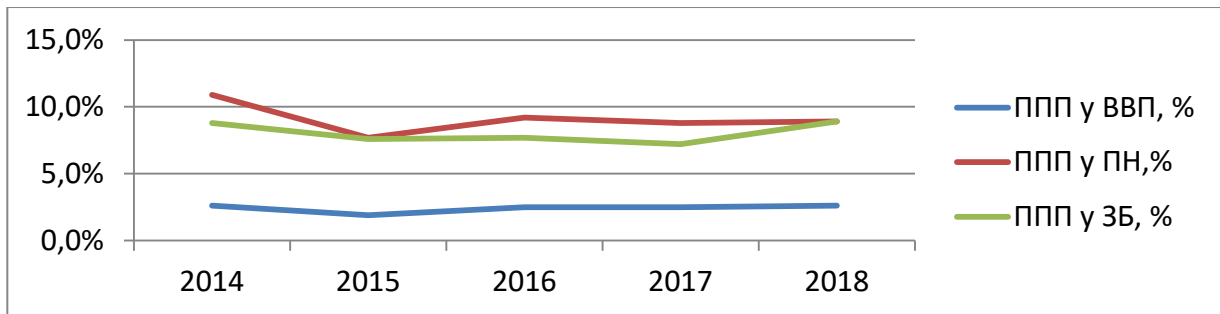


Рис.1. Динаміка питомої ваги податку на прибуток підприємств у структурі Зведеного бюджету, податкових надходженнях та ВВП України протягом 2014-2018 рр.[2]

Для більш досконалого аналізу питома вага податку на прибуток підприємств порівнюється з деякими іншими податками, наприклад, податком з доходів фізичних осіб, податком на додану вартість (рис. 2).

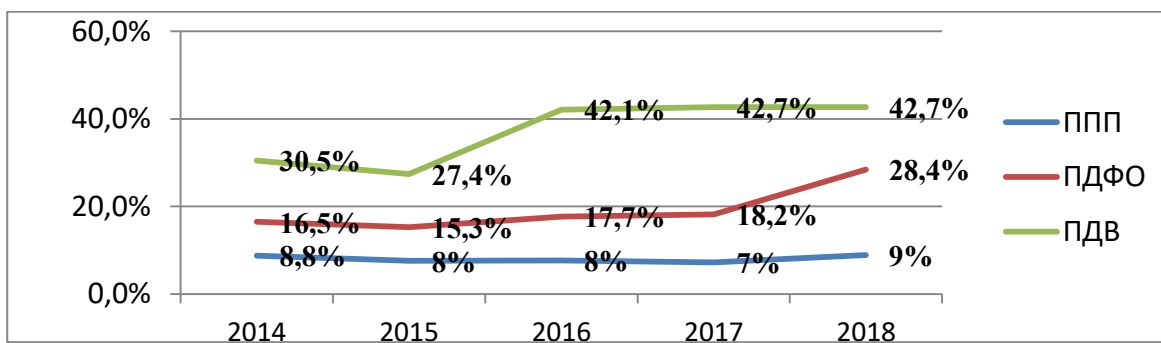


Рис. 2. Динаміка питомої ваги податків у структурі Зведеного бюджету України, протягом 2014-2018 рр.[2]

Податок на прибуток підприємств є одним з чотирьох основних бюджетоутворюючих податків поряд з податком на додану вартість, податком на доходи фізичних осіб та акцизним податком. І хоча протягом останніх років його частка у ВВП та доходах Зведеного бюджету перманентно коливається у незначному діапазоні, останніми роками спостерігається тенденція до її зниження. Питома вага податку на прибуток в доходах Зведеного бюджету України знизилась у 2015 році в порівнянні з 2014 роком з 8,8 % до 7,6 %. У 2016-2017 роках теж помітно її зниження. Скорочення частки податку на прибуток пояснюється низкою несприятливих факторів:



- незначним зростанням реального ВВП;
- зменшенням обсягів промислового виробництва;
- негативним торговельним сальдо;
- залежністю країни від імпорту енергоресурсів;
- наявністю тіньової економіки.

У 2018 році питома вага податку на прибуток у доходах Зведеного бюджету зросла до 8,9 %.

Податок на прибуток підприємств, крім великого фіскального значення, має й широкі можливості для регулювання і стимулювання підприємницької діяльності. Цей вплив може здійснюватися як завдяки диференціації ставок оподаткування по різних видах діяльності, так і завдяки наданню пільг у виробництві пріоритетних товарів. Але в нашій країні можливості щодо використання податку на прибуток як регулюючого фактора дещо обмежено його великим бюджетним значенням, внаслідок чого і застосовується єдина ставка податку на прибуток підприємств.

Для підвищення фіскального потенціалу податку на прибуток, забезпечення зростаючого розвитку підприємницької діяльності та стабільних надходжень до бюджету необхідно: застосувати принцип податкового стимулювання потенційно ефективних інвестиційних проектів; оптимізувати систему пільг із спрямуванням їх на розвиток тих сегментів економіки, які в майбутньому приведуть до збільшення доходів або зменшення видатків; запровадити цільові пільги для підприємств, які працюють в депресивних регіонах; створити сприятливі умови для малого бізнесу, який є основою соціально-економічного розвитку в країнах ЄС; надати пільги підприємствам, які застосовують ресурсозберігаючі та енергозберігаючі технології, тощо.

#### **Список використаних джерел:**

1. Мельникова Л.О. Економічна сутність та роль податку на прибуток підприємств у системі державних фінансів України / Л. О. Мельникова // Культура народів Причорномор'я. – 2011. – № 205. – С. 69-71;

2. Звіти державної казначейської служби України/ [Електронний ресурс].-Режим доступу: <https://www.treasury.gov.ua/ua>

**УДК 640.41:005**

*Мотовіліна Г.В.,*

*студентка 41ФФБС*

*Науковий керівник - Добриніна Л.В.,*

*викладач кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку*

*Одеський національний економічний університет*

### **Антикризовий менеджмент підприємств готельної сфери**

Необхідність формування і реалізації ефективної системи антикризового управління є ключовим питанням для розвитку підприємництва, в зв'язку з цим особлива увага приділяється реалізації загальних принципів і методів управління в кризових ситуаціях, вдосконалення управління персоналом для відновлення платоспроможності підприємств, а також проведення заходів щодо забезпечення сталого функціонування тих господарюючих суб'єктів, які прагнуть зміцнити свої позиції в умовах мінливого ринкового середовища.[1]

Диверсифікація готельного бізнесу сприяє різноманітності сфери інвестування капіталу в рамках готельного бізнесу, тому вона повинна постійно виконуватися. Вертикальна диверсифікація готельного бізнесу передбачає розширення готельного бізнесу через диференціацію в межах типу послуг, за якими працює компанія (пропозиція послуг для клієнтів, які пов'язані з основними). Горизонтальна диверсифікація полягає в організації таких заходів, які безпосередньо не пов'язані з поточною спеціалізацією готельного підприємства.

Диверсифікація конгломерату передбачає відкриття нових видів діяльності. Поряд з функціональними характеристиками додаткових послуг, їх також поділяють на платні та безкоштовні. Всі види додаткових послуги

вимагають певних трудових, матеріальних та фінансових ресурсів, тобто мають певну вартість. Однак витрати на організацію окремих послуг компенсуються відповідним збільшенням товарообігу, а отже, і додаткових доходів від діяльності готелю. Ці послуги можна надати безкоштовно. Крім того, вартість окремих послуг може бути включена до ціна проживання в готелі, створюючи видимість їх безкоштовного надання клієнтам. Ця практика повинна бути обмеженою, оскільки збільшення цін на готельне проживання без підвищення якості послуг значно послаблює конкурентні позиції готелю на ринку. Послуги з економічною вигодою повинні надаватися споживачам виключно на платній основі з метою створення додаткових доходів готелю. Для підприємства важливо визначити стратегічні пріоритетні напрями розвитку на основі диверсифікації діяльності. Для цього пропонується використовувати матрицю, яка буде дозволяти визначити стратегію диверсифікації діяльності компанії з урахуванням стадії її життєвого циклу та рівня розвитку системи антикризового управління[1,2] (табл1).

Таблиця 1

### Матриця вибору стратегії диверсифікації готелю

Спад	Ліквідація або поглинання підприємства	Вертикальна диверсифікація	Вертикальна диверсифікація	Горизонтальна диверсифікація
Зрілість	Горизонтальна диверсифікація	Вертикальна Диверсифікація	Диверсифікація конгломерату	Поперечна/змішана диверсифікація
Зростання	Горизонтальна диверсифікація	Вертикальна диверсифікація	Поперечна диверсифікація	Поперечна диверсифікація
Зародження	Не рекомендується використовувати стратегію диверсифікації			
Критичний		Криза	Докризовий	Стійкий
<b>Рівень розвитку системи антикризового управління підприємством</b>				

Джерело[2,4]

Відповідно до запропонованої матриці було сформовано 6 стратегій диверсифікації діяльності готельних компаній: вертикальна диверсифікація (оплата послуг з використанням авансової оплати, веб-тур по готелютощо),

горизонтальний (організація пунктів обміну валют, дитяча кімната тощо), конгломерат (діяльність у сфері охорони здоров'я, нерухомості, краси тощо), поперечна (поєднання горизонтальної та вертикальної диверсифікації), змішані (поєднання горизонтальної, вертикальної та конгломератної диверсифікації). [5]

Зміст стратегії диверсифікації будуть різними залежно від здатності компанії реалізувати свій потенціал, з урахуванням стадії життєвого циклу та рівня розвитку антикризової системи управління. Вибір та реалізація антикризової стратегії та диверсифікації діяльності підприємства дозволить зменшити ймовірність виникнення кризові ситуації, зменшити розмір можливих втрат, що виникають внаслідок розвитку кризової ситуації, збільшити та посилити стратегічний потенціал протидії кризовим явищам, посилити адаптаційний потенціал підприємств та зміцнить їх конкурентні позиції.[2,3]

Можна зробити висновки, що своєчасне та систематичне виконання функцій, покладених на кожного із предметів управління кризовими ситуаціями, забезпечує оптимальні умови для їх реалізації. Стратегія диверсифікації діяльності підприємства та її розвитку передбачає: врахування взаємозалежних зовнішніх та внутрішніх факторів та стадії життєвого циклу підприємства. Запропонована матриця допоможе відкласти початок стадії спаду або прискорити перехід виходу з кризи, а також якісно керувати діяльністю підприємства та бути готовим до несподіваних змін у мінливому внутрішньому та зовнішньому ринковому середовищі.

#### **Список використаних джерел:**

1. Гайда В. Інновації в управлінні кризовими ситуаціями / В. Гайда, В. Заплатинський. // Журнал MEST. – 2017. – №15. – С. 32–39.
2. Добриніна Л.В. Стратегічні орієнтири підприємств на фінансовому ринку// Електронний науково практичний журнал "Східна Європа: економіка, бізнес та управління" ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»// 2019 - Випуск № 1 (18) // [www.easterneurope-ebm.in.ua](http://www.easterneurope-ebm.in.ua) ISSN (Online): 2518-1971 с.104-107

3. Іванов В. Антикризовий менеджмент в готельному бізнесі / В. Іванов, А. Волов. – Москва: Інфра -М, 2016. – 336 с.
4. Книшова Е. Н. Менеджмент гостинності / Е. Н. Книшова, Ю. М. Белозерова. – Москва: Інфра-М, 2015. – 512 с.
5. Партин Г. Фінансовий менеджмент / Г. Партин, Н. Селюченко. – Львів: НУ "ЛП", 2010. – 332 с.

**УДК 336.6**

*Пархоменко Л.В.,*

*студентка 42 грн ФФБС*

*Науковий керівник – Мартинюк І.В.,*

*к.е.н., доцент,*

*Одеський національний економічний університет*

### **Аналіз фіскальної ролі у сфері податку на доходи фізичних осіб в Україні**

Одним з найбільш вагомих джерел формування дохідної частини місцевих бюджетів виступає податок з доходів фізичних осіб, є інструментом соціально-економічного регулювання рівня доходів громадян, отриманих з різних джерел.

Істотний внесок у вивчення, дослідження та розвиток даної теми внесли вчені-економісти, а саме: В.Л. Андрущенко, С. Ковач, В. М. Мельник, О. Кравцов та інші. В процесі дослідження податкової ефективності стягнення податку з доходів фізичних осіб, вчені прийшли висновку, що податкова політика в даній сфері має змінюватись відповідно до економічних циклів спаду та розвитку держави, враховувати інтереси держави і населення.

Податок на доходи фізичних осіб є загальнодержавним податком, що стягується з доходів фізичних осіб (громадян – резидентів) та нерезидентів, які отримують доходи з джерел їх походження в Україні та за її межами (для резидентів). Це прямиий податок, що сплачують громадяни у відповідності до розміру отриманих доходів. [1] Порядок оподаткування доходів фізичних осіб в Україні регулюється розділом IV ПКУ, відповідними статтями якого

виділяються основні елементи ПДФО. Це – платники податку, об'єкт оподаткування, база оподаткування, податковий період, ставки, пільги тощо.

Оподаткування доходів фізичних осіб виконує не лише фіскальну, а й розподільчу функцію, оскільки за допомогою сплати податку більш заможними верствами наповнюються місцеві бюджети і мають змогу надавати соціальні гарантії менш заможним верствам населення.

Для дослідження значимості та ефективності оподаткування доходів фізичних осіб в Україні розглянемо обсяги надходжень ПДФО до Державного та місцевих бюджетів України за період 2015-2018 років.

Таблиця 1.

**Динаміка надходжень ПДФО до Державного та місцевих бюджетів України за період 2015-2018 роки [2]**

Рік	2015	2016	2017	2018
Показник				
Надходження ПДФО до Державного бюджету, млрд. грн.	36,0	48,3	60,0	73,0
Надходження податку до місцевих бюджетів України, млрд. грн.	54,8	79,0	110,0	138,2
Разом надходжень	90,8	147,3	170,0	211,2
Зведений бюджет України	703,1	774,6	981,7	999,1
Частка ПДФО у Зведеному бюджеті України	12,9	16,4	17,4	17,9

Як можна побачити з наведених даних в табл. 1, частка надходжень податку на доходи фізичних осіб з кожним роком зростає. Так, у 2018 частка ПДФО становила 17,9% у Зведеному бюджеті на противагу 12,9% за 2015 рік. Тому можна зробити висновок, що ріст надходжень у грошовому вимірі не є лише проявом інфляційних процесів, що може свідчити про ріст фіскальної значимості даного податку та ефективності його стягнення.

Проте не слід забувати, що на ефективність саме цього податку великий вплив мають такі макроекономічні показники, як рівень мінімальної заробітної плати та чисельність зайнятого населення. Тому для забезпечення максимальної ефективності даного податку змін в податковій системі замало, адже дані зміни збільшуватимуть податковий натиск на зайняте населення, та призводитимуть до великого ризику тінізації отримуваних доходів. За період 2015-2018 років мінімальна заробітна плата в Україні зросла більш ніж в 3 рази, але кількість офіційно зайнятого населення зменшилась на 1%. Виходячи з цього, можна зробити висновок, що ріст надходжень до Зведеного бюджету викликаний підняттям заробітної плати та інфляційними процесами в Україні, що призводить до збільшення податкового тягаря зайнятого населення.[3]

Проведений аналіз фіскальної значимості оподаткування доходів фізичних осіб вказує на існуючі проблеми в Україні, а саме: податковий тиск на зайняте населення, недосконалість відстеження реальних сум отримуваних доходів, тінізація економіки та зменшення кількості зайнятого населення в країні тощо. Ці проблеми потребують комплексного підходу, адже одних лишень змін в податковій системі буде замало для вирішення даної проблеми. Шляхами їх вирішення можуть стати:

- перегляд об'єктів та бази оподаткування;
- збільшення кількості зайнятого населення, шляхом надання робочих місць в аграрному та промислову секторах економіки;
- збільшення відповідальності роботодавців та працівників, що ухиляються від відображення реальних сум доходів тощо.

Зміни податкової системи країни в частині оподаткування доходів фізичних осіб мають одночасно враховувати економічні інтереси держави і платників податків, а також усунути зацікавленість платників в податкових незаконних ухиляннях від сплати податків.

#### **Список використаних джерел:**

- 1.Податковий кодекс України від 07.09.2017 № 2146-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

2.Річний звіт виконання Державного бюджету України /2015-2018/[Електронний ресурс]/ офіційний сайт Державної Казначейської служби України. - Режим доступу:<https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu>

3. Статичний збірник даних про розмір мінімальної заробітної плати /2015-2018/ [Електронний ресурс] – офіційний сайт Державної служби статистики в Україні.- Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

**УДК 631.16:330.16**

*Пастушок С.О.,*

*магістрант МП «Фінансовий менеджмент і контролінг»,*

*Островська О.А.,*

*к.е.н, доцент, доцент кафедри*

*корпоративних фінансів і контролінгу*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Ефективність діяльності агропідприємств: вплив фактору поведінки**

Аграрне підприємство є цілісною, ієрархічною, динамічною, залежною від впливу різних ендо- та екзогенних чинників, складною самостійною системою. При цьому дієвість управління та ефективність аграрного сектора лише на третину залежить від техніки та устаткування, все інше - від людського чинника, що безпосередньо пов'язане з впливом поведінкового фактору [1].

Сільськогосподарські підприємства мають специфіку, що відрізняє їх від інших. Зокрема, - це показники, якими вимірюється ефективність:

1) показники продуктивності: урожайність (валовий збір / посівні площі);

2) показники забезпеченості: виробництво зерна на душу населення; державна закупівля сільськогосподарської продукції [2].

Ефективність аграрних підприємств поділяють на виробничо-економічну, та соціально-економічну[3] (до якої й віднесемо поведінковий чинник). Сфера прийняття рішень залежить від фактору поведінки та має прямий вплив на



успішність діяльності підприємства. Для розуміння впливу цього фактору на ефективність аграрних підприємств розділимо його на:

- 1) поведінковий фактор у прийнятті управлінських рішень;
- 2) поведінковий фактор у прийнятті аграрних рішень.

Прийняття управлінських рішень зазвичай носить суб'єктивний характер та прямо залежить від ступеню довіри та готовності делегувати повноваження керівником. Керівник агропідприємства сам визначає, які функції він виконуватиме безпосередньо, та наскільки жорстко контролюватиме підлеглих. Ступінь контролю обумовлюється рівнем професіоналізму колективу, проте залежить також від стилю керування та особистісної ефективності самого директора. Перше завдання керівника полягає в організації ефективної команди, що на практиці означає розробку організаційної структури й формальний розподіл функцій та повноважень, що є достатньо складним завданням.

У цілому якість управління сільськогосподарським підприємством визначають за загальної тенденції зростання обсягів виробництва абсолютним співвідношенням кінцевих результатів і витрат. При цьому кінцеві результати не співпадають у часі й просторі з моментом прийняття управлінських рішень. Це ускладнює вимірювання та оцінку ефективності управлінської діяльності[4].

Поведінковий фактор у прийнятті аграрних рішень носить специфічний характер та пов'язаний перш за все з прийняттям рішень: 1) в умовах кліматичних змін, зокрема, глобального потепління; 2) із збільшення прибутку в умовах обмежених ресурсів; 3) щодо початку збору врожаю.

В умовах кліматичних змін важливо, щоб керівник та провідні агрономи вміли швидко пристосовуватися до них. Якщо менеджмент не відповідає цій умові, агропідприємству загрожує зниження врожаю та зменшення прибутків. Якщо ж рішення менеджменту випереджають можливі наслідки, то підприємство зможе швидко пристосуватися до змін та продовжувати нарощувати ефективність. Такими рішеннями може бути:

- зміщення в часі посівної, відповідно, і всіх інших стадій, залежно від погодних умов (якщо жнива закінчуються раніше, аграрії до посіву озимих встигають провести додаткові операції з підживлення та боротьби з бур'янами);
- через несприятливі погодні умови (сильні вітри, температури) виконання робіт переноситься на нічний час, що є зручнішим та ефективнішим.

Незважаючи на можливі витрати в короткостроковій перспективі, такі рішення можуть підвищити ефективність агропідприємства в майбутньому.

В умовах обмеженого ресурсу землі- часто доводиться приймати рішення щодо збільшення врожайності за допомогою пестицидів та гербіцидів. У цьому випадку менеджменту варто зважати на доцільність збільшення врожайності в короткостроковому періоді за забруднення екології в довгостроковій перспективі. У світлі останніх подій варто також приділяти увагу питанню купівлі землі, що є специфічним рішенням, на яке впливають поведінкові особливості керівництва. Адже питання не лише в тому, що є дешевшим (оренда чи купівля), а й у тому, що при вирощуванні культур, які виснажують ґрунт, у перспективі значно зменшиться врожайність. До суб'єктивних рішень агрономів та менеджерів також віднесемо: зміну напрямку діяльності підприємств, диверсифікацію культур, зміну земельних ділянок, ін. Важливим рішенням, яке на агропідприємствах приймають, переважно, суб'єктивно, є початок збору врожаю. Для аграріїв, які мають сотні тисяч гектарів землі, особливо в умовах кліматичних змін та низького рівня якості роботи метеорологічних служб, навіть кілька днів можуть вплинути на кінцевий результат діяльності.

Сільське господарство є галуззю, де від поведінкового фактору значною мірою залежить весь результат діяльності господарюючих суб'єктів. В Україні даний сектор виступає драйвером росту національної економіки. Тому від ефективності сільськогосподарських підприємств залежить розвиток країни в цілому. Фактор поведінки майже неможливо нейтралізувати, проте можна зменшити його негативний вплив та ймовірність прийняття хибних рішень.

### Список використаних джерел:

1. Євась Т. В. Оцінка ефективності управлінської діяльності менеджера сільськогосподарського підприємства [Електрон. ресурс] // [http://www.rusnauka.com/8\\_NPE\\_2007/mics/21083.doc.htm](http://www.rusnauka.com/8_NPE_2007/mics/21083.doc.htm)
2. Показники ефективності виробництва. Аналіз національної економіки, 2003 [Електрон. ресурс] // <https://library.if.ua/book/62/4459.html>
3. Ефективність діяльності аграрних підприємств [Електрон. ресурс] // [https://pidruchniki.com/1499052836280/ekonomika/efektivnist\\_diyalnosti\\_agrarnih\\_pidpriyemstv](https://pidruchniki.com/1499052836280/ekonomika/efektivnist_diyalnosti_agrarnih_pidpriyemstv)
4. Проненко Т. Є. Ефективність прийняття й оцінки управлінських рішень у системі менеджменту. - 2016. [Електрон. ресурс]. // [http://www.agrosvit.info/pdf/10\\_2016/9.pdf](http://www.agrosvit.info/pdf/10_2016/9.pdf)

УДК 336.1:005.7

*Пухкан Н.М.,*

*студентка 41 гр. ФФБС*

*Науковий керівник - Добриніна Л.В.,*

*викладач кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку*

*Одеський національний економічний університет*

### **Контролінг поведінки в концепції біхевіористичних фінансів**

Концепція біхевіористичних фінансів з'явилася через проблеми, що виникали в традиційній фінансовій теорії, адже рішення учасників в будь-якому випадку вважалися раціональними, не було розуміння причини помилкових управлінських рішень, незважаючи на адекватні фінансові прогнози. Біхевіористичні фінанси пояснюють причину прийняття людьми ірраціональних рішень. Саме психологічні фактори пояснюють фінансову поведінку суб'єктів господарювання та домогосподарств.

Прийняття фінансових рішень відбувається під впливом поведінкових факторів та їх наслідків. Чарльз Маккей в праці “Спогади про надзвичайні масові

помилкові судження і безумство натовпу” (1841р.) описує появу цінових спекулятивних “бульбашок”, які призводили до дестабілізації фондових ринків (приклад ірраціональної поведінки населення). Причому це відбувалось в результаті масової істерії населення (найбільш відомими проявами якої були: тюльпаноманія 1636 р. у Нідерландах; каліфорнійська золота лихоманка 1840 р.; криза Південних морів у Великобританії та інших країнах Європи в 20-х роках XVIII століття; фінансова криза впродовж 20-х років XX століття у США). Варто зазначити, що на фінансових ринках цей ефект отримав назву інформаційного каскаду, оскільки в таких випадках інвестор приймає рішення, спостерігаючи за діяльністю більшості учасників ринку та імітуючи їх[1].

Як було зазначено, на фінансові рішення впливає ірраціональна поведінка, проявом якої є надання неправдивих даних фінансової звітності, виступи політиків або істориків, які можуть трактувати історію по-різному, надмірна впевненість у діях або впевненість в успіху, віра в справедливість та грошова ілюзія. Тому необхідно контролювати поведінку шляхом її прогнозування та аналізу прийняття рішень, а також застосування інструментів, які змусять діяти в межах цілей фірм[2].

В першу чергу, всі учасники ринку спрямовують всю енергію на максимізацію власної вигоди і схильні до прийняття ризиків задля отримання прибутку, що відбувається завдяки асиметрії інформації (наприклад, кредитори не повідомляють всієї інформації, їх реклама). Ще однією проблемою є конфлікт інтересів учасників (відносини «принципал-агент»), найчастіше це конфлікти власників і менеджменту. Держава, як суб’єкт економічних відносин, повинна позиціонувати себе, як активний учасник контролю поведінки, тим самим запобігаючи фінансовим кризам.

Контролінг поведінки відіграє важливу роль, його метою є організація управлінських рішень. Для запобігання негативних наслідків застосовуються такі методи:

- Вимірювання результативності діяльності, що здійснюється через фінансові показники та їх аналіз – оцінка інвестиційної привабливості, платоспроможності, аналіз структури тощо.
- Матеріальна та нематеріальна мотивація – кар’єрне просування, можливість отримання додаткових знань, бонуси, премії, поліпшення умов праці, знижки.
- Участь всіх учасників у прийнятті управлінських рішень та зв’язок учасників між собою.
- Безпосередній контроль та аудит, який передбачає відповідальність за дії.

Головним завданням контролінгу є впровадити систему мотивації, яка стимулюватиме учасників до інформування один одного, відповідно зникне маніпулювання. Без поведінкового чинника неможливо визначити поточний стан фірми та спрогнозувати майбутнє, тому від стимулу буде залежати реакція.

Отже, біхевіористичні фінанси мають значний вплив на економічне життя учасників ринку. Учасники найчастіше направлені на вигоду в короткостроковому періоді, тому контролінг поведінки має надавати стимули для бачення перспективи. Для подолання проблем впроваджуються системи мотивації та відповідальність за дії, також створюються незалежні структури, залежно від цього формується організаційна структура фірм. В сучасних умовах, в фірмах запроваджуються всі заходи, що зменшує ймовірність виникнення ризиків та недопущення фінансових криз.

#### **Список використаних джерел:**

1. Маккей Ч. Наиболее распространенные заблуждения и безумства толпы/Ч. Маккей. – М.: Альпина Пабlishер, 2003. – 848 с.
2. Добриніна Л.В. Підприємство як учасник фінансового ринку, його інвестиційні стратегії //Науковий вісник УжНУ. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство – 2019 -Випуск 23/ ч1 стр.80-83

УДК 346.53

*Русінська І.С.,*

*студентка 41 гр. ФФБС*

*Науковий керівник - Коцюрубенко Г.М.,*

*к.е.н., доцент,*

*Одеський національний економічний університет*

### **Фінансові важелі детінізації у сфері зовнішньоекономічної діяльності**

На сучасному етапі розвитку економіки немає жодної країни, в якій би був відсутній тіньовий процес у сфері зовнішньої економічної діяльності. За оцінками експертів, орієнтовні обсяги міжнародного товарообігу, пов'язаного з контрабандою, торгівлею «піратськими товарами», перевищують 20% легального світового товарообігу; «відмивання» тіньових доходів у сфері міжнародного бізнесу сягає 2–5% світового валового продукту [1, с. 36].

Причини виникнення тіньової економіки в Україні:

- високі ставки, велика кількість та складний процес розрахунку податків;
- прагнення підприємців отримати надприбуток від господарської діяльності;
- встановлення пільгових умов для окремих суб'єктів господарської діяльності. [2, с. 17]

Практичний аналіз можливостей розвитку тіньового процесу в різних секторах економіки свідчить, що найбільш сприятливими умовами для його здійснення є зовнішньоекономічна діяльність. Це пов'язано з особливостями перетину кордонів, масовістю режимів й операцій з експорту та імпорту товарів, з недостатньою законодавчою базою у цій сфері.

Тіньова діяльність у зовнішньоекономічній сфері пов'язана зі здійсненням суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності сумнівних або таких, що порушують чинне законодавство та не враховуються офіційною статистикою, зовнішньоторговельних операцій. Суб'єкти ухиляються від сплати податків та

зборів з метою мінімізації економічних витрат та максимізації прибутків. [3, с. 60]

Підвищення ефективності протидії розвитку тіньової економіки в усіх її проявах сприятиме нормалізації економіки та зменшенню можливостей незаконного збагачення. Основним суб'єктом протидії тінізації економічної діяльності у сфері зовнішньої торгівлі є Державна фіскальна служба України та Антимонопольний комітет України. Необхідно забезпечити належну взаємодію та обмін інформацією між цими державними органами.

Також доцільним буде:

- проведення повномасштабної податкової реформи, що включає в себе зниження ставок прямих податків (ПДФЛ та податок на прибуток) з заміщенням їх податками на нерухомість (на основі оціночної вартості), що зменшить стимули для ухилення від сплати податків;
- країні потрібна комплексна стратегія по зниженню неформальної економіки. До неї увійдуть два пріоритетних напрямки: посилення контролю за великомасштабними відхиленнями і закриття каналів витоку капіталів в офшори без оподаткування;
- детінізація економіки не повинна зводитися тільки до посилення державного контролю за малим бізнесом.

Отже, реалізація запропонованих заходів детінізації економіки у цілому і зовнішньоекономічної діяльності зокрема забезпечить поступальний розвиток вітчизняного підприємництва.

#### **Список використаних джерел:**

1. Флейчук М.І. Легалізація економіки та протидія корупції у системі економічної безпеки: теоретичні основи та стратегічні пріоритети в умовах глобалізації: Монографія. – Львів: Ахілл, 2008. – 660 с.
2. Гуров О.І. Організована злочинність і тіньова економіка. - М.: Економіка, 2001. - 35 с.
3. Герасимов П.А. Тіньовий сектор // Фінанси та кредит 2004.- №17. - С. 60-62.

УДК 336.221.262

*Саблістюк О.О.,**студентка 42 гр.**Науковий керівник - Волкова О.Г.,**к.е.н., доцент**Одеський національний економічний університет***Моніторинг податкових надходжень Державного бюджету України**

Питання формування доходів бюджету держави в умовах нестабільної економічної ситуації та реформування суспільних фінансів в Україні набувають особливої актуальності. Провідна роль у забезпеченні виконання державі власних функцій, у тому числі у регулюванні економічних процесів, належить податкам. Податки – складна й надзвичайно впливова на всі економічні явища та процеси фінансова категорія. З одного боку, податки – це фінансове підґрунтя існування держави, критерій її можливостей щодо розвитку науки, освіти, культури, гарантування економічної безпеки, зростання суспільного добробуту народу. Із другого боку, податки – це спосіб перерозподілу доходів юридичних і фізичних осіб у державі, їх мобілізація, яка зачіпає інтереси цілих верств населення і соціальних груп. [1]. Фіскальну роль податків в Україні ілюструють показники таблиці 1.

Таблиця 1

**Структура доходів Державного бюджету України протягом 2014–2018 рр.**

Показник	2014	2015	2016	2017	2018
	%	%	%	%	%
Податкові надходження	78,46	76,57	81,76	79,06	81,22
Неподаткові надходження	19,14	22,44	16,82	16,19	17,74
Доходи від операцій з капіталом	0,25	0,03	0,03	0,04	0,07
Трансферти	0,59	0,59	0,68	0,75	0,79
Всього	100	100	100	100	100

Джерело. Таблицю складено за даними[2]



З даних таблиці 1 можна побачити, що питома вага податкових надходжень у доходах Державного бюджету за останні п'ять років зростає: з 78,9% у 2014 році до 81,22% у 2018 році. Зростання обсягу податкових надходжень до Державного бюджету України пов'язане як із інфляційним чинником та девальвацією національної валюти, так і частково із позитивними змінами в організації податкової сфери, зокрема удосконаленням адміністрування податків.

Таблиця 2

**Структура податкових надходжень Державного бюджету України протягом 2014– 2018рр.**

Показник	2014	2015	2016	2017	2018
	%	%	%	%	%
Податок на додану вартість	65,50	62,27	63,82	65,08	64,11
Акцизний податок	15,01	12,41	13,38	13,69	10,21
Мито	5,32	9,01	3,96	3,09	5,96
Податок на прибуток підприємств	10,15	8,49	9,66	9,83	11,54
Податок на доходи фізичних осіб	4,01	7,00	9,07	9,55	8,08
Всього	100	100	100	100	100

Джерело. Таблицю складено за даними[2]

З даних таблиці 2 видно, що питома вага непрямих податків є значно більшою, ніж питома вага прямих податків, з них, найбільша доля належить податку на додану вартість (ПДВ) – близько 69 % у 2018р. За таких умов, можна дійти висновку, що податкова політика держави акцентована на оподаткуванні споживання, що можна визнати логічним, з огляду на високий рівень тінізації економіки держави (більше 30%) та схильності економічних агентів до приховування власних доходів.

Зменшення обсягу надходжень податку на прибуток підприємств до Державного бюджету України пов'язано зі зменшенням ділової активності суб'єктів господарювання, тінізацією доходів, ухиленням від сплати податків

підприємствами, які за різними причинами не мають можливості їх сплачувати, та поширення тенденції до несплати податків фінансово здорових підприємств. Збільшення обсягу надходжень податку на доходи фізичних осіб до Державного бюджету України пов'язано зі збільшення мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму, зменшення рівня неофіційного працевлаштування, збільшення рівня зайнятого населення.

Науковці відносять до проблемних питань, які перешкоджають у отриманні достатнього рівня податкових надходжень до бюджету такі як:

- зменшення обсягів виробництва національних підприємств та зменшення їх кількості, що супроводжуються скороченням робочих місць через нестабільну ситуацію в країні та високий рівень інфляції;
- надання податкових пільг, які впливають на ефективність формування доходів бюджету;
- збільшення рівня тіньової економіки, що сприяє більшому виводу капіталу з країни;
- нелегальне здійснення експорто-імпортних операцій, тобто можуть бути випадки порушення митних правил та контрабанди;
- неефективна податкова політика, що викликає явище ухилення від сплати податків.[3].

#### **Список використаних джерел:**

1. Міністерство юстиції України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://minjust.gov.ua/m/str\\_6905](https://minjust.gov.ua/m/str_6905)
2. Статистична інформація Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Пасічний М.Д. Податкова політика України в сучасних умовах / М.Д. Пасічник // Вісник Одеського національного університету. – 2016с.123–128.

УДК 336.2:336.763

*Славихіна А.Г.,*

*студентка 41 гр. ФФБС*

*Науковий керівник - Добриніна Л.В.,*

*викладач кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку*

*Одеський національний економічний університет*

### **Механізм оподаткування операцій з цінними паперами**

Сучасний фондовий ринок України розвивається повільно. На це впливає багато причин, такі як невеликий обсяг і невисока ліквідність; відсутність відкритого доступу до інформації; недосконалість нормативно-правової бази функціонування фондового ринку, в тому числі, і державна політика щодо оподаткування, домінують державні цінні папери над підприємницькими.

Оподаткування операцій з торгівлі цінними паперами, деривативами та іншими, ніж цінні папери, корпоративними правами, належить до оподаткування операцій особливого виду. Так, пунктом 153.8 статті 153 Податкового кодексу України (ПКУ) встановлено окремий податковий облік фінансових результатів операцій з цінними паперами та деривативами [1].

Відповідно до ст. 153.8.2 Податкового кодексу України цінними паперами, які перебувають в обігу на фондовій біржі, є такі за яких відбувається дотримання таких умов: 1) цінні папери допущені до обігу хоча б на одній фондовій біржі (перелік іноземних фондових бірж визначається Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку); 2) ціни цінних паперів на українських фондових біржах розраховуються відповідно до вимог, встановлених Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку України; 3) біржовий курс [1].

До операцій з цінними паперами, що не підлягають оподаткуванню відносяться: операції з конвертації цінних паперів; операції пов'язані з розміщенням цінних паперів та їх зворотнім рухом (викупом або погашенням);

операції з купівлі (продажу) із зобов'язанням зворотнього їх продажу (купівлі) – операції РЕПО [1].

Ставки:

0% - Здійснення на фондовій біржі операцій з деривативами. Продаж на фондовій біржі цінних паперів, за якими розраховується біржовий курс;

0,1% - Продаж поза фондовою біржею цінних паперів, які знаходяться у біржовому реєстрі (лістингові цінні папери);

1,5% - Продаж поза фондовою біржею цінних паперів, які не перебувають у біржовому реєстрі (цінні папери не допущені до торгів на фондовій біржі або допущені до торгів нелістингові цінні папери);

5 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян (85 грн. за кожен укладений дериватив (контракт)) – Укладення деривативів (контрактів) поза фондовою біржею.

Податковий кодекс України в розділі визначення ставок особливого податку не є досить чітким, це може спричинити певні ризики для платників податків.

По-перше, для застосування ставки 0% щодо операцій з продажу цінних паперів на фондовій біржі зазначається, що біржовий курс таких цінних паперів має бути розрахованим у відповідності з вимогами Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку за погодженням з центральним органом виконавчої влади, який забезпечує формування державної фінансової політики. Наразі хоч такі вимоги і встановлені, проте немає погодження з боку вказаного центрального органу, а отже податківці можуть не визнавати право на застосування нульової ставки до будь-яких операцій, що стосуються продажу цінних паперів на фондовій біржі[2].

По-друге, виникає питання, чи може платник застосовувати ставку 0%, якщо біржовий курс цінних паперів одного виду був розрахований на підставі заявок інших

Проблема податкового стимулювання розвитку фондового ринку потребує звільнення від обкладення податком на прибуток підприємств та податком на

додану вартість некомерційних (неприбуткових) організацій фондового ринку; скасування плати (державного мита) за реєстрацію інформації про новий випуск цінних паперів у частині, що відповідає сумі раніше зареєстрованої емісії, та реєстрацію інформації про випуск цінних паперів, розміщення яких здійснюється на організаційно оформленому ринку.

Також доцільно відмовитися від оподаткування курсових різниць, що виникають під час перерахування у національну валюту інвестицій на фондовому ринку, які надходять в іноземній валюті. Ці інвестиції збільшують капітальне забезпечення ринку, а високе оподаткування курсових різниць сприяє зменшенню іноземних інвестицій.[2,3].

Взагалі, можна позитивно оцінити зміни у Податковому кодексі України щодо оподаткування цінних паперів у зв'язку з прийняттям Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо подальшого удосконалення адміністрування податків і зборів» № 5519-VI від 6 грудня 2012 року. Раніше приватні інвестори обмежували інтерес до українського фондового ринку, через його непрозорість податкового регулювання. Слід відмітити, що нові зміни у податковому законодавстві повинні сприяти збільшенню кількості інвесторів на українському фондовому ринку.

#### **Список використаних джерел:**

1. Податковий Кодекс України [Текст] / Закон України від 2 грудня 2010 р. № 2756-VI // *Голос України*. – 4 грудня 2010. – №№ 229 – 230 (4979-4980).
2. Добриніна Л.В. Реформування фондового ринку України в сучасних умовах // *Стабілізація фінансово-економічної системи України: новітні моделі та перспективи розвитку* / [За заг. ред. О.М. Гончаренко, О.С. Світличної]. – Одеса: Атлант, 2017. – 42-62с.
3. Effective securities in arbitrage-free markets with bid–ask spreads at liquidation: a linear programming characterization *Journal of Economic Dynamics and Control*, Volume 30, Issue 1, January 2006, Pp. 55-79 Mariagiovanna Vaccara, Anna Battauz, Fulvio Ortu.

УДК 336.226.3

*Хоненко А.С.,*

*42 група ФФБС*

*Науковий керівник - Мартинюк І.В.,*

*к. е. н., доцент,*

*Одеський національний економічний університет*

### **Акцизний податок з ввезених на митну територію України підакцизних товарів**

Акциз (лат. *accidere* – обрізую) – один із видів непрямих податків, що, як правило, встановлюється на високорентабельні та монопольні товари, входить до ціни цих товарів та оплачується покупцями. У сучасному податковому законодавстві акцизи посідають наступне місце після податку на додану вартість і за значенням, і за обсягом надходжень до бюджету. [1].

Акцизний податок – непрямий податок, на використання певних видів товарів, визначених ПКУ, як підакцизні, які включаються в ціну товару.

Статтею 215 Податкового кодексу України визначено перелік підакцизних товарів:

- спирт етиловий та інші спиртові дистиляти, алкогольні напої, пиво (крім квасу "живого" бродіння);
- тютюнові вироби, тютюн та промислові замінники тютюну;
- пальне;
- автомобілі легкові, кузови до них, причепи та напівпричепи, мотоцикли, транспортні засоби, призначені для перевезення 10 осіб і більше, транспортні засоби для перевезення вантажів;
- електрична енергія [1].

Акцизний податок справляється як з вітчизняних, так із ввезених на митну територію України підакцизних товарів. На рис. 1 показана динаміка питомої ваги акцизного податку у відсотках.

Дані рис. 1 свідчать, що акцизний податок з ввезених на територію України значно менший в порівнянні з акцизним податком з вироблених товарів. Частка акцизного податку з ввезених підакцизних товарів протягом 2014-2017 рр. показує тенденцію до зростання, у 2018р. він почав зменшуватися. Але у порівнянні з 2014 роком у 2018 р. питома вага зросла, що демонструє зростання фіскального значення цього податку у загальних податкових надходженнях.

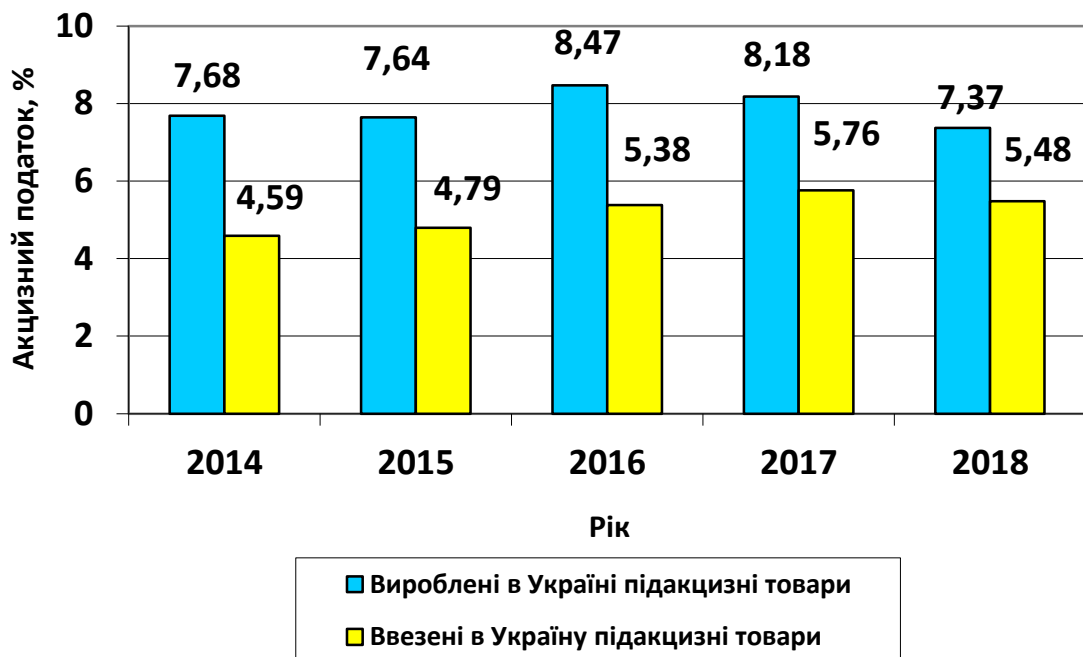


Рис. 1 Динаміка питомої ваги акцизного податку з вітчизняних та ввезених на територію України підакцизних товарів у відсотках, 2014-2018 рр.

Податок із ввезених на митну територію України підакцизних товарів сплачується платниками податку до або в день подання митної декларації. У разі ввезення маркованої підакцизної продукції на митну територію України податок сплачується під час придбання марок акцизного податку з доплатою (у разі потреби) на день подання митної декларації.

Структура акцизного податку з ввезених товарів наведена у табл. 1.

Таблиця 1

**Структура акцизного податку з ввезених товарів у Зведеному бюджеті  
України, 2014-2018 рр. [2]**

	Податкові надходження	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2018 рік
		млрд. грн.	млрд. грн.	млрд. грн.	млрд. грн.	млрд. грн.
1	Акцизний податок з ввезених на митну територію України підакцизних товарів (продукції), у т.ч. :	16,85	24,33	35,00	47,67	54,06
1.1	Лікєро-горілочна продукція	0,55	0,30	0,49	0,68	0,98
1.2	Тютюн та тютюнові вироби (за ставкою у твердих сумах з одиниці реалізованого товару (продукції))	1,19	0,88	1,05	0,41	0,56
1.3	Тютюн та тютюнові вироби за ставкою у процентах до обороту з реалізації товару (продукції)	0,40	0,31	0,37	0,11	0,07
1.4	Транспортні засоби (крім мотоциклів і велосипедів)	0,83	2,46	2,65	3,59	4,44
1.5	Скраплений газ	0,31	0,77			
1.6	Бензин моторний для автомобілів	6,25	6,93	30,00	42,30	47,27
1.7	Інші нафтопродукти	6,91	12,12			
1.8	Інші податкові надходження	0,41	0,56	0,44	0,58	0,74

Дані табл. 1 показують, що кількість податкових надходжень з акцизного податку по ввезеним товарам до бюджету з кожним роком зростала. У 2014 та 2015 роках найбільше надходжень надійшло від інших нафтопродуктів – 6,91 та 12,12 млрд. грн., у 2016 – 2018 рр. від моторного бензину для автомобілів. Основними факторами впливу на нарахування акцизного податку є платоспроможність населення та обсяги імпорту.

З метою збільшення нарахування акцизного податку до Зведеного бюджету України необхідно вжити заходи з виведення виробництва підакцизних товарів



із неофіційного сектору економіки. Необхідно також звернути увагу на посилення боротьби з увезенням на митну територію України контрабандних підакцизних товарів.

### **Список використаних джерел:**

1. Податковий Кодекс України від №2755–17 із змінами та доповненням 02.12.2010 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755–17>

2. Сайт Держаної казначейської служби України. [Електронний ресурс]. - Доступний з <https://www.treasury.gov.ua/ua>

**УДК 336.76**

*Черьомуш Д.С.,*

*студентка 31гр.ФФБС*

*Добриніна Л.В.,*

*викладач кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку*

*Одеський національний економічний університет*

### **Проблеми сучасного розвитку фінансового ринку в Україні**

Для стабільного розвитку економіки держави виникає потреба в акумуляції тимчасово вільних коштів фізичних і юридичних осіб, їхньому розподілу і перерозподілу на комерційній основі між різними секторами економіки. Ці процеси повинні здійснюватися на фінансовому ринку.

Фінансовий ринок – це ринок, на якому визначаються попит і пропозиція на різноманітні фінансові інструменти. Цей ринок є важливою складовою економіки будь-якої держави, адже від ефективності його розвитку залежить стабільність економіки держави. Розвиток фінансового ринку відображає гнучкість фінансової системи країни та темп, з яким вона може пристосуватися до змін в економічному та політичному житті країни, а також до різних процесів, які відбуваються за її межами.[2] Фінансовий ринок є тим інструментом, що відповідає за забезпечення свободи руху капіталів та інших фінансових суб'єктів у всесвітньому масштабі.

У зв'язку з тим, що на протязі останніх десятиріч зросла роль та значення фінансового ринку у національних економіках усіх держав світу, побудова в Україні високоліквідного фінансового ринку інтегрованого в всесвітню систему фінансів є одним з ключових завдань. Фінансовий ринок став одним з найважливіших інструментів розвитку національних економік.

На сьогоднішній день найбільш ефективними учасниками фінансового ринку України є комерційні банки та страхові компанії [4]. Саме ці учасники формують найбільш істотну частку фінансових ресурсів сьогодні.

Банківська система виконує панівну роль на фінансовому ринку України, тому тут найбільше помітні негативні зміни у фінансовому секторі держави. Так, співвідношення активів банківських і небанківських фінансових установ в Україні складає приблизно 90—93% проти 7—10% на користь банків. Кількість банківських установ має тенденцію до зменшення. Лише за останні п'ять років кількість банків зменшилася майже в два рази (на 53,4%), з 180 установ у 2014 р. до 77 установ у 2019 р. Однією з вагомих причин скорочення кількості банків є їх визнання неплатоспроможними — крім порушення законодавства, що регулює питання запобігання та протидії легалізації доходів, одержаних злочинним шляхом, був недостатній рівень їх капіталізації та неспроможність акціонерів забезпечити належний рівень фінансової підтримки. Кількість банків з іноземним капіталом також скоротилася — на 26,4% [1].

Серед небанківських фінансово-кредитних установ панівні позиції на фінансовому ринку займають страхові компанії. Страховий ринок України хоча і пройшов стадію формування, але він і досі знаходиться на початковому етапі свого розвитку. За оцінками експертів, покриття страхового поля в Україні становить 3–5%, тоді як у країнах Західної Європи – понад 90 відсотків [1,2,4]. Це свідчить про наявність в Україні великих невикористаних резервів розвитку страхового ринку, реалізація яких значною мірою залежить від ефективності функціонування національної економіки, недостатній ступінь розвитку страхового ринку і про необхідність подальшої лібералізації, покликаної сприяти інтеграції у світове страхове господарство.

Наступним сегментом фінансового ринку в Україні є ринок цінних паперів — фондовий ринок. На сучасному етапі розвитку ринок цінних паперів України має низьку капіталізацію та ліквідність, недостатній захист прав інвесторів та відсутню прозорість. У період останніх років спостерігається різна динаміка випусків цінних паперів. На початку 2017 р., коли кризові явища у фінансовому секторі тільки набирають швидкості загальний обсяг випусків емісійних цінних паперів, зареєстрованих Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку [3] у січні 2017 р., становив 3,61 млрд грн, що менше на 7,37 млрд. грн порівняно з відповідним періодом 2016 року. За результатами торгів на організованому ринку протягом січня — грудня 2018 р. обсяг біржових контрактів з цінними паперами склав 260 870,78 млн грн.

Недосконалість нормативно-правової бази, відсутність уніфікованих стандартів корпоративного управління, недосконалість заходів щодо захисту прав інвесторів та акціонерів, нерозвинена фінансова та фондова інфраструктура, непрозорість і неповнота наведеної інформації про функціонування підприємства – все це є перепонами на шляху активного розвитку вітчизняного фондового ринку.

Отже, без розвиненого, стабільного та ефективного фінансового ринку розвиток економіки є не можливим. Сучасні процеси, які відбуваються на фінансовому ринку, мають негативні тенденції та вказують на необхідність негайної розробки та запровадження заходів щодо стабілізації та покращення стану фінансового ринку. Задля укріплення банківськими установами власних позицій, вони повинні, в першу чергу, покращити показники ліквідності через взаємодію з іншими фінансовими посередниками, торговцями цінними паперами. Необхідні також: пошук неформальних підходів у взаємовідносинах із клієнтами шляхом розробки індивідуальних графіків погашення заборгованості; підвищення стандартів надання банківських послуг; створення позитивного іміджу банку тощо. Щоб покращити ефективність роботи учасників фондового ринку, необхідною умовою є вдосконалення системи розкриття інформації щодо учасників ринку та емітентів. Шляхом гарантування та страхування інвестицій

можна забезпечити захист дрібних інвесторів. За допомогою введення цих заходів можна покращити діяльність учасників ринку, це у свою чергу покращить динамічний розвиток українського фондового ринку.

#### **Список використаних джерел:**

1. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://index.minfin.com.ua/ua/banks/stat/count/>
2. Арутюнян С.С. Навчальний посібник «Фінансовий ринок» за заг.ред. Арутюнян С.С. /Арутюнян С. С., Добриніна Л.В. та інші/ Київська обл., Обухів, мкрн. Сосновий, 2: Вид-во «Друкарник», 2018 - С.484
3. Добриніна Л.В. Реформування фондового ринку України в сучасних умовах // Стабілізація фінансово-економічної системи України: новітні моделі та перспективи розвитку/ [За заг. ред. О.М. Гончаренко, О.С. Світличної]. – Одеса: Атлант, 2017. – 42-62с.
4. Шишпанова Н.О. Фінансовий ринок: сучасний стан, проблеми на перспективи розвитку. / Н.О. Шишпанова, А.О. Іванов // Електронне наукове видання з економічних наук «ModernEconomics», №1 (2017). – С.66-72.

**УДК 336.734**

***Шинкаренко Р.В.,***

*к. е. н., доцент,*

***Свистун Л.А.,***

*к. е. н., доцент,*

***Бережецька Т.О.,***

*Магістрант*

*Національний університет*

*«Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»*

### **Вплив фінансової поведінки домогосподарств на діяльність ломбардів в Україні**

У сучасній економіці України, яка повинна мати соціальну орієнтацію з урахуванням економічних законів ринку, спостерігається вкрай велика

диференціація доходів домогосподарств та високий ступінь розшарування населення. Це призводить до загострення як економічної, так і соціальної напруги в українському суспільстві, до зниження активності більшої частини населення країни та до виникнення складної та суперечливої за змістом фінансової поведінки домогосподарств [1].

Для ефективної реалізації фінансового потенціалу домогосподарств необхідно врахувати складну систему відносин між домогосподарством та іншими суб'єктами ринків, такими як ринок праці, фінансовий ринок, ринок фінансових послуг, ринок капіталів, ринок товарів, а також державними та суспільними інститутами.

Використання теорії поведінкових фінансів на практиці дозволяє не тільки оцінити і спрогнозувати фінансові переваги учасників ринку, а й дозволяє в підсумку прогнозувати тенденції розвитку фінансових і грошових систем [2].

Найвідомішими представниками цієї течії фінансів вважаються Д. Аріелі, М. Вебер, Д. Канеман, К. Санстейн, В. Сміт, Р. Тейлер, Д. Шірек, А. Шлейфер. Науковий доробок біхевіористів був відзначений у 2002 р., коли Д. Канеману та В. Сміту за дослідження особливостей поведінки індивідів у процесі прийняття економічних рішень в умовах невизначеності була присвоєна Нобелівська премія з економіки. Д. Канеман разом із А. Тверські обґрунтували так звану перспективну теорію (prospect theory), яка позначається також як нова теорія очікувань або теорія вибору.

Одним із постулатів цієї теорії є те, що індивіди є більш чутливими до втрат, ніж до вигравів. Це означає, що для економічних суб'єктів важливіше уникнення збитків, ніж отримання прибутків. Саме тому суб'єкти господарювання більше енергії та інвестицій спрямовують із метою недопущення збитків, а не отримання прибутків. Окрім цього, індивіди готові нести набагато вищі ризики для збереження ситуації (status quo) порівняно з ризиками, пов'язаними з її зміною [3].

Є. Є. Бикова та Є. В. Чепрасов визначають, що фінансова поведінка є проекцією сукупності фінансових стратегій, які реалізуються домогосподарством

[4, 5]. Колектив авторів трактує фінансову поведінку як «... систему (соціальних) дій, вчинків індивідів і соціальних груп на фінансовому ринку з використання наявних грошових ресурсів з метою отримання максимального прибутку» [6, с. 235]. У цих визначеннях мова йдеться про діяльність, пов'язану із функціонуванням фінансових ринків і стратегій інвестування існуючих активів, грошових коштів.

Тому актуальним є дослідження впливу фінансової поведінки домогосподарств на фінансовий ринок, зокрема на діяльність ломбардів.

На теперішній час через фінансово-економічні та військово-політичні чинники реальний і фінансовий сектори національної економіки демонструють негативні тенденції розвитку, рівень реальних доходів населення катастрофічно падає. Але в умовах кризи попит на послуги ломбардів постійно зростає, що сприяє збільшенню кількості даних суб'єктів на ринку. Про це свідчать дані звітів Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [8].

Основним видом діяльності ломбардів як учасників ринку фінансових послуг є надання миттєвих і короткострокових позик на власний ризик під заставу майна споживачів цих послуг. Фінансові послуги ломбардів є одними з найпростіших і найзручніших видів кредитування населення. Надаючи короткострокові готівкові кредити, ломбарди тим самим задовольняють нагальні потреби фізичних осіб у коштах на певний термін, сприяючи підвищенню їх платоспроможності.

Серед факторів, які вплинули на фінансову поведінку домогосподарств, можна виокремити такі:

- 1) негативні явища у фінансово-економічному секторі економіки;
- 2) складна військово-політична ситуація країни;
- 3) падіння рівня реальних доходів населення;
- 4) масове банкрутство банків;
- 5) підвищення вимог до одержання кредитів в банках;

б) швидкість надання позики ломбардами та лояльність до позичальника

Отже, зростання попиту населення на послуги ломбардів пояснюється в першу чергу погіршенням соціальних показників. Тому ломбарди виконують важливу функцію в умовах економічних змін негативного характеру в країні або в житті окремої людини. Так як послуги ломбардів орієнтовані на оперативну фінансову підтримку фізичних осіб, які відчувають тимчасові соціальні труднощі.

### Список використаних джерел:

1. Ковтун О. А. Фінансова поведінка домогосподарств: сутність, структура та класифікація//«Бізнесінформ», Харків, 2013 - №9 – С. 280 - 286.
2. Кужелєв М.О. Біхевіористичні фінанси як чинник розвитку національної грошової системи: глобалізаційний аспект // Матеріали науково-практичної конференції «Проблеми розвитку потенціалу підприємства в глобальних економічних умовах». – К.: НАУ, 2018. – 260 с.
3. Kahneman D., Tversky A. Prospecttheory: Ananalysis of decision under risk // Econometrica. — 1979. — № 47 (2). — P. 263—291.
4. Быкова Е. Е. Характеристика инвестиционных стратегий поведения домашних хозяйств / Е. Е. Быкова // Финансы. – 2008. – № 4. –С. 91 – 95.
5. Чепрасов Е. В. Трансформация финансового поведения домашнего хозяйства :автореф. дис... канд. экон. наук: 08.00.10 / Е. В. Чепрасов. – Волгоград, 2006. – 25 с.
6. Экономическая социология [текст] ; [под ред. В. И. Верховина]. – М. : Изд-во «ИМТ», 1998. – 446 с.
8. Інформація про стан і розвиток фінансових компаній, лізингодавців та ломбардів України.: [Електронний ресурс]. – Режим доступу:[https://www.nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/Lomb/lombard\\_2018.pdf](https://www.nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/Lomb/lombard_2018.pdf)
9. Завора Т.М., Бережецька Т.О.Передумови активізації ломбардної діяльності в Україні // Міжнародний форум «Актуальні проблеми та перспективи розвитку національного господарства в умовах глобальної нестабільності». – 2019. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kdu.edu.ua>

## Платформа III

### Оцінка вартості бізнесу та вартісно-орієнтоване управління

УДК 658.14

*Галаціна М.Б.,*

*студентка 6 курсу, факультету фінансів*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

#### Ретроградний методі оцінки вартості бізнесу

Оцінка вартості бізнесу є базисом для прийняття управлінських рішень у різних сферах діяльності підприємства. На основі вартості бізнесу приймається рішення щодо проведення чи відхилення М&А-транзакцій, робляться висновки про ефективність діяльності менеджерів підприємства та розраховується обсяг їх винагороди, а також визначається доцільність інвестування у певне підприємство та формується портфель інвестицій.

Оцінка вартості бізнесу завжди ґрунтується на експертному дослідженні, оскільки пов'язана із прогнозуванням. У процесі дослідження робиться низка припущень, які суттєво впливають на кінцевий результат. На основі ряду гіпотез визначають, яким чином буде розраховуватися Gordon Growth Rate у постпрогнозному періоді, за скільки років враховувати дохідність облігацій США, який із варіантів розрахунку beta обрати. Відповіді на усі ці питання будуть мати суттєвий вплив на результати оцінки. Але найбільш фундаментальне питання, яке постає перед аналітиком при оцінці, - це вибір моделі оцінки бізнесу.

Існує низка моделей, які застосовують сучасні аналітики: Discounted Cash Flows (DCF), Adjusted Present Value (APV), Economic Value Added (EVA), тощо. І в межах цих моделей розрізняють звичайний та ретроградний підхід. Основною перевагою ретроградного підходу є врахування зміни структури капіталу



підприємства у часі, що суттєво впливає на ставку дисконтування (наприклад, WACC). Неврахування цього фактору зменшує точність моделі.

Методика ретроградного підходу полягає у тому, що спочатку обчислюється вартість підприємства у постпрогнозному періоді (Terminal Value) з урахуванням Gordon Growth Rate. На основі цієї вартості при поєднанні формул розрахунку WACC та Enterprise Value проводиться поступове визначення вартості власного капіталу (від останнього періоду до першого), що у сумі з боргом утворює бруто-вартість підприємства у поточному періоді.

Ретроградний метод розрахунку дає можливість уникнути проблеми рециркуляції: застосувати WACC ще до того, як буде відома структура капіталу відповідного періоду. У ретроградній моделі структура капіталу визначається на основі розрахунку ринкової вартості власного капіталу для кожного періоду.

Недоліком звичайного ретроградного підходу є те, що він не враховує залежність ставки витрат на власний капітал (Rate of Equity) від структури капіталу. Ця залежність пояснюється тим, що при зміні структури капіталу змінюється й ризиковість інвестування у підприємство для різних груп капіталодавців. Виділяють дві основні групи капіталодавців, які претендують на грошовий потік підприємства: акціонери та кредитори. Кредитори мають першочергове право на отримання виплат підприємством. Навіть якщо відбудеться зменшення обсягів прибутку (ЕВІТ) підприємства у поточному періоді, кредитори отримають відсоткові платежі за надані підприємству ресурсами. Акціонери ж претендують на участь у прибутках підприємства, тому обсяги сплачених дивідендів напряду залежать від прибутковості діяльності компанії. Право акціонерів на виплати буде реалізованим лише після того, як будуть задоволені вимоги кредиторів. Тож ризики кредиторів є значно нижчими, ніж ризики акціонерів, тому й Rate of Debt завжди нижча за Rate of Equity.

Структура капіталу підприємства об'єктивно впливає на Rate of Equity. З одного боку, до певної міри акціонерам вигідно, щоб підприємство використовувало борговий капітал, оскільки це стимулює його діяльність і збільшує доходи. Однак, з іншого боку, чим більшою є частка боргу в структурі

капіталу, тим вищими є ризики акціонерів. Тому при зростанні частки боргу зростатиме і Rate of Equity.

При зміні структури капіталу ми можемо спостерігати дві протидіючі сили, що впливають на WACC. Якщо зростає частка власного капіталу, то ризики акціонерів стають нижчими і Rate of Equity трохи зменшується. Але, з іншого боку, власний капітал все одно лишається набагато дорожчим, ніж борг. Тому зростання частки власного капіталу призводить до зростання WACC.

Розглянемо цю залежність на прикладі компанії Nestle [1]. Згідно з розрахунками на основі ретроградного методу (DCF with Dynamic Rate of Equity) структура капіталу підприємства протягом наступних 4 років зміниться: частка власного капіталу зросте з 89,96% до 90,47% (на 0,52 п.п.). Оскільки така зміна структури трохи зменшить ризики акціонерів, то ставка витрат на власний капітал впаде з 5,78% до 5,77%. Однак через те, що власний капітал все одно лишається дорожчим за борговий (ефективна кредитна ставка за останній рік склала 2,31%), дані зміни структури капіталу призведуть до збільшення WACC на 0,01 п.п., що зменшить вартість підприємства.

Отже, при розрахунку вартості бізнесу дуже важливо враховувати вплив структури капіталу на ставку дисконтування. Ретроградний метод враховує цю залежність, уникаючи при цьому проблеми рециркуляції. Саме тому застосування цього методу збільшує точність отриманих результатів.

### **Список використаних джерел:**

1. Nestle. <https://www.nestle.com/investors>
2. Oleg Tereshenko, Nataliya Voloshanyk, Dmytro Savchuk (2019) Rate of Cost on Investment Capital in Emerging Markets. Society, Integration, Education. Vol. VI. Rezekne Academy of Technologies, 2019, p.665-674.

УДК 330.142

*Гончаренко А. С.,*

*аспірант 1 курсу кафедри фінансів*

*ХНЕУ ім. С. Кузнеця*

*Науковий керівник - Журавльова І. В.,*

*д. е. н., проф. кафедри фінансів ХНЕУ ім. С. Кузнеця*

### **Сутність та зміст поняття «інтелектуальний капітал»**

У сучасному наддинамічному ринковому середовищі функціонують різні види капіталу, але саме інтелектуальний капітал стає системоутворюючим елементом економічної системи, вирішальним фактором, що підтримує та посилює її конкурентоспроможність на всіх рівнях. Дослідження інтелектуального капіталу, його сутності й основних економічних категорій, що знаходяться з ним у системному взаємовідношенні, повинно спиратися на стрижневу економічну теорію капіталу та її базове поняття "капітал".

Системне дослідження інтелектуального капіталу сьогодні набуває все більшої актуальності для реформування української економіки й розробки соціально-економічної політики стимулювання економічного зростання і разом із тим характеризується відносною новизною, що в сукупності обумовлює необхідність поглиблення теоретичного та методичного опрацювання проблеми. Віддаючи належне досягненням, які мають місце в дослідженні інтелектуального капіталу, слід зауважити, що для їх розвитку та впровадження у практику управління вітчизняних підприємств необхідно систематизувати й узагальнити підходи різних авторів, уточнити зміст, призначення, функції, визначити сферу та умови використання цієї категорії і суспільного явища.

Серед тих науковців, які дають власне визначення інтелектуального капіталу з позиції теорії вартості, можна виокремити дві основні групи: ті, хто залишається на підґрунті підходу до цього виду капіталу

з позиції активу підприємства, і ті, хто виходить за рамки даного поняття (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

**Підходи до визначення поняття «інтелектуальний капітал»**

Автор	Поняття	Ключова відмінність
Б. Б. Леонтъев [3]	Інтелектуальний капітал – вартість сукупності відчужуваних і невідчужуваних інтелектуальних активів, що використовуються в господарській діяльності юридичної особи, включаючи інтелектуальну власність (виняткові права на результати творчої (інтелектуальної) діяльності і прирівняні до них засоби індивідуалізації юридичних осіб).	вартість
Е. Брукінг [1]	Інтелектуальний капітал – різниця між вартістю основного капіталу компанії й суми грошей, яку готові заплатити за неї. Інтелектуальний капітал становлять нематеріальні активи, які часто не показують у бухгалтерському балансі.	різниця
А. Н. Козирев В. Л. Макаров [2]	Інтелектуальний капітал як збірне поняття для позначення невлених (нематеріальних) цінностей, що об’єктивно перевищують балансову вартість підприємства.	збірне поняття
Г. Рус Й. Рус [4]	Інтелектуальний капітал становить собою “суму прихованих активів компанії, не повністю відображених у бухгалтерському балансі, включає як те, що знаходиться в головах членів керівництва, так і те, що залишається в компанії, коли вони йдуть”	сума

Як видно, у наведених визначеннях інтелектуальний капітал фактично прирівнюється до інтелектуальних активів і приписується лише юридичним особам, що, безумовно, звужує дане поняття.

Розширення поняття інтелектуального капіталу до рівня всієї сукупності невідчутних активів не виправдано, тому що, по-перше, саме поняття інтелектуального капіталу стає непотрібним, якщо є більш звичний термін, по-друге, розмивається така важлива характеристика інтелектуального капіталу, як його керованість відомими в менеджменті методами. Серед нематеріальних активів є такі, що слабо або взагалі є некерованими, у першу чергу, це ті, які є результатом дії зовнішніх чинників.

При цьому на сьогодні поняття інтелектуального капіталу не використовується в явному вигляді ні в одній міжнародній конвенції, законодавчому акті або нормативному правовому документі нижчого рівня. Якщо також урахувати, що більшість авторів сходяться на думці про те, що дослідження інтелектуального капіталу знаходяться на початковій стадії, то відсутність законодавчих обмежень є, з одного боку, корисною для продовження досліджень, з іншого – зрозуміло, чому відсутній єдиний підхід, необхідний для стандартизації поняття "інтелектуальний капітал" та його структури.

#### **Список використаних джерел:**

1. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал. Ключ к успеху в новом тысячелетии / Э. Брукинг ; [пер. с англ. под ред. Л. Н. Ковалик]. – СПб. : Питер, 2001. – 288 с.
2. Козырев А. Н. Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности / А. Н. Козырев, В. Л. Макаров. – М. : РИЦ ГШ ВС РФ, 2003. – 368 с.
3. Леонтьев Б. Б. Цена интеллекта: интеллектуальный капитал в российском бизнесе / Б. Б. Леонтьев. – М. : Изд. центр "Акционер", 2002. – 200 с.
4. Руус Й. Интеллектуальный капитал: практика управления / Й. Руус, С. Пайк, Л. Феринстрем ; пер. с англ. под ред. В. К. Дерманова. – СПб. : Высшая школа менеджмента, 2010. – 436 с.

УДК 658.155:330.813

*Гузь Д. М., Наумович Ю. І.,  
студенти 3 курс, спеціальність бе04  
факультете «Економіки підприємств та управління»*

*Ушеренко С.В.,  
к.е.н., доцент кафедри  
корпоративних фінансів і контролінгу  
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

**Факторний аналіз рентабельності власного капіталу  
за п'яти факторною моделлю «Дюпон» на прикладі ПАТ «СВІТОЧ»**

Система аналізу менеджерів фірми «Дюпон» в першу чергу досліджує здатність підприємства ефективно генерувати прибуток, реінвестувати його, нарощувати обороти. В основу аналізу покладено жорстко детерміновану факторну модель, що дозволяє ідентифікувати і дати порівняльну характеристику основних моментів, що впливають на зміну того або іншого показника діяльності підприємства.[1]

У 1920-х роках керівництво корпорації DuPont розробило модель під назвою DuPontAnalysis для докладної оцінки прибутковості компанії. DuPontAnalysis це інструмент, який може допомогти нам уникнути помилкових висновків щодо прибутковості компанії.

Базова модель DuPont Analysis є методом розбиття вихідного рівняння для ROE (фінансового коефіцієнту, що характеризує ефективність використання власного капіталу) на три компоненти: операційна ефективність, ефективність активів і леверидж. Операційна ефективність вимірюється чистим прибутком і показує суму чистого прибутку, одержуваної за долар продажів. Ефективність активів вимірюється загальним оборотом активів і являє собою обсяг продажів, сформований на один долар активів. Нарешті, фінансовий леверидж визначається множителем капіталу.

Перші два компоненти оцінюють діяльність бізнесу. Чим більше ці компоненти, тим краще бізнес. Однак варто зазначити, що в залежності від галузі, в якій працює компанія, чиста маржа прибутку і загальний оборот активів мають тенденцію до компромісу між собою. Наприклад, виробник обладнання може генерувати низький оборот активів і вимагати більших інвестицій; таким чином, ця компанія, ймовірно, побачить високу норму прибутку, щоб компенсувати низький оборот. З іншого боку, ресторан швидкого харчування, швидше за все, побачить високий оборот активів, але набагато меншу рентабельність через більш низьких цін. Останній компонент, фінансовий важіль, охоплює фінансову діяльність компанії. Чим більше важелів отримує компанія, тим вище ризик дефолту. Та навіть якщо компанія працює в світі, в якому немає ймовірності дефолту, додатковий леверидж як і раніше негативно впливає на рентабельність власного капіталу. Додатковий леверидж означає, що компанії потрібно платити більше відсотків, що знижує чистий дохід. Згодом компанія бачить нижчу маржу чистого прибутку.

У цій моделі вдалося відокремити вплив процентних витрат на чисту маржу прибутку. Таким чином, якщо компанія збільшить свій леверидж, ми зможемо побачити, чи вплине це дія на її чистий прибуток або підвищить його ROE (рентабельність власного капіталу). Очевидно, що ця модель забезпечує більш глибокий аналіз рушійних сил змін ROE (рентабельність власного капіталу).

На прикладі ПАТ «СВІТОЧ» за даними, зазначеними в Таблиці 1 ми можемо зробити п'яти факторний аналіз за моделлю «Дюпон».

Таблиця 1

### Окремі відомості фінансового звіту за 2015-2017 рр. ПАТ «Світоч»

	2015	2016	2017
Виручка	2 317 817	2 274 432	2 300 601
Валовий прибуток	440 766	333 144	201 607
ЕВІТ	377 742	320 014	175 379
Прибуток (збиток) до оподаткування	330 984	286 096	133 027
Чистий прибуток (збиток)	271 407	271 407	109 082
Гроші та їх еквіваленти	49 746	31 370	24 764

Дебіторська заборгованість	285 713	546 314	604 446
Запаси	181 908	234 378	235 769
Інші оборотні активи	0	0	0
Основні засоби	247 979	283 222	338 653
Інші необоротні активи	48 564	66 997	60 746
Позиковий капітал	106 526	92 600	2 968
Власний капітал	532 028	784 316	960 831
Безвідсоткові зобов'язання	175 865	288 397	307 232
Активи	814 419	1 165 313	1 271 031
ЕВІТ_1 ("зверху-вниз")	377 742	320 014	175 379
ЕВІТ_2 ("знизу-вверх")	330 984	330 984	131 127

Складено авторами за джерелом [2]

Для проведення аналізу рентабельності на потрібно визначити значення ROE (рентабельність власного капіталу), ТВ (коефіцієнт податкового тягаря), ІВ (коефіцієнт процентного тягаря), ROS (рентабельність продажів підприємства), Коа (коефіцієнт оборотності активів), LR (коефіцієнт капіталізації), формули для визначення яких зазначені в Таблиці 2.

Таблиця 2

### Формули для обчислення рентабельності власного капіталу за п'яти факторною моделлю «Дюпон»

$$ROE = TB * IB * ROS * Коа * LR$$

№	Коефіцієнт	Формула
1	ТВ (TaxBurden) - коефіцієнт податкового тягаря	$\frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Операційний прибуток}}$
2	ІВ (InterestBurden) - коефіцієнт процентного тягаря	$\frac{\text{Прибуток до оподаткування}}{\text{Операційний прибуток}}$
3	ROS (ReturnOnBurden) - рентабельність продажів підприємства	$\frac{\text{Операційний прибуток}}{\text{Виторг}}$
4	Коа - коефіцієнт оборотності активів	$\frac{\text{Виторг}}{\text{Активи}}$
5	LR (Leverageratio) - коефіцієнт капіталізації (коефіцієнт фінансового важеля)	$\frac{\text{Активи}}{\text{Власний капітал}}$

Складено авторами за джерелом [2]

Таким чином, прорахувавши усі потрібні дані, та проаналізувавши зміну ROE ми отримаємо п'ятифакторний аналіз бізнесу (див. Таблиця 3).



Таблиця 3

**Факторний аналіз рентабельності власного капіталу  
за п'яти факторною моделлю «DuPont» ПАТ «Світоч»**

Складено авторами за джерелом [2]

Розрахунок коефіцієнта	2015	2016	2017	зміна ROE 2015	зміна ROE 2016
ТВ (коефіцієнт податкового тягаря)	0,820	0,949	0,820	8,0%	-4,7%
ІВ(коефіцієнт процентного тягаря)	0,876	0,894	0,759	1,2%	-4,5%
ROS (рентабельність продажів підприємства )	0,163	0,141	0,076	-8,2%	-11,6%
Коа (коефіцієнт оборотності активів)	2,846	1,952	1,810	-16,3%	-1,0%
LR (коефіцієнт фінансового важеля)	1,531	1,486	1,323	-1,0%	-1,4%
ROE(рентабельність власного капіталу)	0,510	0,346	0,114	-0,164	-0,233

Складено авторами за джерелом [2]

Таким чином, п'яти факторний аналіз зростання бізнесу виявив, що річне зменшення ROE (рентабельність власного капіталу), ПАТ «Світоч» за 2015 рік на 16,4% відбувалось одночасно зі збільшенням податкового навантаження на 8%, підвищенням відсоткового навантаження на 1,2%, а також зменшення (зниження) рентабельності продажів підприємства на 8,2% оборотності активів на 16,3% та фінансового важеля на 1%. Аналогічно до цього, річне зменшення ROE (рентабельності власного капіталу) комбінату за 2016 рік на 23,3% відбувалось одночасно зі зниженням податкового навантаження на 4,7%, зменшенням відсоткового навантаження на 4,5%, а також зменшення/зниження рентабельності продажів підприємства на 11,6% оборотності активів на 1% та фінансового важеля на 1,4%.

За результатами застосування моделі Дюпона можна виділити наступні переваги:

1. Використовувана система показників не вимагає організації додаткових досліджень для отримання початкових даних;
2. якщо одним із недоліків методичних рекомендацій (затверджених на законодавчому рівні) є недостатня обґрунтованість вибору показників, то у моделі Дюпона, інтегральний показник рентабельності власного капіталу побудований на ієрархічній системі взаємопов'язаних показників, де кожен займає своє місце; [5]

Разом з тим слід визначити недоліки моделі Дюпона:

1. Неповна оцінка рентабельності діяльності підприємства тільки за показником рентабельності власного капіталу;
2. Проблема ризиків;
3. Різна вартісна оцінка чинників прибутку та власного капіталу. [5]

#### **Список використаних джерел:**

1. Аналіз рентабельності підприємства з використанням моделі Дюпона/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : - [https://pidruchniki.com/1500032653681/ekonomika/analiz\\_rentabelnosti\\_pidpriyemstva\\_vikoristannnyam\\_modeli\\_dyupona](https://pidruchniki.com/1500032653681/ekonomika/analiz_rentabelnosti_pidpriyemstva_vikoristannnyam_modeli_dyupona)
2. ПАТ «Львівська кондитерська фабрика «Світоч»/[Електроннийресурс]. – Режим доступу : -:<https://smida.gov.ua/db/participant/00382154>
3. Ушеренко С.В., Шевчук Н.В. Ефективність управління капіталом металургійних підприємств України. /С.В. Ушеренко, Н.В. Шевчук // Актуальні проблеми економіки. Науковий журнал. – 2015.- № 8. – С. 204 – 212.
4. You Control — повне досьє на кожну компанію України [Електронний ресурс] : [Веб-сайт]. – Режим доступу: <https://youcontrol.com.ua>
5. Управління рентабельністю власного капіталу з використанням багатофакторної моделі Дюпона/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : - <https://core.ac.uk/download/pdf/147042093.pdf>

**УДК 336.6**

*Демченко Д. В.,  
студент,*

*Науковий керівник - Волкова І.В.,  
ЕК ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

#### **Визначення економічного зносу при оцінці бізнесу**

В сучасних умовах одним із головних джерел стабільності економічної системи, економічного зростання і розвитку інноваційних процесів є здатність

економічних суб'єктів аналізувати доступну інформацію та приймати раціональні рішення в умовах невизначеності.

Одним із інструментів системного аналізу при прийнятті економічних рішень є оцінка вартості активів. В сучасних умовах структура балансу та рентабельність слугують індикаторами кредитоспроможності підприємств. Отже, будь – які негативні зміни в економіці відображаються на вартості їх активів та здатні спровокувати припинення фінансування, погіршення умов отримання ресурсів, а в деяких випадках закриття та ліквідацію підприємства.

На жаль, наразі такий час, коли окремі підприємства, або навіть — уся економіка загалом, відчувають зовнішній та внутрішній тиск, який впливає на вартість активів. У такий період єдино можлива стратегія для менеджменту, зокрема й успішних компаній, часто полягає в тому, аби просто хоча б максимально зменшити розмір неминучих втрат.

Чимало досвідчених експертів вважають, що причиною зниження вартості активів вітчизняних компаній є погані мікро- та макроекономічні показники. Серед головних причин фахівці називають:

- зниження зовнішнього попиту;
- політичний тиск, який змушує бізнес згортатися;
- погані показники економічного розвитку країни.

У цих умовах після відповідних техніко-економічних розрахунків роблять закриття (ліквідацію) неефективних, нерентабельних структурних робочих місць, що і призводить до втрати частини нормативної виробничої потужності і нормативної продуктивності підприємства, тобто економічного зносу підприємства.

Тому актуальність теми обумовлена необхідністю вдосконалення методичного інструментарію оцінки ринкової вартості майнових комплексів підприємств, зважаючи на посилення контролю за її якістю у рамках модернізації економіки і переходу на інноваційні основи її розвитку.

Економічний знос виявляється у скороченні попиту на вироби за рахунок зовнішніх факторів (внутрішньогалузевих змін, скорочення попиту на певні види

продукції, зниження якості або нестачі сировини, адміністративних обмежень тощо). Втрати внаслідок ліквідності виробів на ринку обернено пропорційні економічному зносу (чим більший знос, то більші втрати внаслідок ліквідності). Під час оцінки спеціалізованих об'єктів, які беруть участь у виробництві сукупного продукту, економічний знос зумовлений цілою низкою причин, зокрема загальноекономічними або внутрішньогалузевими змінами, у тому числі скороченням попиту на певний вид продукції або зниженням якості сировини, робочої сили, допоміжних систем, споруд та комунікацій, а також змінами правового характеру.

Економічний знос підприємства називається також зовнішнім рівнем, - це втрата вартості майна в результаті впливу зовнішніх по відношенню до майна чинників. Різні зовнішні чинники (міжнародні, національні, галузеві або локальні) впливають на величину доходу від використання майна, і таким чином на його ринкову вартість.

Для визначення економічного зносу необхідно проаналізувати всі економічні характеристики об'єкта оцінки та його галузевого середовища на певний час й дату оцінки.

Економічний знос, на відміну від фізичного та функціонального, завжди вважається необоротним.

В навчальній та методичній літературі зазвичай виокремлюють дві групи методів оцінки економічного зносу:

1) методи, засновані на порівнянні продажів подібних об'єктів при стабільних та змінених зовнішніх умовах;

2) методи, засновані на аналізі втрат доходу (метод капіталізації втрат доходу).

Економічний знос підприємства в абсолютних величинах дорівнює різниці між його нормативною виробничою потужністю і потужністю, що залишилася після її часткової втрати. Відносна величина економічного зносу підприємства оцінюється в долях одиниці або відсотках.

Економічний знос (%) визначається за формулою:

$$Ze = 1 - \frac{MK_{рв} - HA_{рв} - HA_{вл}}{ЗВЗ} \cdot 100,$$

де  $MK_{рв}$  – ринкова вартість майнового комплексу, розрахована з використанням доходного підходу без урахування оборотних активів;

$HA_{рв}$  – необоротні активи, оцінені за ринковою вартістю;

$HA_{вл}$  – необоротні активи, оцінені за вартістю ліквідації.

$ЗВЗ$  – залишкова вартість заміщення необоротних активів, визначена за витратним підходом.

Таким чином, зовнішній економічний знос з'являється у випадку, коли уряд намагається контролювати ринок ззовні. Зниження вартості активів, що пов'язано з економічним зносом, зумовлюється надлишковою пропозицією в економіці та наявністю конкуренції. Зазвичай інвестиції не усувають економічного зносу, який може зійти нанівець зі зміною умов у галузі. В ідеалі визначати економічний знос потрібно кількома методами оцінки. Зазначені методи оцінки економічного зносу не можна використовувати для всіх видів власності та галузей. Насамперед, необхідно вивчити актив та галузь з метою виявлення економічного зносу та методу його оцінки.

### Список використаних джерел:

1. Тимощик Л.П. Економічний знос майнових комплексів промислових підприємств - методи розрахунку // Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. - 2009. - No 1 (197). – С. 12-15. – Режим доступу: <http://www.spfu.gov.ua/userfiles/pdf/200901.pdf>
2. Методи розрахунку величини економічного зносу, враховується при розрахунку вартості майнових комплексів - [Електронний ресурс ]. - Режим доступу: <http://ekon.in.ua/metodi-rozrahunku-velichini-ekonomichnogo-znosu-vrahovuyetesya-v2.html>
3. Ревуцкий Л. Д. Сущность экономического износа предприятия и упрощенные методы его оценки// ОЦЕНЩИК.РУ [Електронний ресурс] –

Режим доступу: <http://www.ocenchik.ru/docs/2187-ekonomicheskij-iznos-predpriyatiya-uproshchennye-metody-ocenki.html>

**УДК 336.7**

*Драмарецька В.Е.,  
студентка 6 курсу  
кафедри Фінансового менеджменту та  
фондового ринку  
Науковий керівник - Іоргачова М.І., к.е.н*

### **Деякі теоретичні аспекти фінансового потенціалу підприємства**

В умовах мінливості та невизначеності ринкового середовища важливою складовою, що забезпечує безперервність діяльності та розвиток підприємства в короткостроковій та довгостроковій перспективі, є фінансові ресурси. Кількісний та якісний склад фінансових ресурсів підприємства залежить від стану та розвитку його фінансового потенціалу.

Враховуючи специфіку фінансового потенціалу підприємства, вважаємо, що під фінансовим потенціалом підприємства слід розуміти сукупність взаємопов'язаних та взаємодоповнюючих елементів, що надають можливість для досягнення запланованих фінансових результатів в поточному періоді та в майбутньому.[1]

Основним елементом фінансового потенціалу є фінансові ресурси підприємства. На їх формування та використання впливають внутрішні та зовнішні чинники. Формуються фінансові ресурси підприємства за рахунок власних, позикових і залучених коштів. [1]

На нашу думку, показники, які характеризують фінансовий потенціал підприємства, можна поділити на п'ять основних груп. [2, с. 125]:

- 1) показники майнового стану;
- 2) показники ліквідності;

- 3) показники фінансової стійкості;
- 4) показники ділової активності;
- 5) показники рентабельності.

Для того, щоб комплексно оцінити рівень фінансового потенціалу підприємства недостатньо аналізувати лише його окремі складові. Необхідно визначати як дані показники взаємодіють між собою та які з них мають найбільший вплив на рівень використання фінансового потенціалу підприємства. Це можливо зробити за допомогою інтегральної оцінки рівня використання фінансового потенціалу підприємства.

Існуюча модель інтегральної оцінки фінансового потенціалу підприємства має такий вигляд [3] :

$$I_{\text{факт}} = \frac{\sum_i^n a_i \cdot K_{i\text{факт}} / K_{S\text{норм}}}{2a \sum_i^n a_i}$$

де  $I_{\text{факт}}$  – інтегральний показник фінансового потенціалу підприємства;

$i \in [1;n]$  – порядковий номер часткового показника;

$a_i$  – рівень вагомості  $i$ -го показника;

$K_{i\text{факт}}$  – фактичне значення  $i$ -го показника;

$K_{S\text{норм}}$  – нормативне значення  $i$ -го показника.

Пропонуємо визначати рівень вагомості  $i$ -го показника за допомогою використання кореляційно-регресійного аналізу .

Кореляційно-регресійний аналіз – це побудова та аналіз економіко-математичної моделі у вигляді рівняння регресії (рівняння кореляційного зв'язку), що виражає залежність результативної ознаки від однієї або кількох ознак-факторів і дає оцінку міри щільності зв'язку . [3]

При побудові регресійної моделі впливу незалежних змінних на залежну необхідно, щоб кількість спостережень була не меншою за кількість змінних, тому метод визначення рівня вагомості показників за допомогою кореляційно-регресійного аналізу не може бути використаний для підприємств, які функціонують відносно нетривалий період часу. [4]:

Для того, щоб зробити висновки про рівень використання фінансового потенціалу необхідно розглянути існуючі рівні його використання:

- 1) Критичний рівень ( $I_{\text{факт}} < 0,25$ );
- 2) Нижче середнього ( $0,25 < I_{\text{факт}} < 0,5$ );
- 3) Середній ( $0,5 < I_{\text{факт}} < 0,75$ );
- 4) Помірний ( $0,75 < I_{\text{факт}} < 1$ );
- 5) Високий рівень ( $I_{\text{факт}} \geq 1$ );

Таким чином, у науковому дискурсі присутнє розмаїття уявлень про фінансовий потенціал підприємств. Загалом переважає так званий ресурсний підхід до розуміння фінансового потенціалу. Менш розповсюдженим підходом є ототожнення фінансового потенціалу підприємства із показниками надійного фінансового стану

#### **Список використаних джерел:**

1. Ільїна К. Фінансовий потенціал інноваційного розвитку підприємства / К. Ільїна. // Формування ринкової економіки Formation of market economy в Україні. – 2009. – №19. – С. 256–261.
2. Стецюк П.А. Теорія і практика управління фінансовими ресурсами сільськогосподарських підприємств: монографія / Стецюк П.А. – К.: ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2008. – 386 с.
3. Фондовіддача [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.finalon.com/slovník-ekonomichnikh-pokaznikiv/345-pokaznik-fondoviddachi>
4. Коефіцієнт оборотності активів [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.finalon.com/slovník-ekonomichnikh-pokaznikiv/288-oborotnist-aktiviv>
5. Коефіцієнт оборотності оборотних активів [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.finalon.com/slovník-ekonomichnikh-pokaznikiv/292-oborotnist-oborotnikh-aktiviv>.



6. Формування фінансового потенціалу у підприємства [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу:  
<http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4754>

УДК: 336.648

*Дударенко Є.Ю.,*

*студент, 5 курс, факультет*

*Міжнародної економіки та менеджменту*

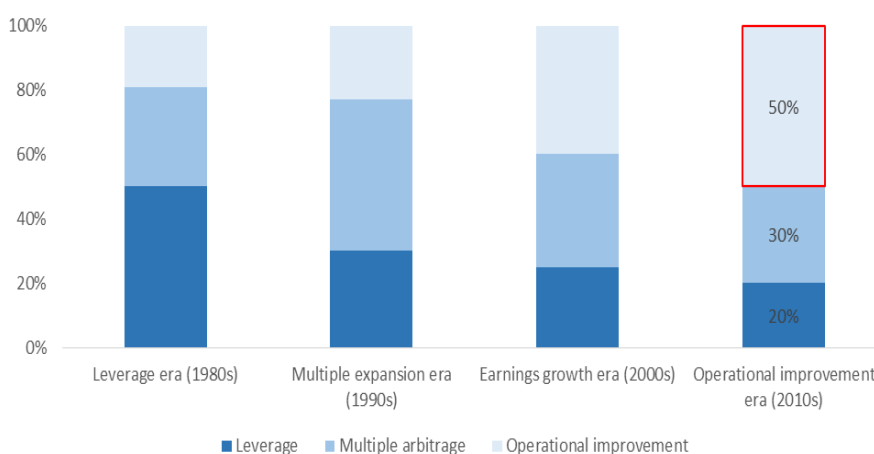
*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Value oriented management and value creation by private equity firms**

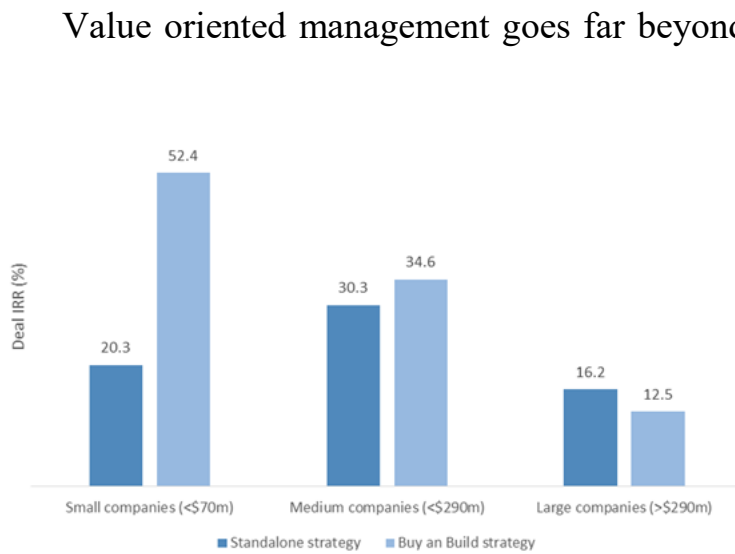
The first decade of the 21st century is marked by an increase in the focus on the activities of private equity funds (PEs) and their role in the modern market economy. As of December 31, 2018, the private equity funds are showing a record high of \$ 3.06 trillion AUM (Assets under management), up 20% from a year earlier, according to Preqin [3]. Dry powder (cash or other ready-to-invest liquid assets) topped \$ 1 trillion to \$ 1.03 trillion on December 31, up 24% from a year earlier.

PE funds have come a long way over the last three decades. The epoch of a high leverage in the 1980s transformed into increasing attention to the time of entry and exit from the company in order to achieve growth in multiplicative estimates in the 1990s. In the early 2000s, the focus shifted towards increasing profitability of the company. However, due to significant shocks in many markets in recent years, these

traditional levers have become much less effective. [1]



*Fig. 1. Instruments of value creation by private equity funds [2]*



increase revenue. A robust operating model needs to be created to implement the corporate strategy, but at the same time not compromise efficiency or flexibility. An EY analysis shows that about half of the generated operating cost is

typically attributable to increased sales and the remainder to margins and improved cash flows. Moreover, it proves smaller and medium companies to be more suitable for Value oriented management.

*Fig. 2. Operational intervention is most effective when investing in small companies [4]*

According to «InVenture Investment Group», in Ukraine there are such private equity /direct investment funds: Horizon Capital, Dragon Capital (includes Dragon — Ukrainian Properties & Development Plc), Sigma Bleyzer, ICU, East Capital etc. Each of the funds has its industrial direction and investment strategy, according to which it invests in Ukrainian and other companies.

Horizon Capital manages four funds: WNISEF, EEGF (Emerging Europe Growth Fund), EEGF II, EEGF III with a total of over USD 887 mln. Portfolio companies: Rozetka, Jooble, Biofarma, Data Group, Kerameya. Sold companies: AVK, ProCredit Bank, Shostka Dairy Plant, Vitanta and others.

*Table 1*

**Companies that were part of the Horizon Capital investment portfolio and were sold**

Company	Industry	Share	Purchase year	"Exit" year	Purchase price	Exit price
WNISEF fund						
AVK	Food	25.10%	1999	2013	\$ 8.7 mln	\$ 48.7 mln
SBC	Building materials	100%	1997	2004	\$ 5.48 mln	\$ 13.5 mln
Procredit bank (Ukraine)	Finances	20.00%	2000	2009	\$ 7.5 mln	\$ 11 mln
Moldova Agroindbank	Finances	9.90%	2001	2006	N/a	N/a
EEGF fund						
Shostka	Food	68.90%	2005	2007	\$ 7 mln	\$ 41.3 mln
Natur Bravo (Moldova)	Food	100%	2005	2009	\$ 7 mln	\$ 22 mln
Platinum bank	Finances	42.50%	2004	2013	\$ 21 mln	\$ 67 mln
MTV	TV	100%	2007	2009	\$ 10 mln	\$ 15 mln
EEGF II fund						
Bank "Tinkoff Credit Systems"	Finances	4.00%	2012	2013	\$ 40 mln	\$ 81.92 mln (2.56% shares)

Source: Horizon Capital, company websites, open source

*Table 2*

### Calculation of financial performance of Horizon Capital funds

Company	Growth in company's value in USD mln	Cash-on-cash multiple	Irr	Average annual yield
WNISEF fund				
AVK	159.4	5.60	14.2%	32.8%
SBC	8.0	2.46	16.2%	20.9%
Procredit bank (Ukraine)	17.5	1.47	4.9%	5.2%
Moldova Agroindbank	N/a	N/a	N/a	N/a
EEGF fund				
Shostka	49.8	5.90	490.0%	245.0%
Natur Bravo (Moldova)	15.0	3.14	46.5%	53.6%
Platinum bank	108.2	3.19	15.6%	24.3%
MTV	5.0	1.50	50.0%	25.0%
EEGF II fund				
Bank "Tinkoff credit systems"	1055.9	2.05	104.8%	104.8%

Source: calculated by authors

After analyzing the data obtained, it can be concluded that as a result of interaction with the Horizon Capital, the value of portfolio companies increased from by a minimum of 1.5 times to a maximum of 5.9 times. The average multiplicative indicator for the analyzed companies is x2-x3 of the value of initial investment.

### References:

- 1) Michael Brigl , Axel Jansen , Bernhard Schwetzler , Benjamin Hammer , and Heiko Hinrichs, “How Private Equity Firms Fuel Next-Level Value Creation”. – Режим доступу: <https://www.bcg.com/publications/2016/private-equity-power-of-buy-build.aspx>, - 31.08.2017
- 2) Joe Heel, “A harder look at value creation by private equity”. – Режим доступу: <https://www.ey.com/sg/en/services/transactions/ey-a-harder-look-at-value-creation-by-private-equity> – 21.05.2009
- 3) Christopher Elvin, «2018 Preqin Global Private Equity and Venture Capital Report» – Режим доступу: <https://docs.preqin.com/reports/2018-Preqin-Global-Private-Equity-Report-Sample-Pages.pdf> - 12.01.2019

**УДК 330**

*Іванов І.О.,*

*студент 5 курсу факультету фінансів та банківської справи  
Одеського національного економічного університету*

*Науковий керівник - Гончаренко О. М.,*

*д.е.н., доцент, декан факультету фінансів та банківської справи  
Одеського національного економічного університету*

### **Аналіз індикаторів оцінки стадії економічного циклу (на прикладі США)**

На сьогоднішній день важко переоцінити вплив економіки США на світову економіку та економіку інших країн. Це пов'язано з сучасною тенденцією до фінансової глобалізації, а також з домінуючим положенням долару США у світових валютних резервах, частка якого, за останніми даними МВФ, становить 58%, що втричі більше частки наступної за обсягом валюти – євро [1]. Це є однією з найвагоміших причин, чому остання глобальна фінансова криза розпочалася саме з кризи у фінансовій системі США [2]. За останні 40 років економіка Штатів відчула, щонайменше, 4 кризи, з інтервалом у 7-10 років [3]. З моменту останньої кризи пройшло вже 10 років, а фінансова глобалізація з того часу лише посилилась. Тому в даний момент актуально розглянути питання

щодо того, наскільки близькою є наступна фінансова криза, проаналізувавши показники індикаторів, що допоможуть визначити поточну стадію економічного циклу. Дана інформація може бути використана керуючими портфельними інвестиціями та аналітиками фінансових ринків при прогнозуванні цін на активи та формування портфелю цінних паперів.

Зазвичай, стан економіки країни оцінюється за допомогою економічних індикаторів – показників, які включають різні індекси, звіти про прибуток та економічні підсумки: наприклад, рівень безробіття, первинні розміщення житла, індекс споживчих цін, настрої споживачів, промислове виробництво, рівень оптимізму бізнесу, рівень продажів товарів та/або послуг тощо [4]. Порівняємо показники індикаторів станом на 01.11.2019 та станом на 9 місяців до останньої рецесії 2007 року за допомогою графіків «BaR Analysis Grid» (рис.1).

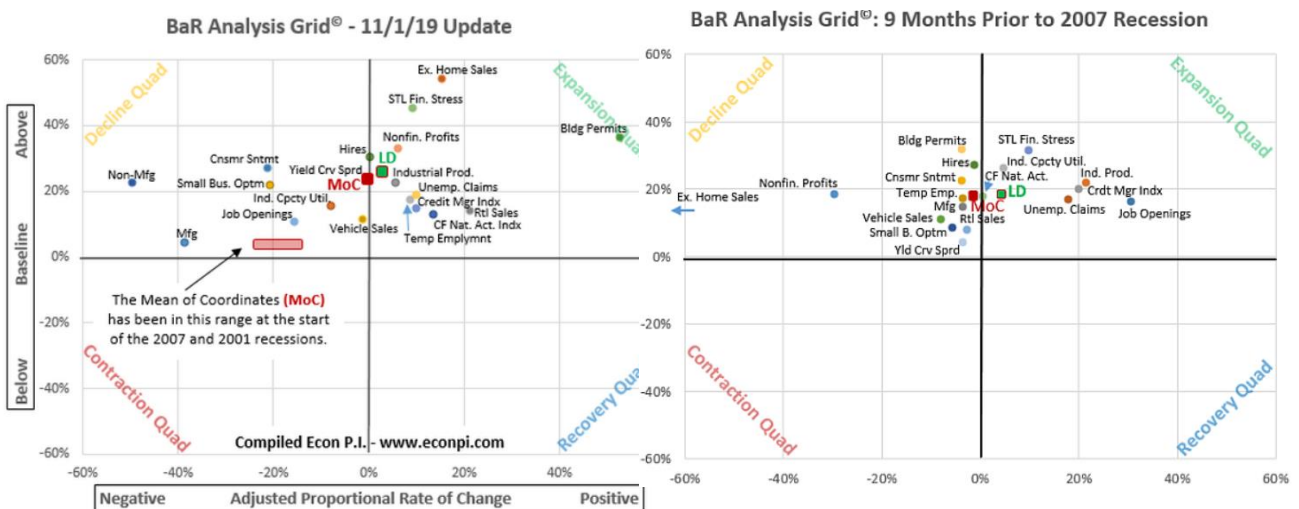


Рис. 1. Показники індикаторів на графіках «BaR», сьогодні (ліворуч), за 9 місяців до рецесії 2007 року (праворуч). Джерело: [5].

Для того, щоб оцінити показники індикаторів, необхідно розуміти, як аналізувати дані з графіків «BaR». Графік «BaR» розділений на 4 квадранта, кожен з яких відповідає 4 фазам економічного циклу (починаючи з нижнього правого, рухаючись проти руху годинникової стрілки): фаза відновлення (RecoveryQuad), фаза росту (ExpansionQuad), фаза уповільнення (DeclineQuad), та кризова фаза скорочення (ContractionQuad). Точками відзначені 19

індикаторів, що історично корелюють з динамікою економічних циклів. Відносно вертикалі вказані темпи зміни показників за останні 3 місяці. Відповідно, знаходження індикатора в правій частині графіка означає зростання, а в лівій - зниження. По горизонталі знаходиться «ватерлінія» («baseline», дорівнює 0%), що показує, наскільки показник є близьким до свого рецесійного значення (наприклад, для РМІ такою ватерлінією є значення в 50 пунктів. Якщо РМІ 55, то він буде знаходитись на відстані 10% від ватерлінії). Також на графіку окремо виділені дві точки. Червона «MoC» (mean of coordinates) - усереднене значення всіх індикаторів. Показує загальну ситуацію в економіці. Червоний прямокутник - значення «MoC» перед рецесіями 2001 і 2008 років. Зелена «LD» (leading indicators) - середнє значення 8 випереджальних економічних індикаторів, які дають розуміння того, куди рухається економіка в середньостроковому горизонті.

З графіків на рис. 1 навіть візуально видно, що ситуації є дуже схожими між собою, хоча «MoC» ще не перейшла до квадрату фази уповільнення, але вона рухається в цьому напрямку. При цьому «LD» має значення, дуже близькі до своїх значень за 9 місяців до рецесії. Загалом, на даний момент 7 індикаторів знаходяться у квадраті фази уповільнення, проти 11 індикаторів за 9 місяців до рецесії. Отже, якщо порівняти поточні значення індикаторів з передрецесійними, то можна зробити висновок, що загроза рецесії може виявитись найбільш явно вже в найближчі 9-12 місяців, тобто через рік.

Розглянемо також поквартальний рух показнику «MoC» протягом поточного економічного циклу та порівняємо його з рухом протягом економічного циклу 2001-2007рр. (рис 2). У 4 кварталі 2018 року «MoC» увійшов до квадрату фази уповільнення, що схоже на рух «MoC» починаючи з 3 кварталу 2005 року, і якщо продовжувати паралель, то поточне положення «MoC» рівнозначне до його положення у 4 кварталі 2006 року, тобто за 1 рік до початку рецесії.

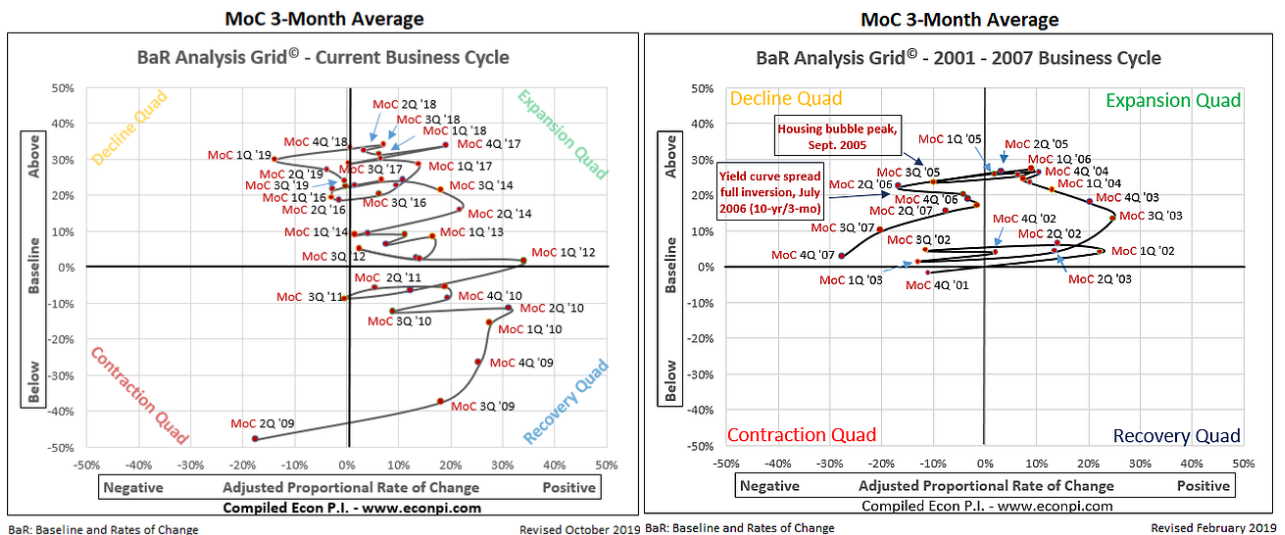


Рис. 2. Рух показнику «МоС» на графіках «ВаР», поточний економічний цикл (ліворуч), протягом останнього економічного циклу 2001-2007рр. (праворуч).

Джерело:[5].

Таким чином, відповідно до індикаторів, що корелюють з економічними циклами, наразі існує загроза нової рецесії вже через рік, тобто у 4 кварталі 2020 року. Застосування ефективних превентивних заходів урядом США може відстрочити настання рецесії в США, та, як наслідок – зберегти фінансову стабільність в світі.

### Список використаних джерел:

1.CurrencyCompositionofOfficialForeign Exchange Reserve [Електронний ресурс] // IMF. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <http://data.imf.org/?sk=E6A5F467-C14B-4AA8-9F6D-5A09EC4E62A4>.

2.2007 Financial Crisis: Explanation, Causes, Timeline [Електронний ресурс] // The Balance. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.thebalance.com/2007-financial-crisis-overview-3306138>.

3. The History of Recessions In The United States [Електронний ресурс] // Be Businessed. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://bebusinessed.com/history/the-history-of-recessions/>.

4. The 12 Global Economic Indicators to Watch [Електронний ресурс] // Bloomberg. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.bloomberg.com/graphics/world-economic-indicators-dashboard/>.

5. Baseline and Rate of Change (BaR) Analysis Grid [Електроннийресурс] // Econ P.I.. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.econpi.com/index.php>.

**УДК-336.76**

***Іванов І.О.,***

*студент 5 курсу факультету фінансів та банківської справи*

*Одеського національного економічного університету*

***Науковий керівник - Бичкова Н. В.,***

*к.е.н., доцент*

*кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку*

*Одеського національного економічного університету*

### **Інверсія кривих дохідності казначейських облігацій США:**

#### **причини та наслідки**

Крива дохідності визначається як крива, що показує кілька доходностей або відсоткових ставок за різного строку погашення (3 місяці, 2 роки, 10 років тощо) для аналогічного боргового контракту, в даному випадку – державних облігацій. Крива показує залежність між рівнем відсоткової ставки (або вартістю запозичення) та часом до погашення для даного позичальника в даній валюті.

Метою роботи є дослідження причин інверсії кривих, визначення наслідків, каталізатором яких історично являється інверсія кривих та формування рекомендацій щодо коригування інвестиційних стратегій.

Крива дохідності використовується як орієнтир для інших боргів на ринку, таких як іпотечні ставки або ставки банківського кредитування, і використовується для прогнозування змін економічних циклів. Крива дохідності, що найчастіше використовується, порівнює тримісячну, дворічну, п'ятирічну, 10-річну та 30-річну заборгованість США. Крива дохідності визначається як нормальна, коли облігації з більшим строком погашення мають більшу прибутковість порівняно з короткостроковими облігаціями через ризики,



пов'язані з часом. Перевернутою (або інвертованою) кривою вважається така, в якій дохідність короткострокових облігацій вища, ніж довгострокових [1].

Одна з причин інверсії кривих криється у поведінці учасників ринку. Коли інвестори помічають перехід економіки до фази уповільнення – тобто зменшення темпів росту економіки, завершення стимулювання економіки центральним банком через монетарну політику – то розуміють, що наступним кроком центрального банку (або ФРС у випадку США) буде зниження відсоткових ставок. У такому випадку, ціна облігацій з більшим строком погашення починає зростати, а дохідність, навпаки, – знижуватись, оскільки інвестори активно вкладають кошти в «довгі» облігації, що й призводить до зростання попиту та цін на них. Головним мотивом інвесторів є бажання зафіксувати поточний рівень дохідності, оскільки вони очікують у майбутньому зниження відсоткових ставок, при цьому, чим більше зниження очікують, тим більше знижується дохідність довгострокових облігацій – адже не усі очікування призводять до інверсії, а лише очікування надмірних знижень – тобто на випадок настання рецесії – й призводить до інверсії кривих.

Другою причиною, що додатково посилює інверсію, може бути «ультрам'яка» грошово-кредитна політика розвинутих країн. Більша частина країн Європи сьогодні має від'ємну відсоткову ставку [2], що зумовлює від'ємну дохідність навіть по довгостроковим облігаціям (рис. 1). Історично інвестори ще не стикалися з таким положенням речей, і це додатково посилює попит на облігації з поки що позитивною дохідністю.

	2-year	5-year	10-year	15+ year
US	1.51%	1.42%	1.55%	2.04%
Italy	0.02%	0.78%	1.34%	2.45%
UK	0.49%	0.37%	0.45%	1.01%
Spain	-0.57%	-0.35%	0.09%	0.96%
Sweden	-0.66%	-0.71%	-0.36%	1.41%
Japan	-0.30%	-0.34%	-0.24%	0.19%
Belgium	-0.80%	-0.67%	-0.35%	0.54%
France	-0.79%	-0.77%	-0.42%	0.45%
Netherlands	-0.88%	-0.85%	-0.56%	-0.17%
Germany	-0.92%	-0.91%	-0.69%	-0.17%
Denmark	-0.92%	-0.89%	-0.67%	-0.43%

Рис. 1. Дохідність державних облігацій деяких країн. Джерело: [3]

Історично, інверсія кривих дохідності попередила 7 останніх рецесій, з деякою затримкою у часі – в середньому, у 18 місяців. Щодо сучасних трендів – 14 серпня 2019 року відбулась інверсія кривих дохідності 10-річних та 1-річних казначейських облігацій США – вперше після останньої інверсії перед фінансовою кризою 2008 року [4]. При цьому, інверсія відбувається не лише з казначейськими облігаціями США, а й у багатьох інших країнах світу (рис.2). Це свідчить про очікування рецесії у світовому масштабі.

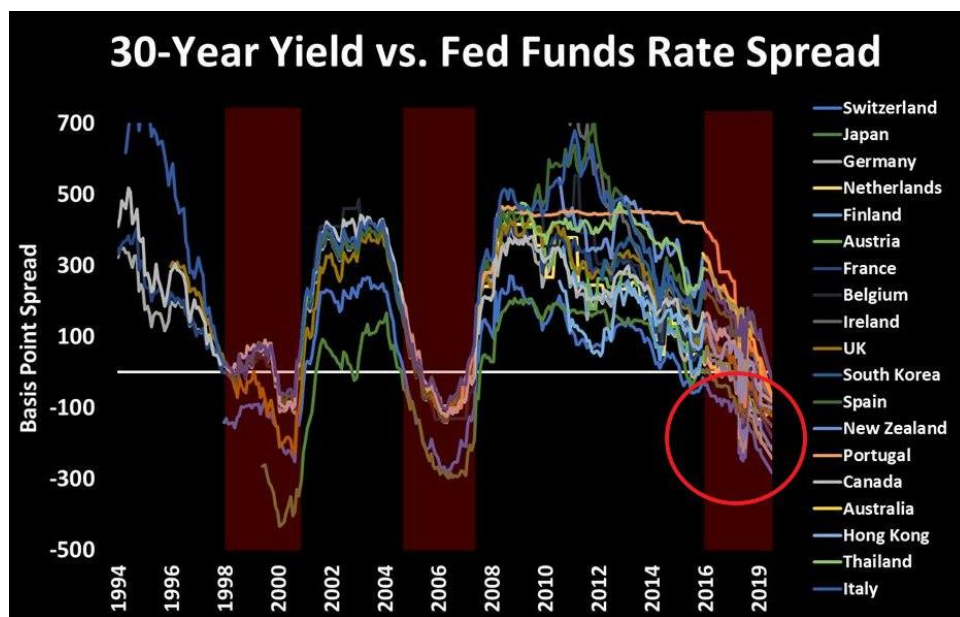


Рис. 2. Інверсія кривих дохідності 30-річних облігацій країн світу у порівнянні з обліковою ставкою ФРС США. Джерело: [5]

Оскільки інверсія відбулась вже у восьмому місяці 2019 року, то найближчий період ймовірного настання рецесії – останній квартал 2020 року або перший квартал 2021 року.

Дана інформація може бути використана індивідуальними інвесторами, керуючими портфельними інвестиціями або аналітиками при прийнятті рішень щодо строків інвестування та обраних активів. Оскільки інверсія історично попереджає рецесію або навіть фінансову кризу, та оскільки інверсія вже відбулась, інвестиційний горизонт бажано має не перевищувати один рік, після чого слід звернути увагу на захисні активи, що стають більш привабливими під час рецесії.

### Список використаних джерел:

1. Yield Curve Definition [Електронний ресурс] // Investopedia. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.investopedia.com/terms/y/yieldcurve.asp>.
2. Negative Interest Rates [Електронний ресурс] // Bloomberg. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.bloomberg.com/quicktake/negative-interest-rates>.
3. Global Bonds Yield [Електронний ресурс] // CNBC. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.cnbc.com/2019/08/20/investing-in-the-strange-negative-yield-world-its-very-hard-to-wrap-your-arms-around.html>.
4. Yield Curve [Електронний ресурс] // GuruFocus. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: [https://www.gurufocus.com/yield\\_curve.php](https://www.gurufocus.com/yield_curve.php).
5. 30-year yield vs fed funds rate spread [Електронний ресурс] // Bourbon Financial Management. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.bourbonfm.com/blog/30-year-yield-vs-fed-funds-rates-spread>.

**УДК 336.647/648**

*Качкалова Л.Ю.,*

*студентка 41 групи ФФБД*

*Одеський національний економічний університет*

### **Влияние финансового левериджа на эффективность деятельности компании**

На сегодняшний день финансовый леверидж играет весомую роль корпорации при разработке финансовой политики компании. Понимание воздействия финансового рычага на уровень доходности собственного капитала и степень финансового риска позволяет направленно управлять как стоимостью, так и структурой капитала предприятия.

Понятие эффекта финансового рычага и его влияние на эффективность финансово-хозяйственной деятельности любой организации хорошо известны и используются как в практической финансовой деятельности, так и в рамках теоретических исследований.

Финансовый леве́ридж (финансовый рычаг, плечо финансового рычага, кредитный рычаг, кредитное плечо, долговое плечо) - это отношение заёмного капитала к собственным средствам, который является одним из важнейших показателей инвестиционного и финансового анализа предприятия. Величина отношения заёмного капитала к собственному определяет уровень риска, финансовую устойчивость и кредитоспособность. Многие компании используют кредитные рычаги вместо привлечения активов в собственный капитал, что может снизить прибыль на акцию существующих акционеров. [1]

Среди основных вопросов, которые интересуют инвестора, вопрос о том, какой доход компания приносит своим акционерам находится на одном из первых мест. Ключевым показателем является показатель под названием EPS (Earnings Per Share - доход на обыкновенную акцию). EPS показывает сколько прибыли компании приходится на акцию за период.

Стоимость капитала зависит от той доходности (которая зависит от риска), которую требуют инвесторы на вложенный капитал, а структура капитала или финансовый леве́ридж существенно влияет на данный риск. Однако, если показатель EPS растет даже при использовании все большего количества заемного капитала (т.е. когда структура капитала ухудшается), то инвесторы согласны нести этот риск.

Для более наглядного изучения зависимости доходности компании от структуры капитала, оценим степень финансового леве́риджа по американской модели на примере крупной американской кондитерской компании «Hershey».

Американская концепция исходит из приоритетной роли фондового рынка в принятии решений. Здесь ключевыми считаются показатель прибыли на 1 акцию (EPS) и отношение цены акции к прибыли на акции (P/E):

Степень финансового леве́риджа, измеряет чувствительность доходов на акцию к изменениям в операционном доходе в результате изменений структуры капитала.

Финансовый рычаг (DFL)=  $\Delta EPS / \Delta EBIT$ , где EBIT – прибыль до уплаты процентов и налогов.

Рассмотрим зависимость данных расчетов в динамике за период 2016-2018

гг.

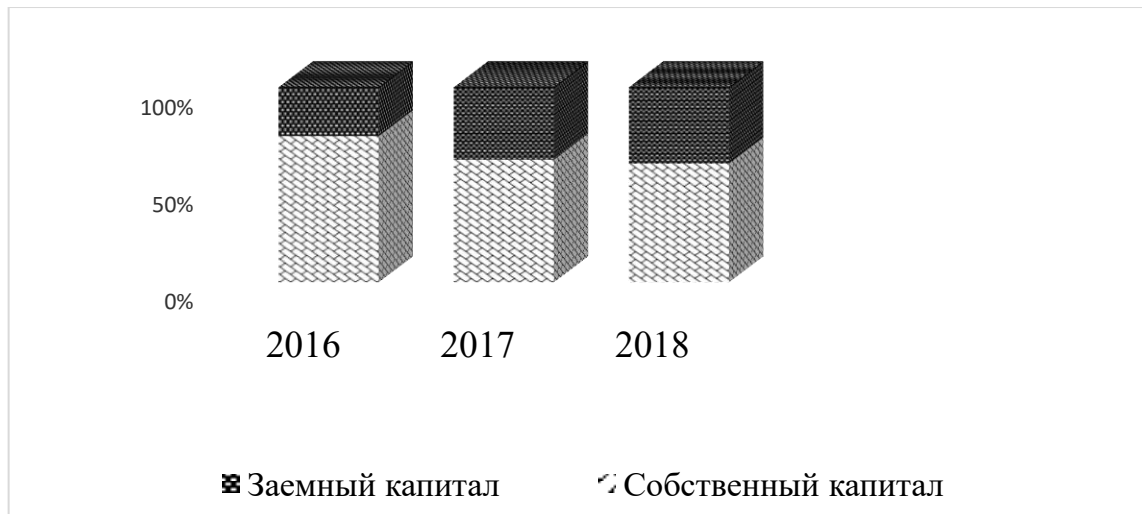


Рис.1. Структура капитала компании Hershey, %

На основе данных рис.1. можно сделать вывод что, в структуре капитала компании «Hershey» преобладает собственный капитал на протяжении последних 3 лет. Это свидетельствует о том, что компания имеет достаточную финансовую устойчивость развития, платежеспособность в долгосрочном периоде, а соответственно и низкую вероятность иска банкротства. Допустимый объем заемного капитала свидетельствует о том, что компания способна генерировать прирост финансовой рентабельности, а так же наращивать активы активов и обеспечивать рост объема темпов хозяйственной деятельности.

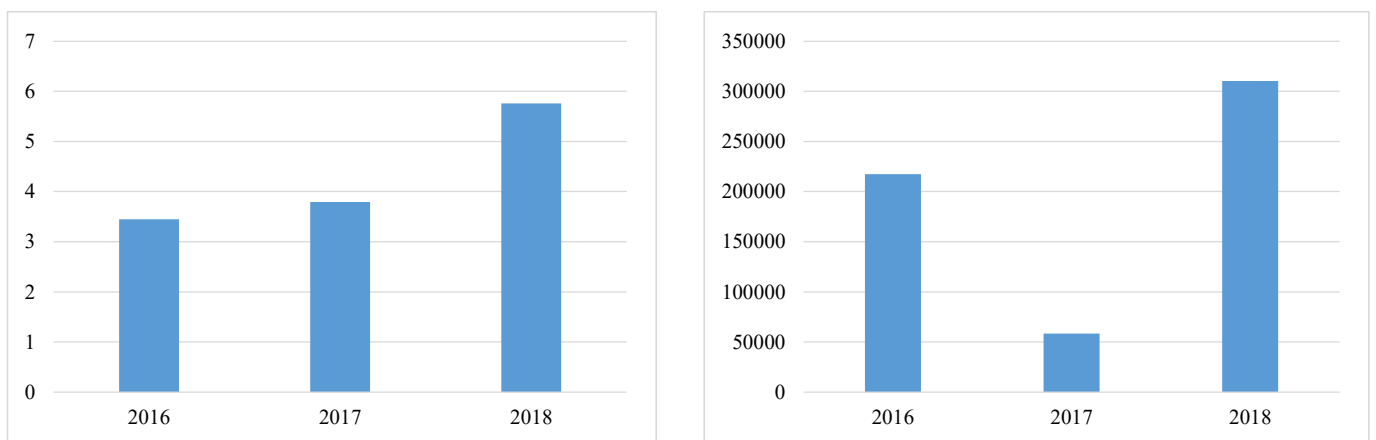


Рис.2 Показатели EPS и EBIT, млн дол

Таблица 1. Эффект финансового рычага компании Hershey

DFL 2018	1,098
DFL 2017	1,088
DFL 2016	1,082

Таким образом, можно сделать вывод, что при сохранении в 2019 году текущей доли собственного капитала, 1% увеличения EBIT приведет к 1,09% изменения в EPS. Рост прибыли корпорации до уплаты процентных платежей и налогов ведет к более сильному росту показателя прибыли на акцию.

**Список используемых источников:**

5. Финансовый левиредж: понятие, сущность. Эффект финансового левиреджа: понятие, формула расчеты, элементы/Григорьева Я.А. - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://novainfo.ru/article/14274>

**УДК 338.2**

*Кінах І.І.,*

*студентка 6 курсу, факультету фінансів*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

**Система мотивації менеджменту як один з інструментів вартісно-орієнтованого управління**

У реаліях формування сучасного бізнес середовища для подолання конкуренції, успішної інтеграції у стрімкі процеси глобалізаційного розвитку та підтримання власного бренду не лише великі корпорації міжнародного рівня, а й локальні підприємства намагаються використовувати новітні підходи до управління власним бізнесом.

До 80-х років ХХ століття більшість компаній були зацікавленні у покращенні показників дохідності та прибутковості, які були ключовими та визначалися як цільові завдання діяльності та розвитку бізнесу. У сучасному світі тенденція змінила свій напрямок та можемо простежити, що все більш

широкого поширення як серед великих міжнародних корпорацій, так і серед вітчизняних підприємств набирає концепція вартісно-орієнтованого управління.

Суть вартісно-орієнтованого підходу до управління компанією полягає у переміщенні ключових пріоритетів діяльності бізнесу з досягнення прибуткових цілей до покращення вартісно-орієнтованих показників компанії. Тобто, управління фінансовими параметрами компанії здійснюється на основі оцінки, прогнозування, а також контролю ключових чинників, які визначають або впливають на вартість підприємства [2].

Запровадження вартісно-орієнтованого управління на підприємстві проходить наступні етапи:

1. Розроблення системи показників оцінки вартісних параметрів компанії.
2. Інтеграція системи вартісних показників у процес управління підприємством.
3. Інтеграція системи управління вартістю в організаційно-функціональну структуру підприємства [2].

На другому етапі, коли здійснюється інтеграція вартісних показників у процес управління відбувається формування системи мотивації менеджменту, за допомогою якої вдається досягнути вартісно-орієнтованих цілей діяльності компанії, узгодження інтересів усіх зацікавлених сторін, зменшення агентських витрат.

Побудова ефективної вартісно-орієнтованої системи мотивації повинна включати три основні елементи: форма винагороди, показники результативності та функція матеріальної винагороди [3].

Варто зазначити, що під винагородою розглядається матеріальне чи нематеріальне заохочення, яке отримує менеджер понад фіксовану частку заробітної плати, що прописана в договорі працевлаштування. До фінансової винагороди відносять грошові бонуси, надбавки та премії, як надіються менеджеру за досягнення певного рівня показників результативності. Також до фінансової винагороди належать різноманітні матеріальні заохочення у вигляді службового автомобіля, техніки, забезпечення житлом. Нефінансова винагорода

являється менш значною і до неї відносять певного роду грамоти, нагородження, визнання, присвоєння додаткового статусу або ж надання додаткової відпустки.

Наступним елементом ефективної вартісно-орієнтованої системи мотивації виступає показник результативності, на основі вимірювання якого буде оцінено рівень досягнення поставлених цілей менеджером. Одним з важливих елементів вартісно-орієнтованого управління виступає дерево ключових фінансових показників, де чітко прослідковуються й причинно-наслідкові взаємозв'язки між процесами та їх цілями. Показники результативності у вартісно-орієнтованому підході поділяються на відносні (ROIC, ROI, CFROI, ROS) та абсолютні (EVA, CVA, MVA, NOPAT). Кожна компанія орієнтується і визначає ті показники, які будуть сприяти прийняттю ефективних управлінських рішень [1]. Одним з ключових параметрів вибору показників результативності, від яких залежить винагорода менеджерів, виступає мінімізація можливості маніпуляції ними.

Не менш важливим виступає функція матеріальної винагороди – встановлена взаємозалежність між результатами діяльності менеджера та розміром матеріальної винагороди. Для того, щоб здійснити оцінку виконання працівником встановленого показника результативності необхідно визначити плановий (бажаний для діяльності компанії) рівень даного показника. І відповідно при здійсненні оцінки потрібно провести порівняння фактичного рівня даного показника із запланованим; на основі відхилення вирахувати бонус для виплати працівнику.

Таким чином, успішно запроваджена вартісно-орієнтована система мотивації менеджменту на підприємстві сприяє досягненню ключових цілей діяльності компанії, а саме – оптимізації вартісних параметрів та одночасно гармонізує інтереси інвесторів та менеджменту і тим самим забезпечує уникнення конфлікту інтересів.

#### **Список використаних джерел:**

1. Грапко Н.В. Вартісно-орієнтований підхід в управлінні фінансами // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2010. – №17– с. 37-48.



2. Терещенко О. О. Вартісно-орієнтований контролінг – інноваційний ресурс управління корпоративними фінансами / О. О. Терещенко, Д. Г. Савчук // Фінанси України. – 2011. – №12. – с.77-88.

3. Терещенко О.О. Контролінг поведінки у концепції біхевіористичних фінансів // Фінанси України. – 2011. – №10. – с.104-116.

**УДК 338.27**

***Лаба М.С.,***

*студент 4-го курсу*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Сутність оцінки вартості бізнесу в сучасних умовах**

В сучасній Україні розвиток ринкової економіки призвів до відродження і зростання приватних і незалежних власників підприємств і фірм, чия власність обертається в господарському обороті країни. Це призводить до зростання різноманіття форм власності. Розвиток ринкових відносин в країні, в свою чергу, призводить до конкуренції між власниками. Мета подальшого розвитку бізнесу, а саме збільшення його реальної вартості є рушійною силою конкурентоспроможності українських компаній. Стабільне зростання вартості бізнесу обумовлює його довгострокове і стійке функціонування, що в свою чергу веде до зростання добробуту суспільства і соціально-економічного розвитку країни.

У процесі розвитку ринкових відносин в Україні з'явилася потреба в оцінці вартості бізнесу, яка, по суті, являє собою аналіз його поточної діяльності та перспектив розвитку. Оцінка вартості будь-якого об'єкта власності являє собою упорядкований, цілеспрямований процес визначення в грошовому вираженні вартості об'єкта з урахуванням потенційного і реального доходу, принесеного ним у визначений момент часу в умовах конкретного ринку [1].

Оцінка вартості бізнесу носить ринковий характер, вона не просто враховує витрати, пов'язані з об'єктом оцінки, але також враховує вплив

сукупності ринкових факторів на процедуру оцінки. На оцінку бізнесу можуть впливати фактори часу і ризику, ринкова кон'юнктура, економічні особливості об'єкта оцінки, його ділова репутація, а також внутрішнє і зовнішнє економічне середовище. Оцінка включає в себе розрахунок вартості всіх активів компанії, а саме: фінансових вкладень, матеріальних активів (земля, нерухомість, обладнання, готові товари, сировина і т.п.), нематеріальних активів (інтелектуальна власність, бренд, гудвіл та ін.). Крім того оцінюються рентабельність компанії, її доходи в минулому, сьогоденні і майбутньому, перспективи її розвитку, внутрішньогалузева конкуренція [2]. Результати такого комплексного аналізу дозволяють порівняти оцінювану компанію з її аналогами і дати об'єктивну оцінку бізнесу, як майнового комплексу, здатного приносити прибуток.

Регулювання оціночної діяльності - система заходів і процедур, спрямованих на підвищення якості послуг оцінювачів та відповідності їх певним критеріям, що встановлюються професійним співтовариством оцінювачів (саморегулювання) або державними органами (державне регулювання), або спільно [3].

Оцінка вартості бізнесу необхідна для багатьох цілей, наприклад:

- для укладання угод купівлі-продажу, так як ринкова вартість, отримана за результатами оцінки, враховує не тільки окремо взяті інтереси продавця або покупця, але і ситуацію на ринку;

- для вироблення стратегії підприємства з метою удосконалення процесу виробництва і підвищення ефективності управління, що має сприяти збільшенню ринкової вартості бізнесу і зниження ризику банкрутства і розорення;

- для прийняття правильних інвестиційних рішень, як для власника бізнесу, так і для зовнішнього інвестора, так як оцінка вартості бізнесу дозволяє визначити очікувані доходи від бізнесу.

- крім того, оцінка вартості державної і муніципальної власності сприяє посиленню контролю з боку держави.

Таким чином, виникнення таких процесів як приватизація, купівля-продаж нерухомості, підприємств або акцій акціонерних товариств, банкрутство або злиття компаній, розвиток системи видачі кредитів комерційними банками під заставу майна, і багато іншого формують потребу в проведенні робіт з оцінки вартості бізнесу.

Все це в свою чергу призвело до відродження і подальшого розвитку оціночної діяльності в Україні, результати якої в умовах ринкової економіки набувають все більшої значущості.

### **Список використаних джерел:**

1. Руководство по оценке стоимости бизнеса / Фишмен Джей, ПраггШэннон, ГриффитКлиффорд, УилсонКейт; Пер. с англ, Л.И. Лопатников, — М.: ЗАО .КВИНТО-КОНСАЛТИНГ», 2015. - 388 с.
2. Коупленд Т., Колер Т., Мурін Дж. Вартість компаній: оцінка та управління. М.: ЗАО «Олімп-Бізнес», 2005. С. 576.
3. Никифорова Е.В. Формирование и раскрытие информации об устойчивом развитии компании // Актуальные проблемы экономики и права. 2016. Т. 10. № 2 (38). С. 113-123

**УДК 658:65.011.4**

*Лайтар М.О.,  
студентка 4 курсу,  
спеціальність 6Е02,*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Аналітичні підходи до визначення фундаментальної вартості підприємства**

Підприємство, здійснюючи свою діяльність, орієнтоване на зростання його вартості. Можна сказати, що це є одним із показників ефективності діяльності

підприємства, адже він спрямований не на коротко-, а довгострокову перспективу.

В науці є безліч концепцій для оцінки ефективності підприємства саме за критерієм вартості. Проте практичне використання його висвітлено не повною мірою. Вартість підприємства є тим показником, який може відобразити здатність задовольнити фінансові та економічні інтереси стейкхолдерів. Дослідження фундаментальної вартості підприємства є одним із розгалужень, які допомагають створити розуміння поточного стану підприємства та перспектив його розвитку, як може бути створено багатство та визначає ефективність ведення бізнесу.

Сутність визначення вартості підприємства саме таким способом полягає в тому, що підприємство може бути продано, ґрунтуючись на ціні, яка є не нижчою за поточну вартість прогнозованих майбутніх доходів. В той же час купленим підприємство може бути за ціною, яка є не більшою за поточну вартість майбутніх доходів.

Одним із аналітичних підходів до оцінювання вартості є дохідний. Тут методологія розрахунків заснована на двох важливих критеріях. Першим методом є оцінка вартості на основі дисконтування грошових потоків. Метод важливим тим, що тут визначається ступінь довіри до конкретного підприємства на ринку. У випадку, якщо ринкова капіталізація є вищою або ж навпаки нижчою за вартість дисконтованих грошових потоків, то це показує про можливість переоцінки або ж недооцінки, відповідно, вартості підприємства.

В основі другого методу лежить економічний прибуток. Тут порівнюється прибутковість капіталу з витратами на капітал. Якщо підприємство може себе прибутком з інвестованого капіталу, то воно вважається ефективним. Для забезпеченості такого прибутку, мають бути покритими витрати виробничі, операційні, витрати на позиковий капітал у вигляді відсотків; а уже поверх усіх витрат — нормальний прибуток, який дозволить підприємству розвивати свій потенціал і далі[2].

Ще одним підходом є порівняльний (ринковий). В цьому підході важлива точність оцінки, яка залежить від того, наскільки якісно були зібрані дані, оскільки тут повинні експерти зібрати інформацію щодо недавніх зіставних продажів. Тобто бізнес, що був недавно проданим, схожий за ресурсами, економічними характеристиками і т.д. з порівнювальним бізнесом. Разом з тим, якщо таких операцій було проведено мало, то точність даних може бути спотвореною. Разом з тим неточність такого підходу полягає в тому, що тут ігноруються перспективи компанії [1,3].

Останнім аналітичним підходом для оцінки вартості підприємства є витратний (майновий). Він використовується, зазвичай, коли бізнес немає стабільного доходу або ж наявні різноманітні активи (фінансові в тому числі). Даний підхід доцільно використовувати при оцінці спеціалізованих підприємств або ж коли необхідно провести оцінку компаній-банкрутів за умови, що фондовий ринок нерозвинений. Тут включається інформація про оцінювані активи, дані про зарплату, вартість матеріалів, витрати на обладнання і т.д. Разом з тим важко провести оцінку об'єктів унікальних, тобто таких, які мають певну історичну цінність, естетичні характеристики і т.п. Важко також оцінити усі форми зносу [1,3].

В умовах економіки України сфера застосування оцінки вартості є обмеженою через особливості підприємств, станом фондового ринку, обмеженістю цілей інвесторів. Основним підходом є витратний фактично, хоча найбільш відповідним сутності підприємств є дохідний.

#### **Список використаних джерел:**

1. Управління вартістю підприємств: монографія / О. Г. Мендрул ; М-во освіти і науки України, Київ. нац. екон. ун-т. - Електрон. текстові дані. - К. : КНЕУ, 2002. - 272 с.
2. Шевчук Н.В. Фундаментально-вартісний підхід до оцінювання ефективності функціонування національних промислових підприємств / С.М. Клименко, Н.В. Шевчук // Інноваційна економіка. – 2015. — № 4 (59). – С. 104 – 111

3. Наказ Фонду Державного майна України «Про затвердження Методики оцінки активів суб'єктів природних монополій, суб'єктів господарювання на суміжних ринках у сфері комбінованого виробництва електричної та теплової енергії» // Міністерство юстиції України. — 2016. — № 293

**УДК 336.647**

*Лузанова К.А.,*

*студентка 41 гр.,*

*Науковий керівник – Бичкова Н.В.,*

*к.е.н., доцент кафедри*

*фінансового менеджменту та фондового ринку*

*Одеський національний економічний університет*

### **Вплив методів оцінки акцій на ефективність управління компанією**

В сучасних умовах господарювання корпоративне управління є одним з визначальних чинників при прийнятті інвестиційних рішень, який враховується оцінювачем при оцінці вартості компанії та виступає інструментом підвищення інвестиційної привабливості акцій . Вплив корпоративного управління на вартість акцій також доводять дослідження і опитування, проведені компанією McKinsey, в різних регіонах світу. Згідно з цими дослідженням більше 80 % інвесторів говорять про те, що при рівних фінансових показниках двох організацій вони заплатять більше за акції організації з гарною якістю корпоративного управління, ніж за акції організації з досить низьким рівнем корпоративного управління[1].

Для того, щоб розробити економічну модель для оцінки акцій, менеджери компаній повинні мати правильне розуміння про ключові ресурси компанії, які є драйверами створення вартості. Методи і прийоми, які були введені для оцінки вартості акцій на основі фінансової звітності, повинні бути доповнені практичними методами відповідно до локальних умов і сукупності факторів, що

впливають на оцінку вартості акцій компанії [2]. До ключових факторів, що впливають на оцінку вартості акцій можна віднести[3]: політична система країни, інституційні інвестори, фінансове здоров'я компанії, стан промисловості, попит і пропозиція на продукцію компанії, внутрішній і світовий ринок, технології, ціни на продукцію і конкурентний статус. Хоча деякі з цих факторів є якісними, їх можна оцінити як кількісні, використовуючи економічні моделі.

Основними підходами до оцінки акцій є наступні: майновий (витратний), прибутковий і порівняльний, або ринкових продажів (метод капіталу).[5].

З-поміж інших моделей, які оцінюють вартість компанії на основі дисконтування майбутніх грошових потоків, на особливу увагу заслуговує модель Уолтера, адже вона може бути актуальною для України. В Україні фондовий ринок поки що слаборозвинений і неліквідний, проте акціонерам виплачують дохід від акцій у вигляді дивідендів. Джеймс Уолтер притримувався моделі недосконалого ринку і запропонував модель для оцінки акцій, яка заснована на дивідендній політиці компанії. Його модель побудована на наступних ключових гіпотезах [4]: накопичений прибуток є єдиним джерелом фінансування компаній, норма прибутку компанії залишається постійною, вартість капіталу компанії завжди залишається постійною, компанія має необмежене життя. Уолтер запропонував наступну формулу оцінки (1):

$$P = \frac{D + (E - D)r / C}{C} (1),$$

де  $P$  = ринкова ціна за акцію, грош.од.;  $D$  = дивіденд на акцію, грош.од.;  $E$  = прибуток на акцію, грош.од.;  $r$  = внутрішня норма прибутковості, %;  $C$  = ставка вартості капіталу, %.

Коли внутрішня норма прибутковості перевищує вартість капіталу ( $r > K$ ), ціна за акцію збільшується, як тільки співвідношення боргу до власного капіталу ( $D / E$ ) зменшується, а при ( $r < K$ ), ціна за акцію знижується, як тільки відношення боргу до власного капіталу збільшується. При ( $r = K$ ), ціна за акцію не буде змінюватись при зміні співвідношення боргу до власного капіталу [5].

Отже, модель Уолтера передбачає, що:

- оптимальне співвідношення виплати дивідендів для компаній, що розвиваються дорівнює нулю ( $r > K$ ), ( $D/E = 0$ );
- співвідношення боргу до власного капіталу не має значення для звичайної компанії ( $r = k$ ), ( $0 \leq D/E \leq 1$ );
- оптимальне співвідношення боргу до власного капіталу для неплатоспроможної компанії ( $r < k$ ) дорівнює одиниці ( $D/E = 1$ ) [5].

Проте, модель Уолтера має свої недоліки: не враховує інфляцію, добре підходить лише для зрілих, стабільних компаній з чіткою дивідендною політикою. Також, фактичний розмір майбутніх дивідендів буде з великою ймовірністю значно відрізнятись від прогнозних значень, що призведе до спотворення результатів. Крім того, для акцій, де крім дивідендного фактора актуальні інші драйвери, цей метод малоприматний, адже немає підстав вважати, що ринкова ціна в цьому випадку буде прагнути до розрахованої внутрішньої вартості [6]. Проте, дана модель може бути застосована для оцінки акцій українських компаній, як альтернатива Dividend Discount Model та в поєднанні з іншими моделями оцінки вартості акцій.

#### **Список використаних джерел:**

1. Уотсон М. Ціна корпоративного управління / М.Уотсон, К.Кампос, Р.Ньюелл, Г.Вілсон //: Вісник McKinsey. – 2003. – р. 21.
2. NabaviChashmi. The Relationship between Institutional Shareholders and Earnings Management in Companies Listed in Stock Exchange/ChashmiNabavi, S.E.Metan, M.Nasrollahi//: Journal of Management (researcher). – 2012. – No.25.– p. 136.
3. Hosseini A. Institutional Investors, Financial Health and Stock Valuation/A.Hosseini, GhKarami and M.AbdzadehKanafi//: Journal of Accounting and Auditing Research.– 2011. –No.11.– p. 131.
4. Nabi Mahd.The Ownership of Investment Companies and Stock Value of Companies Listed in Stock Exchange/MahdNabi, MoradzadehFard, Y.Naseh//: Scientific-research Journal of investment knowledge.– 2014. –No.9.– p.128-136.



5. Heibati F. Stock Valuation in InitialO in the Tehran Stock Exchange/  
F.HeibatiZ.Moradi//:Journal of Financial Studies. – 2010. –No.6.– p.115.

**УДК 658.15**

***Мартинюк К.В.,***

*студентка 6 курсу*

*факультету економіки та управління*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

***Науковий керівник - Кузьменко О.М.,***

*к.е.н., доцент кафедри*

*бізнес-економіки та підприємництва*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Фінансова стратегія як складова стратегії розвитку підприємства**

На сучасному етапі все більше число підприємств усвідомлюють, що ефективне функціонування підприємства в довгостроковій перспективі, забезпечення високих темпів його розвитку і підвищення конкурентоспроможності в умовах ринкового середовища в значній мірі визначаються рівнем стратегічного управління його фінансовою діяльністю.

На основі досліджень і публікацій [1,2,3,5,6,7] можна виділити наступні сутнісні характеристики фінансової стратегії:

- є одним з видів його функціональних стратегій, серед яких займає одне з провідних місць, оскільки забезпечуючи фінансовими ресурсами реалізацію стратегій всіх рівнів, фінансова стратегія координує і інтегрує зусилля всіх функціональних підрозділів в процесі формування та реалізації всього стратегічного набору підприємства;

- має бути спрямована на деталізацію корпоративної стратегії та реалізацію її основних цілей;

- охоплює всі основні напрямки розвитку фінансової діяльності та фінансових відносин підприємства;

- процес розробки фінансової стратегії визначає необхідність формування фінансових цілей довгострокового розвитку підприємства, на основі яких обирається найбільш ефективні напрямки їх досягнення за критеріями максимізації прибутку, зниження витрат та підвищення ринкової вартості підприємства;

- повинна враховувати зміну умов зовнішнього середовища в процесі фінансового розвитку підприємства і має відповідно коригувати напрямки формування і використання фінансових ресурсів.

Все різноманіття стратегій, реалізацію яких покликана забезпечувати фінансова діяльність підприємства, узагальнено в таблиці 1. Варто зазначити, що для найбільш великих підприємств з широкою галузевою і регіональною диверсифікацією операційної діяльності характерне поєднання різних стратегій для окремих об'єктів стратегічного управління.

Таблиця 1

### Особливості фінансової стратегії за різних базових стратегій

Базова стратегія	Обмежене зростання	Прискорене зростання	Скорочення
<b>Врахування життєвого циклу підприємства</b>	Використовується підприємствами зі стабільним асортиментом продукції і виробничими технологіями, що слабо піддаються впливу технологічного прогресу. Вибір такої стратегії можливий в умовах відносно слабких коливань кон'юнктури товарного ринку і стабільної конкурентної позиції підприємства.	Обирають, як правило, підприємства, що знаходяться в ранніх стадіях свого життєвого циклу, а також ті, що динамічно розвиваються під впливом технологічного прогресу.	Найбільш часто обирається підприємствами, що знаходяться на останніх стадіях свого життєвого циклу, а також в стадії фінансової кризи.

<b>Основні типи базової стратегії</b>	Стратегія посилення конкурентної позиції, стратегія розширення ринку, стратегія вдосконалення продукту.	Стратегія вертикальної інтеграції, стратегія зворотної інтеграції, стратегія горизонтальної диверсифікації, стратегія конгломератної диверсифікації.	Стратегія скорочення структур, стратегія скорочення витрат, стратегія «збору врожаю», стратегія ліквідації.
<b>Особливості фінансової стратегії</b>	Направлена в першу чергу на ефективне забезпечення відтворювальних процесів і приросту активів, що забезпечують обмежене зростання обсягів виробництва і реалізації продукції.	Носить найбільш складний характер за рахунок необхідності забезпечення високих темпів розвитку фінансової діяльності, її диверсифікації по різним формам, регіонах і т.д.	Покликана забезпечити ефективне дезінвестування і високу маневреність використання вивільненого капіталу з метою забезпечення подальшої фінансової стабілізації.

*Джерело:* складено автором на основі [1,2]

Фінансова стратегія здійснюється за наступними етапами: формування цільової функції, ідентифікація і прогнозування факторів розвитку підприємства, формування фінансової стратегії в системі управління вартістю підприємства, розробка альтернатив фінансової стратегії, заснованих на системі показників розвитку підприємства, формування стратегічного фінансового плану у відповідності з ресурсними можливостями, контроль та оцінка результативності фінансової стратегії [4].

При розробці фінансової стратегії підприємства доцільно виділяти стратегію формування фінансових ресурсів підприємства, інвестиційну стратегію, стратегію забезпечення фінансової безпеки підприємства і стратегію підвищення якості управління фінансовою діяльністю підприємства[1].

Результати досліджень[1,3,5] показують, що фінансова стратегія грає велику роль в забезпеченні стратегії розвитку підприємства. Вона дозволяє реально оцінити фінансові можливості підприємства, забезпечити максимальне використання його внутрішнього фінансового потенціалу та можливість активного маневрування фінансовими ресурсами і дозволяє звести до мінімуму

негативний вплив факторів зовнішнього середовища на діяльність підприємства. Наявність фінансової стратегії забезпечує чіткий взаємозв'язок стратегічного, поточного та оперативного управління фінансовою діяльністю підприємства.

#### Список використаних джерел:

1. Бланк И.А. Финансовый менеджмент. - Учеб. курс. - 2-е изд., перераб. и доп. - К.: Эльга, Ника-Центр, 2007. - 521 с.
2. Бражник Л. В. Вибір фінансової стратегії розвитку підприємства [Електронний ресурс] / Л. В. Бражник, О. О. Дорошенко // Причорноморські економічні студії. - 2019. - Вип. 38(1). - С. 99-103. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/bses\\_2019\\_38\(1\)\\_21](http://nbuv.gov.ua/UJRN/bses_2019_38(1)_21)
3. Гудзь О. І. Формування фінансової стратегії підприємства / О. І. Гудзь // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Економіка і менеджмент. - 2017. - Вип. 24(1). - С. 107-110. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvmgu\\_eim\\_2017\\_24%281%29\\_25](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvmgu_eim_2017_24%281%29_25)
4. Костирко Л. А. Методологічні засади формування фінансової стратегії сталого розвитку підприємств / Л. А. Костирко // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. - 2017. - № 2. - С. 38-43. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/VSUNU\\_2017\\_2\\_9](http://nbuv.gov.ua/UJRN/VSUNU_2017_2_9)
5. Наливайко А. П. Стратегія підприємства: навч. посібник / А. П. Наливайко, Н.М. Гаращенко, Э.В. Прохорова ; за заг. та наук. ред. д.е.н., проф., засл. діяча науки і техніки України А. П. Наливайка — К.: КНЕУ, 2016. — 485, [3] с.
6. Серeda О. О. Формування стратегії фінансового регулювання розвитку підприємств / О. О. Серeda // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. - 2017. - № 2. - С. 87-91. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/VSUNU\\_2017\\_2\\_18](http://nbuv.gov.ua/UJRN/VSUNU_2017_2_18)
7. Шершньова З. Є. Стратегічне управління. Підручник – Київ.:КНЕУ, 2004. -699с.

УДК 336.67

*Марченко Д.В.,*

*студентка 4 курсу факультету фінансів*

*Науковий керівник - Круш В.В.,*

*ст. викладач кафедри*

*корпоративних фінансів і контролінгу*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Особливості методики аналізу фінансових результатів діяльності вітчизняних підприємств**

Фінансові результати займають центральне місце в системі управління підприємством. Фінансовий результат діяльності підприємства визначається різницею між доходами і витратами або приростом (зменшенням) власного капіталу підприємства, створеним у процесі підприємницької діяльності за звітний період, за винятком зміни капіталу за рахунок внесків або вилучення власниками.

За даними Державної служби статистики України у 2018 році фінансовий результат до оподаткування великих та середніх підприємств становив 353,0 млрд.грн. прибутку (у 2017р.– 285,6 млрд.грн). Прибуток становив 580,0 млрд.грн, або 104,1% порівняно з 2017р, збитків допущено на суму 227,0 млрд.грн (або 83,6%). Частка збиткових підприємств у 2018р. становила 22,9% (у 2017 р. – 23,5%) [4]. Наведені статистичні дані свідчать про те, що для підвищення ефективності управління прибутковістю підприємствам потрібно систематично здійснювати аналіз та оцінку фінансових результатів діяльності підприємств з використанням сучасних методів та технологій здійснення такого аналізу.

Існують три методи визначення фінансового результату. Одним з них є метод «витрати – випуск», що базується на моделі В. Леонтєва. Другий метод спирається на формулу балансу: актив дорівнює сумі власного капіталу і

зобов'язань. Третій – визначає фінансовий результат як зміну вартості чистих активів на початок і кінець звітного періоду. [1]

Вітчизняні підприємства розраховують фінансовий результат за методом «витрати – випуск», і тому на його величині істотно позначаються чинники методологічного і методичного характеру порядку визначення доходів і витрат, їх склад та оцінка

Економічна сутність методу аналізу фінансових результатів полягає у наступному: це прийом, підхід, спосіб вивчення фінансових результатів в їх динаміці і статиці. Методика аналізу фінансових результатів представляє собою алгоритм, послідовність виконання методів. З використанням інструментів фінансового аналізу стає можливим встановити й оцінити фінансові результати ведення бізнесу шляхом проведення необхідних розрахункових операцій.

Для підвищення ефективності управління прибутковістю підприємствам потрібно систематично здійснювати аналіз фінансових результатів.

Аналіз фінансових результатів діяльності підприємства складається з наступних етапів:

- визначення об'єктів, мети і задач аналізу;
- створення системи абсолютних і відносних показників, за допомогою яких буде досліджуватись об'єкт аналізу;
- збір і підготовка інформаційної бази;
- порівняльний аналіз (зіставлення фактичних результатів господарської діяльності з плановими показниками, фактичними даними минулих років, з досягненнями інших підприємств відповідної галузі);
- факторний аналіз: виділяються фактори і визначається їх вплив на фінансовий результат;
- оцінка аналізу і виявлення необхідних резервів підвищення ефективності виробництва.[2]

Для аналізу та оцінки фінансових результатів підприємств застосовують наступні методи: *коефіцієнтний; комплексний; інтегральний.*

Коефіцієнтний метод становить розрахунок системи коефіцієнтів, що висвітлюють різні боки господарювання підприємства і враховують вплив як внутрішнього, так і зовнішнього середовищ на фінансовий стан підприємства. Основними недоліками методу є: достатньо складний процес формування результатів оцінки; відсутність нормативних значень більшості коефіцієнтів, що використовуються для проведення аналізу; ситуація, коли зміни величин коефіцієнтів у динаміці не можуть бути інтерпретовані належним чином, оскільки значення для розрахунку постійно змінюються у часі.

Напрямки в діяльності підприємства, в яких виникають проблеми, а також дослідження їх проблем дає можливість комплексний метод, що і є перевагою саме цього методу. Але є і недоліки, як і попередній метод він є трудомістким та немає нормативних значень більшості коефіцієнтів.

На рахунок інтегрального методу аналізу фінансового стану підприємства, його використовують ті підприємства, які хочуть визначити свій фінансовий стан певним інтегральним показником. На базі узагальнюючих показників за рівнем платоспроможності, фінансової незалежності та якості активів підприємства за допомогою даного методу розраховується інтегральний показник. Пріоритетом даного методу є те, що сукупний (інтегральний) показник можна в будь-який момент доповнити будь-якою кількістю аналітичних напрямків та коефіцієнтів.

Сучасним методом для більш точного і достовірного аналізу на оцінки фінансових результатів діяльності підприємства та їх прогнозування є розробка ключових індикаторів ефективності (англ. Key Performance Indicators, KPI) – це система оцінки результатів діяльності підприємства, яка допомагає організації визначити шляхи досягнення стратегічних цілей. [3]

Отже, правильно обрана методика аналізу та оцінки фінансових результатів діяльності підприємства може стати фундаментом для отримання достовірних показників, та, як результат, максимально ефективного використання фінансових ресурсів підприємства, дотримання розрахункової та кредитної дисципліни, досягнення раціонального співвідношення власних та

інвестиційних коштів, фінансового прогнозування з метою ефективного функціонування підприємства в майбутньому.

### Список використаних джерел:

1. Білик М. Д. Обліково-аналітичне забезпечення управління фінансовими результатами діяльності підприємств/ М. Д. Білик, В. В. Бабіч // Бізнес Інформ. - 2015. - № 4. - С. 205-213. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf\\_2015\\_4\\_35](http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2015_4_35)
2. Гнатенко Є., ВенгерН. Методичні підходи до проведення аналізу фінансових результатів діяльності підприємства.- 2016. Режим доступу: <http://mdu.edu.ua/wp-content/uploads/Economic-visnik-6-2016-10.pdf>
3. Струк Н.С., Муц Ю.І. перспективи розвитку методичного підходу до аналізу фінансових результатів на підприємстві -2017. Режим доступу: <http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2017/24-2-2017/25.pdf>
4. <http://ukrstat.gov.ua/>

УДК 65.015.3 +330.133

*Мякишевська О.М.,*

*к.е.н, доцент кафедри*

*корпоративних фінансів і контролінгу*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### Оцінка вартості малого і середнього бізнесу

Оцінка вартості малого і середнього бізнесу має важливе значення для стратегічного планування діяльності компанії та допомагає в прийнятті ключових рішень. Оцінка бізнесу є елементом консалтингу, та представляє визначення в грошовому вираженні вартості компанії, що враховує його корисність і затрати, пов'язані із здобуттям цієї корисності.

Правильно виконана процедура оцінки бізнесу може збільшувати вартість компанії, її інвестиційну привабливість. До того ж, малий і середній бізнес сприяє створенню нових робочих місць, зростанню валового внутрішнього



продукту, а також стимулюванню розвитку конкурентоспроможності та інноваційного потенціалу економіки.

Визначення вартості малого і середнього бізнесу є одним із найбільш важливих завдань в управлінській сфері, адже це дає можливість оцінити рівень конкурентоспроможності та успішності компанії на ринку. Практика свідчить, що значна їх кількість як основну стратегію обирає підвищення вартості власного бізнесу.

Сам процес визначення вартості здійснюється у таких випадках (визначення ціни продажу, інвестування, страхування майна, забезпечення кредиту, банкрутства та ліквідації, санації, тощо), що і зумовлює застосуванню та вибору методичних підходів і методів оцінки. При проведенні оцінки бізнесу визначається вартість всіх активів: нерухомого майна, фінансових вкладень, машин і устаткування, складських запасів, нематеріальних активів і т.д.. Крім того, окремо оцінюється ефективність роботи у минулому, у поточному і майбутньому та перспективи розвитку на ринку. На підставі цього визначається ринкова вартість бізнесу, здатного приносити прибуток її власникам.

Основним дискусійним питанням є те, що загальновідомі західні методики оцінювання вартості бізнесу зазвичай не завжди дають змогу отримати достовірні результати при оцінюванні вартості українських компаній. Основною причиною є те, що імplementовані вони до оцінювання вартості бізнесу у економіці, де дотримуються прозорі умови його ведення.

Загальновідомими є три основні методичні підходи: витратний, дохідний і порівняльний. Зміст та методика застосування кожного з яких розкривається в міжнародних та національних стандартах оцінки [1 ; 2].

Оцінку бізнесу на базі доходного підходу здійснюється двома методами: - прямої капіталізації доходів – відношенням річного чистого операційного доходу (чистий дохід без ПДВ) до коефіцієнту капіталізації; - дисконтування грошових потоків з урахуванням дисконтної ставки, яка цікавить інвестора. Для дисконтування, як правило, використовується кумулятивний метод визначення ставки, який ґрунтується на основі безризикових доходів (ставка довгострокових

ОВДП). Кумулятивний метод найкраще враховує всі види інвестиційних ризиків, що характерні особливостям економіки та специфіці діяльності оцінюваного бізнес-об'єкта.

Витратний підхід оснований на визначенні ринкової вартості активів та поточної вартості зобов'язань. Використовується двома методами для визначення вартості бізнесу. Метод вартості чистих активів (ті, що не включають вартість зобов'язань, тобто це є активи, які сформовані за рахунок власних джерел: внесків засновників (акціонерів) або прибутку. Метод ліквідаційної вартості. Це той самий метод вартості чистих активів, але він додатково враховує зменшення вартості на суму витрат, що пов'язані із ліквідацією бізнесу. Найчастіше витратний підхід оцінки вартості бізнесу використовується для: оцінки цілісного майнового комплексу[3]; оцінки контрольного пакету акцій; оцінки новостворених компаній, коли невідомі дані про майбутні прибутки на ринку відсутні підприємства, що займаються аналогічною діяльністю; у випадку ліквідації та для оцінки бізнесу, що має багато матеріальних активів, а також для новоствореного бізнесу (стартапів).

При застосуванні порівняльного підходу беруться до уваги компанії, що займаються аналогічною діяльністю, а також проводиться зіставлення даних про діяльність. В основі розрахунків лежить принцип вкладень у активи. При використанні порівняльних принципів оцінки вартості використовується три методи: - метод ринку капіталу (вартість бізнесу визначається на основі ринкових цін акцій аналогічних підприємств); - метод угод (вартість бізнесу визначається із врахуванням цін на акції аналогічних об'єктів); - метод галузевих коефіцієнтів, оснований на використанні галузевих статистичних показників. Порівняльний підхід дає найбільш точні результати, за умови, що альтернативний ринок існує.

Як висновок, варто зауважити, що жоден з підходів чи методів оцінки не має принципових переваг перед іншими. В практичній роботі з оцінки вартості бізнесу оцінювач, як правило, застосовує кілька методичних підходів, що найповніше відповідають конкретним умовам, об'єктам та меті оцінки, наявності

й достовірності інформаційних джерел для її проведення. Точність оцінки залежить від якості зібраних даних. Поєднання кількох методичних підходів дозволяє отримати більш адекватні дані щодо вартості компанії. Вибір непридатної моделі оцінки може призвести до переоцінки чи недооцінки бізнесу, що зумовлено особливостями функціонування самої компанії, негативними змінами кон'юнктури ринку.

#### **Список використаних джерел:**

1. «Загальні засади оцінки майна та майнових прав»: постанова Кабінету Міністрів в Україні від 10.09.2003 р. № 1440 «Про затвердження Національного стандарту № 1» // Офіційний вісник України.-2003.-№ 37.-С. 629.

2. Міжнародні стандарти оцінки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.vipo.biz.ua/ru/mezhdunarodnye-standarty-oczenki.html>, – Назва з екрана

3. Оцінка цілісних майнових комплексів: Національний стандарт № 3 Офіц. текст із змін. станом на 29.11.2006 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1655-2006-%EF>

**УДК 336.6**

*Негруль Д. А.,*

*студент Одеського національного економічного університету*

#### **Теоретичні засади прогнозування результатів діяльності суб'єктів підприємництва**

Прогнозування є важливим компонентом планування. Воно є невід'ємним елементом діяльності суб'єктів підприємництва, оскільки дозволяє виявляти та ліквідувати негативні тенденції, підвищує ефективність поточної діяльності та сприяє формуванню довгострокової стратегії розвитку. Існує багато визначень поняття прогнозування, але у найбільш загальному виді прогноз – науково обґрунтоване припущення, щодо майбутніх подій.

Розробка прогнозу може здійснюватися з використанням багатьох базових методів, але при фінансовому прогнозуванні найбільш поширеними є методи

експертних оцінок, методи обробки просторово-часових сукупностей і ситуаційні методи [1, с 61]

Методи експертних оцінок засновані на зборі та обробці інформації, із метою формулювання гіпотез, щодо можливого стану об'єкту прогнозування. Важливим різновидом методу експертних оцінок є метод написання сценаріїв. Він передбачає формулювання базового, песимістичного та оптимістичного сценарію розвитку об'єкту прогнозування. В основі методу лежить ряд змінних факторів внутрішнього та зовнішнього характеру, а настання того чи іншого сценарію залежить від значень, яких набувають аналізовані фактори. Цей метод дозволяє оцінити потенційні ризики, та вирогідність їх настання.

Методи обробки просторово-часових сукупностей передбачають проведення регресійного та екстраполяційного аналізу і побудову математичних моделей.

Регресивний аналіз припускає побудову як однофакторних, так і багатфакторних, лінійних і нелінійних моделей прогнозування прибутку підприємства [1, с 62]

Якщо протягом аналізованого періоду значення досліджуваного показника змінювалося з приблизно однаковою середньою абсолютною швидкістю, то формулюється гіпотеза про те, що оптимальною формою моделі тренда є пряма лінія, в іншому випадку така гіпотеза відхиляється і висувається інша гіпотеза [2, с 4]

Методи екстраполяції передбачають перенос минулих закономірностей та тенденцій на майбутні періоди. Такий спосіб прогнозування є одним з найпростіших, проте застосувати його можна лише до підприємств, що демонструють значний рівень стабільності. Враховуючи ці обмеження, у практичній діяльності найбільш поширеною є багатфакторна регресійна модель. Вона дозволяє вивчити залежність прогнозованих результатів від кількісних та якісних факторів.

Застосування факторного аналізу в процесі моделювання фінансових результатів дозволяє виявити істотний вплив факторів на формування прибутку

та успішно здійснити планування фінансово-господарської діяльності підприємства [3, с 87]

Вихідні дані для аналізу мають бути якісно та кількісно однорідними, а оскільки для кожного конкретного підприємства характерні певні особливості діяльності, доцільним для побудови економетричних моделей залежності економічних результатів від факторних ознак є використання інформації конкретного підприємства, а не сукупності підприємств [4, с 169]

За результатами аналізу створюють математико-статистичну модель, на основі якої в подальшому і будується прогноз.

Статистичну модель отримують у вигляді аналітично вираженої тенденції розвитку, або у вигляді рівняння залежності від одного або декількох факторів-аргументів, або у вигляді взаємопов'язаних систем рівнянь. Процес побудови та застосування статистичної моделі для прогнозування грошових потоків обов'язково включає вибір форми рівняння, що описує динаміку або взаємозв'язок явищ, і оцінювання його параметрів за допомогою того чи іншого методу. Другий етап, саме прогноз, – дедуктивний. На цьому етапі на основі знайдених статистичних закономірностей визначають очікуване значення прогнозованої ознаки. При їх оцінці та використанні повинні прийматися до уваги фактори, умови або обмеження, які не були враховані при розробці статистичної моделі. [5, с 1]

#### **Список використаних джерел:**

1. Білик М. Д. Фінансові результати діяльності малих підприємств: оцінка та прогнозування : монографія / М. Д. Білик, Т. О. Білик. – Київ : ТОВ «ПанТот», 2012. – 280 с.
2. Використання моделей одного часового ряду для прогнозування економічних показників у сучасних умовах / В. Г. Семенова, К. Д. Семенова // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2018. – Випуск 3(26). – С. 334-340.

3. Ткаченко І. С. Економіко-математичне моделювання фінансового результату підприємства / І. С. Ткаченко, О. В. Проскурович // Економіка: реалії часу. – 2017. № 3
4. Фролова Л. В. Економіко-математичне моделювання економічних результатів підприємства / Фролова Лариса Володимирівна, Семерунь Людмила Вікторівна // Стратегія економічного розвитку України : зб. наук. пр. / М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана ; редкол.: В. А. Верба (голов. ред.) [та ін.]. – Київ : КНЕУ, 2017. – № 40. – С. 167–174.
5. Кошельок Г. В. Статистичні методи прогнозування грошових потоків підприємства / Г. В. Кошельок // Економіка підприємства: сучасні проблеми теорії та практики. Матеріали четвертої міжнародної науково-практичної конференції (м. Одеса, 18 вересня 2015 року). – Одеса: Атлант, 2015. – С. 273-274.

**УДК 336.6**

*Павленко А.Ю.,*

*студент,*

*Науковий керівник - Волкова І.В., викладач*

*ЕК ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Історія розвитку і механізми правового регулювання оціночної діяльності**

В Україні сформувалися первинний і вторинний ринки нерухомості, усе більше громадян і юридичних осіб беруть участь в операціях з нерухомістю. Нерухомість є важливим об'єктом інвестиційної діяльності.

Розвиток комерційних відносин призводить до становлення ринкових механізмів, одним з елементів якого є незалежна оцінка. Проблема вивчення оціночної діяльності на тривалий час втратила актуальність. Однак з середини 90-х років ХХ століття незалежна оцінка стала важливим явищем економічного життя. Потреба в незалежній оцінці з'являється з необхідності дозволити і

усунути суб'єктивні протиріччя учасників майнових відносин за допомогою звернення до об'єктивної, кваліфікованої думки незалежної особи.

Необхідність робіт з оцінки була пов'язана перш за все з об'єктивною потребою в створенні так званого фіскального кадастру - докладного опису нерухомої власності. Перші передумови для проведення кадастрових робіт, невід'ємною частиною яких була оцінка, виникли в 1861 році, коли було скасовано Кріпосне право.

Вже у 1864 році видається перше «Положення про земські установи», яке передбачало зміну бази оподаткування і частковий перехід на оподаткування майна громадян. Розмір податку визначався за рахунок прибутковості і цінності майна.

У кожній місцевості, в різних районах склалися певні види отримання доходу від землі, які визначали її цінність. До таких видів відносилися: здача землі в оренду, а також самостійне ведення господарства. В ті часи на північному заході та південно-заході, була поширена так звана "Чіншова" оренда, яка полягала в праві спадкодавця користуватися землею за щорічну плату власнику.

В Україні діяльність пов'язана з незалежною оцінкою зародилася в 1991-1992 роках, що було пов'язано з переходом економіки країни в ринкові умови. З появою недержавних форм власності в Україні з'явилася необхідність у тому, щоб в угодах з майном брав участь професіонал, що міг би орієнтувати продавця і покупця у вартості майна, що бере участь в угоді. З'являється об'єктивна потреба в професійних незалежних оцінювачах.

В Україні історія розвитку оціночної діяльності розпадається на два періоди: дореволюційний і сучасний. Вже в 1992-93 рр.. окремі фахівці почали заявляти про себе як про професійних оцінювачів. У 1993 році була створена перша загальноукраїнська професійна організація оцінювачів - Українське Товариство Оцінювачів. Головні моменти взаємодії замовника і оцінювача були законодавчо закріплені в 1998 році законом про оціночну діяльність. Поряд з

державними та місцевими законами в систему державного регулювання оціночної діяльності входять і відповідні підзаконні акти.

Істотним поштовхом до офіційної появи незалежної оцінки і розвитку професійної оціночної діяльності в Україні став початок «малої приватизації», законодавчі основи якої потребували оцінки будинків, споруд, приміщень, цілісних майнових комплексів невеликих державних підприємств, незавершених будівництвом об'єктів і т.п. В подальшому, у зв'язку з приватизацією великих державних підприємств (особливо з переходом до її грошової форми), з'явилася реальна потреба в оцінці бізнесу — діючих підприємств, пакетів акцій (часткою, паїв у господарських товариствах відкритого і закритого типів, а також нематеріальних активів).

Основним нормативним документом, який регулює оцінку майна та майнових прав є Закон України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні», далі Закон про оцінку.

Оціночна діяльність як об'єкт правового регулювання являє з одного боку послугу оцінювачів - незалежних експертів з визначення ринкової вартості, з іншого боку - юридичним фактом, що встановлює вартість об'єкта оцінки для визначеної у договорі про оцінку мети.

Закон про оцінку являє собою концептуальний документ, який визначає основи правового регулювання оціночної діяльності. Протягом багатьох років та в даний в нормативний акт вносилися серйозні зміни, які ознаменували реформування галузі. Закон про оцінку закріплює ряд ключових понять в сфері розглянутих відносин (оціночна діяльність, оцінювач, ринкова вартість, кадастрова вартість, випадки проведення обов'язкової оцінки, звіт про оцінку та ін.).

Правові взаємовідносини оцінювача і замовника регулюються договором, що укладається в письмовій формі і не вимагає нотаріального посвідчення.

Договір повинен містити наступні істотні умови:

- підстави для його укладення;
- вид об'єкта оцінки і його обумовленої вартості;



- грошову винагороду за проведення оціночних робіт;
- відомості про страхування цивільної відповідальності оцінювача тощо.

Підтвердженням належного виконання оцінювачем своїх обов'язків за договором є письмовий звіт, представлений замовнику. Звіт підписується оцінювачем і завіряється його печаткою.

Отже, оціночна діяльність як окреме явище в житті суспільства має глибоке коріння. За свою тисячолітню історію вона пройшла шлях від простої оцінки рухомого майна та монетних систем до складної сфери створення міжнародних стандартів, формування наукового підходу, появи міжнародних асоціацій оцінювачів, кристалізації професії оцінювача і виникнення пов'язаних з цим інститутів. Сьогодні її присутність необхідна в самих різних областях. Оціночна діяльність поширюється на екологію, ресурси, міжнародну політику, програми розвитку, бізнес, нерухомість.

#### **Список використаних джерел:**

1. Історія розвитку оціночної діяльності в Україні [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://studopedia.org/7-103758.html>.
2. Закон України про «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» від 26.11.2015 № 848-VIII [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/2658-14>.
3. Залавська О.М. «Правове регулювання оціночної діяльності» [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://www.dissercat.com/content/pravovoe-regulirovanie-otsenочноi-deyatelnosti>.
4. Флік Е.В та Кузьмичова І.В «Становлення оцінки і оціночної діяльності у світі» [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://cyberleninka.ru/article/n/stanovlenie-otsenki-i-otsenочноy-deyatelnosti-v-mire-i-v-rossii>.
5. «Регулювання оціночної діяльності та діяльності саморегульованих організацій оцінювачів» [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_19586/2691669bc94c441ff9a78122a596827a41c290f2/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19586/2691669bc94c441ff9a78122a596827a41c290f2/).

УДК 336.647

*Палієнко О.О.,**студент**Науковий керівник - Науменкова С.В.**д.е.н., професор**Київського національного університету імені Тараса Шевченка***Порівняльний аналіз мультифакторних моделей оцінки дохідності акцій**

Світовий ринок акцій упродовж 2014 – 2019 рр. характеризувався значним зростанням, що відобразалося на зростанні ключових фондових індексів: S&P 500, NASDAQ, DJI на 57%, 99% і 61% відповідно. Це призвело до завищених очікувань пасивних інвесторів щодо дохідності індексів, актуалізувавши питання оцінки дохідності цінних паперів, у т.ч. так званих «голубих фішок» в умовах циклічності економічних процесів. [1 -3] Для активних інвесторів актуальним є пошук найбільш ефективної моделі оцінювання дохідності акцій, що зумовило необхідність порівняння підходів, покладених в основу однофакторної моделі дохідності акцій CAPM, та п'ятифакторної моделі Фами-Френча. [1, с.39-46]

В процесі дослідження нами сформульовано гіпотезу стосовно здатності додаткових факторів, включених до п'ятифакторної моделі, краще пояснити зміни дохідності акцій та портфелю, що з них складається, і тому надають конкурентну перевагу активному інвестору у пошуку більшої премії за ризик.

Методологічною основою дослідження є фінансові моделі, які були досліджені науковцями Ю. Фамой та К. Френчем та емпірично доведені у 2014 році. [2, с.1-22] Порівняльний аналіз теоретичних підходів до оцінки дохідності акцій компаній висвітлено нами в окремій публікації на цю тему [1, с.39-46]

За результатами розрахунків дохідності топ-15 акцій за ринковою капіталізацією на основі застосування двох моделей зроблено висновок, що акції компаній фінансового сектору: Bank of America Corp., Berkshire Hathaway Inc., JP Morgan Chase & Co. мали суттєво вищу дохідність, а серед між розрахованими дохідностями акцій склав +8.4%, +10.2% та +11.7% відповідно. Водночас для

компаній RoyalDutchShellPlc, Samsung ElectronicsCo. Ltd. і VisaInc. спред виявився від’ємним: -6.9%, -10.6% та -5.6% відповідно. Розбіжність у значеннях дохідності інших акцій становили менше 3%, що не створювало додаткових конкурентних переваг у формуванні інвестиційного портфелю згідно 5-факторної моделі Фама-Френча. Результати дослідження представлено на рис.1:

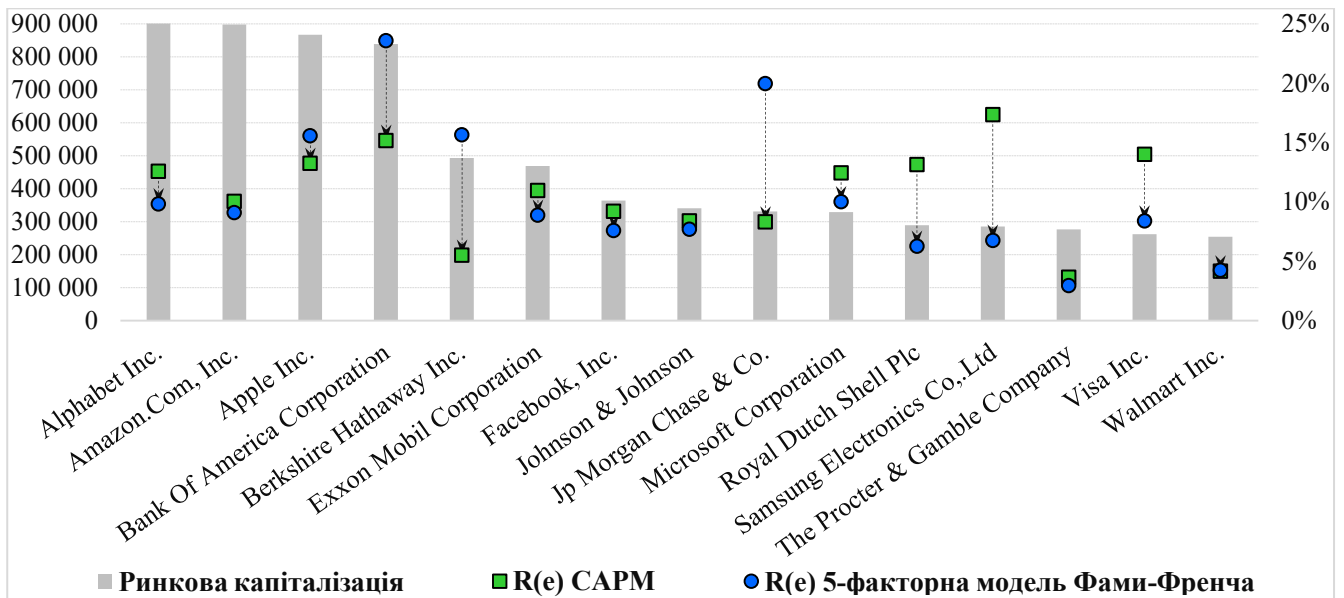


Рис. 1.Різниця у дохідностях акцій топ-15 «голубих фішок» за CAPM та 5-факторною моделлю Фама-Френча

Джерело: розраховано та побудовано автором за даними Thomson Reuters станом на 31.03. 2019р. [3]

Результати тестування згаданих вище моделей підтвердили гіпотезу, що додаткові 4 фактора надають конкурентну перевагу активному інвестору, маючи суттєві відмінності у дохідностях акцій завдяки більш ретельному аналізу компаній при формуванні портфелю з урахуванням кожного із факторів.

Метод, що застосовують Фама та Френч під час групування акцій у портфелі, є видом стратифікації або розшарованої вибірки. Це статистичний спосіб вибирання подій із генеральної сукупності за допомогою розподілу подій на окремі підгрупи. Такий спосіб групування акцій дозволяє формувати середньозважені портфелі згідно 5 факторів та квантилів всередині портфелю, що відноситься до окремого фактора. Наприклад, для фактору Size ми отримаємо 3 портфелі “Small-size” згідно “Profitability”-фактору: “Small-Robust”, ”Small-Neutral”, ”Small-Weak”, і 3 портфелі “Big Size” згідно “Profitability”-

фактору: “Big-Robust”, “Big-Neutral”, “Big-Weak”, що в цілому призводить до розгляду 6 середньозважених портфельів, або 6 підгруп.

Застосований підхід дозволяє знижувати помилку вибірки, а також зменшувати дисперсію дохідності портфеля. Цей окремий вид стратифікації, який називається лінійним програмуванням вибірки, дозволяє, щоб 1 елемент повторювався і при цьому зберігалася логіка групування згідно 5 факторів та квантилів всередині кожного портфелю, що сформувався.

Таким чином, 5-факторна модель завдяки 4 додатковим факторам сприяє зменшенню дисперсії дохідності, вдосконалює ризик-менеджмент портфелю, надаючи активним інвесторам додаткові конкурентні переваги.

### Список використаних джерел:

1. Палієнко О.О. Порівняльний аналіз теоретичних підходів оцінки дохідності акцій компаній /О.О. Палієнко //Регіональна економіка та управління. - 2019. - №3 (25). –С.39-46.— Режим доступу: [http://sice.zp.ua/images/journal/2019/3\(25\)2019.pdf](http://sice.zp.ua/images/journal/2019/3(25)2019.pdf)
2. Міщенко С.В. Монетарні цикли в економіці України / С.В. Міщенко, С.В. Науменкова, І.М. Льон //Актуальні проблеми економіки. – 2016. - №11(185) . – С.363 – 372.
3. Mishchenko V. Inflation and economic growth: the search for a compromise for the Central Bank’s monetary policy / V. Mishchenko, S. Naumenkova, S. Mishchenko, V. Ivanov // Banks and Bank Systems, Volume 13, Issue #2, 2018, p. 153 – 163.
4. Fama, Eugene F. and French, Kenneth R., A Five-Factor Asset Pricing Model / Fama-Miller Working Paper. [Електронний ресурс] – 2014. – с. 1-22/ – Режим доступу до ресурсу:<http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.228720>
5. Сайт Thomson Reuters.[Електронний ресурс]. — Режим доступу:<https://www.thomsonreuters.com/en.html>

*Синькевич М. В.,*

*«Міжнародний фінансовий менеджмент», 6 курс*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

*Науковий керівник – Руденко-Сударєва Л. В.,*

*д.е.н., професор кафедри міжнародних фінансів*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Оцінка вартості бізнесу та вартісно-орієнтоване управління**

Вартісно-орієнтоване управління (англ. value-based management) являє собою підхід до управління, націлений на максимізацію акціонерної вартості підприємства. Суть концепції полягає у тому, що управління підприємством у довгостроковій перспективі повинно бути спрямоване на підвищення вартості підприємства [1].

Т. Коупленд, Т. Коллер та Дж. Муррін вважають, що здійснення вартісно-орієнтованого управління на підприємстві має базуватися на вартісному мисленні. На думку вчених, є шість сфер управлінської діяльності, які дають змогу підприємству спрямовувати свої дії на створення вартості. Для досягнення цього підприємству необхідно:

1. Підкріплювати ідеї кількісними показниками, які сигналізують про створення вартості;
2. В управлінні бізнес-портфелем дотримуватися підходу, який направлений на зростання вартості;
3. Визначити наскільки організаційна культура та структура є орієнтованими на створення вартості;
4. Виявити ключові фактори, які впливають на зміну вартості кожного підрозділу;
5. Встановити цільові показники та нормативи для кожного підрозділу;
6. Визначити шляхи мотивації співробітників на створення вартості[1].

В управлінні, вартість бізнесу є неофіційними термін, який включає в себе всі форми значення, які визначають стан здоров'я і благополуччя фірми в довгостроковій перспективі. Вартість бізнесу розширює поняття вартості фірми за економічну цінність (також відомої як економічна прибуток, економічна додана вартість, і вартість акцій), щоб включити інші форми вартості, такі як цінність співробітника, споживчої цінність, цінність постачальника, вартість партнера каналу, партнер альянсу значення, управлінське значення, і соціальна значимість.

Вартість бізнесу часто включає в себе нематеріальні активи, не обов'язково пов'язані з якої-небудь групи зацікавлених сторін. Приклади включають інтелектуальний капітал та бізнес-модель фірми. Існує безліч методів для оцінки бізнесу. Кожна з них стосується оцінки з іншого погляду, що призводить до різноманітних можливих оцінок. Покупець, швидше за все, спробує застосувати метод оцінки, який дає найменшу можливу ціну, тоді як продавець захоче використовувати інший метод, який дає більш високу ціну. У наступних пунктах ми починаємо з методів оцінки, які дають низьку оцінку, і працюємо над методами, які призводять до більш високих оцінок. Методами є: ліквідаційне значення, бухгалтерська вартість, вартість нерухомості, аналіз множин, дисконтовані грошові потоки, значення реплікації, порівняльний аналіз [2].

Вартість компанії - це функція багатьох змінних. Витрати мають особливе значення, оскільки менеджери можуть впливати на витрати. Успіх у управлінні витратами має феноменальний вплив на вартість через зв'язок між витратами, бізнес-ризиком, фінансовим ризиком та оцінкою. Ці відносини нелінійні. Отже, успіх в управлінні витратами дає посилені переваги з точки зору створення вартості. У протилежному сенсі недоліки в управлінні витратами призводять до посилення викорінення вартості. Нарешті, покращений прибуток, отриманий від управління витратами, збільшує прибуток «вищої якості». Цікаво, що те саме нелінійне явище: приріст прибутку, який є результатом управління витратами, матиме більше доповнення до вартості компанії, ніж рівний приріст прибутку, що є результатом більш високих продажів або вищої ціни продажу на одиницю

[3]. Останніми роками спостерігається безліч нових підходів управління для поліпшення організаційної ефективності: загальний менеджмент якості, плоскі організації, розширення прав і можливостей, постійне вдосконалення, реінжиніринг, побудова команд тощо. Багато хто досягли успіху, але досить багато не вдалося. Часто причиною невдач були цілі ефективності, які були незрозумілими або не були належним чином узгоджені з кінцевою метою створення цінності. Управління на основі цінності (VBM) вирішує цю проблему далі. Він забезпечує точну та однозначну метрику - значення - на якій може будуватися ціла організація. Мислення за VBM є простим.

Вартість компанії визначається її дисконтованими майбутніми грошовими потоками. Цінність створюється лише тоді, коли компанії вкладають капітал із віддачею, що перевищує вартість цього капіталу. VBM розширює ці концепції, акцентуючи увагу на тому, як компанії використовують їх для прийняття як основних стратегічних, так і щоденних операційних рішень. Правильно виконаний, це підхід до управління, який вирівнює загальні прагнення компанії, аналітичні прийоми та процеси управління, щоб зосередити прийняття управлінських рішень на ключових драйверах цінності [4].

#### **Список використаних джерел:**

1. Вартісно – орієнтоване управління [Електронний ресурс] - Режим доступу до ресурсу: [https://uk.wikipedia.org/wiki/Вартісно-орієнтоване\\_управління](https://uk.wikipedia.org/wiki/Вартісно-орієнтоване_управління)
2. Business valuation methods [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.accountingtools.com/articles/business-valuation-methods.html>.
3. Cost Management and Value Creation [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/00251749410058680/full/html>
4. What is value-based management? [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.mckinsey.com/business-functions/strategy-and-corporate-finance/our-insights/what-is-value-based-management>.

УДК658.15

*Сідорова В. М.,*

*студентка,*

*Шестопап А. О.,*

*студентка*

*Науковий керівник – Нагорна О. В.,*

*к.е.н., доцент кафедри*

*корпоративних фінансів і контролінгу*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Особливості впровадження вартісно-орієнтованого управління**

Розвиток бізнес-середовища відкриває нові можливості перед учасниками ринку капіталів. Саме тому все більшого поширення в теорії й практиці фінансового контролінгу набуває концепція вартісно-орієнтованого управління – VBM (Value-basedmanagement).

А. Раппорт та Б. Стюарт визначають вартісно-орієнтоване управління як цілісну систему управління, яка містить такі елементи:

- «оцінювання» включає вибір методів оцінки вартості для акціонерів та відстеження процесу створення нової вартості;
- «стратегія» встановлює шляхи, за допомогою яких буде досягнена основна ціль – зростання вартості для акціонерів підприємства;
- «фінанси» виділяють основні фактори, які впливають на діяльність підприємства в цілому та його окремих підрозділів;
- «корпоративне управління» націлене на збалансування інтересів акціонерів та менеджерів, розробку системи мотивації менеджерів та співробітників [1].

Нестабільність зовнішнього середовища має позитивну сторону, а саме: удосконалюючи свою діяльність, змушує підприємства пристосовуватися до викликів. Процеси глобалізації відкривають іноземним компаніям доступ до



вітчизняних ринків, тому щоб зберегти свою частку, українські підприємства повинні робити певні кроки задля підвищення своєї конкурентоспроможності, а цей процес передбачає орієнтацію на довгострокове функціонування [3].

Вартісно-орієнтоване управління враховує також інтереси різних груп стейкхолдерів компанії. Кожна група зацікавлених сторін має свої інтереси у зростанні вартості підприємства.

Основну фінансову зацікавленість у цьому мають власники: вкладаючи в підприємство свої фінансові ресурси, вони розраховують принаймні на їх збереження та отримання доходу у вигляді дивідендів, а у кращому випадку – зростання даного доходу в перспективі.

Збереження та підвищення конкурентоспроможності підприємства на товарних ринках буде залежати від задоволення ним цілей наступної групи стейкхолдерів – споживачів – щодо отримання якісної продукції з високою споживчою вартістю [2].

Попри всі наведені переваги вартісно-орієнтованого управління, запровадження даної концепції на більшості вітчизняних підприємств передбачає виникнення досить значних проблем та суперечностей, а саме:

- низький рівень розвитку управління корпоративними фінансами загалом та вартісно-орієнтованого управління зокрема;
- обмеженість практичного використання інструментів такого управління;
- вартість підприємства не може бути оцінена достовірно через використання прогнозних даних про доходи;
- в умовах недосконалого фондового ринку ринкова вартість акцій не є об'єктивним показником, оскільки не дає точну оцінку вартості акціонерного капіталу;
- спроба узгодження інтересів акціонерів та менеджерів шляхом співвідношення матеріальної винагороди останніх зі зростанням вартості підприємства може призвести до маніпулювання інформацією зі сторони менеджерів;

— акціонери не завжди зацікавлені у зростанні вартості підприємства у довгостроковому періоді, оскільки мають свої власні вигоди пов'язані зі споживанням у поточному періоді;

— жоден з показників не здатен відобразити усі аспекти діяльності підприємства та сприяти підвищенню вартості у довгостроковій перспективі [2].

Отже, хоча в українських реаліях існують об'єктивні складнощі щодо запровадження VBM, проте варто визнати, що модель управління підприємством, заснована на максимізації вартості, є найбільш успішною.

### **Список використаних джерел:**

1. Момот Т.В. Вартісно-орієнтоване корпоративне управління: від теорії до практичного впровадження: Монографія. – Харків: ХНАМГ, 2006. – С. 380
2. Терещенко О. О. Управління вартістю підприємства в системі контролінгу / О. О. Терещенко, С. В. Приймак // Ринок цінних паперів України. - 2007. – № 1-2. – С. 53-60.
3. Артюх І. С. Значення та аналіз грошових потоків в умовах ринкової економіки // УДК: 336.74.

**УДК: 658.14:330.142.22**

**Сукур А.О.,**

*студентка 4 курсу,*

*спеціальність «Економіка підприємства»,*

**Науковий керівник – Шевчук Н. В.,**

*к. е. н., доцент*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Аналітичні моделі оцінювання капіталу підприємства**

У сучасній економічній літературі з певним ступенем умовності виділяють дві аналітичні моделі оцінювання капіталу – бухгалтерську та фінансову (вартісну).

Бухгалтерська модель основана на фактичних, або явних, витратах, які є пріоритетними на етапі формування та оброблення інформації як у самому обліку так і в подальшій логіці аналізу капіталу. Тобто критерій виявлення результату базується на формуванні бухгалтерського прибутку. Варто наголосити, що вартісній моделі притаманний принцип альтернативних витрат та оцінювання результатів на основі економічного прибутку. Ракурс альтернативних витрат передбачає оцінювання ризику інвестицій, пошук співставних за рівнем ризику альтернатив.

У сучасній економічній літературі [1] основними вимірювачами досліджуваних моделей аналізу капіталу називають ліквідність, ризик та дохідність. Ліквідність є основою платоспроможності підприємства та характеризує його можливість розраховуватися за зобов'язаннями перед власниками капіталу. Ризик у бухгалтерській аналітичній моделі розглядають з позиції визначення рівня залежності підприємства від зовнішніх інвесторів та кредиторів або з точки зору достатності власних оборотних коштів для формування запасів підприємства.

Дохідність зазвичай в бухгалтерському погляді на капітал розраховується на підставі показників рентабельності, розрахованих за даними фінансової звітності підприємства. У вартісній моделі аналізу рівень дохідності оцінюється з точки зору достатності для бухгалтерських прибутків і забезпечення дохідності власників капіталу, інвестованого у підприємство.

Розглянемо декілька сучасних моделей економічного прибутку, які допомагають оцінити капітал підприємства.

Перша - модель економічної доданої вартості (EVA). Формула розрахунку:  $EVA = (ROCE_{EE} - WACC) \times Cap_{EE}$  Основні переваги: враховує альтернативну вартість інвестицій, легкість проектування на всіх управлінських рівнях. Основні недоліки: база береться за минулі періоди, зосереджена на короткостроковий період [2].

Модель ринкової доданої вартості (МВА). Формула розрахунку:  $MVA = MC + MVD - Cap_{book}$ . Основні переваги: зосереджена на врахування

очікувань інвесторів, розглядається як критерій ринкової ефективності управління капіталом. Недоліки: не бере до уваги проміжні прибутки акціонерів і альтернативні вартості інвестованого капіталу.

Додана вартість потоку грошових коштів (CVA). Формула розрахунку:  $CVA = OCF - OCFD$ . Основні переваги: включає витрати на обслуговування капіталу, можна проектувати на рівень стратегічної бізнес-одиниці. Недоліки: складно спрогнозувати майбутні операційні грошові потоки, дані доволі суб'єктивні.

Внутрішня норма дохідності капіталу (GCI). Формула розрахунку:  $GCI = \sum \frac{OCFAt_i}{(1+CFROI)^i} + \frac{TCF}{(1+CFROI)}$ . Основні переваги: враховує інфляцію та термін функціонування активів. Недоліки: результат у вигляді відносного показника, мало враховані інтелектуальні ресурси [3].

Модель доданої вартості для акціонерів (SVA). Формула розрахунку:  $SVA = VCs - Capbook$ . Основні переваги: дає змогу оцінювати ефективність інвестиційної та фінансової стратегії, бере до уваги всі зовнішні чинники формування вартості. Недоліки: розглядаються лише інтереси акціонерів, відсутність методів терміну дохідності капіталу, оцінювання темпів зростання підприємства.

Модель доданої вартості для стейкхолдерів (RPII). Формула розрахунку:  $RPII = \frac{\sum \frac{RIt}{(1+rt)^t}}{\sum \frac{IIt}{(1+rt)^t}}$ . Основні переваги: бере до уваги всі інтереси стейкхолдерів та їх альтернативні витрати. Недоліки: складні аналітичні інструменти, більш інформативний для стратегічного рівня управління [4].

Всі перераховані концепції доданої вартості мають деякі обмеження та недоліки, а також ураховуючи те, що сфера вартісних показників є відносно новою сферою економічних знань, варто наголосити на комбінації досліджених концепцій та створення такого набору показників, які б намагалися відповідати кінцевій меті оцінювання, наявності об'єктивної вихідної бази, що є досить

складно при динамічному потоку інформації, та можливості використання при обґрунтуванні відповідних управлінських рішень.

### **Список використаних джерел:**

1. Шевчук Н.В. Теоретичні аспекти зміни моделі оцінки діяльності підприємства / Н.В. Шевчук // Формування ринкової економіки: зб. наук. праць. – К.: КНЕУ, 2007. – Вип. 17. – 69 с.
2. Волков Д.Л. Теория ценностно-ориентированного менеджмента: финансовый и бухгалтерский аспекты / Д.Л. Волков. – СПб.: Высшая школа менеджмента СПбГУ, 2008. – 320 с.
3. Кудина М.В. Теория стоимости компании / М.В. Кудина. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 368 с.
4. Мендрул О.Г. Управління вартістю підприємства: навч. посіб. / О.Г. Мендрул. – К.: КНЕУ, 2011. – 538 с.

**УДК 334.75:[330.133.2:005.52]**

***Ушеренко С.В.,***

*к.е.н., доцент,*

*доцент кафедри корпоративних фінансів і контролінгу*

***Харченко Є.Ю.,***

*аспірант*

*кафедри корпоративних фінансів і контролінгу*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Оцінка вартості бізнесу з використанням ринкових мультиплікаторів**

Визначення вартості компанії є одним із найбільш важливих завдань у галузі корпоративного управління, адже це дає можливість оцінити рівень конкурентоспроможності та успішності компанії на ринку. Орієнтація оцінки бізнесу на використання інструментів порівняльного підходу характеризується зростанням актуальності на сучасному етапі розвитку фондового ринку України. Доказом цього є розробка низки нормативних документів та конкретних кроків, спрямованих на створення в Україні ефективного фондового ринку. Зокрема,

проект USAID «Трансформація фінансового сектору в Україні» офіційно передав Національній комісії з цінних паперів та фондового ринку програмний комплекс, необхідний для функціонування Системи фінансової звітності (СФЗ). Відповідно близько 5000 українських компаній з 1 січня 2020 року зобов'язані складати фінансову звітність та подавати її регуляторам в єдиному електронному форматі iXBRL.[6]

Важливою умовою функціонування ефективного фондового ринку є його прозорість, що в тому числі забезпечується загальнодоступним досьє на суб'єктів господарювання, зокрема за допомогою платформи YouControl [7]

Важливим завданням є з'ясування первинних передумов та причин фактичної відсутності ефективного фондового ринку в Україні, тому що впорядкування законодавчої бази не вирішить глибинних проблем, що є перешкодою до розвитку фондового ринку. Зокрема, в Україні чимало підприємств є публічними, проте мають офіційно (або неформально) лише 1-2 власників, що повністю контролюють підприємство та відповідно не зацікавлені в тому, щоб акції даного підприємства вільно котирувалися на біржі, тому що це спричиняє розмивання частки власності мажоритарних інвесторів. Таким чином, оцінка вартості бізнесу, зважаючи на сучасний стан фондового ринку, в українських реаліях насправді потрібна перш за все у процесі приватизації державних підприємств.

Як зазначають більшість науковців важливою перевагою мультиплікаторів (зокрема, мультиплікаторів P/E, P/S, P/B) перед методом дисконтування грошових потоків є скорочення суб'єктивних припущень при оцінці вартості компанії і можливість визначення факторів, що впливають на вартість. Одним з основоположників порівняльного підходу є А. Дамодаран, що стверджує наступне: «...даний підхід дозволяє виміряти не внутрішню, а відносну цінність, отже, він більшою мірою відображає поточний стан ринку, ніж оцінка за дисконтованими грошовими потоками». [1, с. 847]

Проте, даний підхід має недоліки. Зокрема А. Дамодаран виділяє наступні:

➤ при оцінці вартості компанії можуть ігноруватися такі важливі фактори, як зростання компанії, потенціал грошових потоків і ризик;

➤ мультиплікатори відображають поточний стан ринку, тобто у випадку, зміни ситуації на ринку вартість компанії також зміниться. [1, с. 848]

Разом з тим, найбільше дискусій виникає при формуванні переліку компаній-аналогів в рамках методу мультиплікаторів. Так, Чирикова Є. стверджує, що відбір компаній-аналогів може бути проведений за допомогою глобальної класифікаційної системи, яка була розроблена фінансовою корпорацією Morgan Stanley Capital International і рейтинговим міжнародним агентством Standard & Poor's [3, с. 176].

Згідно до праць Пенмана, незважаючи на те, що в одній галузі можна відібрати компанії, що випускають подібні продукти, мають схожі потужності і деякі ризики можуть бути співставні, проте практично неможливо знайти дві абсолютно однакові фірми. [5] У своїх дослідженнях Ленд, Ботсман і Баскін довели, що точність значення мультиплікатора вище в разі вибору компаній-аналогів на основі схожих значеннях історичного зростання, ніж в разі довільного вибору компаній. [4, с. 382]

Таким чином, в сучасних українських реаліях зростає актуальність застосування ринкових мультиплікаторів в оцінці вартості бізнесу, що безпосередньо пов'язано з очищенням та розвитком фондового ринку. Можна констатувати, що думки науковців збігаються щодо основних положень методу мультиплікаторів, проте відсутнє єдине цілісне бачення в науковому співтоваристві на способи вибору компаній-аналогів, єдиного цінового мультиплікатору та його подальших коригувань, а також щодо особливостей застосування методу мультиплікаторів на ринках, що розвиваються.

#### **Список використаних джерел:**

1. Дамодаран А. Инвестиционная оценка. Инструменты и методы оценки любых активов / Пер. с англ. М., 2011. 1324 с.

2. Дубовик А. О. Критерії відбору об'єктів-аналогів в оцінці бізнесу методами порівняльного підходу / А. О. Дубовик // *Управління розвитком*. – 2018. – № 17. – С. 59–62
3. Чирокова Е. Как оценить бизнес по аналогии: Пособие по использованию сравнительных рыночных коэффициентов / Елена Чирокова. — 4-е изд., испр. и доп. — М.: Альпина Паблишер, 2017. — 284 с.
4. Чубка О.М. Проблеми використання ринкового підходу до оцінки вартості підприємства в Україні / О.М. Чубка, Н.Б. Ярошевич, О.І. Познякова // *Інфраструктура ринку, Одеса* — 2018. — № 24. — С. 380-384.
5. Penman S. The Articulation of Price-Earnings Ratio and Market-to-Book Ratios and the Evaluation of Growth [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://www.jstor.org/discover/10.2307/2491501?uid=3738936&uid=2129&uid=2&uid=70&uid=4&sid=21102332348687>
6. Офіційний сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс] — Режим доступу: <https://www.nssmc.gov.ua/>
7. Сайт платформи YouControl [Електронний ресурс] — Режим доступу: <https://youcontrol.com.ua/>

**УДК 330.14**

**Федоріна К. Є.,**

*студентка групи ЕП-401,*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Методи оцінки інтелектуального капіталу**

Знання та інформація в сучасному світі стають головними чинниками високої конкурентоспроможності продукції та зумовлюють здатність підприємств отримувати надприбуток. Саме тому набула поширення категорія «інтелектуальний капітал», що розглядається як сукупність знань, інформації, досвіду, організаційних можливостей, інформаційних каналів, які можна використовувати, аби створювати багатство[1]. Ефективне управління



інтелектуальним капіталом — необхідна умова розвитку сучасного підприємства.

Інтелектуальний капітал (надалі - ІК) є неоднорідним за своєю структурою. Визначити вартість таких складових, як, наприклад, патентів, знаків для послуг та товарів, відносно просто. Оцінити інші, такі як - організаційну структуру, знання та здібності працівників, набагато складніше. Тому для оцінювання окремих елементів доцільно використовувати різні методики та підходи.

Отже, залежно від того, як оцінюються інтелектуальний капітал компанії та його складових, виділяють такі підходи[2]: структурний підхід – для кожного з елементів інтелектуального капіталу використовуються різні одиниці вимірювання, проте такий метод не передбачає загального вартісного оцінювання та використовується в нефінансових моделях; вартісний підхід – застосують при визначенні загальної вартості інтелектуального капіталу підприємства, при цьому вартість його окремих компонентів не розраховується.

Методи прямої грошової оцінки окремих складових ІК передбачають вимірювання вартості зазначених складових на базі таких підходів:

- дохідний підхід – розраховується прогнозований дохід, який підприємство може отримати, використовуючи дану складову ІК;
- витратний підхід (розрахунок суми витрат, понесених на створення об'єкта інтелектуальної власності);
- ринковий (порівняльний підхід) – оцінюється складова ІК на основі порівняння минулих угод щодо передачі прав на аналогічні об'єкти.

У вартісному виразі інтелектуальний капітал оцінюють методи ринкової капіталізації, але базуються вони на припущенні, що саме такий капітал є джерелом формування доданої вартості підприємства. Серед найбільш відомих методик слід назвати модель Джеймса Тобіна [2], що визначає ІК як різницю між ринковою вартістю підприємства та балансовою вартістю його матеріальних активів. Основним показником, який характеризує вклад ІК у створення вартості компанії, є так званий коефіцієнт Тобіна – співвідношення ринкової та балансової вартості підприємства (формула 1).

$$\text{Tobin's } q = \frac{\text{ринкова вартість капіталу} + \text{ринкова вартість зобов'язань}}{\text{балансова вартість капіталу} + \text{балансова вартість зобов'язань}}$$

Досить поширеними під час оцінки інтелектуального капіталу є SC-методи, що передбачають розрахунок ключових показників, які характеризують досягнення стратегічних цілей підприємства.

Система «SkandiaNavigator» була розроблена з метою визначення керівництвом фірми не лише фінансових показників, але й показників, що враховують важливі стратегічні перспективи. Фінансові результати компанії розглядаються як кінцевий результат, визначений діяльністю компанії в минулому. Модель пов'язує використання різних аспектів діяльності компанії з її стратегічним розвитком і в основі такого інноваційного розвитку покладено саме інтелектуальні ресурси підприємства.

У зв'язку зі складністю розглянутих явищ, необхідно також урахувувати взаємодію елементів між собою та їхню неоднакову роль у створенні вартості компанії. Така спроба була зроблена шведським дослідником Свейбівін визначив модель «The intangible assets monitor» [1]. У зазначеній моделі кожний із показників має свою одиницю виміру (відсотки, коефіцієнти, питомі показники й т.д.). Загалом модель дає непряму оцінку інтелектуального капіталу компанії у вигляді результатів або зовнішніх проявів діяльності менеджерів зі збільшення вартості компанії.

Також можна визначити співвідношення між інтелектуальним капіталом підприємства в цілому та його елементами. Деякі дослідники стверджують, що загальна вартість ІК дорівнює:

$$IC = HC + SC + CC,$$

Де *HC* – людський капітал; *SC* – структурний капітал; *CC* – клієнтський капітал. Проте інша частина дослідників одногласно стверджують, що не існує лінійного зв'язку. Пояснюють це тим, що різні складові перетинаються та перетікають з однієї форми в іншу.

Слід також зазначити, що оцінки інтелектуальний капітал можуть значно відрізнятися в різних компаніях. Тому були зроблені спроби точніше врахувати

нефінансові фактори росту вартості компанії [2]. У 3- і 4-лишкових моделях (FiMiAM) найбільшою мірою врахована взаємодія між його елементами.

Мета розробки цих моделей в тому, щоб дати менеджменту інструмент, за допомогою якого могла бути визначена нинішня стратегічна позиція підприємства для забезпечення майбутнього розвитку.

Результат оцінки інтелектуального капіталу – масштабування факторів, що є визначальними для дохідності підприємства в довгостроковому періоді. Цей результат може використовуватись як основа для прийняття рішень відносно змін (управління людськими ресурсами, управління підприємством, маркетинг, збут тощо), а також як керівництво для щоденних робочих процесів.

Отже, для оцінки ІК промислових підприємств залежно від цілей оцінки можуть використовуватись як методи прямої грошової оцінки ІК капіталу в цілому, так і методики, що передбачають розрахунок ключових показників.

Оскільки специфічний характер окремих елементів інтелектуального капіталу ускладнює розробку єдиного універсального метода оцінки, порівняльна характеристика найчастіше вживаних методів оцінки, їх позитивні і негативні якості допоможуть розробити ідеальну систему оцінки, що має відображати корисність, яку дозволить отримати її використання.

#### **Список використаних джерел:**

1. Теория управления [Електронний ресурс] : учебник/ подобщ. ред. А. Л. Гапоненко, А. Л. Панкрухина. — М. : Изд-во РАГС, 2003. — 558 с. — Режим доступу: <http://uchebnik-besplatno.com/management-uchebnik/teoriya-upravleniya.html>
2. Лукичева Л. И. Подходы к оценке стоимости интеллектуального капитала организаций [Електронний ресурс] / Л. И. Лукичева, М. Р. Салихов // Менеджмент в России и за рубежом. — 2006. — №4. — Режим доступу: <http://www.dis.ru/library/detail.php?ID=26193>
3. Бояринова К. О. Интеллектуальный капитал как инструмент инновационного развития предприятия / К. О. Бояринова, Т. М. Бацалай // Проблемы системного подхода в экономике. — 2009. — No 4 [Електронний ресурс].

— Режим доступу : [http://archive.nbuiv.gov.ua/e-journals/PSPE/2009\\_4/Bacalay\\_409.htm](http://archive.nbuiv.gov.ua/e-journals/PSPE/2009_4/Bacalay_409.htm)

**УДК 336.6**

**Чепка В.В.,**

*к.е.н, доцент кафедри*

*корпоративних фінансів і контролінгу*

**Шевченко В.С.,**

*магістрантка,*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Концепція VBM та розкриття її сутності в розрізі дискусійних тверджень**

На сьогодні не існує єдиного визначення концепції вартісно-орієнтованого управління, оскільки різні науковці розглядають її у розрізі низки різних показників. Однак усі вони сходяться на єдиній думці: концепція Value-Based Management (VBM) заснована на порівнянні ринкової та балансової (залишкової) вартості підприємства.

Д. Мактаггарт розглядає концепцію як комплекс переконань, принципів та процесів, які є дієвими та результативними рушійними силами, що допомагають підприємству досягти поставленої мети, успішних результатів [1]. Американські науковці Мартін та Петті також приділяли велику увагу розгляду та дослідженню поняття концепції, стверджуючи, що існує базовий принцип, який виступає своєрідним фундаментом моделі VBM – це модель дисконтованих грошових потоків. Прибічники концепції вартісно-орієнтованого управління наголошують, що запорукою успішного використання моделі є наявність зв'язку між продуктивністю та винагородженням. У контексті даного твердження можна відслідкувати розвиток потенційного створення додаткової вартості прямо пропорційно до показника винагороди за створення додаткової вартості у попередньому періоді [2].

Існує також поширена думка про синонімічність трактування понять «концепція VBM» та «системний управлінський процес». Так, у наукових розробках група вчених Ф. Хаспес, Т. Нода і Ф. Балоснаводять таке поняття моделі вартісно-орієнтованого управління: «це системний управлінський підхід, що консолідує визначені цілі, управлінські структури та системи, довгострокові (стратегічні) та поточні (операційні) процеси, а також новітні практики управління людським капіталом». Відповідно до даного визначення, практичне застосування концепції VBM допомагає приймати більш ефективні стратегічні рішення з високим показником потенційної результативності в коротші терміни. Адже застосування вищезазначеного підходу створює для компанії можливість бути мобільною, а отже, швидко адаптуватися до постійних змін ринкового середовища [3].

У науковій літературі зустрічаються також визначення, що спираються на визначення витрат, процесів і показників результативності діяльності підприємства. Один із прикладів таких визначень можна зустріти у доробках Інституту управлінського обліку (США), який зазначає, що «концепція VBM – це управлінський підхід, при якому всі працівники компанії об'єднуються заради досягнення спільної мети, що виражається у злагоджених діях, взаємопідтримці у роботі між колегами, суцільному застосуванні обраних аналітичних методів та координація дій у рамках обраних ТОП-менеджментом управлінських процесів – заради максимізації вартості компанії.

Консолідуючи усі вищенаведені визначення, можемо акцентувати увагу на основних позиціях, які є характерними для більшості визначень концепції вартісно-орієнтованого управління, а отже, визначають її сутність:

- Система управління – модель VBM являє собою інструмент управління, у процесі застосування якого відбувається консолідація усіх потужностей компанії та інтеграція найновітніших технологій задля досягнення спільної мети (К. Мерчанд) [4];
- Управлінський підхід. Застосування концепції VBM – це набір дії або спосіб діяльності, завдяки яким відбувається процес поширення важливості створення

додаткової вартості. Це стратегічний бізнес-процес, що лежить в основі усіх управлінських рішень (Р. МорінтаС. Джарел)[5];

- Максимізація акціонерної вартості. По-суті, позиція є абсолютно логічною, адже уособлює основну мету діяльності будь-якого бізнесу – створення додаткової вартості. У який спосіб слід використовувати усі наявні активи компанії, щоб отримати максимальну користь серед усіх можливих існуючих варіантів? Безумовно, усі активи – як високо-, так і низьколіквідні повинні працювати та приносити користь. Будь-який фахівець із економічною освітою розуміє це правило, як розуміє й те, що утримування коштів та інших активів «без роботи» є не найвигіднішим, а, можливо і найневигіднішим методом їх використання, потрібно завжди розглядати альтернативні варіанти – якщо це не інвестиція у певний проект, то, можливо, існує його альтернатива – інший проект чи проекти, які дають можливість диверсифікувати вкладення коштів, а отже, мінімізувати потенційні ризики; також варто пам'ятати про варіант депозиту.

В контексті многогранності та дискусійності поняття концепції VBM, не дивлячись на те, що більшість науковців надають перевагу розкриттю концепції за допомогою DCF, все ж це не єдиний показник, що може бути використаний у VBM-моделі. Зокрема, О. О. Терещенко та Д. Г. Савчук зауважують, що інформативним свідченням результативності також є показники економічної доданої вартості (Economic Value Added - EVA), Cash Value Added - CVA, показник прибутковості грошових потоків від інвестицій (Cash Flow Return on Investment - CFROI), ринкової доданої вартості (Market Value Added - MVA), а також скоригованої теперішньої вартості (Adjusted Present Value - APV) [2]. С. В. Позняк та С. С. Данильченко у своїх наукових розробках, з-поміж інших показників, пропонують до розгляду модель Акціонерної доданої вартості (Shareholders' Value Added - SVA) [6,7].

Підсумовуючи вищевикладене відмітимо, що VBM враховує цілий ряд показників, які дають змогу оцінювати вплив фінансових та нефінансових факторів на результати діяльності компанії.

### Список використаних джерел:

1. McTaggart J.M., Kontes P.W. and Mankins M., The Value Imperative, The Free Press, New York, 1994, pp.
2. Martin J.D. and Petty J.W., Value Based Management – The corporate response to the shareholder revolution, Harvard Business School Press, 2000, pp. 249.
3. Boulos F., Haspeslagh P. and Noda T. Getting the value out of value-based management, INSEAD survey, 2001, pp.108
4. Merchant K.A., Modern Management Control Systems Text and Cases , Prentice Hall, 1999, pp. 851.
5. Morin R. A. and Jarell S. L., Driving Shareholder Value Value-Building Techniques for Creating Shareholder Wealth , McGraw-Hill, 2001, pp. 399.
6. Управління вартістю та конкурентоспроможністю підприємства задля забезпечення його стійкого розвитку// С. В. Позняк, С. С. Данильченко Ефективна економіка. 2015.-№ 8.- [Електронний ресурс].-Режим доступу:<http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4611>
7. [Електронний ресурс].-Режим доступу:<http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4611>

**УДК 336.6**

**Чорний В. М.,**

*студент III курс, Оціночна діяльність,*

*ЕК ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Особливості оцінки підприємств під час банкрутства**

При завершенні стадії життя підприємства (стадії прискореного старіння, занепаду і майбутнього закриття) спостерігається дія розподілу та оцінки будівлі, її територій, устаткування та обладнання.

Технологічне устаткування і організаційно-технічне обладнання після банкрутства потребує оцінки та продажу відповідно до законодавчого регулювання процесу банкрутства здійснює Закон України «Про відновлення

платоспроможності боржника або визнання його банкрутом». Відповідно до нього банкрутство – це визнана господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність та задовольнити визнані судом вимоги кредиторів не інакше як через застосування ліквідаційної процедури.

В Україні близько 10-15% поданих позовів про банкрутство стосується підприємств із державною формою власності. Кількість неплатоспроможних підприємств безупинно зростає й досягає більше 50% всіх підприємств. Існують і такі підприємства, які не визнані державою банкрутом, але по факту не можуть здійснювати свою діяльність в подальшому.

Суб'єктами банкрутства можуть бути лише зареєстровані у встановленому порядку як суб'єкти підприємницької діяльності юридичні особи, зокрема державні підприємства, підприємства із часток державної власності в статутному фонді. Не можуть бути суб'єктами банкрутства відособлені підрозділи юридичних осіб (філії, представництва, відділення). Проте банкрутами можуть бути і фізичні особи, статус яких визначається відповідно до закону.

Процес здійснення ліквідаційних процедур при банкрутстві включає:

- 1. Оцінку майна підприємства-банкрута. Така оцінка проводиться на основі повної інвентаризації майна підприємства. Майно підприємства-банкрута підлягає реалізації з метою задоволення вимог кредиторів.
- 2. Визначення ліквідаційної маси. Основу для формування ліквідаційної маси становлять майнові активи (майно й майнові права).
- 3. Вибір найбільш ефективних форм продажу майна.
- 4. Забезпечення задоволення претензій кредиторів.
- 5. Розробка ліквідаційного балансу ліквідаційною комісією після повного задоволення всіх вимог кредиторів і подача його в арбітражний суд.

Якщо за результатами ліквідаційного балансу не залишалось майна після задоволення вимог кредиторів, арбітражний суд виносить постанови про ліквідацію юридичної особи-банкрута. Якщо ж у підприємства-банкрута достатньо майна для задоволення всіх вимог кредиторів (достатньо із позиції



законодавства для його функціонування в даній організаційно-правовій формі), воно вважається вільним від боргів і може продовжити свою підприємницьку діяльність

Стосовно фізичних осіб, то нині законодавство встановлює, що будь-яка особа може бути визнана банкрутом

Тому актуальність теми показує характеристики збанкрутілого підприємства такі як:

1. Загальна характеристика підприємства
2. Оцінка підприємства з позиції неплатоспроможності
3. Аналіз наявності (відсутності) ознак дій з приховування чи доведення до банкрутства або фіктивного банкрутства підприємства та визначення ознак втрати або відновлення платоспроможності

Вагомий внесок у дослідження проблем процесів оцінки та ліквідації збанкрутілих підприємств внесли вчені кафедри “Облік та оподаткування” КНУ ім. Т. Г. Шевченка: Н.І. Дорош, Н.О. Гура, Т.Г. Мельник, І.П. Склярчук, В.Г. Швець. Питанням оздоровлення підприємства та антикризовим заходам присвячено праці О.Кравецької, І.Купецької, О.Гладчука та інших.

Майно, на яке звертається стягнення у ліквідаційній процедурі, оцінюється арбітражним керуючим у порядку, встановленому законодавством про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність. У разі продажу майна на аукціоні вартість майна, що визначається шляхом його оцінки, є початковою вартістю. Для здійснення оцінки майна арбітражний керуючий має право залучати на підставі договору суб’єктів оціночної діяльності – суб’єктів господарювання з оплатою їх послуг за рахунок коштів, одержаних від виробничої діяльності боржника, визнаного банкрутом, або реалізації його майна, якщо інше не встановлено комітетом кредиторів.

Після проведення інвентаризації та оцінки майна банкрута ліквідатор розпочинає продаж майна банкрута на відкритих торгах, якщо комітетом кредиторів не встановлено інший порядок продажу майна банкрута.

Ліквідатор забезпечує через засоби масової інформації оповіщення про порядок продажу майна банкрута, склад, умови та строки придбання майна. Порядок продажу майна банкрута, склад, умови та строки придбання майна погоджуються з комітетом кредиторів.

Ліквідатор зобов'язаний використовувати при проведенні ліквідаційної процедури тільки один рахунок боржника в банківській установі. Інші рахунки, виявлені при проведенні ліквідаційної процедури, підлягають закриттю ліквідатором. Залишки коштів на цих рахунках перераховуються на основний рахунок боржника. Кошти, одержані від продажу майна банкрута, спрямовуються на задоволення вимог кредиторів.

**УДК 338.12.017**

*Шкіра А.А.,*

*студент 3 курсу фінансового факультету*

*Мякишевська О.М.,*

*доцент, к.е.н.,*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Порівняння методів вартісно-орієнтованого управління**

Глобалізація, посилення конкуренції, стрімкий розвиток фінансового та фондового ринків змінили підхід до управління підприємством. Виникла потреба у формуванні підходу, який здатний забезпечити зростання вартості підприємства у довгостроковій перспективі та збалансувати інтереси акціонерів та менеджерів. У зв'язку з цим виникла концепція під назвою вартісно-орієнтоване управління. Воно є підходом до управління, націленим на максимізацію акціонерної вартості підприємства. Суть концепції полягає у тому, що управління підприємством у довгостроковій перспективі повинно бути спрямоване на підвищення вартості підприємства. На сьогоднішній день

великою проблемою вартісно-орієнтованого управління у вітчизняній практиці є складність застосування розроблених закордонних методик.

Розкриємо основні характеристики обраних методів оцінки та можливості їх застосування для оцінки управління розвитком підприємства.

Метод ринкової доданої вартості (Market Value Added, MVA) – один з найпоширеніших методів, призначених для оцінки вартості підприємства. Даний метод в якості критерію створення вартості розглядає ринкову капіталізацію та ринкову вартість боргів компанії.

Наступним показником оцінки вартості підприємства є економічна додана вартість (Economic Value Added, EVA). Показник EVA характеризує з фінансової точки зору якість прийнятих управлінських рішень, що особливо важливо знати в управління розвитком підприємства. Коли величина EVA позитивна і спостерігається позитивна динаміка цього значення, можна зробити висновок про те, що підприємство розвивається, тоді, як від'ємне значення та негативна динаміка EVA свідчить про його зменшення і неефективність діяльності менеджменту в управлінні процесами розвитку.

Існує ще один метод, який використовується в рамках вартісної оцінки розвитку, – це метод акціонерної доданої вартості (Shareholder Value Added, SVA). Акціонерна додана вартість визначається як приріст між двома показниками – вартістю акціонерного капіталу після вчинення певної операції та вартістю того ж капіталу до здійснення цієї операції. Пізніше з'явилося ще одне визначення показника SVA: акціонерна додана вартість – це прирощення між розрахунковою вартістю акціонерного капіталу (наприклад, методом дисконтованих грошових потоків) і його балансовою вартістю.

Використання SVA в рамках управління розвитком, на відміну від грошового потоку, дає можливість зрозуміти, наскільки ефективними були вчинені управлінські дії, притому, що розподіл суми доданої вартості по роках різна. Ще одним важливим моментом при розрахунку показника SVA є також факт обліку вартості, доданої новими вкладеннями в тому ж році, коли ця інвестиція була здійснена [1]. Слід відмітити, що на відміну від методу EVA, при

використанні показника SVA найбільший акцент робиться на чітке визначення періоду нарощення переваг підприємства.

Ігнорування грошових потоків – недолік, властивий показнику EVA, який усувається при розрахунку показника рентабельності грошових потоків від інвестицій (Cash Flow Return on Investment, CFROI). Таким чином, ще однією перевагою даного показника над іншими показниками є те, що грошові потоки, генеровані існуючими та майбутніми активами, і початкові інвестиції виражаються в поточних цінах, тобто враховується фактор інфляції [1]. Одним з головних недоліків CFROI є те, що результат розрахунків це не сума «створеної» (або «зруйнованої») вартості, а відносний показник. Іншим недоліком є складність розрахунку показника CFROI, та питання процедури визначення всіх грошових потоків, які генеруються у результаті використання активів компанії [2].

Останнім часом у практиці управління вартістю компанії часто стала використовуватися модель Cash Value Added (CVA) або Residual Cash Flow (RCF). На думку більшості науковців та фахівців у галузі фінансів, цей критерій створення вартості є найкращим за всі інші, тому що в якості віддачі від інвестованого капіталу використовуються грошові потоки, до того ж на відміну від показника CFROI, враховуються витрати на залучення та обслуговування капіталу із різних джерел, тобто середньозважена вартість капіталу [2].

#### **Список використаних джерел:**

1. Мілінчук О.В. Оцінка вартісно-орієнтованих показників та моделювання на цій основі еталонних орієнтирів для потреб бюджетування підприємства // Вісник ЖДТУ. – 2013. - № 1 (63).

2. Ромашин О.В. Інструменти вартісно-орієнтованого управління підприємством / [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://doi.org/10.20535/2307-5651.13.2016.80123>.

**Платформа IV**  
**Фінансовий контролінг у бізнесі**

**УДК 336.6**

**Бабяк Н.Д.,**

*к.е.н., професор кафедри*

*корпоративних фінансів і контролінгу*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

**Іваник Д.Р.,**

*студент,*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

**Трансфертне ціноутворення та його роль у податковому плануванні  
підприємств**

Елементи трансфертного ціноутворення (далі – ТЦ) нерідко є складовою внутрішніх управлінських процесів підприємства (при визначенні КРІ працівників, індексації заробітної плати, оцінці бізнесу тощо). Однак, найбільш дискусійною сьогодні є податкова складова ТЦ.

Метою даної роботи є виявлення загальних трендів та останніх тенденцій податкового ТЦ, а також визначення основних аспектів державного регулювання ТЦ в Україні.

Актуальність податкової складової ТЦ є результатом розробки Плану протидії BEPS, а також активної імплементації Плану протидії BEPS в локальні законодавства. Очікується подальший стрімкий розвиток ТЦ з огляду на появу інформації про «BEPS 2.0». При цьому, «BEPS 2.0» має призвести до істотних змін в бізнес-моделях [1].

Розмивання бази оподаткування та переміщення прибутку (BEPS) транснаціональними корпораціями (далі – ТНК) здійснює вплив на всі країни. Країни, що розвиваються страждають від BEPS непропорційно, оскільки більшою мірою залежать від оподаткування прибутків [2].

Утім, План протидії BEPS виступає ефективним інструментом. Багато країн одна за одною імплементують MLI (Multilateral Convention to Implement Tax Treaty Related Measures to Prevent BEPS) з метою протидії BEPS за рахунок низькоподаткових юрисдикцій [3]. В 2019 році Україна також приєдналась до ратифікації MLI [4]. При цьому, «офшорні» території також долучаються до MLI, що формує необхідність реструктуризації для багатьох ТНК.

План протидії BEPS – це узгоджений план з 15 кроків, розроблений OECD/G20 та підтриманий понад 130 країнами світу. Методологічні роз'яснення щодо ТЦ представлені в виданнях OECD, а також виданнях ООН, законодавчих нормах конкретних країн. Правила ТЦ були розроблені переважно членами OECD у зв'язку з історичним та економічним досвідом [5]. В Україні питання ТЦ регулюються Податковим кодексом України (далі – ПКУ).

В Україні ризик ТЦ несуть постійні представництва нерезидентів, а також великі підприємства (річний дохід від будь-якої діяльності перевищує 150 мільйонів гривень), що є платниками податку на прибуток підприємств. У випадку здійснення «тридцятивідсоткових» операцій, які регламентуються пп.140.5 ПКУ, платники податків також можуть аргументувати відповідність ТЦ принципу «витягнутої руки».

Операція визнається контрольованою, якщо одночасно задовольняє:

- 1) умови, наведені в четвертому абзаці пп. 39.2.1.7. (щодо постійних представництв) або одночасно умови другого та третього абзаців (щодо річного доходу платника податків та обсягу операцій);
- 2) будь-який з критеріїв, наведених в пп. 39.2.1.7. ПКУ.

Українські платники податків мають подавати звіт про контрольовані операції до 1 жовтня року, що настає за звітним. Також платники податків повинні скласти та зберігати документацію з ТЦ за кожний звітний період.

Настанови OECD містять вказівки щодо застосування принципу «витягнутої руки», що є міжнародним консенсусом щодо ТЦ [6]. Принцип «витягнутої руки» означає, що умови контрольованих операцій не повинні відрізнятися від умов,

які застосовуються між непов'язаними особами у співставних неконтрольованих операціях.

Для визначення відповідності контрольованих операцій принципу «витягнутої руки» Настанови ОЕСД та Податковий кодекс України пропонують такий перелік методів: порівняльної неконтрольованої ціни (далі – ПНЦ), ціни перепродажу, «витрати плюс», чистого прибутку, розподілення прибутку. При цьому, для порівняння можуть використовуватись внутрішні та зовнішні неконтрольовані операції.

Метод ПНЦ полягає у порівнянні цін. Даний метод широко застосовується із використанням зовнішніх аналогів до ставок за кредитами, роялті, агентськими та комісійними договорами. Метод ПНЦ не може бути застосованим до товарів у випадку відмінностей в товарах та/або економічних умовах (обсяг операцій, бізнес-стратегія з конкретним контрагентом, договірні умови тощо), тому використовується рідко для операцій з товарами.

Метод ціни перепродажу полягає у порівнянні валової рентабельності від перепродажу товарів (робіт, послуг), придбаних в операції. Даний метод є менш чутливим до відмінностей в фізичних характеристиках предмету операції. Утім, метод ціни перепродажу є чутливим до особливостей бухгалтерського обліку (що унеможлиблює використання зовнішніх аналогів) та залишається чутливим до економічних умов (що унеможлиблює використання внутрішніх аналогів).

Метод «витрати плюс» полягає у порівнянні валової рентабельності собівартості продажу товарів (робіт, послуг) в рамках операції. Даний метод також є чутливим до особливостей бухгалтерського обліку та економічних умов.

Метод чистого прибутку полягає у порівнянні відповідного фінансового показника рентабельності. Невиключний перелік таких показників, а також умови їх застосування, наведено в статті 39 ПКУ. Також авторитетним джерелом інформації є Настанови ОЕСД. Наявність комерційних баз даних дозволяє використовувати зовнішні аналоги для цілей методу чистого прибутку.

Метод розподілення прибутку полягає у розподіленні загального прибутку (або збитку), отриманого за результатами здійснення операції. Даний метод використовується рідко з огляду на відсутність зіставних операцій.

Попри наявність значних об'ємів інформації про теоретичні аспекти ТЦ, інформація про практичні особливості на прикладі окремих підприємств зазвичай є конфіденційною (окрім судових рішень). Така особливість пов'язана в тому числі, але не виключно, із чутливістю інформації (ціни, бізнес-стратегія тощо). Крім того, одним із ризиків, що несе розголошення інформації про ТЦ, є ризик корегування бази оподаткування контрагента в країні його реєстрації.

Отже, питання податкової складової ТЦ є актуальними сьогодні. Очікується подальший розвиток регулювання ТЦ на глобальному рівні та в Україні, що значно вплине на діяльність бізнесу.

#### **Список використаних джерел:**

1. KPMG Luxembourg [Електронний ресурс] / Sophie Boulanger // How BEPS 2.0 unified approach will revolutionize business models — 2019 — Режим доступу: <https://blog.kpmg.lu/how-beps-2-0-unified-approach-will-revolutionize-business-models/>
2. OECD [Електронний ресурс] / // Understanding tax avoidance — Режим доступу: <http://www.oecd.org/tax/beps/>
3. ЛІГА.Бизнес [Електронний ресурс] / // Заплатить по полной: почему офшорам осталось жить не больше 2 лет — 2019 — Режим доступу: <https://biz.liga.net/ekonomika/all/cards/zaplatit-po-polnoy-pochemu-ofshoram-ostalos-jit-ne-bolshe-2-let>
4. KPMG Україна [Електронний ресурс] / Александр Бобошко, Алиса Епанчинцева // MLI: что изменится для украинского бизнеса? — 2019 — Режим доступу: <https://home.kpmg/ua/ru/home/media/press-releases/2019/08/mli-cto-izmenitsya-dlya-ukrainskogo-biznesa.html>
5. Організація Об'єднаних Націй / // PRACTICAL MANUAL ON TRANSFER PRICING FOR DEVELOPING COUNTRIES — 2017 — Режим доступу: <https://www.un.org/esa/ffd/wp-content/uploads/2017/04/Manual-TP-2017.pdf>



6. OECD [Електронний ресурс] / // OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations — 2010 — Режим доступу: [https://www.oecd-ilibrary.org/taxation/oecd-transfer-pricing-guidelines-for-multinational-enterprises-and-tax-administrations-2010/the-arm-s-length-principle\\_tpg-2010-4-en#](https://www.oecd-ilibrary.org/taxation/oecd-transfer-pricing-guidelines-for-multinational-enterprises-and-tax-administrations-2010/the-arm-s-length-principle_tpg-2010-4-en#)

**УДК 368.01**

*Байда С.А.,*

*студентка 6 курсу факультету фінансів,*

*банківської справи та страхування*

*Одеського національного економічного університету*

### **Управління фінансовою діяльністю малих підприємств**

В даний час в Україні фінансове положення більшості торгівельних підприємств знаходяться в скрутному становищі. Нинішня вкрай слабка економічна динаміка держави в умовах триваючої військової агресії, поглиблення негативних тенденцій в економіці, знецінення національної валюти, надмірного боргового навантаження, низького рівня довіри до системи державного управління, високої корупції, слабкої фінансової дисципліни та низької інвестиційної привабливості погано впливає і на господарюючих суб'єктів.

Тому криза взаємних неплатежів в даний час є одним з вирішальних факторів, що дестабілізують роботу підприємств усіх галузей і веде до зростання їх заборгованості перед державою.

Ситуація, що склалася в квітковому бізнесі, вимагає, як законодавчих заходів підтримки, так і зміни внутрішньої політики самих підприємств. Тому в даний час роль ефективного аналізу фінансово-господарської діяльності в роботі підприємств зростає.

Найбільшу питому вагу в структурі оборотних активів мають товарні запаси і з кожним роком вони збільшуються ( за три роки збільшилися на

39,05%). Протягом розглянутого періоду фінансовий стан підприємство погіршувався внаслідок великої величини запасів, які не можуть бути покриті власними джерелами та власними оборотними засобами.

У структурі пасивів найбільшу питому вагу займає власний капітал, але частка позичкового капіталу за аналізований період значно збільшилася( на 7,72% у структурі). Так як відсотки по кредиту є нижчими ніж рентабельність, то це є негативним моментом.

Проаналізувавши фінансову діяльність малого підприємства, мною пропонується внести наступні зміни, спрямовані на поліпшення управління фінансовою діяльністю та фінансового стану підприємства

- Організувати на підприємстві фінансове планування. Це дасть можливість здійснювати постійний контроль за фінансовою діяльністю і своєчасно реагувати на зміни ринку;
- Для зменшення дебіторської заборгованості надалі укладати договори з клієнтами, за якими передбачаються штрафні санкції за прострочення оплати. Та мотивувати персонал, щоб вони були зацікавлені у зменшенні рівня заборгованості;
- Стимулювати продаж частини товарних запасів для того щоб вивільнити грошові кошти і надалі реалізовувати тільки той товар, який дійсно користується попитом серед населення;
- Намагатися змінити в сторону збільшення частку власних коштів у структурі балансу;
- Збільшити відсоток реалізації вітчизняного товару, тому що він має меншу закупівельну ціну ніж імпортований ;
- При досягненні збільшення об'єму реалізації товару здійснювати закупівлю квітів більшими партіями для зниження закупівельної вартості;
- Здійснити ефективну цінову політику, диференційовану по відношенню до окремих категорій покупців;

- Удосконалити рекламну діяльність, підвищувати ефективність окремих рекламних заходів;
- надавати достатню увагу навчанню і підготовці кадрів, підвищенню їх кваліфікації;
- розглянути і усунути причини виникнення перевитрат фінансових ресурсів;
- виключити небезпеку розкрадань і псування матеріальних цінностей за допомогою введення прямого матеріального стимулювання працівників;
- здійснювати постійний контроль за умовами зберігання товарної продукції для мінімізації списання;
- впровадити на підприємстві системи управлінського обліку витрат в розрізі центрів відповідальності та витрат по окремим групам товарної продукції;
- розробити і ввести ефективну систему матеріального стимулювання персоналу, тісно пов'язану з основними результатами господарської діяльності підприємства і економією ресурсів;
- використовувати системи депреміювання працівників при порушенні трудової або технологічної дисципліни;
- розробити і здійснити заходи, направлені на поліпшення матеріального клімату в колективі, що зрештою відобразиться на підвищенні продуктивності праці.

Отже, у сучасних умовах невизначеності підприємству слід приділяти особливу увагу стратегічному плануванню. Квіткове підприємство повинно сформулювати шляхи розвитку в період становлення ринку. Повинні бути враховані особливості квіткового ринку, в тому числі сезонність, імпортозалежність, крайня обмеженість вітчизняної селекції. Якісна стратегія розвитку забезпечить зростання фінансової стійкості підприємства за рахунок підвищення її конкурентоспроможності, адаптивності, раціоналізації управління змінами.

Для того, щоб бути конкурентоспроможним на ринку місія підприємств повинна бути трохи ширше ніж просто продаж якісної квіткової продукції.

### **Список використаних джерел:**

1. Марцин В.С. Економіка торгівлі: Підручник. — 2-ге вид., випр. і доп. — К.: Знання, 2008. — 603 с
2. Крамаренко Г. О. Фінансовий менеджмент : підручник. - 2-ге видання – 297с.

**УДК 658.15.005.915**

***Башлай А.О., Маленко М.В.,***

*студентки 3 курсу факультету економіки та управління*

*«Менеджмент бізнес-організацій»,*

***Науковий керівник - Ушеренко С. В.,***

*к.е.н., доцент кафедри*

*корпоративних фінансів і контролінгу*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Підвищення ефективності управління грошовими потоками**

Раціональне та збалансоване управління грошовими потоками підприємств – це головні інструменти, які забезпечують ефективність будь-якого підприємства за різних обставин. Адже в результаті цієї діяльності забезпечується фінансова рівновага організації, мінімізуються майбутні та поточні ризики. Результативна система управління грошовими потоками – запорука ефективної, прибуткової виробничо-фінансової діяльності підприємства.

«Грошові потоки» поняття доволі складне і кожен автор по різному трактує його у своїх наукових роботах, визначаючи якісь свої особливості.[1] Тому проаналізувавши декілька подібних визначень, ми можемо прийти до висновку, що грошові потоки підприємств – це сукупність надходжень і виплат грошових коштів (готівка у касі та рахунки в банках), а також їх еквівалентів (фінансові інвестиції) за певний проміжок часу, які є наслідком господарської

діяльності підприємства, а їхній рух пов'язаний з факторами ризику, ліквідності та часу.

На основі підприємства ПрАТ «Оболонь» дослідимо грошові потоки, оцінку якості управління грошовими потоками, визначення причин нестачі чи надлишку коштів, а також джерел їх формувань. Для оцінювання ефективності управління грошовими потоками потрібно розрахувати цілий ряд показників, а саме такі, як: ліквідність грошового потоку, коефіцієнт ліквідності грошових потоків, тривалість погашення заборгованості, коефіцієнт платоспроможності. Розрахунки представлені нижче.

Таблиця 1

Показники оцінки ефективності грошових потоків  
ПрАТ «Оболонь» за 2015-2017 роки

Показник	2015	2016	2017
Ліквідність грошового потоку	1	1	1,1
Тривалість погашення заборгованості	2	2,7	6,3
Коефіцієнт платоспроможності	1	1,3	1,3

Ліквідність грошового потоку дозволяє оперативно визначити, чи ефективно користується підприємство своїми коштами. Лише у 2017 році ліквідність становила 1.1, що свідчить про нераціональне використання надходжень грошових потоків. Тривалість погашення заборгованості слугує індикатором спроможності підприємства за рахунок власних ресурсів виконувати свої зобов'язання (1-3 роки - нормальне значення). У 2017 - 6,3 роки (підприємство за рахунок власних ресурсів не може виконувати свої обов'язки, тобто є непривабливим для інвесторів). Коефіцієнт платоспроможності – відношення власного капіталу до зобов'язань. У 2016 та 2017 роках він становить 1,3 – це свідчить про наявність мінімального ризику банкрутства. [2]

Грошовим коштам належить першочергова роль у фінансовій діяльності підприємства. І важливо розуміти, як співвідносяться надходження та витрати грошових коштів на підприємстві. Для цього аналізуємо такі показники: синхронність надходження та витрат грошових потоків, рівномірність надходження грошових коштів, рівномірність витрат грошових коштів тощо.

Таблиця 2

## Надходження та витрати ПрАТ «Оболонь» за 2015-2017 роки

Показник	2015	2016	2017	Сер. значення
CashOutflows	4 729 473	4 916 187	4 697 543	4 781 068
CashInflows	4 696 467	6 526 719	5 437 878	5 553 688

1. Синхронність надходження та витрат грошових потоків за період з 2015 по 2017 роки становить 56374 ( норма - 0).Таке велике значення даного показника свідчить про неузгодженість вхідних та вихідних грошових потоків.

2. Рівномірність надходження грошових коштів за період з 2015 по 2017 роки становить 42335 (норма - 0). Таке велике значення даного показника свідчить про нерівномірний розподіл у часі вхідних та вихідних грошових потоків за звітний період.

3. Коефіцієнт синхронності надходження та витрат грошових коштів за за період з 2015 по 2017 роки становить 0,012. Відповідає нормативному значенню, що свідчить про низьку частку відхилення вхідного та вихідного потоку від своїх середніх значень у обсязі відповідно вхідного та вихідного грошових потоків.

Ефективність управління грошовими потоками визначається синхронізацією надходжень та виплат, підтримкою постійної платоспроможності підприємства та раціональним використанням фінансових ресурсів, які формуються із зовнішніх та внутрішніх джерел.[3] Управління грошовими потоками є важливою ланкою фінансового менеджменту, що охоплює всю систему управління підприємством. Від якості управління грошовими потоками залежить подальший розвиток підприємства та кінцевий результат його фінансового господарської діяльності. Тому виходячи з вищенаведених розрахунків по підприємству, можна зазначити рекомендаційні заходи щодо поліпшення ефективності управління потоками грошових коштів для ПрАТ «Оболонь»:

- залучати в практику розрахунок системи показників грошових потоків як вимірників фінансової стійкості та платоспроможності;

- досліджувати галузеві закономірності грошових потоків та враховувати їх у практиці обліку та аналізу підприємства;
- визначити потоки в обліковій, у тому числі оперативній інформації для формування своєчасного та повного інформаційного забезпечення аналізу руху грошових коштів підприємства;
- поліпшити методику аналізу грошових потоків.

### **Список використаних джерел:**

1. Литвин І.С., Іващенко А.І. Шляхи удосконалення системи управління грошовими потоками / І.С, Литвин, А.І. Іващенко // Інвестиції: практика та досвід. – 2017. – №1. – С. 51-56.
2. Костяю-Пукаляк О.М. Сучасна концепція визначення суті грошових потоків / О.М Костяю-Пукаляк // Young Scientist. – 2017. – №8. – С.449 - 456.
3. Поддєрьогін А.М. Фінансовий менеджмент: Підручник / А.М. Поддєрьогін . Кер. кол. авт. і наук. ред. проф. — К.: КНЕУ, 2005— 536 с.
4. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://youcontrol.com.ua/contractor/?id=8325691>

**УДК 658.17**

**Біленчук А. Б., Гижко Я. С.,**  
*студентки факультету « Економіки та управління»*  
*«Менеджмент бізнес-організацій», 3 курс*  
**Науковий керівник — Ушеренко С.В.,**  
*к.е.н., доцент кафедри*  
*корпоративних фінансів і контролінгу*  
*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Аналіз руху грошових коштів підприємства на прикладі ПАТ «Світоч»**

Основною метою кожної організації є результативність та ефективність її діяльності. За умов швидкої зміни макроекономічної ситуації та загострення

конкурентного середовища, головною умовою підприємств стало збереження економічної стабільності та стійкості. Головним інструментом збереження рівноваги на підприємстві є ефективне управління грошовими потоками.

Грошовий потік - це рух грошей у вашому бізнесі та за його межами з точки зору доходів та витрат. Метою аналізу грошових потоків є оцінка стану підприємства, за допомогою порівняння вхідних та вихідних грошових потоків[2]. Ціль кожного підприємства - отримати позитивний грошовий потік. Якщо у вас є позитивний грошовий потік, ваш бізнес зможе погасити свої рахунки та інвестувати в зростання. Негативний грошовий потік означає, що вам потрібно буде знайти альтернативне джерело доходу, щоб мати змогу погасити борги. Також можлива ситуація, коли підприємство має нульовий грошовий потік, тобто повністю доходами покриває витрати. Така ситуація теж несе негативний характер, адже при будь-яких економічних змінах та фінансові потрясіння підприємство може бути під загрозою кризи.

Чому так важливо оперувати даними про грошовий потік? Якщо ви не аналізуєте будь-які зміни у грошових потоках підприємства, ви можете упустити момент, коли заборгованість буде значно перевищувати ваші доходи. Така ситуація може бути спричинена багатьма ситуаціями: надлишок готової продукції та матеріалів, довгі умови оплати з дебіторами, значне перевищення витрат, розширення бізнесу при невдалих для цього умовах.

Таблиця 1

**Показники руху грошових коштів на підприємстві  
ПАТ «Світоч» за 2015-2017 роки**

<b>Показник</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>
FCF	-9	-38 698	155 616
Net Cash Flow	-1 058	-38 698	155 105
Cash Outflows	2 471 399	2 702 776	3 444 589
Cash Inflows	2 470 389	2 655 541	3 476 364
Operating Cash Flow	41153	91988	90280



Investing Cash Flow	-41162	-130686	65336
Financing Cash Flow	-1049	0	-511
Corporate Cash Flow	0	0	768762

Складено авторами за джерелом [1]

Грошовими потоками можна ефективно оперувати: зменшуючи витрати або збільшувати доходи. Дохід підприємства складається з активного (збільшення доходу на одиницю часу за рахунок операційної діяльності) та пасивного (вільні кошти вкладаються в інвестиційну або фінансову діяльність) доходу.

Враховуючи важливість ефективного управління грошовими потоками, виявляється необхідність у складанні звіту про рух грошових коштів. Головна мета - переконатися як готівка рухається в бізнесі та виходить з нього. Це в свою чергу дозволяє:

- Визначити як кошти рухаються в бізнесі
- Який вплив грошових потоків має на діяльність бізнесу
- Узгодження платежів з балансом в грошовому потоці

По суті, ви повинні бачити виписку про готівку як скорочену версію балансу, який ви складаєте раз на рік. Звіт про рух грошових коштів повинен складатися з трьох категорій: операційна, інвестиційна та фінансова діяльність. (Скорочене подання всіх результатів в Таблиця 1).

Операційна діяльність: це ваш чистий дохід, плюс-мінус збільшення або зменшення поточних активів, зобов'язань та витрат [3].

Інвестиційна діяльність: ця цифра відображає будь-які збільшення чи зменшення довгострокових інвестицій або основних засобів. (незалежно від накопиченої амортизації).

Фінансова діяльність: відображає будь-які збільшення чи зменшення довгострокових зобов'язань/боргу, капіталу власників або дивідендів.

Після проведення всіх операцій по розрахунку грошових потоків по кожній діяльності, потрібно вилучити від залишку на початок періоду отриману

цифру. Кінцевим результатом звіту має бути цифра "Чисті грошові кошти", яка є кінцевою цифрою, отриманою з усіх інших цифр у звіті по кожній діяльності.

Таким чином аналіз грошових потоків є багатокomпонентним завданням, що складається з 5 етапів. На основі даних підприємства розглянемо дані етапи.

Спочатку потрібно проаналізувати баланс підприємства та звіт про фінансові результати, так як вони дають точну картину активів підприємства та джерел їх фінансування. Основний показник для розгляду буде надходження коштів та його коригування на суму податків, суму для реінвестування.

Наступним етапом буде оцінка грошових потоків за видами діяльності. Даний етап може проводитись двома способами: прямим або непрямим методом. У даному аналізі маємо звіт про рух грошових коштів, який складено прямим методом було складено прямим методом[1]. У результаті аналізу ми отримуємо чистий рух грошових коштів по видам діяльності підприємства та загальний (Таблиця А).

Дані, що були розраховані на попередньому етапі дозволяють нам проаналізувати рух грошових коштів між різними видами діяльності. Ми можемо оцінити який вид діяльності дає найбільший притік коштів, а який найменше. В результаті можна переглянути статті витрат та врівноважити грошові потоки.

За даними таблиця 1, можна сказати, що найбільш ефективною та результативною є операційна діяльність, маючи позитивний грошовий потік по кожному з років. Порівнюючи інвестиційну й фінансову діяльність, можна сказати, що для 2017 року більший притік коштів був саме у інвестиційної, хоча сумарний грошовий потік (відтік) кращий все ж у фінансовій діяльності.

Наступним етапом буде розрахунок таких показників як ліквідність грошового потоку, коефіцієнт заборгованості та тривалість погашення заборгованості. Дані показники допоможуть зрозуміти чи підприємство зможе розрахуватись власними коштами і наявними зобов'язаннями (Таблиця Б).

**Аналіз допоміжних показників підприємства  
ПАТ «Світоч» за 2015 -2017 роки**

Показник	2015	2016	2017
Ліквідність грошового потоку	-32591,0	40005,0	-26793,0
Тривалість погашення заборгованості	1,4	0,7	0
Коефіцієнт платоспроможності	-1,0	-1,0	-1,0

*(Складено авторами за джерелом [1])*

Отже підприємство «Світоч» за 2015 і 2017 роки має дефіцитне сальдо грошових коштів на кінець років -32591 і -26793 тис. грн відповідно. За 2016 рік підприємство має надлишкове сальдо грошових коштів у розмірі 40005 тис грн. , що показує повне виконання всіх наявних зобов'язань по позикових засобах.

Тривалість погашення заборгованості має тенденцію до зниження, що означає нормальну ситуацію з погляду перспектив погашення підприємством своїх зобов'язань. У 2017 році підприємство повністю погасило свої борги.

Аналізуючи коефіцієнт платоспроможності, можна сказати, що підприємство має недостатню кількість ресурсів для погашення зобов'язань, а отже свої борги підприємство погасило за рахунок іншої діяльності.

Останній етап це факторний аналіз грошових потоків, що дозволяє зрозуміти, які фактори (прибуток, виручка, собівартість) найбільше вплинули на теперішній чистий рух грошових коштів.

Отже, грошові потоки підприємства важливий інструмент для оцінки його діяльності. У свою чергу, це дуже глибоко розкриває суть про те, як відбувається зростання або занепад, тобто, чи має місце збільшення заборгованості, доходів тощо. Така інформація важлива, якщо ви хочете мати можливість планувати заздалегідь. Можливо, ви навіть хочете зробити прогноз, виходячи з того, які зміни ви очікуєте в наступних періодах, що дасть змогу оперативно реагувати та розробляти декілька альтернатив з можливістю вибору найкращої.

### Список використаних джерел:

1. Публічне акціонерне товариство «Львівська кондитерська фабрика «Світоч»/[Електронний ресурс]. – Режим доступу : - <https://smida.gov.ua/db/participant/00382154>
2. Значення та аналіз грошових потоків підприємства/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : - <https://works.doklad.ru/view/SfggZdKACKU.html>
3. Звіт про рух грошових коштів як інформаційне джерело управління грошовими потоками підприємства/[Електронний ресурс]. – Режим доступу : - [https://www.business-inform.net/export\\_pdf/business-inform-2019-3\\_0-pages-235\\_240.pdf](https://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2019-3_0-pages-235_240.pdf)
4. Систематизація підходів до аналізу грошових потоків підприємства/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : - <https://chmnu.edu.ua/wp-content/uploads/2019/07/Morozova-D.-A..pdf>
5. Сайт платформи YouControl [Електронний ресурс] — Режим доступу: <https://youcontrol.com.ua/>

УДК 336.71:331.225

*Білошанка В.С.,*

*к.е.н., доцент,*

*доцент кафедри банківської справи*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Мотивація персоналу в системі бюджетування банку**

Освоєння нових управлінських технологій допомагає банкам гідно конкурувати на фінансовому ринку. Однак в даний час питання бюджетування, досить глибоко досліджені щодо промислових підприємств, не можуть в повному обсязі без відповідного доопрацювання переносити в сферу банківської діяльності. Серед вчених немає єдиної позиції щодо зв'язку управлінського обліку і бюджетування в комерційному банку, а також методів бюджетування в цій сфері діяльності.

Якщо говорити про практику бюджетування в комерційних банках, то вона здійснюється, виходячи з власних міркувань і досвіду банку, які іноді

неадекватні управлінським завданням. Фрагментарний виклад багатьох важливих аспектів бюджетування в комерційному банку є підставою для додаткових наукових досліджень з цієї проблеми.

Бюджетування є самостійним управлінським інструментом, що дозволяє збільшити ефективність функціонування банку при забезпеченні його достатньої надійності. У процесі бюджетування необхідно враховувати низку зовнішніх і внутрішніх обмежень, які слід накладати на модель майбутнього фінансового стану банку [1].

Бюджетування є системою управління банком на основі планування діяльності, як банку в цілому, так і окремих його підрозділів шляхом складання бюджетів і їх виконання, обліку контролю та аналізу відхилень від плану, а також мотивації персоналу.

Специфіка бюджетування в комерційному банку визначається, по-перше, особливостями фінансового та інвестиційного циклів банку, а по-друге - існуванням в банку системи внутрішнього господарського розрахунку. Елементами фінансового циклу є взаємопов'язані цикли залучення, розміщення ресурсів і посередницьких операцій, що генерують прибуток, частина якого реінвестується і бере участь в інвестиційному циклі. Внутрішній госпрозрахунок передбачає рознесення загальнобанківських витрат на підрозділи і оцінку ефективності роботи банку в цілому через ефективність роботи окремих підрозділів.

Ефективне бюджетування у банках є показником високого рівня фінансового менеджменту [2]. Для забезпечення цієї ефективності необхідно, щоб система бюджетування відповідала певним вимогам: взаємодія підрозділів в частині перерозподілу загальнобанківських ресурсів; забезпечення зв'язку стратегії й оперативного управління банку; використання даних управлінського обліку для складання бюджетів; аналіз ефективності на різних рівнях управління, а також в розрізі напрямів бізнесу, клієнтів, каналів збуту; оптимальне поєднання бюджетування з інформаційними системами банку; створення ефективної системи мотивації персоналу.

Р. Мауерс Муерс вказував, що мотивація – це процес спонукання людини до певної діяльності за допомогою внутрішніх і зовнішніх факторів [3]. Тож система мотивації повинна реально і дієво стимулювати кожного співробітника банку на виконання його обов'язків. Від того, наскільки система мотиваційних програм ефективна, зрозуміла і сприйнята кожним працівником як справедлива, залежить успіх банку. В даний час керівники банків досить часто припускаються помилки, обмежуючи дію мотивації тільки побудовою системи матеріального стимулювання. Це зводить ефект від мотиваційної роботи, бо значна частина працівників очікує не тільки справедливої винагороди за свою працю, а й визнання своєї професійної значущості.

Впровадження та коригування системи мотивації – процес циклічний. Банки постійно розвиваються, змінюється їх ринкове оточення. Перед банківським бізнесом в цілому і окремими підрозділами банку виникають нові завдання. З плином часу існуючі механізми стимулювання неминуче втрачають свою актуальність і ефективність. Тому дуже важливо періодично здійснювати моніторинг працездатності системи мотивації персоналу і оцінювати її відповідність цілям і задачам бізнесу. Тоді процес внесення необхідних змін в систему буде носити плановий, а не екстрений характер.

У сучасній вітчизняній банківській системі найбільш ефективним методом матеріальної мотивації є підвищення оплати праці. Для того, щоб отримати реальну віддачу від співробітника, розмір очікуваної винагороди повинен бути істотним, інакше це може викликати небажання виконувати службові обов'язки. В зарубіжній практиці до найбільш поширених форм матеріальної мотивації відноситься співучасть у прибутку. Також поширеними є квартальні або щомісячні премії, а також премія за вислугу років.

Система непрямой матеріальної мотивації – це так званий компенсаційний пакет (соцпакет), який отримує працівник. Іншими словами, це пільги (матеріальні і нематеріальні), що надаються працівнику банку в залежності від рівня його посади, професіоналізму, авторитету. Мета нематеріальної мотивації досить

проста – підвищити зацікавленість співробітника, що відіб'ється на підвищенні продуктивності праці і, відповідно, на збільшенні прибутку банку.

### Список використаних джерел:

1. [Хуторна М.](http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_4_27) Бюджетування як інструмент управління банком [Ефективна економіка](#). 2013.№ 4. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek\\_2013\\_4\\_27](http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_4_27)(дата звернення: 15.10.2019)
2. Лінтур І. [Теоретичні аспекти бюджетування банківських установ у системі фінансового менеджменту](#). *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2016. №1. С.119-123. URL:<http://www.zgia.zp.ua/index.php?page=3250&lang=ru> (дата звернення: 17.10.2019)
3. [Майерс Муэрс Р. Ефективне управління / пер. з англ. Серія «Маркетинг і менеджмент в Росії і за кордоном»](#). М.: Финпресс, 1998.126 с.

### УДК 368.01

*Бурлаку В.Л.,*

*студентка б курсу центру заочної форми навчання  
Одеського національного економічного університету*

### **Управління залученими ресурсами фінансової установи**

Згідно наукових позицій переважної більшості іноземних дослідників, причиною поширення інтеграційних процесів СК та банків є фінансова конвергенція, результатом якої стало утворення нових фінансових об'єднань, які були утворенні представниками різних сегментів фінансового ринку, що й сприяло поширенню банківського страхування та інтеграції фінансових послуг.

На відміну від консолідації поняття конвергенції має більш вузьке значення, а тому найчастіше використовується стосовно конвергенції фінансових установ та конвергенції каналів дистрибуції.

Взаємна організація або організація на взаємних началах (англ. Mutual, Mutual organization) зазвичай, проте не завжди, є підприємством чи компанією (взаємна компанія), основною метою якої є вигідне надання продуктів і послуг її засновникам. Відмінність взаємної компанії від кооперативу полягає у тому, що її члени зазвичай не здійснюють прямих інвестицій у компанію, а отримують право голосу у керівництві та частину прибутку, виходячи із власних клієнтських відносин. Організація на взаємних началах збирає кошти від своїх членів чи клієнтів (яких загалом називають членами), що надалі можуть бути використані для надання спільних послуг усіх її членів. Взаємна організація, таким чином, належить та діє на вигоду своїх членів - вона не має зовнішніх акціонерів, яким платила би у формі дивідендів та, відповідно, не має на меті максимізувати прибуток і капіталізацію [65].

Прибутки організації зазвичай реінвестуються у неї на користь членів, хоча іноді деякий прибуток необхідний для підтримки або зростання організації, а також для забезпечення її безпеки.

Суть процесу інтеграції між страховими компаніями та банківськими установами полягає у сукупності взаємообумовлених дій, виникнення яких пов'язано із впливом суб'єктів взаємодії один на одного. Взаємодія, яка ґрунтується на інтеграції цих фінансових інститутів реалізується шляхом злиття/поглинання організацій, а також як наслідок розширення діяльності компаній, наявності інтеграційних процесів під час розробки та дистрибуції новостворених фінансових послуг. Також інтеграція досягається у взаємовідносинах економічних суб'єктів, що належать до одного або різних ринків, шляхом організації взаємозалежних мереж, стратегічних альянсів/синдикатів, в яких процеси виробництва і реалізації продуктів підлягають колективному розподілу.

За своєю природою банківські установи відіграють роль інвесторів залучаючи тимчасово вільні грошові кошти підприємств і населення, здійснюючи таке залучення за допомогою різних видів депозитних програм на платній основі, з обов'язковим еквівалентним поверненням.



На відміну від банків для СК характерним є відносно стабільний приріст грошових коштів за рахунок власників страхових полісів, а це слугує основою для вкладу грошових коштів у довгострокові цінні папери. Таким чином, за допомогою банківської системи, забезпечується стабільність інвестиційної діяльності СК, яка полягає у розміщенні страхових резервів в банківських установах з метою отримання процентних доходів для СК, в свою чергу банки мають право розмістити страхові резерви в активні операції, як одного із видів отримання доходу.

Для характеристики фінансової стійкості банку існує система показників, які за своїм економічним змістом можна розділити на кілька груп:

- показники, що базуються на структурі та достатності капіталу банку;
- показники, що базуються на структурі залучених та запозичених коштів;
- показники, що базуються на якості активів банку.
- показники, що характеризують динаміку (поведінку) окремих складових активу та пасиву.

Управління фінансовою стійкістю комерційних банків передбачає об'єктивне визначення її поточного й бажаного стану, скоординоване управління фінансовими ресурсами банківської установи, вибір таких управлінських рішень, котрі сприяли б забезпеченню фінансової стійкості.

#### **Список використаних джерел:**

1. Ковтун М. В. Механізм формування та реалізації кредитної політики банку. Економіка. Управління. Інновації. - 2014. - № 1. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui\\_2014\\_1\\_52](http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2014_1_52)
2. Рогожнікова Н.В. Основні тенденції та особливості кредитної політики комерційних банків. Вісник університету банківської справи Національного банку України. - 2013. - № 2(17). - С. 45-49.
3. А.М. Герасимович // Вісник ЖДТУ. Фінанси та статистика. Серія: Економічні науки. - Ж., 2012 - № 3 (61). - С. 313-315

УДК 658.153.2

*Гісем С.І., Мамлюк В.А.,*  
*«Менеджмент бізнес-організацій», 3 курс*  
*Науковий керівник – Ушеренко С.В.,*  
*к.е.н, доцент кафедри*  
*корпоративних фінансів і контролінгу*  
*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Робочий капітал як фактор забезпечення платоспроможності підприємства**

У науковій літературі відсутнє однозначне визначення поняття «робочий капітал». Зокрема, поняття «робочий капітал» використовується як показник ефективності фінансового менеджменту та як індикатор операційної ліквідності компанії.

Так, наприклад, Козловський А.Т. розглядає робочий капітал підприємства як категорію для означення ліквідності, що формується як різниця між потребою у фінансуванні поточних операційних активів (дебіторська заборгованість, запаси) та наявними джерелами фінансових ресурсів завдяки відстроченню оплати за небанківськими зобов'язаннями. [1]

Дебіторська заборгованість за товари, роботи та послуги підприємства в першу чергу залежить від двох параметрів – середнього періоду розрахунку зі сторони дебіторів та розміру продажів.

Наступним елементом робочого капіталу є запаси підприємства, до яких відносяться: сировина, основні й допоміжні матеріали, комплектуючі вироби, матеріальні цінності, що призначені для виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг, обслуговування виробництва та адміністративних потреб, незавершене виробництво, готова продукція, товари тощо. [3]

Кредиторська заборгованість є важливим компонентом робочого капіталу – її розмір в першу чергу залежить від періоду відстрочки, прописаного у контрактах з контрагентами, а також від обсягу товарів, робіт та послуг, що закупаються у процесі звичайної діяльності підприємства.

Податкові зобов'язання по податку на прибуток та податку на додану вартість є важливою складовою робочого капіталу, що в свою чергу впливає на динаміку грошових потоків підприємства. Для визначення впливу на розмір податкових активів необхідно взяти до уваги загальну суму надходжень товарів, робіт та послуг за проектом та виокремити ті елементи, які будуть оплачені з врахуванням суми ПДВ. З іншої сторони, розрахунковий період повернення до нормальних значень балансу по заборгованості з ПДВ буде залежати від щомісячного сальдо по ПДВ у ході операційної діяльності підприємства. [2]

Робочий капітал розраховується за наступною формулою:

Робочий капітал = Оборотні активи – Короткострокові зобов'язання.

Коефіцієнт поточної ліквідності = Оборотні активи / Короткострокові зобов'язання.

Для практичного дослідження обрано Акціонерне товариство «Київський вітамінний завод». Розглянемо, як змінилися показники ліквідності підприємства за період 2015-2017 років (табл. 1).

Таблиця 1

**Оцінка ліквідності Акціонерного товариства «Київський вітамінний завод» за період 2015-2017 років**

<b>Показник</b>	<b>2015 рік</b>	<b>2016 рік</b>	<b>2017 рік</b>
Запаси, тис.грн	211192	329017	438752
Дебіторська заборгованість, тис.грн	102479	150786	239688
Грошові кошти, тис.грн	13329	11165	15529
Короткострокові зобов'язання, тис.грн	191134	217759	258294
Поточна частина довгострокових зобов'язань, тис.грн	7982	19635	73571
Робочий капітал, тис.грн	127884	253574	362104
Коефіцієнт поточної ліквідності	1,64	2,07	2,09

За результатами проведених розрахунків було визначено, що робочий капітал у Київського вітамінного заводу протягом 2015-2017 рр. мав тенденцію до зростання за рахунок щорічного збільшення обсягу запасів, дебіторської

заборгованості, грошових коштів, короткострокових зобов'язань, а також, поточної частини довгострокових зобов'язань.

Отже, завдяки робочому капіталу можна визначити поточну платоспроможність компанії, що створює базу для оперативного управління ліквідністю. Якщо протягом планового періоду обсяг робочого капіталу залишається стабільним, то це означає, що фінансування підприємства здійснюватиметься відповідно до принципу конгруентності строків. Також ефективне управління робочим капіталом припускає в першу чергу рішення стратегічно значущих проблем для компаній, до яких належать: підтримання безперервної ліквідності компанії, створення умов для її сталого розвитку, забезпечення збалансованості грошових потоків, прогнозування, бюджетування та постійний моніторинг грошових потоків.

#### **Список використаних джерел:**

1. Козловський А.Т. Заходи щодо управління робочим капіталом як напрямок оптимізації грошових потоків вітчизняних підприємств // Конкурентоспроможність національної економіки: Матеріали XVI Міжнародної науково-практичної конференції. – К., 2016. – С. 226-228.
2. Про затвердження Методики інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій : Наказ Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій : від 23.02.98 № 22. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://is.gd/BzEGZo>
3. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2003. – 554 с.
4. YouControl — повне досьє на кожну компанію України [Електронний ресурс] : [Веб-сайт]. – Режим доступу: <https://youcontrol.com.ua>

УДК 657.6

*Головченко Л.О.,*

*студентка 4-го курсу,*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Фінансовий контролінг як складова частина управління стійким розвитком підприємства**

Впровадження контролінгу на підприємствах та організаціях показує, що види контролінгу можна класифікувати не тільки за принципом обхвату (стратегічний і оперативний), але і за напрямками діяльності — фінансовий контролінг, контролінг маркетингу, логістики, інвестицій, інноваційних процесів, контролінг персоналу тощо. Одним з центральних його напрямів у загальній системі контролінгу, організованого на підприємстві, виділяється фінансовий контролінг. Фінансовий контролінг має забезпечити процес моніторингу, аналізу, планування і контролю за рухом усіх фінансових ресурсів підприємства та своєчасного виявлення і усунення вузьких місць в процесі діяльності.

Фінансовий контролінг є ефективною координуючою системою забезпечення взаємозв'язку між формуванням інформаційної бази, фінансовим аналізом, фінансовим плануванням і внутрішнім фінансовим контролем, що забезпечує концентрацію контрольних дій на найбільш пріоритетних напрямках фінансової діяльності підприємства, своєчасне виявлення відхилень фактичних її результатів від передбачених та прийняття оперативних управлінських рішень, що забезпечують її нормалізацію.[1, с.9]

Основною метою контролінгу є орієнтація процесу управління підприємства для досягнення поставлених стратегічних цілей. Реалізація цієї мети на підприємстві буде сприяти розвитку та поглибленню таких функцій управління, як планування, організація, мотивація, облік і аналіз.

Для досягнення успіху організації та визнання її на ринку, необхідно впроваджувати в практику українських організацій систему контролінгу, яка в

свою чергу виступає як система забезпечення виживання компанії в короткостроковому плані, націлена на оптимізацію прибутку, в довгостроковому – на підтримку гармонійних відносин з навколишнім середовищем. Контролінг дозволяє вивести управління підприємством на якісно новий рівень, інтегруючи, координуючи і направляючи діяльність різних підрозділів компанії на досягнення оперативних та стратегічних цілей.[2, с.164]

Контролінг відіграє істотну роль у формуванні інформаційного середовища сталого і збалансованого розвитку підприємств. Він конструює систему інформаційної підтримки управління підприємством, що забезпечує оптимальне протікання внутрішніх процесів та їх підпорядкованість цілям розвитку, побудову стратегії розвитку підприємства відповідно до вимог зовнішнього середовища і балансування при цьому інтересів підприємства та зацікавлених осіб та інституцій.

Крім того, контролінг забезпечує зближення та конвергенцію фінансового та управлінського обліку, їх орієнтацію на управління ключовими чинниками економічного зростання, повноцінний інформаційний обмін як усередині підприємства, так і з зовнішнім економічним середовищем і, відповідно, прозорість інформаційних потоків світової фінансової архітектури.

У подальших дослідженнях планується конкретизувати механізм реалізації функцій контролінгу, що дасть змогу забезпечувати досягнення цілей підприємства і підтримувати збалансований сталий розвиток господарюючих суб'єктів в Україні. [3, с.116]

#### **Список використаних джерел:**

1. Фалько С.Г. Контроллинг: миссия, современное состояние и перспективы развития // Формування ринкової економіки: Зб. наукових праць. Спец. вип., присвяч. Між нар. наук.-практ. конф. «Контролінг у бізнесі: теорія і практика». – К.:КНЕУ, 2008. – С. 3–11.

2. Партин Г.О. Види та місце фінансового контролінгу на підприємстві / Г.О. Партин, Я.В. Маєвська // Науковий вісник НЛТУ України. — 2009. — № 19.6. — С. 199—202.

3. Бутко М.П. Організація системи контролінгу на підприємствах України / М.П. Бутко // Науковий вісник Херсонського державного університету. — 2014. — Вип. 6. Ч. 2. — С. 116—118.

**УДК 658.15**

*Гречана Д.В.,*

*«Фінанси, банківська справа та страхування», 3 курс*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

*Науковий керівник – Мякишевська О.М.,*

*к.е.н., доцент кафедри*

*корпоративних фінансів і контролінгу*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Фінансовий контролінг ризиків як основна складова у ризик-менеджменту на підприємствах**

Сьогодні ризиками у бізнесі зокрема є дії насамперед суб'єкта господарювання за досить нечітких, непрозорих та невизначених обставин. Щоб якимось чином уникнути фінансових ризиків, керівництво підприємства чи холдингу намагається певним чином минати їх, але це не можливо, адже це залежить від об'єктивних, притаманних економіці конфліктних ситуацій, різних макроекономічних показників, які також впливають тощо. Ризик є вартісним виразом імовірної події, яка може призвести до збитків, тобто до відхилення фактичних показників від передбачуваних. [Ошибка! Источник ссылки не найден.] Отримати прибуток, який є прогнозованим можна лише в тому випадку, коли всі ризики будуть враховані саме на етапі прийняття важливих рішень щодо створення та виконання певних дій та програм.

Гіпотеза нашого дослідження ґрунтується на тому, що в нашій державі сьогодні жоден з суб'єктів господарювання будь-якого підприємства ніяким чином не зможе уникнути фінансових ризиків на ринку, адже окрім нього на дану ситуацію впливають різні показники як приклад, рівень інфляції в країні тощо. Слід зазначити, що до основних специфічних методів контролінгу в ризик-

менеджменті належать: аналіз точки беззбитковості; бенчмаркінг; вартісний аналіз; портфельний аналіз; SWOT-аналіз (аналіз сильних і слабких місць); ABC - аналіз; XYZ- аналіз; методи фінансового прогнозування[1]

Якщо аналізувати детально кожний з методів, то у процесі відображаються чіткі слабкі та сильні сторони насамперед на прикладі підприємства. Проте слід акцентувати увагу при даному аналізі не тільки на внутрішні чинники, а й на основні зміни щодо підприємства у зовнішньому середовищі. Досить багато науковців описують таку ситуацію, але я б хотіла звернути увагу на те, що під час аналізу даних методів, аби знайти для себе, тобто, для підприємства, який буде більш корисним та враховуватиме фінансові ризики слід визначити критичні сфери, які під дією внутрішніх, зовнішніх, а й найголовніше – конкурентних чинників впливають на фінансовий результат підприємства. Пізніше вже, на іншому етапі визначатимуться основні параметри факторів, які і мають найбільший вплив на ефективну господарську діяльність даного підприємства. Якщо реально оцінювати, то в практичному застосуванні найчастіше використовують SWOT-аналіз, тобто, анкетування та ABC-аналіз. А результати відображаються вже у вигляді діаграм, матриць, схем, графіків тощо. Існують такі етапи впровадження фінансового контролінгу в управлінні стійким розвитком підприємства, за рахунок чого ми можемо споглядати підприємство, яке матиме менше питань в сфері з ризик-менеджменту :

1. Діагностика фінансово-господарської діяльності підприємства [3]
2. прийняття рішення про впровадження служби фінансового контролінгу на підприємстві
3. розробити бюджет впровадження фінансового контролінгу
4. розробка оперативних та стратегічних цілей, пов'язаних з виробництвом, фінансами та інвестиціями, з визначенням пріоритетних напрямів
5. розробка та обґрунтування методик та інструментів фінансового контролінгу до специфіки діяльності підприємства
6. створення комплексної системи інформаційного забезпечення
7. оцінка ефективності функціонування служби контролінгу



8. вдосконалення фінансового контролінгу в системі управління стійким розвитком підприємства.

Дані обґрунтування дають підстави для висновку, що саме фінансовий контролінг повністю впливає на діяльність будь-якого підприємства і забезпечує повністю розвиток на всіх стадіях, як і на плануванні, так і на контролі. Основне завдання фінансового контролінгу не тільки має розумітися з точки зору контролю, а й також в забезпеченні взаємодії між різними циклами на фазах на підприємстві, аби досягнути поставлених і прогнозованих цілей. У сучасних умовах можемо побачити, що більшість корпорацій намагаються слідувати чіткими правилами впровадження етапів фінансового контролінгу та керівництво будь-якого підприємства намагається дотримуватися всіх вимог, аби зменшити ризик на різних етапах.

#### **Список використаних джерел:**

1. Контролінг ризиків як необхідний складник механізму ризик-менеджменту в банку [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: [http://www.econ.vernadskyjournals.in.ua/journals/2018/29\\_68\\_2/17.pdf](http://www.econ.vernadskyjournals.in.ua/journals/2018/29_68_2/17.pdf).
2. Фінансовий контролінг в ТОВ "Добробут" [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://works.doklad.ru/view/YoQCMhJPIJQ/all.html>.
3. Фінансовий контролінг як складова системи управління стійким розвитком підприємства [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: [http://www.investplan.com.ua/pdf/18\\_2017/8.pdf](http://www.investplan.com.ua/pdf/18_2017/8.pdf).

**УДК 368.01**

*Григорець І.М.,*

*студентка б курсу центру заочної форми навчання  
Одеського національного економічного університету*

#### **Проблеми і перспективи особистого страхування в Україні**

Особисте страхування поєднує в собі заощаджувальну та ризикову функцію. В цьому виді страхування об'єктом виступають майнові інтереси, які пов'язані зі здоров'ям, життям, додатковою пенсією та працездатністю людини.

У світовій практиці страхування поділяють на «Lifeinsurance» та «Nonlifeinsurance». Домінуючим виступає особисте страхування, яке поділяється на страхування життя, страхування від нещасних випадків, страхування пенсій та страхування анuitетів (ренти).

Особливою популярністю в більшості розвинених країнах користується медичне страхування, яке надається як в обов'язковій так і в добровільній формі.

Запровадження добровільного медичного страхування в Україні, що є доповненням до системи обов'язкового медичного страхування, передбачає можливість отримання громадянами країни необхідної, своєчасної та високоякісної медичної допомоги, що є додатковою до визначеної в програмах обов'язкового медичного страхування або гарантованих у межах державної бюджетної медицини [1].

В країнах з розвинутою економікою пенсійне страхування здійснюється за рахунок державних систем, недержавних пенсійних фондів, страхових компаній. Велика частка населення надає перевагу страховим компаніям.

В законодавстві розвинених країн світу передбачено обов'язкове страхування цивільної відповідальності власників наземних транспортних засобів. Приєднання України до системи страхування «Зелена карта» дозволяє забезпечити умови для реалізації програми Європейського Союзу для створення спільної системи обов'язкового страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів.

У розвинених країнах страховий ринок є одним із стратегічних секторів економіки та є каталізатором її економічного розвитку. Це зумовлено тим, що:

страхування впливає на підвищення рівня життя населення, оскільки забезпечує його надійним страховим захистом;

страхування підвищує інвестиційний потенціал, що сприяє зростанню багатства країни.

Впровадити міжнародні стандарти страхування в нашій країні – одне з важливих завдань держави, що дозволить ввійти Україні у міжнародне страхове

співтовариство. Важлива роль покладається на державу, яка за допомогою різноманітних стимулів та важелів (законодавства, податків, пільг) може впливати на формування та розвиток конкурентоспроможного страхового ринку.

Вітчизняна система державного регулювання страхової діяльності займає проміжне положення між німецькою та французькою. В Україні на кожен вид діяльності страхова компанія повинна отримати ліцензію. Нормативні та законодавчі акти встановлюють вимоги до платоспроможності страхових компаній. Держава також надає гарантії в захисті інтересів страховиків та забезпечує умови вільної конкуренції на ринку. В Україні не дозволяється централізоване регулювання страхових тарифів, сум, виплат та інших умов страхування, якщо вони не суперечать закону.

Державний нагляд має бути спрямований на контроль в напрямках здійснення псевдострахування з метою відмивання коштів, запобігання банкрутству страхових компаній, порушення зобов'язань страховиків перед страхувальниками.

На міжнародному страховому ринку домінують індустріально розвинені регіони Європи, Північної Америки, Японія, які складають 90% від загальної суми страхових платежів за всіма видами страхування. Високих темпів зростання за страховими преміями досягли Франція та Швейцарія – 31% та 39% відповідно [2, с.40-42].

Страхування у зарубіжних країнах відіграє значну роль у фінансово-кредитній системі та у сфері виробництва.

В Україні відсутні схожі інституції на Фундація страхової освіти та Речника застрахованих. Їх наявність для вітчизняного страхового ринку була б досить доречною.

На підставі вищесказаного можна зробити висновок, що в різних країнах світу, страхові відносини впорядковуються шляхом установлених державою правил поведінки для учасників страхового ринку. Наприклад, у Німеччині – це «Закон про страховий договір», у Франції – Страховий кодекс, у США та Англії – страхове законодавство регулюється в більшості на судовому рівні. Проте,

незважаючи на різноманіття таких систем регулювання, всі страхові компанії мають спількі ознаки.

Вони прагнуть функціонувати на загальноприйнятих законах. Інтеграція страхової діяльності та зрощування капіталу призвела до утворення страхових конгломератів та корпорацій, які мають свої банки та інвестують кошти у всі галузі народного господарства. Стосовно законодавства Європейських країн, варто зазначити, що страхові системи різних країн не функціонують ізольовано одна від одної, а знаходяться у постійній взаємодії та взаємозв'язку.

Розвиток вітчизняного страхового ринку має здійснюватися за рахунок проникнення національних страхових компаній на ринку іноземних країн. Такі країни як Ірландія, Швейцарія, Мальта, ОАЕ, Люксембург та інші заробляють на експорті страхових та перестрахових послуг більше, ніж на національному страховому ринку.

#### **Список використаних джерел:**

1. Лацик Г. М. Концептуалізація та пріоритети розвитку добровільного медичного страхування в Україні. - Українська наука. – 2012. –Вип. 17. – С. 90-96.
2. Рісзерд Рукала. Шляхи розвитку страхових ринків країн Східної Європи /Рукала Рісзерд // Страхова справа. – 2004. - №3. – С. 40-42.

#### **УДК 368.01**

*Дедикова Д.О.,*

*студентка б курсу центру заочної форми навчання*

*Одеського національного економічного університету*

#### **Ресурсна база фінансової установи: принципи формування та управління**

Зростання потреби фінансових установ в капіталі, розгортання конкурентної боротьби за обмежені ресурси фінансового ринку, необхідність їх здешевлення для підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання,

зниження рівня ризиків актуалізували розширення сфер застосування аналітичного обґрунтування рішень в управлінні фінансових установ.

Вимоги сьогодення зумовлюють необхідність використання аналізу як інструменту проектування майбутнього розвитку.

Невизначеність зовнішнього середовища спонукає суб'єктів господарювання до пошуку найбільш ефективних форм використання ресурсів, тому актуальним є питання зростання самофінансування підприємств за рахунок власних джерел коштів.

Незважаючи на їх значний науковий вклад у цій сфері, питання організації та методики аналізу прибутковості діяльності фінансових установ залишається найбільш дискусійним, вимагає подальших досліджень, започаткування пошуку нових підходів і напрямів та вдосконалення існуючих.

При прийнятті перспективних управлінських рішень виникла необхідність врахування впливу всіх внутрішніх і зовнішніх чинників, що дозволить забезпечувати сумісність стратегії і тактики з можливостями підприємства, знизити вартість та визначити оптимальне співвідношення ресурсів, керувати рівнем фінансового ризику, впливати на рівень потреби в додатковому капіталі.

Стійка фінансова система є обов'язковою умовою стабільного соціально-економічного зростання в Україні. Фінансові установи України проходять складні випробування в умовах частих змін в економічній та політичній ситуації, яка складається в країні. Такі зміни в умовах функціонування, незахищеність від зовнішнього середовища, вплив негативних внутрішніх факторів зумовлюють необхідність до постійного удосконалення банківської діяльності та пристосування до нових умов.

Однією із проблем, які необхідно постійно приділяти увагу вітчизняній фінансовій системі є підвищення ефективності банківської діяльності. Діяльність банківських установ є комерційною діяльністю, яка спрямована на отримання доходів на вкладений капітал. Разом з тим, світова фінансово-кредитна криза, політична нестабільність негативно вплинули на фінансові результати діяльності вітчизняних банків і зумовили кризові явища у вітчизняній фінансовій системі.

Збиткова діяльність стала основним стримуючим чинником подальшого підвищення рівня капіталізації банківського сектору, підвищення його стабільності, стійкості і подальшого розвитку.

Для дослідження видів інтеграції банків зі СК, попередження ризиків їх взаємодії важливе значення має визначення ключових вихідних положень, які безпосередньо пов'язані із трактуванням інтеграції та її різних видів.

Результатами співпраці банківських установ та СК є отримання останніми відсотків, оскільки банки капіталізують фінансові ресурси компаній, а також здійснюється виконання функції капіталізації, як зі сторони банків, так і зі сторони страхових компаній.

Належне виконання загальних та специфічних функцій, які є першоосною для їх співпраці, даними інститутами створює сприятливі передумови для розвитку фінансового бізнесу, а саме взаємодії банків і СК.



Рис. 1. Специфічні та спільні функції банків і СК

Саме страхові компанії та банківські інститути є одними з головних учасників стратегічних альянсів в усьому світі. Це, в першу чергу, обумовлено акумуляцією значних фінансових ресурсів в межах цих структур і потребою

ефективного їх використання та об'єктивною необхідністю диверсифікації діяльності і підвищення рентабельності операцій.

### **Список використаних джерел:**

1. Вовчак О. Д. Банківська справа : навч. посібник. - Л. : Новий Світ-2000, 2008. - 560 с.
2. Вовчак О. Д. Страхова справа : підручник / О. Д. Вовчак. - К. :Знання, 2009. - 425 с.
3. Гаманкова О. О. Ринок страхових послуг України: теорія, методологія, практика: монографія; ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана». - К. : КНЕУ, 2009. - 283 с.

**УДК 368.01**

*Денкова М.П.,*

*Одеський національний економічний університет*

### **Сучасний стан та перспективи розвитку страхового ринку України**

Страховий ринок – особлива сфера грошових відносин, де об'єктом купівлі-продажу виступає специфічна послуга — страховий захист, формується пропозиція і попит на неї [1]. Учасниками страхового ринку є страхувальники, застраховані, вигодо набувачі, страховики, перестраховики, товариства взаємного страхування, страхові та перестрахові брокери, страхові агенти, актуарії, аварійні комісари, а також професійні об'єднання страховиків, страхових посередників та інших учасників страхового ринку [2].

На сьогоднішній день страхування є одним із стратегічних секторів національної економіки, адже окрім реалізації компенсаційної функції, здатне значною мірою сприяти розв'язанню низки макроекономічних завдань держави шляхом акумуляції заощаджень у вигляді страхових премій і перетворення їх в інвестиції. Водночас, страховий ринок України перебуває під дією ризиків, основними серед яких є: 1) глобальні ризики, зумовлені циклічним характером

розвитку світової економічної та фінансової систем; 2) макро- та мікроекономічні ризики, пов'язані із збереженням тенденцій до зниження темпів зростання національної економіки, рівня інвестиційної активності; 3) фінансові ризики, що включають незадовільний фінансовий стан значної частини страховиків, низький рівень якості їхніх активів, залежність інвестиційних доходів від депозитної політики банківської системи.

Рівень розвитку страхового ринку визначається соціально-економічним становищем в країні, готовністю населення та суб'єктів господарювання до споживання такого роду фінансових послуг, а також державною підтримкою страхового бізнесу. Порівняно з європейськими країнами, де страхування охоплено понад 94% страхового поля, в Україні страхові послуги користуються значно меншим попитом (10–15% страхового поля), особливо у галузі майнового та окремих видів особистого страхування, що зумовлено як низькою довірою економічних суб'єктів до страховиків, так і низьким рівнем їхньої обізнаності у сфері страхування [3].

Сучасний стан розвитку страхового ринку України свідчить про те, що він недостатньо ефективно виконує свою роль у функціонуванні фінансової системи. Дослідження основних тенденцій розвитку страхового ринку вказує на стабільну тенденцію щодо скорочення кількості страхових компаній в Україні (табл. 1.), що вказує на процес консолідації страхової системи. Так, станом на 30.06.2019 року кількість страхових компаній становила 249, з яких 26 надавали послуги страхування життя (СК «Life») та 233 страхова компанія, що здійснювала види страхування, інші, ніж страхування життя (СК «non-Life»).

Таблиця 1.

### Динаміка розвитку страхових компаній в Україні

Назва показника	Роки		Темпи приросту	
	І півріччя 2018 року	І півріччя 2019 року	млн. грн.	%



Кількість страхових компаній, од.	291	249	-	-
Обсяг валових страхових премій, млн. грн.	23 425,3	27 291,1	3 865,8	16,5
Обсяг страхових виплат, млн. грн.	6 070,2	6 667,6	597,4	9,8
Активи страхових компаній, млн. грн.	57 229,9	65 265,1	8 035,2	14,0

Джерело: складено авторам на основі даних [4]

Незважаючи на значну кількість страхових компаній, в Україні 99,8% валових страхових премій акумулюють 150 СК «Non-life», та 96,5% – 10 СК «Life». Така ситуація вказує на високу концентрацію на ринку страхування «Life» та свідчить про існування багатьох (близько 144) компаній «псевдостраховиків» у цій сфері, на які припадає лише 0,5% ринку. Коефіцієнт концентрації страхового ринку (CR-3) по страхуванню життя в Україні становить 54,3%, а по «non-life» страхуванню – 21,3%. Така висока концентрація страхового ринку України вказує на те, що вітчизняна економіка переобтяжена великою кількістю страхових компаній, частка з яких навіть не здатна надавати якісні страхові послуги. [5, с. 5].

Визначені проблеми страхового ринку України дають змогу виділити певні напрями та перспективи його розвитку в майбутньому. Основні з них такі: удосконалення законодавчої бази подальшого розвитку страхової діяльності; 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.

Отже, зробивши висновок, бачимо, що покращення стійкого зростання ринку страхових продуктів залежить від правильного впровадження та

здійснення реалізації стратегії і тактики його функціонування. Разом з цим, основними завданнями підвищення якості сектору страхування залишаються збільшення конкурентоспроможності страховиків, розвиток сучасної інфраструктури страхового ринку та збільшення різноманітності страхових послуг.

### **Список використаних джерел:**

1. Орланюк-Малицкая Л.А. Страховые организации при переходе к рынку // Экономические науки. - 1999. - № 7. - С. 69-79.
2. Вісник КНУ ім. Т.Шевченка, Економіка 94-95/ 2007, стаття Л. Мартиненко «Тенденції та перспективи розвитку ринку страхових послуг», с.84-85.
3. Пономарьова О.Б. Визначення проблем страхового ринку та їх вирішення / А.В. Бодня, М.А. Іванченко, О.Б. Пономарьова // Глобальні та національні проблеми економіки [Електронний ресурс]. – 2015.– №5. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/archive/5-2015/166.pdf>
4. Підсумки діяльності страхових компаній за 2019 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://www.nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/sk\\_I\\_piv\\_%202019.pdf](https://www.nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/sk_I_piv_%202019.pdf)
5. Базилевич В.Д. Новітні тенденції та протиріччя на страховому ринку України / В.Д. Базилевич // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2012. – Вип. 133. – С. 5- 8.

**УДК: 338.462**

*Довбенко Д.І.,*

*студентка 4 курсу*

*факультету економіки та управління*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Фінансовий аутсорсинг в практиці управління корпоративними фінансами**

На сьогоднішній день в практиці управління корпоративними фінансами на підприємстві з'являються нові проблеми, пов'язані з діловим оточенням, глобалізацією, з посиленням конкуренції, а також проблеми, викликані необхідністю використання нових прийомів, технологій, інструментів, які

сприяють збільшенню ефективності і зміцненню ролі і значущості фінансів в корпоративному управлінні. Вирішення цих проблем вимагає безперервного підвищення рівня освіти і кваліфікації фахівців-фінансистів і т.д. Одним з таких інструментів підвищення ефективності управління фінансами підприємств, в т.ч. малого і середнього бізнесу, став фінансовий аутсорсинг - F&O (financialoutsourcing).

У міжнародній практиці, з метою підвищення ефективності управління фінансами клієнтів, фірмами-аутсорсерами - виконавцями послуг своєчасно визначаються і освоюються нові технології в обробці інформації. Так, абсолютно нові можливості для розвитку F&O і збільшення ролі фінансів в корпоративному управлінні надали Інтернет і веб-технології, системи ділового інтелекту та ін.

Якщо в 2000-2010 рр. фахівці-аутсорсери виконували послуги з розрахунку заробітної плати, бюджетування, податкового планування, складання рахунків, формування звітності, визначення платоспроможності, кредитоспроможності, управління дебіторською та кредиторською заборгованістю і іншими операціями часто в ручному режимі і одноразово, то зараз інформаційні технології дозволяють управляти корпоративними фінансами в поточному режимі (онлайн) при зверненні до аутсорсерів фінансових послуг. У цьому випадку момент реєстрації господарської операції в системі управління збігається з моментом отримання інформації аутсорсером для виявлення варіантів рішень в управлінні корпоративними фінансами клієнтів[1].

З досліджень зарубіжних і вітчизняних авторів відомо, що послуги виробничого та інших видів аутсорсингу, як на внутрішньому ринку, так і на міжнародному, пов'язані з багатьма складовими конкурентоспроможності підприємства і дозволяють отримати підприємствам цілий ряд переваг.

До таких переваг належать:

- можливості сконцентруватися на основному (пріоритетному) виді діяльності, тому що неосновні види діяльності, як правило, життєво важливі для безперебійного функціонування підприємства, але вимагають при цьому великої

уваги, зусиль і високої кваліфікації (як у випадку ведення обліку та управління фінансами), а тому передаються аутсорсеру.

- можливість реалізації фінансових ризиків між партнерами (виконавцями і замовниками) у разі укладення контракту на послуги F&O;

- можливість залучення до кращих зразків ведення бізнесу з управління фінансами підприємств на практиці;

- отримання доступу до сучасних технологій і рішень вищого рівня при управлінні фінансами, які неможливо було розвинути клієнтом самостійно через ресурсні обмеження тощо [2].

Аутсорсинг, перш за все, виступає механізмом підвищення ефективності та конкурентоспроможності шляхом зменшення витрат.

Проте на практиці можливі такі ризики, які можуть мати місце при використанні послуг фінансового аутсорсингу - ризик витоку цінної інформації (навмисно або через нерозуміння важливості комерційної таємниці, фахівці-аутсорсери порушують конфіденційність, а також адміністративний диктат фірми-аутсорсера та зниження якості сервісу [2].

Фінансовий аутсорсинг і інші інструменти змінюють роль і значимість фінансів в корпоративному управлінні, а також вдосконалюють систему підтримки фінансових рішень, що додають вартість або ж цінність компанії. Традиційні фінансові та управлінські види діяльності проектуються заново з використанням веб-технологій в режимі аутсорсингу, в результаті чого витрати скорочуються на 20-40% [3].

Провайдер послуг F&O надає професійні послуги з ведення обліку, складання звітності, її аналізу та інші висококваліфіковані послуги в галузі управління корпоративними фінансами. Необхідні ресурси, що надаються провайдерами для забезпечення не ключових підприємницьких функцій, дозволяють забезпечити безперервність, цілісність і ефективність основної діяльності споживача. В даний час спостерігається можливість швидкого входження України до міжнародного ринку F&O. Однак для цього є необхідною

зміна культури та відповідальності спеціально підготовлених для цього фінансистів.

### Список використаних джерел:

1. Бутов А. М. Фінансовий аутсорсинг та його застосування в управлінні діяльністю підприємства [Електронний ресурс] / А. М. Бутов // Економіка та управління підприємствами. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: [file:///C:/Users/1/Downloads/bses\\_2016\\_5\\_20.pdf](file:///C:/Users/1/Downloads/bses_2016_5_20.pdf).
2. Білоцерківський О. В. Аналіз можливостей використання фінансового аутсорсингу на підприємствах України [Електронний ресурс] / О. В. Білоцерківський, Ю. Ю. Чудновець // Економіка та управління підприємствами. машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2010. – Режим доступу до ресурсу: [file:///C:/Users/1/Downloads/eupmg\\_2010\\_1\\_6.pdf](file:///C:/Users/1/Downloads/eupmg_2010_1_6.pdf)
3. Лактіонова О. Є. Фінансовий аутсорсинг в управлінні фінансами, світові тенденції [Електронний ресурс] / О. Є. Лактіонова // Аудит та фінансовий аналіз. – 2014. – Режим доступу до ресурсу: [http://www.auditfin.com/fin/2014/6/fin\\_2014\\_61\\_rus\\_10\\_12.pdf](http://www.auditfin.com/fin/2014/6/fin_2014_61_rus_10_12.pdf).

УДК 005.915:658.15

*Дубова Ю.О.,*

*здобувач освітнього ступеня магістр*

*Науковий керівник – Романишин В.О.,*

*к.е.н., доцент, доцент кафедри*

*корпоративних фінансів і контролінгу*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Концепція безбюджетної діяльності компаній (Beyond Budgeting)**

Як інструмент корпоративного управління бюджетування сьогодні зазнає певних трансформацій, адже його традиційна форма потребує багато часу, фінансових ресурсів та зусиль з боку менеджерів та обмежує можливості підприємства щодо адаптації до нових ринкових умов, до зміни кон'юктури ринку, що призводить до неефективного управління компанією. Тому все більша увага приділяється саме альтернативним методам бюджетування, серед яких Beyond Budgeting, або концепція безбюджетного планування.

Концепцію безбюджетної діяльності було розроблено у 90-х роках ХХ століття американськими вченими Джеремі Хоупом та Робіном Фрейзером, серед українських науковців ця проблема тільки набирає популярності. Після того, як вчені розробили модель, система була реалізована в декількох великих підприємствах, таких як Aldi, Toyota і Southwest Airlines.

Сьогодні наукові публікації спрямовані на дослідження функціонування «безбюджетних компаній», адже BeyondBudgeting активно застосовується при побудові фінансових планів не тільки виробничих підприємств, а й банків, оскільки дозволяє підвищити ефективність виконання планів бюджетів, створює ефект синергії та зменшує витрати, пов'язані з процесами планування. [1]

Модель безбюджетного управління є концепцією менеджменту, що передбачає гнучку систему управління та контролю, а також дає більші можливості для операційних менеджерів у прийнятті рішень та взаємодії при роботі над інноваційними проектами з колегами в багатофункціональних групах одночасно всередині компанії і за її межами. Модель передбачає використання ковзних прогнозів, гнучких оперативних планів, безперервного контролю якості роботи, відмову від систем калькулювання собівартості (наприклад, ABC-costing). При цьому скасовуються річні бюджети та впроваджуються інструменти для створення організації з великими адаптивними навичками шляхом впровадження гнучкого процесу вимірювання продуктивності. [2]

Модель Beyond Budgeting побудована на принципах лідерства та управління, серед яких створення управлінського клімату, який вимірює успіх конкуренцією, мотивація через перетворення відповідальності в чітко визначені цінності для підприємства, делегування відповідальності операційним менеджерам, організація, заснована на клієнт-орієнтованій команді, процеси оцінки і контролю забезпечуються швидкою і відкритою інформацією для багаторівневого контролю, оцінка ефективності діяльності кожного підрозділу.

Вважаємо, що інструментами управління відповідно до моделі Beyond Budgeting мають бути:

- *система збалансованих показників* – допомагає стратегію компанії перетворити в операційні цілі. За її допомогою можна побудувати систему причинно-наслідкових зв'язків між фінансовими та нефінансовими показниками;
- *побудова системи мотивації на основі вартісних показників*– забезпечує спрямованість трудових зусиль персоналу на досягнення конкретних результатів, краще розуміння робітниками порядку нарахування заохочувальних премій, гнучкість системи мотивації; [2]
- *система ковзного фінансового прогнозування* – дає змогу актуалізувати та прискорити інформаційні потоки компанії. За допомогою неї відбувається удосконалення процесу виробництва та прийняття управлінських рішень завдяки підвищенню рівня об'єктивності та точності фінансових прогнозів на основі застосування методології прогнозування з використанням даних попередніх періодів та принципу ковзності. Ковзні фінансові прогнози не передбачають “фінішної прямої” в кінці року, а постійно удосконалюють прогнозні показники на основі попередніх даних та майбутніх цілей компанії.[1]
- *трансфертне ціноутворення* – механізми, за допомогою яких відбувається внутрішньофірмовий перерозподіл фінансових ресурсів;
- *бенчмаркінг* – інструмент, що передбачає використання кращого досвіду організації процесу в іншій компанії, проведення його вивчення та аналізу, адаптації для власного бізнесу та впровадження його у власній компанії [3,1];
- *процесно-орієнтоване управління*- забезпечення безперервного покращення функціонування процесів підприємства, організація ефективного використання ресурсів;
- *прозора інформаційна система*, що забезпечить швидкість та якість передачі інформації та підвищить ефективність системи контролінгу.

На наш погляд, для впровадження підходу Beyond Budgeting необхідно здійснити такі заходи на підприємстві: скорочення рівня деталізації планування, який повинен залежати від сфери планування і ситуації, заміну річного планування на ковзне, включення в операційні плани нефінансових показників, заміну спускання цілей зверху вниз на децентралізоване, операційне планування, використання автоматизованої системи управління і планування.

### **Список використаних джерел:**

1. Буратчук Н. Beyond Budgeting – модель фінансового управління XXI століття// Ринок цінних паперів України. - № 1-2. – 2012. – с.53-58
2. Beyond Budgeting Approach [Електронний ресурс] // MBA Knowledge Base. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.mbaknol.com/financial-management/beyond-budgeting-approach/>.
3. Даум Ю. Пионеры внедрения концепции безбюджетного управления. [Електронний ресурс] / Югем Даум // КИС. – 2000. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.cis2000.ru/Budgeting/Mailing/newmethodsh.shtml>.
4. DaumY. BeyondBudgeting: Модель для управления и контролинга в 21 веке [Електронний ресурс] / YugenDaum // "Контроллинг и Финансы". – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <http://bss.in.ua/theory/planning/beyond-budgeting/112-beyond-budgeting-21>.

**УДК 658.012**

***Заскалета Н. Г.,***

*студентка б курсу*

*факультету економіки та управління*

***Науковий керівник - Кузьменко О.М.,***

*к.е.н., доцент кафедри*

*бізнес-економіки та підприємництва*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Фінансовий контролінг як інструмент ефективного управління підприємством**

Зі зростанням мінливості зовнішнього середовища і конкурентної «боротьби» за споживача вітчизняний бізнес відчув потребу впровадження



нових методів та інструментів в управлінні фінансовими ресурсами. Одним з таких інструментів є фінансовий контролінг, який включає в себе аналіз, процес обробки фінансової інформації і контроль за фінансами організації. Основним предметом є концептуальні засади контролінгу, його поняття, сутність, використовувані методи та інструменти. Вітчизняні підприємства, намагаючись пристосуватися до зовнішніх умов, спиралися на досвід зарубіжних підприємств. Але прийоми традиційного менеджменту слабо працюють в нинішньому інфраструктурному середовищі. Актуальними на сьогодні стають проблеми, пов'язані з управлінням бізнесом, відсутністю розвинених моделей управління, регламентних процедур, автоматизованих систем управління та ефективних критеріїв оцінки управління. Незважаючи на активне звернення до поняття контролінгу, слід зазначити недостатній рівень досліджень в галузі освоєння цих ідей, особливо фінансового контролінгу. Тим часом в ньому закладено, за різними оцінками вчених, потенціал зростання ефективності бізнесу порядку 50-75%[1].

Єдиного трактування поняття «контролінг» не існує серед вчених і експертів, але їх думки сходяться на тому, що ототожнення контролінгу та контролю невірно. В німецькому діловому середовищі він розуміється як специфічна функція управлінської служби, тобто менеджменту в області стратегічного і оперативного управління підприємством. У свою чергу управлінський сервіс включає інформаційне забезпечення менеджменту як фінансової, так і нефінансової інформації, допомога при установці цілей і кошторисі планів і бюджетів. Завдання, які може вирішувати контролінг це: формування інформаційної бази для прийняття управлінських рішень з меншим негативним ефектом, «прозорість» ведення бізнесу, розмежування цілей компаній для її структурних підрозділів і в цілому по підприємству і забезпечення успішного їх досягнення.

Існує безліч підходів до розуміння сутності контролінгу та його методологічних основ, що говорить про складність цієї системи, так як вона постійно розвивається. Контролінг – процес інтеграції методів обліку, аналізу,

нормування, планування і контролю в єдину систему отримання, обробки та узагальнення інформації і прийняття її основі управлінських рішень [2].

Фінансовий контролінг розуміється як набір методик, спрямованих на вдосконалення облікової політики і управлінської практики підприємств. Традиційні проблеми обліку і управління, які вирішує фінансовий контролінг: низька платіжна дисципліна структурних підрозділів; неконтрольована дебіторська заборгованість; слабе управління витратами; помилкове визначення прибутковості філій і видів бізнесу; нестача обігових коштів.

Завдання фінансового контролінгу: забезпечення ліквідності та платоспроможності підприємства; узгодження фінансового та внутрішньовиробничого обліку; бюджетування.

Методи впливу фінансового контролінгу мають два напрямки:

- лінія управління рухом і координацією фінансових ресурсів підприємства;
- лінія ринкових відносин, пов'язана з мінімізацією витрат, матеріальним стимулюванням і відповідальністю за використання грошових фондів.

В даний час концепція контролінгу ґрунтується на двох стовпах:

- уявлення організації як соціально-технічної системи, яка має ряд цілей, основною з них є забезпечення довгострокового рентабельного функціонування бізнесу;
- управління фінансовими потоками організації і прийняття успішних управлінських рішень.

Більшість керівників компаній середнього бізнесу (близько 70 %) відзначають дедалі більше значення контролінгу в їхніх організаціях. 76 % керівників хочуть покращувати і розвивати далі інструменти контролінгу з метою підвищення ефективності управління, планування і контролю в компанії. На зростання значення контролінгу в майбутні два роки розраховують 67 % менеджерів, більшість з яких вважають, що в більшій мірі контролінг буде розвиватися через показники результативності (38 %)[3].

Використання інструментів фінансового контролінгу може допомогти вирішити найбільш гострі проблеми, що стоять перед керівництвом підприємства, такі як неефективне керівництво витратами, неоптимальний розподіл оборотних активів, недостовірність інформації про діяльність підрозділів і бізнесу в цілому, неоптимальна податкова політика і непрозорість внутрішньої звітності.

Отже, ефективне впровадження процедур фінансового контролю на сучасних підприємствах неможливо без зміни самого підходу до процесу фінансового управління підприємством. Для цього необхідно побудувати управлінський процес на підприємстві таким чином, щоб з'явилася можливість об'єднання всіх його бізнес-процесів, що сприяє формуванню ефективного механізму управління на основі процедур фінансового контролінгу. Більшість представників бізнесу очікують, що значимість контролінгу в їхніх організаціях буде зростати, і має намір активніше застосовувати його інструменти і механізми в управлінні підприємством.

### **Список використаних джерел:**

1. Птащенко Л. О. Фінансовий контролінг [текст] навч. посіб. / Л. О. Птащенко, В. В. Сержанов.– К. : «Центр учбової літератури», 2016. – 344 с.
2. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. М.:Омега-Л. – 2012. – 1330 с.
3. Скоробогатова Н. Є. Особливості контролінгу в сучасних умовах господарювання / Н. Є. Скоробогатова // Економічний вісник Національного технічного університету України "Київський політехнічний інститут". - 2015. - № 12. - С. 311-317.

УДК657.6:334.758

*Зінькевич Т. О.,*

*к.е.н., доцент, доцент кафедри  
корпоративних фінансів і контролінгу*

*Руденко Т. Л.,*

*студентка 6 курсу, факультету фінансів,  
магістерська програма «Фінансовий контролінг»*

### **Контролінг корпоративної реструктуризації (злиття, поглинання, приєднання)**

Корпоративна реструктуризація може виступати як один із стратегічних методів антикризового управління. Сутність корпоративної реструктуризації не відчувається одразу, але в стратегічному аспекті змінює сутність бізнесу, якісні характеристики можливостей підприємства, дозволяє підвищити конкурентоспроможність, посилити інвестиційну привабливість, сприяє запровадженню інноваційних заходів та клієнтоорієнтованості підприємства.

Під процесами злиття в науковій літературі розуміють об'єднання стадій виробництва однієї організації, завдяки даному процесу організація може досягти ефекту економії від масштабу при виробництві товарів. Реструктуризація застосовується як здійснення організаційно-економічних, правових та виробничо-технічних заходів задля зміни структури підприємства, його управління, форми господарювання[1]. Дані заходи сприяють фінансовому оздоровленню підприємства, збільшенню випуску продукції. Реструктуризація зазвичай проходить в період становлення підприємства або ж його старіння, щоб змінити етапи життєвого циклу організації та підвищити ефективність його діяльності[2].

Контролінг дозволяє забезпечити наявність інтегрованої інформації для прийняття рішень в управлінні. Основною метою контролінгу є впорядкування, підвищення ефективності та оптимізації бізнес-процесів, що покликані

забезпечити досягнення цілей підприємства на основі прийняття ефективних управлінських рішень.

Доцільність контролінгу реструктуризації на підприємстві обумовлена наступними чинниками:

- динамічністю зовнішнього середовища, що змушує адаптуватися підприємству до нових умов зміною загальної структури (злиття, приєднання, поглинання);
- створення внутрішнього механізму координації та управління організацією;
- організація інформаційного забезпечення управління.

Корпоративна реструктуризація вважається найскладнішим видом реструктуризації. Реорганізація підприємства має на меті зміну власника статутного фонду, створення нових юридичних осіб і (або) нову організаційно-правову форму діяльності. У межах такої реструктуризації виконують:

- часткову або повну приватизацію;
- поділ великих підприємств на частини;
- виокремлення з великих підприємств тих чи інших підрозділів, зокрема об'єктів соціально-культурного та інших непрофільних підрозділів;
- приєднання до інших чи злиття з іншими, потужнішими підприємствами[3].

Контролінг реструктуризації підприємств має передбачати комплексність змін, використовуватися в якості постійного інструменту управління, охоплювати контроль всіх майнових перетворень та враховувати можливості коригування в ході реалізації та процесі контролю[4].

Можна зазначити наступні критерії оцінювання доцільності та ефективності корпоративної реструктуризації:

- прибутковість;
- рівень грошових потоків від основної діяльності;
- підвищення продуктивності праці;
- зростання продуктивності ресурсів, їх рентабельності та динаміку.

Контролінг корпоративної реструктуризації повинен застосовуватися на кожному з етапів: прийняття рішення про необхідність змін, формуванні команди, діагностики стану підприємства та виявлення проблем, про призвели до необхідності реструктуризації, визначення цілей корпоративних змін, розробку програми реструктуризації, безпосереднього впровадження обраної програми та моніторинг її реалізації.

Формами реструктуризації можуть бути наступні зміни: злиття, приєднання, поділ, виділ, перетворення[5].

Підсумовуючи, можна зробити висновок, що основою контролінгу корпоративної реструктуризації є теоретичні засади, управлінські технології, новітні методи та ефективні інструменти управління, що спрямовані на адаптацію суб'єктів господарювання до мінливих умов зовнішнього середовища, імплементація яких дасть змогу вдосконалити механізм управління та реалізацію повною мірою їх виробничого та інноваційного потенціалу. Встановлено, що для більш ефективної роботи досліджуваним підприємствам доцільно застосовувати сучасні управлінські технології, зокрема контролінг, оскільки доведено ефективність його використання в системі прийняття управлінських рішень, а це запорука ефективного управління.

#### **Список використаних джерел:**

1. Антикризове корпоративне управління: теоретичні та прикладні аспекти / С. С. Гасанов, А. М. Штангрет, Я. В. Котляревський та ін. – К. : ДННУ “Акад. фін. управління”, 2012. – 301 с.
2. Антикризове управління підприємством: навч. посіб. / І.М. Мазур, У.Я. Андрусів, О.Л. Гальцова, Т.П. Кулик; за ред. У.Я. Андрусів. Івано-Франківськ:НАІР, 2017. 348 с.
3. Баюра Д.О. Організаційно-економічне забезпечення реструктуризації промислових підприємств в умовах кризи // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2015. – № 1(30). – С. 25-33.

4. Бердар М.М. Фінансовий контролінг як складова системи управління стійким розвитком підприємства // Інвестиції: практика та досвід. – 2017. - № 18. – С.33-37.

5. Смоквіна Г.А. Контролінг як складова частина управління підприємством. Вісник соціально-економічних досліджень. 2011. Вип. 2. С. 329–335.

**УДК 658.155:330.012.24**

***Кобринська А.О., Степанець А.А.,***

*Факультет економіки та управління*

*«Менеджмент бізнес-організацій», 3 курс*

***Ушеренко С. В.,***

*к.е.н., доцент, доцент кафедри*

*корпоративних фінансів і контролінгу*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

**Формування та резерви збільшення прибутку підприємства в умовах ринкової економіки**

Значна роль прибутку в розвитку підприємства і забезпеченні інтересів його власників та персоналу, а також держави визначають необхідність дослідження питань ефективного управління прибутком підприємств.

У роботі розглядаються аспекти питання управління прибутком вітчизняного підприємства ПрАТ «ВНП «Укрзооветпромстач». Проаналізовано основні показники рентабельності підприємства, визначено джерела підвищення прибутковості та рентабельності підприємства.

Зростання прибутку створює фінансову основу для самофінансування діяльності підприємства. Таким чином прибуток має величезну роль для оцінки виробничої та фінансової діяльності підприємства. [1, с.36]

Формування прибутку підприємства пов'язано із здійсненням операційної, фінансової та інвестиційної діяльності.

ПрАТ «ВНП «Укрзооветпромпостач» є базовою науково-виробничою структурою корпорації, яка розробляє і відпрацьовує нові науково-методичні, організаційні, правові, економіко-фінансові, ринкові механізми, що забезпечують сервісне постачання веттоварів до споживача. Основні показники діяльності підприємства наведені в таблиці 1.

Таблиця 1.

Основні показники діяльності підприємства ПрАТ «ВНП  
«Укрзооветпромпостач» за період 2016-2018 років

Показник/Рік	2016		2017		2018		Темпи приросту		
	грн	%	грн	%	грн	%	2017//2016	2018//2017	2018//2016
Чистий дохід від реалізації продукції	134 926	93,3%	145 760	94,5%	147 686	94,0%	8,0%	1,3%	9,46%
Інші операційні доходи	9 664	6,7%	8 090	5,2%	9 015	5,7%	-16,3%	11,4%	-6,72%
Інші фінансові доходи	66	0,0%	0	0,0%	334	0,2%	-100,0%	-	406,06%
Інші доходи	14,00	0,0%	454,00	0,3%	26,00	0,0%	3 142,9%	-94,3%	85,71%
<b>ДОХОДИ</b>	<b>144 670</b>	<b>100,0%</b>	<b>154 304</b>	<b>100,0%</b>	<b>157 061</b>	<b>100,0%</b>	6,7%	1,8%	8,57%
Собівартість реалізованої продукції	-96 720	69,2%	-103 992	67,5%	-104 021	64,7%	7,5%	0,0%	7,55%
Адміністративні витрати	-9 180	6,6%	-11 364	7,4%	-18 772	11,7%	23,8%	65,2%	104,49%
Витрати на збут	-26 626	19,1%	-32 730	21,2%	-33 981	21,1%	22,9%	3,8%	27,62%
Інші операційні витрати	-5 280	3,8%	-4 907	3,2%	-3 288	2,0%	-7,1%	-33,0%	-37,73%
Фінансові витрати	-647	0,5%	-497	0,3%	-426	0,3%	-23,2%	-14,3%	-34,16%
Інші витрати	-154	0,1%	-453	0,3%	-277	0,2%	194,2%	-38,9%	79,87%
Витрати з податку на прибуток	-1 116	0,8%	-205	0,1%	0	0,0%	-81,6%	-100,0%	-100,00%
<b>ВИТРАТИ</b>	<b>-139 723</b>	<b>100,0%</b>	<b>-154 148</b>	<b>100,0%</b>	<b>-160 765</b>	<b>100,0%</b>	10,3%	4,3%	15,06%
<b>ЧИСТИЙ ПРИБУТОК (ЗБИТОК)</b>	<b>4 947</b>		<b>156</b>		<b>-3 704</b>		<b>-96,85</b>	<b>-2474,36%</b>	<b>-174,87%</b>

Складено авторами за джерелом [4]

У структурі доходів домінуюча роль належить виручці від реалізації, яка складає 94% всіх доходів підприємства в 2018 році. У витратах собівартість становить 64,7%. Частка адміністративних витрат збільшилась з 6,6% у 2016 році до 11,7% у 2018 році. Витрати на збут хоча й зросли за період на 27,6%, але їх структурна частка залишилася практично незмінною на рівні 21,1% в структурі витрат.

У цілому, виручка від реалізації підприємства за 2016-2017 роки зросла на 9,46%. Така динаміка є позитивною, однак, темпи в 2018 році сильно скоротилися. За 2018 рік вони зросли лише на 1,3%, тоді як в 2017 на 8%.

Витрати зростали більш швидкими темпами за всіма категоріями. Так, собівартість зросла на 7,55%, витрати на збут на 27,6%, а адміністративні витрати збільшилися вдвічі. Стрімке збільшення витрат з одночасним уповільненням зростання виручки призвело до того, що в 2017 зменшився



прибуток підприємства на 96,85%. У 2018 році підприємство взагалі отримало збиток від операційної діяльності.

Негативна динаміка 2017-2018 років призвела до того, що показник Ebit у 2018 році набув від'ємного значення. Враховуючи таку ситуацію, можна стверджувати, що існуюча динаміка в довгостроковій перспективі може вкрай негативно вплинути на становище підприємства та його ринкові позиції.

У таблиці 2 наведені ключові показники рентабельності підприємства.

Таблиця 2

Ключові показники рентабельності підприємства ПрАТ «ВНП  
«Укрзооветпромпостач» за період 2016-2018 років

Показник	2016	2017	2018	Відхилення (у %)		
				2017/2016	2018/2017	2018/2016
1. Рентабельність активів за прибутком від звичайної діяльності	0,448	0,490	0,522	9,44	6,60	16,66
2. Рентабельність капіталу за чистим прибутком	0,116	0,002	-0,044	-98,42	-2521,05	-138,21
3. Рентабельність власного капіталу	0,155	0,002	-0,059	-98,42	-2543,17	-138,49
4. Рентабельність виробничих фондів (загальна рентабельність)	0,167	0,003	-0,073	-97,96	-2230,65	-143,52
5. Рентабельність реалізованої продукції за прибутком від реалізації	0,283	0,287	0,296	1,20	3,18	4,41
6. Рентабельність реалізованої продукції за прибутком від операційної діяльності	0,050	0,006	-0,023	-88,31	-487,07	-145,26
7. Рентабельність реалізованої продукції за чистим прибутком	0,037	0,001	-0,025	-97,08	-2443,39	-168,40
8. Рентабельність витрат	-0,361	-0,362	-0,356	0,36	-1,79	-1,43

Складено авторами за джерелом [4]

Рентабельність активів за прибутком від звичайної діяльності протягом аналізованого періоду весь час була величиною додатною і до того ж зростала (з 0,45 у 2016 році до 0,52 у 2018 році), що є позитивною тенденцією. Таким чином, ефективність використання майна підприємства збільшувалася.

Для рентабельності капіталу за чистим прибутком маємо від'ємний показник 2018 року. У 2016 та 2017 роках рентабельність становила 0,11 та 0,002, відповідно. Тобто ефективність використання майна товариства після сплати податку на прибуток протягом усього періоду зменшувалася.

Коефіцієнт рентабельності, що становив 0,15 у 2016 році, скоротився до 0,002 у 2017 та набув від'ємного значення у 2018 році.

Рентабельність виробничих засобів, або загальна рентабельність мала аналогічну тенденцію. Нормальний показник 2016 року 0,167 скоротився в 2017 році до 0,003, а у 2018 році взагалі набув від'ємного значення. Тобто тенденція є негативною.

Рентабельність реалізованої продукції за прибутком від реалізації зросла протягом аналізованого періоду на 0,15 в.п., оскільки в 2016 р. даний показник склав 0,28, а в 2018 р. – вже 0,295. Тобто величина прибутку від реалізації, яка припадає на одиницю виручки, зросла, що є позитивною тенденцією. Це відбулося за рахунок збільшення прибутку від реалізації протягом 2017-2018 рр.

Рентабельність реалізованої продукції за прибутком від операційної діяльності у 2016 р. була дуже низькою 0,05 а в 2017 р. даний показник зменшився до рівня 0,005, а в 2018 набув від'ємного значення. Тобто, динаміка теж є негативною.

Рентабельність витрат у 2016 рр. становила 0,36, а в 2018 0,35. Динаміка також негативна.

Таким чином, проаналізувавши основні показники, що характеризують рівень рентабельності підприємства, зрозуміло, що рентабельність підприємства була достатньою у 2016 році та 2017 році. У 2018 відбулося зниження показника.

Така ситуація є цілком допустимою якщо вона має короткостроковий характер, однак, може мати дуже негативні наслідки, якщо це затягнеться.[2]

На наш погляд, головна вимога, яка має пред'являтися до системи розподілу прибутку, що залишається на підприємстві, полягає в тому, щоб забезпечити фінансовими ресурсами потреби розширеного відтворення на основі встановлення оптимального співвідношення між засобами, що направляються на споживання і накопичення.

Отже, прибуток підприємства є важливою економічною категорією і виступає об'єктом управління. Джерелами формування загального прибутку підприємства є прибуток від продажу основної продукції підприємства, який є головним складником загального прибутку; прибуток від продажу майна, що не використовується підприємством; прибуток від позареалізаційних операцій.

Прибуток формується під впливом великої кількості взаємозалежних чинників, що впливають на результати діяльності підприємства по-різному: одні – позитивно, інші – негативно.

### Список використаних джерел:

1. Іванюк Т.Ю.,Ткачук Г.Ю. Теоретичні засади управління прибутком підприємства // Т.Ю. Іванюк, Г.Ю. Ткачук. – 2014. – Режим доступу : <http://eztuir.ztu.edu.ua/7793/1/Іванюк.pdf>.
2. Бердар М.М. Фінанси підприємств : / М.М. Бердар. – 2-ге вид., перероб. і допов. – К., 2012. – 464 с.
3. Денисенко Л.О., Кучерявенко Ю.О. Шляхи поліпшення процесу управління прибутком на підприємстві / Л.О. Денисенко, Ю.О. Кучерявенко // Проблеми економіки організації та управління підприємствами. – 2014. – № 1. – С. 145–152.
4. Ушеренко С.В. Особливості управління формуванням прибутку підприємства з урахуванням циклічності ринкової економіки // Фінанси, облік і аудит : Зб. наук. праць. - 2012. - Вип. 20. - К.: КНЕУ, 2012. - С. 194-202.
5. Сайт платформи YouControl.– [Електронний ресурс].– Режим доступу: <https://youcontrol.com.ua/>

**УДК 658.155:330.813**

***Кравчук Я. І.,***

*Студентка 3-го курсу, спеціальності 6Е04*

*«Менеджмент бізнес-організацій»,*

***Ушеренко С. В.,***

*к. е. н., доцент, доцент кафедри*

*корпоративних фінансів і контролінгу*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Використання Моделі Дюпона для визначення рентабельності підприємства на прикладі ПрАТ «Білоцерківський консервний завод»**

Велика кількість підприємств стикається з проблемою зниження рентабельності власного капіталу у зв'язку з різними факторами. Модель

Дюпона – спосіб управління рентабельністю, що дозволяє прослідкувати причини зміни рентабельності, відображаючи різні аспекти діяльності підприємства по факторам. У двофакторній моделі розглядається вплив лише двох показників: оборотність активів і рентабельність продажів. Вона дозволяє оцінити вплив використання наявних активів компанії і зростання виручки від продажу. Трифакторна модель Дюпона дозволяє оцінити вплив коефіцієнту оборотності активів, рентабельності продажів і коефіцієнта фінансового важеля на рентабельність власного капіталу компанії (ROE) [1]. Вона використовується частіше і показує вплив інвестиційної, операційної та фінансової діяльності компанії на рентабельність підприємства.

Для прикладу візьмемо підприємство ПрАТ «Білоцерківський консервний завод» з наступними фінансовими даними: виручка від продажу 2016 р. – 37 940 тис. грн, 2017 р. – 44 604 тис. грн; прибуток від продажу 2016 р. – 7 203 тис. грн, 2017р. – 8 197 тис. грн; чистий прибуток 2016 р. – 2 683 тис грн, 2017 р. – 2 559 тис. грн; активи (всього на кінець року) 2016 р. – 30 130 тис грн, 2017 р. – 44 096 тис. грн; власний капітал (на кінець року) 2016 р. – 6 561 тис. грн, 2017 р. – 9 244 тис. грн. Щоб використати моделі Дюпона, необхідно розрахувати ряд додаткових коефіцієнтів, що характеризують окремі сфери діяльності компанії.

1. Рентабельність продажів по прибутку від продаж = прибуток від продажів \* 100% / виручка від продаж. У 2016 році =  $7\,203 * 100\% / 37\,940 = 18,99\%$ . У 2017 році =  $8\,197 * 100\% / 44\,604 = 18,38\%$ , рентабельність продажів по чистому прибутку = чистий прибуток \* 100% / виручка від продаж. У 2016 році =  $2\,683 * 100\% / 37\,940 = 7,07\%$ . У 2017 році =  $2\,559 * 100\% / 44\,604 = 5,74\%$ .

2. Коефіцієнт оборотності всіх активів = виручка від продажу / вартість активів. У 2016 році =  $37\,940/30\,130 = 1,26$ . У 2017 році =  $44\,604/44\,096 = 1,01$ . Відхилення =  $1,01 - 1,26 = -0,25$ .

3. Рентабельність активів по прибутку від продажів = Прибуток від продажів \* 100% / активи. У 2016 році =  $7\,203 * 100\% / 30\,130 = 23,91\%$ . У 2017 році =  $8\,197 * 100\% / 44\,096 = 18,59\%$ . Розрахунок рентабельності активів за

двофакторною моделлю Дюпона =  $R_{\text{прод}} * \text{Кобор.акт.}$  У 2016 році  $R$  активів =  $18,59\% * 1,26 = 23,42\%$ . У 2017 році  $R$  активів =  $18,38\% * 1,01 = 18,56\%$ .

4. Факторний аналіз рентабельності активів методом абсолютних різниць: Залежність рентабельності активів від зміни показника рентабельності продажів  $D R_{\text{акт.}}$  (Від  $R_{\text{прод}}$ ) =  $(D R_{\text{прод}}) * \text{Кобор.акт.о} = (18,38 - 18,99) * 1,26 = -0,77$ . Залежність рентабельності активів від зміни показника оборотності активів  $D R_{\text{акт.}}$  (Від  $\text{Коб.акт.}$ ) =  $R_{\text{акт.2017}} - R_{\text{акт.2016}}$  (від  $R_{\text{прод}}$ ) =  $18,59 - (-0,77 + 18,56) = 0,8$ . Зміна показника рентабельності активів =  $-0,77 + 0,8 = 0,03$ .

5. Коефіцієнт маневреності підприємства =  $\text{активи} / \text{власний капітал}$  У 2016 році  $R_{\text{ман}} = 30\,130 / 6\,561 = 4,59$  У 2017 році  $R_{\text{ман}} = 44\,096 / 9\,244 = 4,77$  відхилення =  $4,77 - 4,59 = 0,18$ .

6. Рентабельність власного капіталу =  $\text{Чистий прибуток} * 100\% / \text{середня величина власного капіталу}$ . У 2016 році =  $2\,683 * 100\% / 6\,561 = 40,89\%$ . У 2017 році =  $2\,559 * 100\% / 9\,244 = 27,68\%$ .

7. Рентабельність власного капіталу по трьохфакторній моделі Дюпона =  $R_{\text{прод}} * \text{Коб.акт.} * \text{До фін.м}$  У 2016 році  $R_{\text{фін.}} = 7,07 * 1,26 * 4,59 = 40,89\%$ . У 2017 році  $R_{\text{фін.}} = 5,74 * 1,01 * 4,77 = 27,65\%$ . Відхилення =  $27,65\% - 40,89\% = -13,24\%$ . Рентабельність підприємства по чистому прибутку =  $\text{чистий прибуток} / \text{активи}$  У 2016 році  $R_{\text{п}} (\text{ПП}) = 2\,683 * 100\% / 30\,130 = 8,90$ . У 2017 році =  $2\,559 * 100\% / 44\,096 = 5,8\%$ . Якщо застосувати формулу Дюпона: 2016 рік:  $R_{\text{прод}} (\text{по ПП}) * \text{Кобор.акт} = 7,07 * 1,26 = 8,9\%$  2017 рік:  $R_{\text{прод}} (\text{по ПП}) * \text{Кобор.акт} = 5,74 * 1,01 = 5,8\%$ . Факторний аналіз рентабельності власного капіталу (трифакторна модель) покаже нам, як зміниться рентабельність власного капіталу при зміні розрахункових даних:  $D R_{\text{прод}} = (5,74 - 7,07) * 1,26 * 4,59 = -7,69$ .  $D \text{Коб акт} = 5,74 * (1,01 - 1,26) * 4,59 = -6,59$ .  $D \text{Кфін м} = 5,74 * 1,01 * (4,77 - 4,59) = 1,04$ . Загальне відхилення показника рентабельності власного капіталу складе =  $-7,69 - 6,59 + 1,04 = -13,24\%$ .

Висновки: У 2017 році зросла виручка від продажу, а чистий прибуток знизився, що свідчить про зростання собівартості продукції набагато швидшими темпами, ніж виручка. Тому логічно, що рентабельність продажу також

знижується (на 0,61% по прибутку від продажів і на 1,33% за чистим прибутком) Оскільки існує збільшення активів в 2017 році на 13 966 тис. грн в порівнянні з 2016 роком, то рентабельність активів також збільшується на 2,5%. Рентабельність власного капіталу знижується на 13,21%, в зв'язку з тим, що власний капітал збільшився на 2 683 тис грн, а чистий прибуток зменшився на 124 тис грн. Факторний аналіз із застосуванням двофакторної і трифакторної моделей Дюпона підтверджує факт зниження рентабельності власного капіталу за рахунок зниження рентабельності продажу. За рахунок прискорення оборотності активів рентабельність активів і власного капіталу поліпшується. Підвищення рентабельності підприємства (з 8,9% до 5,8%) пов'язане з підвищенням коефіцієнта рентабельності активів та коефіцієнта маневреності підприємства.

За допомогою цієї моделі можна визначити сильні і слабкі сторони компанії, і кожен слабкий фінансовий коефіцієнт може бути підданий більш глибокій декомпозиції для отримання точного уявлення про причини слабкості, однак головним її недоліком є те, що для аналізу використовуються дані фінансової звітності, яка може бути спотворена компанією з метою приховування деяких вразливостей бізнесу. Іншими словами, коректний результат може бути отриманий тільки в разі коректної підготовки фінансової звітності. Також дана методика має недолік, властивий будь-якій системі аналізу на основі фінансових коефіцієнтів – найкраще вона працює при зіставленні компаній приблизно однакового розміру з однієї галузі [2].

#### **Список використаних джерел:**

1. Модель Дюпона [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: [https://pidruchniki.com/12090613/investuvannya/model\\_dyupona](https://pidruchniki.com/12090613/investuvannya/model_dyupona)
2. Жданов И. Ю. Модель Дюпона. Формула расчета. 3 модифікації [Електронний ресурс] / И. Ю. Жданов // «Для чайников «финансовый анализ» – Режим доступу до ресурсу: <https://finzz.ru/model-dyupona-formula-3-modifikacii.html>

3. YouControl — повне досье на кожную компанію України [Електронний ресурс] : [Веб-сайт]. – Режим доступу: <https://youcontrol.com.ua>

**УДК 336.67**

***Круш В.В.,***

*ст. викладач кафедри*

*корпоративних фінансів і контролінгу*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

**Сучасні підходи до аналізу та оцінки фінансових результатів  
діяльності підприємств**

В процесі аналізу та оцінки фінансових результатів діяльності суб'єктів бізнесу важливою складовою якісної оцінки стає інформаційна база, тобто вихідні дані для проведення аналізу та оцінки результатів фінансово-господарської діяльності. У сучасних умовах інформаційною базою для аналізу фінансових результатів підприємств та їх рентабельності є: бізнес-план; фінансовий план; форма 1 «Баланс» (Звіт про фінансовий стан); форма 2 «Звіт про фінансові результати» (Звіт про сукупний дохід); форма 3 «Звіт про рух грошових коштів»; форма 4 «Звіт про власний капітал» (Звіт про зміни у власному капіталі); податкова звітність підприємства; матеріали маркетингових та логістичних досліджень.

Методологічною основою аналізу фінансових результатів в умовах ринкових відносин та, відповідно до дотримання вимог Міжнародних стандартів фінансової звітності, є прийнятна для всіх підприємств, незалежно від організаційно-правової форми і форми власності, модель їхнього формування і використання. Тому головними завданнями аналізу та оцінки фінансових результатів суб'єктів бізнесу є: систематичний контроль обсягів прибутку, запланованих підприємством; ретроспективний аналіз для виявлення факторів впливу на формування прибутку; аналіз та оцінка ефективності розподілу прибутку; виявлення резервів збільшення прибутку або виявлення можливостей

зменшення збитків; розробка підприємницький управлінських рішень для ефективного використання виявлених резервів.

Фінансовий результат являє собою різницю між доходами та витратами, тобто це приріст або зменшення вартості власного капіталу підприємства, що утворюється в процесі його підприємницької діяльності за звітний період. Український варіант звіту про фінансові результати в усіх суттєвих аспектах відповідає вимогам МСФЗ, тому підходи до аналізу їх однакові. В цілому визнання доходів і витрат у Звіті будується на вимогах П(С)БО 15 “Дохід” та П(С)БО 16 “Витрати”. Ретроспективний загальний аналіз динаміки та структури фінансових результатів дає можливість зрозуміти: тенденції розвитку підприємства (зростання, спад); загальну наявність прибутку (збитку) та внаслідок якого виду діяльності це сталося. Такий аналіз дозволяє встановити проблемні місця фінансово-господарської діяльності підприємства та виявити проблеми, пов’язані з основним видом діяльності бізнесу, що є досить суттєвим для інвестора, керівництва та власників бізнесу. Проте, однієї лише інформації Звіту про прибутки (збитки) підприємства недостатньо для якісного аналізу фінансових результатів, тому у практичній діяльності підприємств використовуються: аналіз доходів і витрат окремо від операційної та неопераційної діяльності; інформація про структуру конкретної групи доходів та/або витрат, інформаційною базою яких є примітки до фінансової звітності, дані по рахунках бухгалтерського обліку.

Одержання бажаного фінансового результату підприємства залежить від трьох складових: обсягу реалізації, планової ціни на одинцю продукції (робіт, послуг) та витрат на виробництво та реалізації продукції (робіт, послуг), такий взаємозв’язок визначається у процесі операційного аналізу, який має назву «Витрати-Обсяг-Прибуток». Метою цього методу аналізу є пошук можливостей максимізації прибутку шляхом вибору найоптимальнішого поєднання обсягу змінних та постійних витрат [1].

Окрім традиційних математико-статистичних методів дослідження фінансових результатів Ярш П. М. і Касьянова Ю. В. у своїй науковій роботі



виділяють економічні методи, методи економічної кібернетики й оптимального програмування, методи дослідження операцій і теорії прийняття рішень. Для глибокої оцінки фінансових результатів і точнішого обґрунтування рекомендацій для покращення роботи підприємства також використовується СВР-аналіз і концепція фінансового важеля. Однак згідно з їх дослідженням, не всі з перерахованих методів можуть знайти безпосереднє застосування в рамках фінансового аналізу, оскільки для ефективного проведення аналізу треба спиратися тільки на основні фінансові інструменти. Досить актуальна та цікава інформація щодо методичних підходів аналізу фінансових результатів присутня у роботі Чмутової В. П. Наукова новизна дослідження в її роботі базується на використанні нової методики розрахунку рентабельності. Вона пропонує формувати фінансові показники діяльності підприємства на основі розрахунку рівня рентабельності за чистим грошовим потоком [3].

У процесі здійснення фінансового аналізу та оцінки результатів діяльності підприємства необхідно враховувати, що їх обсяг значною мірою залежить від облікової політики підприємства. Сучасне нормативно-правове забезпечення ведення бізнесу надає право суб'єктам бізнесу самостійно обирати деякі методи обліку, що здатні істотно впливати на формування фінансових результатів підприємств. Нині чинні нормативні-правові документи допускають такі методи регулювання прибутку суб'єктом господарювання: зміна вартісних меж віднесення необоротних активів, що спричиняє зміну суми поточних витрат і прибутку у зв'язку з різними способами віднесення їх на витрати; зміна методу переоцінки основних виробничих засобів шляхом індексації первісної вартості (від обраного методу переоцінки основних виробничих засобів залежать розмір додаткового капіталу, сума амортизаційних відрахувань, що впливають на величину фінансового результату та на зміни обсягу власного капіталу підприємства); можливість використання різних методів нарахування амортизації активної частини необоротних активів, що також призводить до можливості, за потреби, відобразити у фінансовій звітності збільшення/зменшення собівартості продукції, що безпосередньо впливає на

фінансовий результат від операційної діяльності підприємства; зміна методу визначення прибутку від реалізації продукції (на момент відвантаження продукції або момент її оплати). Тому варто зазначити, що облікова політика, сформована керівними структурами підприємства, відкриває великі можливості для вибору законодавчо дозволених методів та прийомів, які дозволяють радикально змінювати відображення фінансових результатів у звітності підприємства та при оцінці фінансового стану бізнесу.

Для створення належного забезпечення гармонізації бухгалтерського обліку доходів з міжнародними стандартами необхідна розробка системи заходів щодо створення кожним суб'єктом бізнесу власної системи фінансових індикаторів задля якісного аналізу та оцінки фінансових результатів діяльності з урахуванням особливості ведення бізнесу: організаційно-правової форми, життєвого циклу компанії, особливостей операційного і фінансового циклу підприємницької діяльності. Разом з цим, необхідним є поліпшення правових засад регулювання бухгалтерського обліку і фінансової звітності; визначення нових методичних підходів до бухгалтерського обліку доходів та витрат; удосконалення організаційних аспектів регулювання та ведення бізнесу з урахуванням вітчизняних особливостей здійснення підприємницької діяльності.

### **Список використаних джерел:**

1. Фінансовий менеджмент. Практикум :навч. посібник / Л. Д. Буряк, М. Д. Білик, О. М. Грицино та ін.; за заг. ред. А. М. Поддєрьогіна. – К.: КНЕУ, 2015.
2. Ле Х. Ф. Методичні підходи до аналізу фінансових результатів підприємства / Х. Ф. Ле // Науковий журнал.-ХНЕУ.—2013.— С. 127—129.
3. Онищенко В. Аналіз фінансових результатів підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу : - [https://www.golovbukh.ua/article/7128-analz-fnansovih-rezultatv-dyálnost-pdprimstva?ustp=W&btx=6839573#anc\\_1](https://www.golovbukh.ua/article/7128-analz-fnansovih-rezultatv-dyálnost-pdprimstva?ustp=W&btx=6839573#anc_1)

УДК 658.15:65.012

*Кучеренко В. М.,*

*Криворізький економічний інститут*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Фінансова діагностика підприємства у системі контролінгу**

В сучасних умовах розвитку вітчизняної економіки, політична та соціально-економічна нестабільність здійснюють вагомий вплив на фінансовий стан підприємств та організацій країни. Окрім зазначених макроекономічних факторів, незадовільна ситуація на вітчизняних підприємствах викликана також ендогенними чинниками, серед яких низька якість менеджменту, недостатній досвід роботи в певній сфері діяльності, відсутність узгодження стратегічних і тактичних дій тощо.

Слід зазначити, що не дивлячись на велику кількість публікацій на тему, пов'язану із діагностикою фінансового стану суб'єктів господарювання, проблема розробки ефективного механізму даного процесу в теоретично-практичному аспекті залишається не вирішеною.

Механізм фінансової діагностики діяльності сучасних підприємств та організацій має бути побудований таким чином, щоб негативний вплив різних факторів можна було виявити на ранній стадії та швидко усунути через систематичні перевірки та контроль [1].

З метою подолання наявних фінансових проблем та підтримки прийняття ефективних управлінських рішень керівники підприємств замислюються над впровадженням системи контролінгу.

У фаховій літературі досі ведуться дискусії відносно сутності контролінгу та місця фінансової діагностики в ньому. Визначення контролінгу окремими вченими пов'язано із концепцією, яку вони відстоюють (орієнтовані на інформаційну функцію; орієнтовані на функцію координації; орієнтовані на функцію контролю) [2].

Досліджуючи теоретичні джерела, присвячені контролінгу, можемо інтерпретувати контролінг як систему методів, процедур планування, обліку, контролю та антикризового управління з використанням інформаційно - методичного забезпечення прийняття управлінських рішень.

У світовій практиці існує п'ять підходів (шкіл) до аналізу фінансової звітності підприємства як основи діагностики його фінансового стану (табл.1).

Таблиця 1

### Основні підходи до фінансової діагностики у світовій практиці

Підхід/Школа	Зміст
1. Школа емпіричних прагматиків	Відбір таких показників, за допомогою яких аналітик міг виявити абсолютну платоспроможність компанії.
2. Школа статистичного фінансового аналізу	Показники, розраховані згідно даних фінансової звітності обов'язково мають порівнюватися із нормативними (граничними) значеннями.
3. Школа мультिवаріантних аналітиків	Наявність зв'язку коефіцієнтів, які характеризують фінансовий стан і ефективність діяльності компанії (наприклад, оборотність коштів в різних видах активів, запасах, дебіторській заборгованості тощо) і узагальнюючих показників фінансово-господарської діяльності (наприклад, рентабельність авансованого капіталу). Основне завдання - побудова дерева показників (приклад, методика «Дюпон»).
4. Школа аналітиків, зайнятих прогнозуванням можливого банкрутства компанії	В аналізі зроблено акцент на стратегічному аспекті (фінансовій стійкості) діяльності компанії, надаючи перевагу перспективному аналізу над ретроспективним. Цінність фінансової звітності визначається її здатністю прогнозування можливого банкрутства.
5. Школа учасників фондового ринку	Цінність звітності полягає в можливості її використання для прогнозування ефективності інвестування в різні цінні папери і ступеню ризику.

Складено автором за джерелами [3, 4, 5]

Якщо узагальнити підходи закордонних спеціалістів у галузі фінансової діагностики, то слід зазначити, що вони базуються лише на діяльності західних компаній. Тому їх застосування на вітчизняних підприємствах без адаптування до українських реалій та специфіки економічних процесів може мати небажані негативні наслідки.

Фінансова діагностика підприємства є необхідною складовою оперативного фінансового контролінгу та здійснюється з метою своєчасного

виявлення та усунення недоліків фінансової діяльності суб'єкта господарювання.

### Список використаних джерел:

1. Cherep A.V., Bugaj V. Z., Shevchenko T. G. Diagnostics of the enterprise's financial status of the basis of «weak signals». Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки. 2015. №3. С. 25-32. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vznu\\_eco\\_2015\\_3\\_6](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vznu_eco_2015_3_6)
2. Приймак С.В., Клебан О.Д. Фінансова діагностика як інструмент контролінгу. Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». Випуск 7 (25). Ч. 3. 2010. С. 26-35.
3. Ізмайлова К.В. Сучасні технології фінансового аналізу: навч.посібник. К.: МАУП. 2003. 148 с.
4. Школьник І.О., Боярко І.М., Дейнека О.В. Фінансовий аналіз: навчальний посібник / за заг. ред. Школьник І.О. К.: Центр учбової літератури. 2016. 368 с.
5. Білик М.С., Бойчук Р.М. Порівняльний аналіз та оцінка інвестиційної привабливості підприємств з використанням методів сучасного факторного аналізу. URL: [http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/38756/1/35\\_239-246.pdf](http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/38756/1/35_239-246.pdf)

**УДК 368.01**

*Левченко А.Д.,*

*студентка 6 курсу центру заочної форми навчання  
Одеського національного економічного університету*

### **Ефективне управління активами як необхідна умова фінансової стійкості банківських установ**

Активні операції складають істотну частину банківських операцій і в діяльності банків мають одне з первинних значень, оскільки є операціями, що формують доходи банків. Структура і якість активів значною мірою визначають ліквідність і платоспроможність банку, а отже, його надійність.

Від якості банківських активів залежать достатність капіталу і рівень кредитних ризиків, що приймаються, а від узгодженості активів і пасивів – обсяги і терміни.

Якість активів банку надає вплив на всі аспекти банківських операцій. Якщо позичальники не платять відсотки за своєю позикою, чистий прибуток банку буде зменшений. У свою чергу, низькі доходи (чистий прибуток) може стати причиною недоліку ліквідності. При нестачі готівки банк повинен збільшувати свої зобов'язання просто для того, щоб сплатити адміністративні витрати і відсотки за своїми наявними позиками.

Нестабільний (низький) чистий прибуток також робить неможливим збільшення капіталу банку. Погана якість активів безпосередньо впливає на капітал. Якщо передбачається, що позичальники не сплатять основні суми своїх боргів, активи збільшують свою цінність і капітал зменшується. Дуже велике число непогашених позик є найпоширенішою причиною неплатоспроможності банків.

Згідно із законом «Про банки та банківську діяльність», активи банку – це накопичені протягом діяльності банку ресурси, які в майбутньому приносять економічну вигоду і призводять до припливу грошових коштів в банківську установу.

У всьому світі рівень ефективності управління та аналізу активами розглядається як один з найважливіших чинників підвищення стабільності, надійності, ліквідності та прибутковості діяльності. В умовах жорсткої конкуренції, що супроводжує розвиток ринкової економіки, необхідно постійно удосконалювати системи та форми управління активами, швидко оволодівати нагромадженими в теорії та практиці знаннями, знаходити нові неординарні рішення в динамічній ситуації. Лише такий підхід до управління забезпечує виграш у конкретному середовищі або, принаймні, нормальні умови розвитку організації. Банківська діяльність у сучасному світі – одна з найбільш конкурентних, тому успіх і життєдіяльність банку істотно визначається рівнем управління.

Ураховуючи особливості функціонування банківської системи України, вітчизняні фахівці розробили власну методику управління та аналізу активами банків, яка відрізняється відносною простотою, обмеженою кількістю показників, що беруться до уваги, і рівнем їх значимості для наших умов.

За цією методикою надійність банків визначається з урахуванням чотирьох головних показників: питомої ваги проблемних кредитів в активах банку; коефіцієнта миттєвої ліквідності; відношення високоліквідних активів до поточних пасивів; відношення відкритої валютної позиції.

Незважаючи на певну відмінність методик, оцінених показників та об'єктів дослідження, всі управлінські системи, які використовуються в банківській системі, призначені для надійності, стійкості та ліквідності банків. Високий рівень конкурентоспроможності досягається лише за наявності конкурентного середовища. Навіть при високій якості активів, відповідній дохідності та ліквідності банк може мати низький конкурентний статус, зумовлений низкою об'єктивних та суб'єктивних причин.

З одного боку, високий рівень надійності значною мірою залежить від ефективної системи ціноутворення, якості та повноти послуг, які, у свою чергу, можна поліпшити лише за відповідного фінансового становища банку. З другого – високий рівень надійності банку може бути результатом зусиль головних акціонерів, а не наслідком попередньої ефективної діяльності. За таких обставин висока надійність банку швидко перетвориться на свою протилежність. Узгоджена характеристика досягнутої і потенційної конкурентоспроможності дає змогу банку чітко усвідомити своє місце на ринку і вжити запобіжних заходів, спрямованих на подолання впливу негативних чинників та ефективно використання резервів і позитивних тенденцій.

Запропоновані характеристики досягнутої та потенційної конкуренції дають змогу визначити ринкове становище банку і сформулювати ефективну стратегію подальшого розвитку на ґрунтовній аналітичній базі.

На даний момент нові підходи до управління та аналізу активів залежать від якості активів. Якість активів визначається їх ліквідністю, обсягом ризикових

активів, питомою вагою критичних і неповноцінних активів, обсягом активів, які приносять дохід.

Для забезпечення властивості банку кожен день відповідати за своїми зобов'язаннями структура активів банку повинна відповідати якісним вимогам ліквідності.

До складу ліквідних активів входять усі кредити, видані кредитною організацією в національній і іноземній валюті.

Таким чином, установлюючи раціональну структуру активів, банк повинен виконувати вимоги до ліквідності, відповідно мати достатній розмір високоліквідних, ліквідних та довгостроково ліквідних коштів по відношенню до зобов'язань з обліком їх строків, сум і типів і виконувати нормативи миттєвої, поточної і довгострокової ліквідності. Ці нормативи використовуються у процесі управління активами.

Найголовніше для побудови раціональної структури активів банку – виконувати співвідношення між ліквідними і сумарними активами.

### **Список використаних джерел:**

1. Карчева Г.Т., Карчева О.Я. Ефективне управління активами і пасивами – необхідна умова фінансової стійкості банку // Науковий вісник ЧДІЕУ. - 2012. - № 1. – С. 240-249.
2. [Ковтун М. В.](#) Механізм формування та реалізації кредитної політики банку. [Економіка. Управління. Інновації.](#) - 2014. - № 1. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui\\_2014\\_1\\_52](http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2014_1_52)
3. Рогожнікова Н.В. Основні тенденції та особливості кредитної політики комерційних банків. Вісник університету банківської справи Національного банку України. - 2013. - № 2(17). - С. 45-49.



УДК 368.01

*Левчук Ю.А.,**студентка 42 гр.**Одеський національний економічний університет*

### **Оптимизация финансовой структуры капитала на примере ООО «АТЬ-Маркет»**

На современном этапе развития экономики любая компания функционирует в жесткой конкурентной среде. В этих условиях эффективность работы компании, особенно в долгосрочной перспективе, предполагающей не просто выживание на рынке, а обеспечение высоких темпов развития и повышение конкурентоспособности, во многом зависит от особенностей формирования финансовой структуры капитала компании.

Финансовая структура капитала — это структура основных источников средств, т. е. соотношение собственного и заемного капитала. Финансовый капитал предприятия состоит из собственного и заемного. Собственный капитал — нераспределенная прибыль, резервный капитал, различные фонды.

Заемный капитал в структуре капитала предприятия состоит из кратко- и долгосрочных обязательств.

Один из способов максимизации стоимости компании — за счет воздействия на структуру пассивов организации. Данный способ представляет основной интерес в системе управления стоимостью как механизм формирования оптимальной структуры источников финансирования активов компании, которые в дальнейшем будут генерировать дополнительный денежный поток для предприятия [1].

Оптимальная структура капитала выражает такое соотношение использования собственного и заемного капитала, при котором обеспечивают наиболее эффективную взаимосвязь коэффициентов рентабельности собственного капитала и задолженности и тем самым максимизируют рыночную стоимость корпорации [2].

Рассмотрим оптимизация структуры капитала компании по критерию доходности собственного капитала. Расчет оптимальной структуры капитала проведем на базе многовариантного расчета на примере общества с ограниченной ответственностью «АТБ-МАРКЕТ»

Предприятие располагает собственным капиталом в 500 тыс. грн. [3] и предполагает увеличить объем продаж за счет привлечения заемных средств. Рентабельность активов равна 13%. Минимальная процентная ставка за банковский кредит – 12%. Требуется установить, при какой структуре капитала будет достигнут наибольший прирост рентабельности собственного капитала.

Таблица 1

Вариантные расчеты чистой рентабельности собственного капитала при различных значениях коэффициента задолженности.

№	Показатель	Вариант						
		I	II	III	IV	V	VI	VII
1	Собственный капитал, тыс. грн.	500	500	500	500	500	500	500
2	Объем заемного капитала, тыс. грн.	–	125	250	500	625	750	1000
3	Общий объем капитала (стр. 1 + стр. 2), тыс. грн.	500	625	750	1000	1125	1250	1500
4	Коэффициент активов (ЗК/СК)	–	0,25	0,5	1	1,25	1,5	2
5	Рентабельность активов (Активы = Пассивы), %	13,2	13,2	13,2	13,2	13,2	13,2	13,2
6	Минимальная ставка процента за кредит, %	–	12	12	12	12	12	12
7	Процентная ставка за кредит с учетом премии за риск, %	–	12	12,5	13	13,5	14	14,5
8	Бухгалтерская прибыль с учетом процентов за кредит: (стр. 3 × стр. 5: 100), тыс. грн.	66	82,5	99	132	148,5	165	198
9	Сумма процентов за кредит (стр. 2 × стр. 7 : 100), тыс. грн.	–	15	31,25	65	84,375	105	145
10	Бухгалтерская прибыль без суммы процентов за кредит (стр. 8 – стр. 9), тыс. грн.	66,00	67,50	67,75	67,00	64,13	60,00	53,00
11	Ставка налога на прибыль, доли единицы	0,18	0,18	0,18	0,18	0,18	0,18	0,18
12	Сумма налога на прибыль (стр. 10 × стр. 11), тыс. грн.	11,88	12,15	12,20	12,06	11,54	10,80	9,54

13	Чистая прибыль (стр. 10 – стр. 12), тыс. грн.	54,12	55,35	55,56	54,94	52,58	49,20	43,46
14	Чистая рентабельность собственного капитала (стр. 13 : стр. 1 × 100)	10,82	11,07	11,11	10,99	10,52	9,84	8,69
15	Прирост чистой рентабельности собственного капитала, %	–	0,25	0,04	-0,12	-0,47	-0,68	-1,15

Как следует из приведенных данных, наибольший прирост чистой рентабельности собственного капитала (0,25%) был получен в варианте II. В дальнейшем прирост отсутствует и новые заимствования нецелесообразны. Необходимое условие прироста данного показателя – превышение рентабельности активов над средним значением процентной ставки за кредит. Именно такой максимальный результат получен в варианте II (13,2% > 12%). Таким образом, проведение многовариантных расчетов с использованием параметров позволяет установить оптимальную структуру источников средств корпорации, которая приводит к максимизации прироста чистой рентабельности собственного капитала.

### Список использованной литературы:

1. Valuation of Enterprise (Business) / A.G. Gryaznov, M.A. Fedotov, M.A. Eskinarov, T.V. Tazihina, E.N. Ivanova, O.N. Shcherbakov. - М.: INTERREKLAMA, 2003. - 544 p. – URL: <https://naukovedenie.ru/PDF/37EVN116.pdf>.
2. Борисова, О.В. Оптимизация структуры капитала коммерческих предприятий: Монография - М.: РИА "ВивидАрт", 2014 - 148с: [https://studme.org/1494092823075/finansy/modeli\\_otsenki\\_optimalnoy\\_struktury\\_kapitala](https://studme.org/1494092823075/finansy/modeli_otsenki_optimalnoy_struktury_kapitala).
3. YouControl – 2019. – URL: [https://youcontrol.com.ua/ru/catalog/company\\_details/30487219/](https://youcontrol.com.ua/ru/catalog/company_details/30487219/).

**УДК 368.01**

**Марач В.П.,**

*студентка 6 курсу факультету фінансів,*

*банківської справи та страхування*

*Одеського національного економічного університету*

### **Фінансова стійкість підприємств в Україні**

Фінансова стійкість підприємства полягає у його здатності вистояти,

протистояти і адаптуватися до дії екзогенних та ендогенних чинників. Багато науковців погоджуються з тим, що фінансова стійкість - це властивість підприємства, яка відображає в процесі взаємодії зовнішніх і внутрішніх чинників досягнення стану фінансової рівноваги і його здатність розвиватися. З даного визначення чітко випливає, що на фінансову стійкість підприємства впливають зовнішні і внутрішні чинники, ступінь впливу яких залежить від кон'юнктури фінансового ринку і зміни економіко-політичної ситуації в країні.

На фінансові рішення, прийняті керівниками суб'єктів господарювання, впливають такі зовнішні чинники, як: стан економіки; фінансова політика держави; законодавчо-нормативна база; державне фінансове регулювання; дії конкурентів; дії постачальників та поведінка споживачів; дії фінансових посередників; дії інвесторів; рівень соціально-культурного розвитку; соціальні, культурні та екологічні чинники. Склад внутрішніх чинників обумовлений внутрішнім середовищем суб'єктів господарювання та визначається їх виробничим, фінансово-господарським, кадровим потенціалом, технологічним забезпеченням, отриманими результатами [1].

Багато джерел надають різні класифікації чинників, а саме їх класифікують за такими ознаками: за місцем виникнення (зовнішні, внутрішні); за важливістю результату (основні, другорядні); за структурою (прості, складні); за масштабом впливу (одноосібні, багатоосібні); за можливістю прогнозування (прогнозовані, умовно прогнозовані, негативні, нульові, позитивні); за ступенем впливу на діяльність підприємства (динамічні, короткочасні); за ймовірністю реалізації (високі, середні, малі); за часом дії (постійні, тимчасові). Але, з нашої точки зору, на сьогодні відсутнє повне комплексне та системне їх відображення. Тому, вельми важливим питанням є проблема виявлення системи факторів, що впливають на фінансову стійкість підприємства.

Зовнішні фактори, невіддільні волі підприємства, і внутрішні, залежні від організації його роботи, класифікуються за місцем виникнення. Для ринкової економіки характерне і необхідне активне реагування управління підприємством на зміну зовнішніх і внутрішніх факторів.

В цілому можна сказати, що фінансова стійкість - це комплексне поняття, що володіє зовнішніми формами прояву і формується в процесі всієї фінансово-господарської діяльності, що знаходиться під впливом безлічі різних факторів.

Зовнішні чинники впливу в більшості випадків не підлягають регулюванню зі сторони керівників певного підприємства задля забезпечення фінансової стійкості. Для структурування зовнішнього середовища доцільно використати методикою Т.Е.М.Р.Л.Е.С. (Technology, Economics, Market<sup>^</sup> Politics, Laws, Ecology, Society) [2]. Основні чинники зовнішнього середовища та їх групування за цієї методикою наведено в табл. 1.1.

Чинники 1 рівня - це базові або основні чинники, які виникають через дію чинників нижчого рівня (2 і 3 рівень), також через взаємодію зі системою виступають генератором дрібних чинників. До базових чинників можна віднести: фазу економічного розвитку системи; стадію життєвого циклу підприємства.

Фаза економічного циклу розвитку економічної системи є базовим зовнішнім чинником, що впливає на фінансову стійкість підприємства. Залежно від фази економічного розвитку системи, будуть різними темпи реалізації продукції, виробництва, їх співвідношення, рівень інвестицій підприємства у товарні запаси, доходів підприємства та населення.

Таблиця 1

Основні чинники зовнішнього середовища за методикою Т.Е.М.Р.Л.Е.С.

Група чинників	Основні чинники групи	Напрямок аналізу чинників
Економічно-соціальні	<ul style="list-style-type: none"> <li>- темпи розвитку національної економіки;</li> <li>- рівень галузево-регіонального розвитку;</li> <li>- динаміка і кон'юнктура ринку;</li> <li>- темп інфляції;</li> <li>- рівень безробіття;</li> <li>- державна політика у питаннях формування ціноутворення та розміру мінімальної заробітної плати;</li> <li>- швидкість зростання доходів громадян;</li> <li>- рівень та динаміка освіти та культури населення;</li> <li>- чисельність та структура населення.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- оцінка попиту і пропозиції на цільовому ринку;</li> <li>- чутливість підприємства до вартості позикового капіталу;</li> <li>- аналіз тенденцій фондового та валютного ринку;</li> <li>- оцінка внутрішньогалузевої конкуренції;</li> <li>- опрацювання статистичних даних країни задля оцінки макроекономічних показників (рівень безробіття, рівень зайнятості, ВВП, ВНР тощо);</li> <li>- вплив структури населення на діяльність суб'єкта господарювання.</li> </ul>

Ситуаційно-політичні	- політична ситуація; - рівень політичної стабільності; - рівень корупції; - адміністративні перешкоди; - система забезпечення і охорони прав власності.	- очікування рішень посадових осіб; - вплив реформ та програм уряду на діяльність підприємства; - оцінка політичних змін у країні.
Нормативно-правові	- нормативно-правове забезпечення у сфері трудових відносин та динаміка їх змін; - нормативно-правові акти у питаннях регулювання господарської діяльності; - законодавство в сфері оподаткування.	- дослідження змін і тенденцій, як на рівні держави, так і на місцевому рівні, які прямо чи опосередковано можуть вплинути на діяльність підприємства; - оцінка впливу чинного законодавства на рівень конкуренції на ринку.
Технологічні	- розвиток нових технологій та можливість їх запровадження на підприємстві; - новітні стандарти техніки та обладнання.	- аналіз можливостей підприємства вводити у виробничий процес новітні технології; - оцінка можливості запровадження нових методів отримання, зберігання та оброблення інформації.
Екологічні	нормативно-правове забезпечення та стандарти у сфері охорони здоров'я та екологічної безпеки.	- аналіз впливу підприємства на екологію регіону; - оцінка діяльності конкурентів в екологічній сфері.

Так, у сучасному посткризовому становищі України, коли темпи реалізації продукції ще не досягнули докризового обсягу і відрізняються від темпів її виробництва, підприємства, оцінюючи наявні ризики, не здійснюють інвестування і не залучають інвестицій для зміщення виробничих потужностей. Отже, ліквідність підприємств та їх платоспроможність залишається на низькому рівні, що неодмінно негативно позначиться на фінансовій стійкості підприємства.

#### Список використаних джерел:

1. Schinasi G.J. Safeguarding financial stability: theory and practice. - Washington, D.C.: International Monetary Fund, 2005. 60.
2. Mishkin F.S. Global Financial Instability: Framework, Events, Issues [Electronic resource] / Journal of Economic Perspectives. - 2012. - № 4. - Mode of access: <http://www.cepr.org/gei/6rep2.htm>

УДК 368.01

*Мельник В.В.,*

*студентка 6 курсу центру заочної форми навчання  
Одеського національного економічного університету*

### **Фінансовий менеджмент страхової компанії**

Фінансове управління є найважливішою складовою частиною менеджменту взагалі. Як вже було зазначено, для управління характерні наявність суб'єкта та об'єкта управління, а також принципів, форм і методів управління. У свою чергу страхова компанія як об'єкт управління теж є системою, що складається з взаємозалежних елементів. При цьому дуже важливо розуміти, що ці елементи обумовлюють один одного і впливають один на одного. Отже, фінансовий менеджмент – це управління фінансами господарюючих суб'єктів, фінансовий аналіз, планування, а також знаходження і розподіл капіталу. Він охоплює всі основні сфери фінансів, розповсюджується на всі сегменти фінансового ринку і є складовою частиною управлінської діяльності.

Страховий менеджмент, як загальний, так і фінансовий, вимушений мати справу з ризиком браку зібраної страхової премії і сформованого страхового фонду на майбутні виплати за укладеними договорами страхування, тобто з ризиком неплатоспроможності. Цей ризик є специфічним для страхового бізнесу. З урахуванням цієї специфіки фінансовий менеджмент в страховому бізнесі можна визначити як управління залученими і власними фінансами для досягнення стратегічної мети бізнесу при дотриманні нормативних вимог до фінансової стійкості страхової компанії.

Менеджери страхових компаній мають вирішувати низку проблем (відсутність чіткого стратегічного бачення, низький рівень автоматизації, персонал та корпоративна культура, фінансове управління тощо), що вимагає системного підходу до управління страховою компанією. Для цього можуть бути використані різні інструменти управління.[1, с.351]

Щоб успішно використовувати ці кошти, топ-менеджери повинні знати їх і вміти творчо застосовувати для управління своєю компанією, яка суттєво відрізняється від інших. Концепція системного менеджменту передбачає:

- оволодіння багатством інструментарію управління;
- знання стадії розвитку конкретного страховика, її особливостей і «хвороб росту»;
- творче застосування інструментарію відповідно до особливостей організації;
- створення своєї парадигми менеджменту.

З урахуванням змісту і принципів фінансового менеджменту формуються його цілі і завдання. Зміст політики управління окремими аспектами фінансової діяльності підприємства в значній мірі залежить від обраних цілей і завдань фінансового менеджменту.

Завдання фінансового менеджменту страхової компанії впливають з його стратегічної мети. Надійність страхового захисту визначається фінансовою стійкістю страховика і повнотою страхової виплати відповідно до умов договору страхування. Тоді основні завдання фінансового менеджменту в страхуванні можна сформулювати наступним чином.

1. Фінансове планування на основі прийнятої стратегії розвитку.
2. Формування і використання статутного капіталу відповідно до вимог чинного страхового законодавства та в розмірі, достатньому для виконання прийнятих страхових зобов'язань.
3. Встановлення вартості страхових послуг, адекватної прийнятою на страхування ризиків і планованим власним витрат компанії.
4. Формування і розміщення страхових резервів відповідно до чинного страховим законодавством і додатковими вимогами до зворотності і ліквідності.
5. Контроль за витратами компанії, насамперед, за відповідністю рівня страхових виплат структурі страхових тарифів.
6. Контроль за поточним станом платоспроможності компанії і його відповідністю вимогам законодавства. [2, с.62-71]



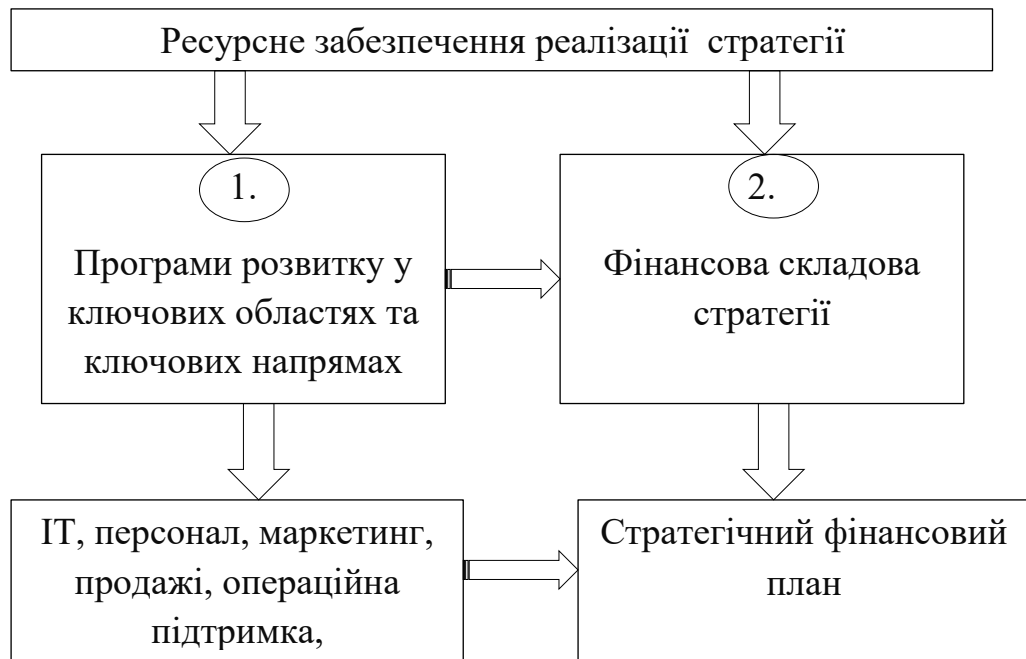


Рис. 1 Взаємозв'язок стратегічних програм та фінансових ресурсів для їх реалізації

Поряд з традиційними методами тонування, калькуляції, бюджетування, фінансового аналізу та контролю, фінансовий менеджмент в страховому бізнесі повинен застосовувати методи математичної статистики, теорії ймовірності та дослідження операцій. Особливу роль у фінансовому менеджменті страхового бізнесу грають експертні висновки щодо оцінки прийнятих на страхування ризиків та оцінки збитків від страхових випадків, що складаються технічними, медичними, фінансовими та юридичними експертами. Найважливішою особливістю інструментарію страхового фінансового менеджменту є системність його застосування, оскільки тільки поєднання різних методів та інструментів дозволить отримати об'єктивну інформацію для прийняття фінансового рішення.

#### Список використаних джерел:

1. Базилевич В.Д., Базилевич К.С. Страхова справа. – 6-те вид., стер. – К.: Знання, 2008. – 351 с.
2. Ткаченко Н. В. Новітні підходи до оцінки платоспроможності страхових компаній в рамках Solvency II / Н. В. Ткаченко // Банківська справа. – 2010. – № 4. – С. 62–71.

УДК 368.01

*Мітішова І.С.,*

*студентка 41гр.*

*Одеський національний економічний університет*

**Перестраховання ризиків за видами страхування страхової компанії  
«АСКА»**

Перестраховання є найважливішим сегментом міжнародного ринку страхування. Виникнення перестраховання як системи перерозподілу страхових ризиків і збитків було історично обумовлене розвитком світового господарства, появою нових об'єктів страхування та пошуком страховиками нових форм і методів їх страхового захисту на якісно новій фінансовій основі. Страхові компанії здатні виконувати свої безпосередні функції лише за умови створення багаторівневої системи страхового захисту, яка неможлива без застосування перестраховання.

Перестраховання – це окремий інститут всередині страхування, в якому склалася власна термінологія. Базові теоретичні поняття є спільними як для внутрішнього, так і для іноземного перестраховання.

В Україні перестраховання тільки починає розвиватися. Історично склалося так, що перші операції з перестраховання почали здійснюватися вітчизняними страховими компаніями лише з початку 90-х років ХХ століття. Як наслідок – перестраховання є найменш дослідженою сферою діяльності для українських страховиків.

Динаміка виплат з іноземного перестраховання у 2018 році знову ж таки демонструє позитивну тенденцію: українські страховики і перестраховальники більш професійно стали підходити до диверсифікації своїх ризиків, в наслідок чого частка виплат пере страховиків-нерезидентів в цьому році зросла на 80% і майже зрівнялася з рівнем виплат перестраховиків-резидентів.

Внаслідок фінансово-господарської діяльності Товариства у звітному 2018 році, ПрАТ «УАСК АСКА» від страхової, фінансової та іншої діяльності отримала позитивний результат, а саме: прибуток у розмірі 2 885 тис грн.

(табл.1)

Таблиця 1

Показники діяльності ПрАТ «УАСК АСКА» з видів добровільного страхування у 2018 р.

Види страхування	Страхові отримані премії,	Страхові премії, передані з перестраховування	Страхові виплати/відшкодування:	Страхові виплати, компенсації перестраховисами
Страхування від нещасних випадків	3 297	32	1 214	-
Медичне страхування (безперервне страхування здоров'я)	53 664	2 363	46 792	-
Страхування здоров'я на випадок хвороби	1 699	-	273	-
Страхування залізничного транспорту	117 510	109 286	1 188	1 132
Страхування наземного транспорту (крім залізничного)	63 188	6 940	41 253	1 707
Страхування повітряного транспорту	65	-	-	-
Страхування водного транспорту (морського внутрішнього та інших видів водного транспорту)	152	17	-	-
Страхування вантажів та багажу (вантажобагажу)	45 507	16 751	21	-
Страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ	201 803	186 327	11 033	3 258
Страхування майна (іншого, ніж передбачено пунктами 7-12)	182 062	152 218	141 000	140 776
Страхування цивільної відповідальності власників наземного транспорту (включаючи відповідальність перевізника)	3 141	-	678	-
Страхування відповідальності перед третіми особами (іншої, ніж передбачена пунктами 12 - 14 цієї статті)	111 594	90 295	126	-
Страхування фінансових ризиків	7 998	7 698	-	-
Страхування медичних витрат	9 766	155	1 781	-

Страхування сільськогосподарської продукції	17 543	8 125	-	829
<b>Всього:</b>	<b>818 989</b>	<b>580 207</b>	<b>245 359</b>	<b>147 702</b>

Складено автором згідно «фінансової звітності страхової компанії АСКА»[2]

З таблиці 1 видно, що ризики, пов'язані із страхуванням життя передаються в перестраховування в основному нерезидентам. По видах страхування окрім страхування життя набагато більша частина ризиків перестраховується на внутрішньому ринку. Знову вважаю доречним

підкреслити, що обсяг зобов'язань по виплатах не відповідає рівню платоспроможності наших компаній, особливо з таких видів страхування як страхування майна та фінансових ризиків, а темпи росту частки перестраховування з цих видів за кордоном є недостатніми з огляду на стрімкий зріст вартості об'єктів, що передаються у страхування.

Таким чином «страхова компанія АСКА» є фінансово надійною страховою компанією, яка здатна вдосконалювати перестраховування ризиків за видами страхування та вчасно покривати ризики перестраховування.

На підставі проведеного аналізу було зроблено такі висновки, щодо проведеного аналізу іноземного перестраховування в Україні, українські страховики все менше прагнуть перестраховувати ризики за кордоном, де-факто це перший сигнал, який демонструє зниження ринку та стійкої тенденції класичного перестраховування та сьогодні в Україні вихідне іноземне перестраховування розвинуте значно більше ніж вхідне, а це означає, що вітчизняна економіка недоотримає фінансових надходжень, в тому числі в іноземній валюті.

#### **Список використаних джерел:**

1. Кнейслер О. В. Ринок перестраховування України: теоретико-методологічні домі: монографія.– К.: Центр учбової літератури, 2012. – 33 с.14.
2. URL– <https://www.bestreferat.ru/referat-235482.html>

**УДК 336.6**

*Мотовіліна Г.В.,*

*Одеський національний економічний університет*

#### **Фактори фінансової стійкості страхових компаній в сучасних умовах**

Страхова діяльність має багато відмінностей від інших видів підприємницької діяльності. Головним чином це проявляється в відповідальності страховика щодо виконання прийнятих зобов'язань перед своїми клієнтами-страхувальниками.

В умовах ринку метою діяльності господарюючого суб'єкта є отримання прибутку, яке є джерелом фінансових ресурсів. Зміна фінансових ресурсів

опосередковано розподільчою функцією фінансів, перетворюючи фінансову стійкість в один з індикаторів дотримання певного кола вартісних пропорцій, при зміні яких в ході розподільного процесу змінюється і стан фінансових ресурсів, якщо він відокремлений, виділений з середовища. Але таке відокремлення завжди діалектично суперечливим: з одного боку, воно повинно бути достатнім для забезпечення економічної свободи, а з іншого боку, не надмірним, щоб не ускладнювати необхідну реакцію на зміну середовища. Виділяють дві ознаки фінансової стійкості: платоспроможність і наявність фінансових ресурсів для розвитку підприємства[1].

Страхова компанія є суб'єктом ринку, і перед нею також стоїть проблема забезпечення фінансової стійкості. Для вивчення впливу факторів на стійкість страхової організації їх необхідно попередньо класифікувати. У зарубіжному страховому менеджменті активно використовується класифікація факторів за можливості управління ними (які піддаються і не піддаються управлінню). При цьому прийнято виділяти так зване "ядро" керованих факторів, інші керовані чинники та ринкові (частково керовані і некеровані) фактори [3]. До "ядра" відносяться: страховий продукт, система організації продажів і формування попиту, гнучка система тарифів і власна інфраструктура страховика. Інші керовані чинники: матеріальні, фінансові і трудові ресурси страхової компанії. Частково керовані ринкові чинники: ринковий попит, конкуренцію, інфраструктуру страхової компанії, ноу-хау в страхових послугах. До некерованим ринковим чинникам відносять державний устрій і політичну систему, соціально-етичне оточення, кон'юнктуру світового страхового ринку. З позиції теорії систем фактори, що впливають на фінансову стійкість страхової компанії, можна поділити на внутрішньо-системні (внутрішні) і позасистемні (зовнішні). Найважливішими серед внутрішніх чинників є стійкість страхового портфеля і стійкість інвестиційного портфеля. Найважливішим зовнішнім фактором є стан ринку як макросистеми. За теорією Дж. Неймана і О. Моргенштерна, ринкові процеси характеризуються крайньою невизначеністю і нестійкістю [2]. Подібна нестійкість властива і страхового ринку, хоча її прояв і

має деякі особливості. В даний час динаміка циклу на страховому ринку Європи має характер пульсації з періодом 6-9 років, причому цей період має тенденцію до скорочення. Феномен страхового циклу визнаний в даний час європейськими фахівцями однією з найбільш серйозних проблем в теорії страхування.

В ряду зовнішніх факторів економічного характеру, які суттєво впливають на фінансову стійкість страхової компанії, необхідно назвати динаміку банківського відсотка, рівень інфляції, стан ринку цінних паперів і систему оподаткування. Необхідно враховувати також можливий вплив факторів неекономічного характеру[4].

Найважливішим показником фінансової стійкості страхової організації, її надійності є платоспроможність, стан активів компанії. Страхова організація має як зовнішні (страхові і нестрахові), так і внутрішні (перед власниками, співробітниками і т.д.) фінансові зобов'язання. Гарантією виконання страховиком грошових зобов'язань є перевищення активів над прийнятими зобов'язаннями, ця сума називається маржою платоспроможності. Страхова компанія є фінансово стійкою, якщо витримує нормальне співвідношення між власними та залученими капіталами. Важливим фактором, що характеризує фінансову стійкість страхової організації, є також рентабельність страхових операцій (Р), яка виражається відношенням балансового прибутку до дохідної частини:  $P = \text{Балансовий прибуток} / \text{Дохід} \times 100\%$ .

Однак, на відміну від інших господарюючих суб'єктів, в страхових організаціях дохід не створюється, а формується прибуток за рахунок перерозподілу коштів страхувальників. Тому більш коректним буде визначати рентабельність страхових операцій як показник рівня прибутковості, то є як відношення загальної суми прибутку за певний період до сукупної суми платежів за той же період:

$$D = \Sigma \text{БП} / \Sigma \text{СП},$$

де D - дохідність;  $\Sigma \text{БП}$  - сума балансового прибутку за рік, грн.;  $\Sigma \text{СП}$  - сукупна сума страхових платежів за рік, грн[5].

Однією з умов виконання страховиком своїх зобов'язань є його фінансова стійкість і платоспроможність. Якщо фінансова стійкість говорить про здатність страхової організації виконувати свої зобов'язання всім наявним у неї капіталом, то платоспроможність - про здатність виконати зобов'язання в будь-який момент часу. Стан стійкості або нестійкості страхової компанії формується під впливом внутрішньо системних і позасистемних чинників, різних за характером (економічні, політичні, демографічні, іт.д.) і за ступенем їх впливу. Класифікація факторів, що визначають фінансову стійкість страхової компанії, може бути корисною і при розробці методології регулювання стійкості страховика.

#### **Список використаних джерел:**

1. Мірошніченко Я. С. Аналітичний огляд фінансових ризиків за 2018 рік / Мірошніченко Я. С., 2019. – 25-49с.
2. НейманДж. Теорія ігор і економічна поведінка / НейманДж., Моргенштерн О., 2009. – 156-175с.
3. Нікуліна М.М. Страхування. Наук. посібник / Нікуліна М.М., Березина С.В., 2017.
4. Журавка О.С. Аналіз сучасного стану страхового ринку України / Журавка О.С. // Ефективна економіка. – 2017. – №3.
5. Яшина Н.М. Страховий портфель як основа забезпечення фінансової стійкості страхової організації / Яшина Н.М. // Фінанси і кредит. – 2016. – №20. – С. 84–87.

**УДК 658.15**

*Недосип В.О.,*

*Барабась Д.О.*

*к.е.н, доцент кафедри менеджменту*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

#### **Фінансовий контролінг як ефективний інструмент забезпечення**

#### **конкурентоспроможності підприємства**

Фінансова стабільність є однією із найвагоміших умов стійкості підприємства та його розвитку в сучасних мінливих умовах з високим ступенем

невизначеності. На жаль, традиційні методи управління фінансами можуть не давати вичерпну інформацію про фінансовий стан підприємства. У зв'язку з цим сучасні організації мають впроваджувати принципово нові інструменти, які здатні інтегрувати планування, аналіз, контроль та процеси обробки фінансової інформації.

Фінансовий контролінг – це контролююча система, що забезпечує концентрацію контрольних дій на найбільш пріоритетних напрямках фінансової діяльності підприємства, своєчасне виявлення відхилень фактичних її результатів від прогнозованих та прийняття оперативних управлінських рішень, що забезпечують її нормалізацію [2]. Такий контролінг, маючи на меті оптимізації економічної діяльності, орієнтований в часі на сьогодні і майбутнє, тоді як, наприклад, фінансовий облік - на минуле і сьогодні, виконуючи функцію контролю. Фінансовий контролінг спрямований на інформаційну підтримку фінансових рішень, які передбачають використання аспектів бюджетування, планування та прогнозування, управлінського обліку, діагностики фінансового стану, управління відносинами з інвесторами та фінансовими ризиками підприємства, внутрішнього контролю, які в сукупності забезпечують координацію окремих підсистем управління й зорієнтовані на оптимізацію прийняття обґрунтованих фінансових рішень і зростання вартості компанії. Тож використання контролінгу дозволяє своєчасно інформувати керівництво організації щодо стану, проблем, їх причин, наслідків та можливих шляхів вирішення. Саме напрацювання такої інформаційної підтримки для топ-менеджменту дозволяє забезпечити стабільне функціонування та розвиток підприємства, що сприяє підвищенню його конкурентоспроможності.

Сьогодні думки науковців різняться стосовно виділення переліку функцій фінансового контролінгу. Переважна більшість виділяє інформаційні функції контролінгу. Серед інших функцій, щодо яких автори не мають єдиної думки, планування, облік, аналіз, контроль та координація [1, с.88]. Таким чином, переслідуючи досягнення поставлених підприємством цілей, контролінг виконує наступні функції: координація управлінської діяльності щодо досягнення цілей



підприємства; інформаційна і консультаційна підтримка прийняття управлінських рішень; створення і забезпечення функціонування загальної інформаційної системи управління підприємством; забезпечення раціональності управлінського процесу. Імплементція даних функцій та завдань контролінгу дозволяє відслідковувати можливості та загрози щодо досягнення підприємством його стратегічних цілей та створює передумови для нарощування його конкурентоспроможності.

Фінансовий контролінг передбачає ефективну реалізацію таких процедур:

- забезпечення прийняттого рівня платоспроможності та ліквідності підприємства;
- контроль грошового потоку;
- формування прогнозованих балансів і бюджетів;
- формування системи фінансових показників;
- моніторинг найбільш значущих фінансових індикаторів;
- удосконалення системи управління з урахуванням відхилень фінансових показників.

Формування системи фінансового контролю включає наступні етапи:

1. Встановлення об'єкту контролінгу.
2. Конкретизація видів та сфер контролінгу.
3. Визначення системи ключових показників, що будуть відслідковуватися, та їх ранжування за значущістю [3, с.224].

Успішне впровадження системи фінансового контролінгу на підприємстві дозволяє попередити ряд проблем та вирішити наступні завдання: скорочення неконтрольованої дебіторської заборгованості; ідентифікація недоліків управління витратами; виявлення недоліків системи фінансової звітності; скорочення неконтрольованої дебіторської заборгованості; запобігання нестачі оборотних коштів; підвищення платіжної дисципліни зокрема та конкурентоспроможності підприємства в цілому [4, с.176].

Таким чином, забезпечення стабільного функціонування та високих темпів розвитку підприємства в умовах висококонкурентного середовища визначається

його фінансовою стійкістю та потенціалом, що в свою чергу неможливі без якісного управління фінансами. Впровадження системи фінансового контролінгу дозволяє ефективно організувати фінансову діяльність підприємства, запобігаючи виникненню кризових явищ, та підвищити його конкурентоспроможність.

#### **Список використаних джерел:**

1. Васильєва Т.А. Фінансовий контролінг як інструмент управління економічними процесами на підприємстві / Т.А. Васильєва, О.В. Рябенков. – Вісник Української академії банківської справи, 2014. – Вип №1(36).– С. 84-90.
2. Майер Э. Контроллинг как система мышления и управления: пер. с нем. / Э. Майер. – Москва: Финансы и статистика, 1993. – 96 с.
3. Зборовська О.М. Особливості побудови системи фінансового контролю на підприємстві / О.М. Зборовська, О.Д. Годес // Теоретичні та практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2013. – Вип №1. – С. 222-225.
4. Погорелов І.М. Фінансовий контролінг як основа ефективного управління фінансами підприємства / І.М. Погорелов, А.В. Сахно. – Вісник КПІ, 2009. – Вип. №34. – С. 173-177.

**УДК 368.01**

*Осипова В.П.,*

*студентка 6 курсу центру заочної форми навчання  
Одеського національного економічного університету*

#### **Фінансовий результат фінансової установи в Україні**

У процесі вивчення нормативно-правових актів виявлено, що вітчизняне законодавство не розглядає термін «фінансові результати». Так, Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 «Звіт про фінансові результати» містить лише поняття «прибуток» і «збитки» [1]. Разом з тим, термін «фінансові результати» застосовується в бухгалтерському обліку, Плані рахунків.

У податковому законодавстві також немає чіткості у трактуванні поняття «фінансові результати». Податковий кодекс не розмежовує терміни «фінансові

результати» і «прибуток». Так, у Податковому кодексі України вказано: прибуток обчислюється як різниця між обсягом доходів звітного періоду та обсягом реалізованих товарів, наданих послуг або виконаних робіт, всіх інших витрат звітного податкового періоду [2].

На нашу думку, нормативно-правові акти доцільно доповнити визначенням терміну «фінансові результати».

Відповідно до сучасної теорії ризик-менеджменту здійснення підприємницької діяльності перш за все спрямоване на дотримання заданого рівня прийняттого ризику, а не зменшення ризику при ймовірних несприятливих результатах. В ринкових умовах господарювання здійснення будь-якої підприємницької діяльності нерозривно пов'язана із ризиком, адже найбільш ризикована діяльність здатна принести найбільший прибуток. Саме тому той менеджер, який не здатен йти на ризик і приймати відповідні рішення, є не вигідним для підприємства, оскільки може погіршити конкурентні позиції останнього та прирікти його на втрату клієнтів. Варто зазначити, що в сучасних умовах господарювання поширюється зона ризику для підприємця, а тому існує нагальна потреба у використанні такого елемента управління як системи ризик-менеджменту.

Здійснюючи підприємницьку діяльність не варто забувати про об'єктивний економічний закон, а саме про наявність ризику. Оскільки за сучасних умов господарювання керівники підприємств повинні не тільки враховувати фактор ризику, а також уміти його ідентифікувати та структурувати. При ефективному управлінні підприємством не варто забувати про існування таких аспектів управлінської діяльності, для яких характерним є створення ризикових ситуацій.

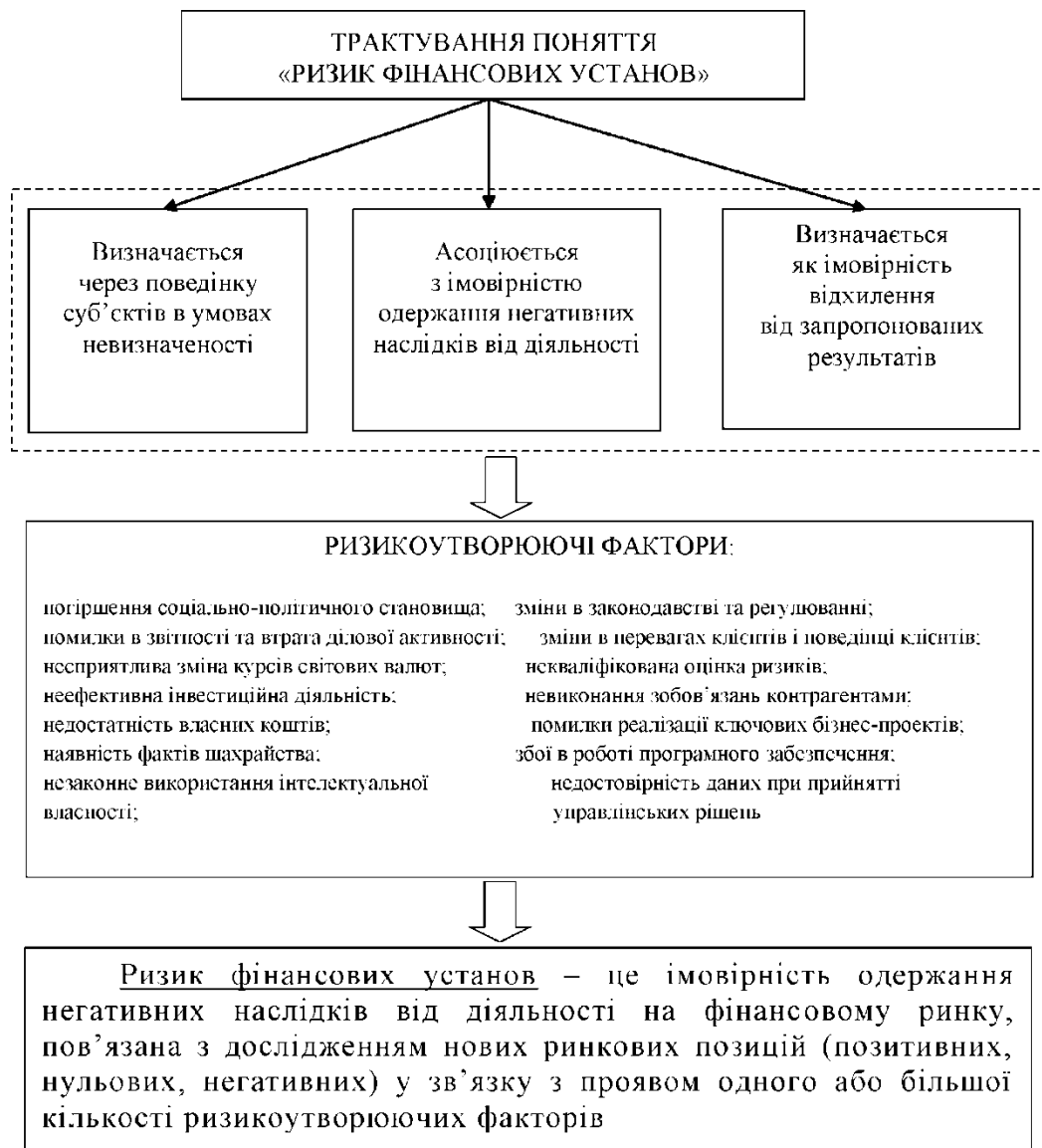


Рис. 1. Формування визначення поняття «ризик фінансових установ»

Під управлінням ризиками прийнято вважати сукупність методів, прийомів та заходів, які дозволяють спрогнозувати настання ризикових подій та вжити відповідних заходів щодо їх зменшення. Стосовно стратегії управління, то вона є способом використання відповідних засобів для досягнення поставленої мети із використанням чітко визначеного набору правил та відповідних обмежень при прийнятті рішень. Тактика управління являє собою сукупність конкретних методів та прийомів, які використовуються для досягнення поставленої мети. Основне завдання тактики управління полягає у виборі оптимального рішення із використанням найприйнятніших методів та прийомів управління, що відповідають даній господарській ситуації.

### Список використаних джерел:

1. Вороніна О. О. Складові та основні функції управління фінансовим результатом підприємства / Л. В. Дікань, О. О. Вороніна // Економіка розвитку. - 2008. - № 1 (45). - С. 66-68.
2. Грьонінг ван. Х. Аналіз банківських ризиків. Система оцінки корпоративного управління та управління фінансовим ризиком. ; пер. з англ. ; вступ. слово К. Р. Тагірбекова. - М.: Весь Світ, 2007. - 304 с.
3. Дікань Л. В. Фінансовий результат підприємств: теоретичні узагальнення та прикладний аналіз: Монографія. - Харків: СПД ФО Лібуркіна Л. М., 2008. - 92 с.
4. Скалюк Р.В. Сутність та значення фінансових результатів в системі розвитку господарської діяльності промислових підприємств. Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету: збірник наукових праць. -2010. - Випуск 18, частина 1. - С. 135-141.

**УДК 368.01**

***Пантюхіна О.І.,***

*студентка 6 курсу центру заочної форми навчання  
Одеського національного економічного університету*

### **Фінансова безпека інтернет-підприємства в Україні**

Значний вплив на функціонування економічної безпеки має її головна складова - фінансова безпека. Заходи із забезпечення фінансової безпеки 1.1. Механізм забезпечення фінансової безпеки держави [1, с.307] країни мають передбачати вдосконалення фінансової, грошово-кредитної, валютної, банківської, бюджетної, податкової систем з метою забезпечення ефективного функціонування економіки, її структурної збалансованості та стійкості до негативних впливів.

Механізм забезпечення фінансової безпеки має реалізовуватися на основі розробки відповідних наукової теорії, концепції, стратегії і тактики, проведення адекватної фінансової політики, визначення об'єктів, наявності необхідних

інститутів забезпечення безпеки, визначення та конкретизації інтересів, систематизації загроз, застосування засобів, способів і методів забезпечення безпеки.

Фінансова безпека досягається шляхом проведення виваженої фінансової політики відповідно до прийнятих у встановленому порядку доктрин, концепцій, стратегій і програм у політичній, соціальній, інформаційній і, власне, фінансовій сферах.

Концепція фінансової безпеки має містити пріоритетні цілі і завдання досягнення безпеки, шляхи та методи їх досягнення, які б адекватно відображали роль фінансів у соціально-економічному розвитку держави. Її зміст покликаний координувати загальнодержавні дії у сфері забезпечення безпеки на рівні окремих громадян, суб'єктів господарювання, галузей, секторів економіки, а також на регіональному, національному та міжнародному рівнях.

Достатній рівень фінансової безпеки інтернет-підприємства неможливе без наявності об'єктивної інформації про фінансовий стан та постійного моніторингу фінансової звітності. Важливе значення має систематичний деталізований аналіз основних показників їх фінансово-господарської діяльності.

Стратегічними завданнями фінансового забезпечення інтернет-підприємства є максимізація їх прибутку, оптимізація структури капіталу, підвищення їх фінансової стійкості, забезпечення інвестиційної привабливості. Тому основною метою аналізу фінансового стану інтернет-підприємств на сучасному етапі розвитку є визначення рівня їх фінансової рівноваги за допомогою показників фінансової стійкості та платоспроможності. Фінансову рівновагу також можна охарактеризувати за допомогою показників, що відображають стан взаєморозрахунків оздоровниць із дебіторами та кредиторами.

Аналіз фінансової стійкості інтернет-підприємства є найважливішою характеристикою його діяльності та фінансово-економічного добробуту, яка відображає здатність підприємства відповідати за своїми боргами і зобов'язаннями та нарощувати економічний потенціал. Тому аналіз фінансової

стійкості дає можливість оцінити, наскільки підприємство готове до погашення боргів та є незалежним із фінансового боку. Якщо у підприємства фінансовий стан стійкий, то можна з упевненістю стверджувати про ефективність фінансового менеджменту на підприємстві.

Оцінювати фінансовий стан можна як за допомогою абсолютних, так і за допомогою відносних показників фінансової стійкості. Спочатку проаналізуємо фінансову стійкість та визначимо тип фінансової ситуації на підприємстві за допомогою абсолютних показників наявності достатньої величини джерел для формування запасів інтернет-підприємства.

Головна умова фінансової безпеки підприємства - це здатність протистояти існуючим і виникаючим небезпекам, погрозам, які або намагаються причинити фінансовий збиток підприємству або небажано змінити структуру капіталу, або примусово ліквідувати підприємство. Для забезпечення цієї умови підприємство повинно підтримувати фінансову стійкість, рівновагу, забезпечувати достатню фінансову незалежність підприємства і гнучкість при прийнятті фінансових рішень [2, с.289].

Фінансова безпека - визначає граничний стан фінансової стійкості, в якому повинно знаходитись підприємство для реалізації своєї стратегії, характеризується здатністю підприємства протистояти зовнішнім і внутрішнім погрозам. Для оцінки фінансової безпеки запропоновані індикатори фінансової безпеки, головними з яких є показники зміни вартості підприємства.

Відповідно, процес управління системою фінансової безпеки суб'єкта інтернет-підприємництва базується на механізмі управління. Механізм управління системою фінансової безпеки суб'єкта інтернет-підприємництва, з одного боку, є сукупністю основних елементів впливу на процес розробки і реалізації управлінських рішень із забезпечення захисту його фінансових інтересів від різноманітних загроз, а, з другого, механізм управління безпекою підприємства - це сукупність органів управління всіх рівнів підприємства, що діє на базі нормативно-правових документів, технічних засобів забезпечення процесу управління, організація формальних і неформальних взаємовідносин

між внутрішніми суб'єктами управління в процесі планування та проведення заходів щодо протидії внутрішнім і зовнішнім загрозам і ризикам, а також взаємин із зовнішніми організаціями.

### **Список використаних джерел:**

- 1.Єрмошенко М.М. Фінансова безпека держави: нац. інтереси, реал. загрози, стратегія забезпечення. Навчальний посібник. - Київ. нац. торг.-екон. ун-т. - К., 2012. - 307 с.
- 2.Мец В. О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства: Навч. посібник. - К: Вища школа, 2014. - 289 с.

**УДК 336.115:336.71**

*Певнєва К.С.,*

*«Фінанси, банківська справа, страхування». 4 курс*

*Науковий керівник - Суторміна К.М.,*

*к.е.н., доцент кафедри банківської справи*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Аналіз надійності комерційних банків за допомогою використання рейтингової системи CAMELSO**

Основною метою діяльності комерційного банку є отримання прибутку за рахунок різниці між кредитовим та дебетовим оборотом, ця різниця має назву – маржа, за рахунок залучення вільних коштів потенційних клієнтів на депозити під певний відсоток і на певний термін, потім розміщення акумульованих грошових ресурсів під вищу відсоткову ставку. Тобто чим більше клієнтів, котрі бажають вкласти депозит до банку, тим вигідніше для банку.

Сучасна банківська система знаходиться на високому ступеню розвитку. Банківський ринок насичений різними банками, що пропонують широкий асортимент банківських продуктів і послуг. Внаслідок цього виникає висока конкуренція між банківськими установами. Лідируючі позиції на даному ринку займають комерційні банки з категорією «стабільні».

На даному етапі розвитку економіки необхідним є аналіз фінансового стану як підприємств так і банків. Так як банки в основному працюють за



рахунок залучених коштів, вони потребують більш ретельної оцінки. Крім засновників в надійності і стійкості банку зацікавлені також кредитори, вкладники та клієнти банку.

У зарубіжній практиці використовуються такі рейтингові системи оцінки фінансової стійкості комерційних банків як PATROL, ORAP, CAMELSO.

Найбільшу популярність у світі одержала рейтингова система оцінки CAMELSO, яка використовується американськими організаціями, що здійснюють контроль за банківською діяльністю.

Система CAMELSO формується на основі наступних компонентів:

1. C-capitaladequacy. Система визначає, який капітал банку може бути використаний для захисту кредиторів (вкладників) і його достатність.

2. A-assetquality. Система оцінює ступінь «повернення» активів, зосереджуючи увагу на фінансовому впливі проблемних позик.

3. M-management. Система аналізує менеджмент банку з погляду на оцінку результатів роботи, дотримання законів, прийнятої системи контролю.

4. E-earnings. Система оцінює ефективність діяльності банку і визначає, чи достатньо прибутку для майбутнього розвитку банку.

5. L-liquidity. Система визначає, чи достатньо ліквідний банк з точки зору своєчасного виконання своїх зобов'язань.

6. S-sensitivity to risk. Система визначає вплив основних ринкових ризиків на банківську діяльність[1].

Особливістю даної системи є те, що за її допомогою можна оцінити як фінансовий стан банку, так і фінансової системи країни.

Ефективність використання даної системи залежати: від знань аналітиків, які проводять аналіз фінансової стабільності комерційних банків; від розуміння основних положень системи CAMELSO; від кадрового складу організації або наглядового органу.

За результатами проведеного аналізу для банку виставляється цифровий рейтинг, який може коливатися від 1 до 5. Найкращим показником є 1, найгіршим 5. Банки, що мають рейтинг 1,2 є надійними за всіма показниками,

вони є стабільними та мають кваліфіковане керівництво Банки, що отримали бал 3 мають певні проблеми, не вирішення яких призведе до погіршення платоспроможності та ліквідності комерційного банку. Банки що отримали оцінку 4 або 5 мають проблеми з платоспроможністю та потребують дій з боку керівництва.

Сьогодні значення рейтингу зросло і пов'язано це з тим, що цей показник відображає бажання і здатність комерційного банку виконувати свої боргові зобов'язання, тобто визначається ступінь довіри до кредитно-фінансовій установі з боку його клієнтів, контрагентів і держави. Перевагою методу CAMELSO є те, що кожен показник реально оцінює платіжний стан та показує напрямки дій для підвищення даного показника. Недоліком же цієї системи є суб'єктивність оцінки, внаслідок чого якість оцінки за допомогою рейтингової системи CAMEL залежить від професіоналізму працівників наглядових органів банків.

#### **Список використаних джерел:**

1) Порядок визначення та затвердження рейтингової оцінки банку за рейтинговою системою CAMELSO // Рішення Правління Національного банку України від 01.11.2016 р. No 393-рш // [Електронний ресурс]. —Режим доступу: <http://bank.gov.ua>.

**УДК 658.147(477)**

*Петрова М. С., Шемонаєва О. М.,  
факультет економіки та управління  
«Менеджмент бізнес-організацій», 3 курс  
Науковий керівник - Ушеренко С. В.,  
к.е.н., доцент, доцент кафедри  
корпоративних фінансів і контролінгу  
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

#### **Аналіз структури власного капіталу підприємств України**

Під впливом змін організаційно-правових форм господарювання, постійних змін у кон'юнктурі ринку, інфляційних процесів, державних важелів і

методів регулювання економіки змінюється склад, структура і ефективність використання капіталу підприємств.

Рівень фінансової стійкості будь-якого підприємства залежить від величини та структури його капіталу. Саме капітал, у розрізі джерел його формування, дає можливість попередньої оцінки щодо забезпеченості підприємств власними коштами за їх відношенням до позикових.

Ефективність використання власного капіталу залежить від багатьох факторів, які можна розділити на зовнішні, що роблять вплив поза залежністю від інтересів підприємства, і внутрішні, на які підприємство може і повинно активно впливати. До зовнішніх факторів можна віднести такі, як загальноекономічна ситуація, податкове законодавство, умови одержання кредитів і процентні ставки по них, можливість цільового фінансування, участь у програмах, що фінансуються з бюджету. Ці й інші фактори визначають межі, у яких підприємство може маніпулювати внутрішніми факторами раціонального руху власного капіталу.

На сучасному етапі, зважаючи на останні події в економіці, до основних зовнішніх факторів, що впливають на стан і використання власних фінансових ресурсів, можна віднести такі, як криза неплатежів, високий рівень податків, високі ставки банківського кредиту тощо. Згідно даних Державної служби статистики, протягом 2014-2017 рр. власний капітал підприємств України збільшився майже 1,5 рази (рис. 1).[1]



Власний капітал підприємств України у 2014 р. склав 1480658,0 млн грн, у 2015 р. 2288741,4 млн грн, у 2016 р. 2445803,7 млн грн та в 2017 р. 2458527,6

млн грн. Власний капітал у 2017 р. збільшився порівняно з 2014 р. на 977869,6 млн грн.[1]

Найбільшу питому вагу в структурі власного капіталу підприємств займає статутний капітал. Так, у 2015 р. він склав 53,8%, у 2016 р. – 53,8%, у 2017 р. – 58,5%. Найбільші зміни в структурі власного капіталу за видами економічної діяльності відбулися в галузі транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності. Так, станом на кінець 2014 р. власний капітал становив 151337,3 млн грн, що менше на 461231,8 млн грн за 2017 р.[1]

Одним із напрямків досягнення мети максимізації ринкової вартості підприємства шляхом нарощування його капіталізованої вартості є управління капіталом підприємства, який використовується для формування його активів. Так, діяльність будь-якого підприємства можливо лише за умови наявності джерел його фінансування, які відрізняються одне від одного за своєю економічною суттю, способами й принципами виникнення, строками мобілізації, тривалістю існування, привабливістю з точки зору того чи іншого учасника ринку та деякими іншими особливостями. Тому дослідження ефективності використання капіталу на підприємствах, а також задачі оптимізації джерел його формування викликають необхідність досконалого вивчення процесу його формування, який відображається в динаміці складу і структури капіталу цього підприємства.

Розглянемо у якості прикладу, склад власного капіталу підприємства «Кременчуцький міськмолкозавод» компанії Danone за 2017 рік.

*Таблиця 1.*

Склад власного капіталу підприємства «Кременчуцький міськмолкозавод»  
компанії Danone за 2017 рік, грн

<b>Власний капітал</b>	<b>На поч. звітного періоду</b>	<b>На кінець звітного періоду</b>
Зареєстрований (пайовий) капітал	5341	5341
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	0	0
Капітал у дооцінках	0	0
Додатковий капітал	0	0
Емісійний дохід	0	0
Накопичені курсові різниці	0	0

Резервний капітал	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	694506	818273
Неоплачений капітал	(0)	(0)
Вилучений капітал	(0)	(0)
Інші резерви	0	0
<b>Усього</b>	<b>699847</b>	<b>823614</b>

Як бачимо найбільшу частку у структурі має нерозподілений прибуток. На кінець 2017 року розмір власного капіталу є 823 614 грн. І ця сума є лише 0,00034% від власного капіталу підприємств України.

Необхідність і доцільність проведення структурного аналізу капіталу пов'язано, по-перше, ще й з тим, що відносні показники фінансової звітності (на відміну від абсолютних показників, які внаслідок інфляції є викривленими і, тому, утруднюють порівняння в динаміці) певною мірою згладжують негативний вплив інфляційних процесів; і, по-друге, використання відносних показників дозволяє порівнювати показники фінансової звітності підприємств, які відрізняються одне від одного за розміром використання ресурсів і іншими об'ємними показниками діяльності. [2]

Отже, наявність достатніх власних фінансових ресурсів – необхідна умова успішного функціонування будь-якої підприємницької структури незалежно від сфери діяльності, галузевої спрямованості та організаційно-правового статусу.

#### **Список використаних джерел:**

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України:[Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Кірсанова Т.О. Система управління власним капіталом підприємства / Т.О. Кірсанова, Н.О. Коляда // Вісник СумДУ, Серія економіка.— 2010. — №1. — С.58—63.
3. Загальні вимоги до фінансової звітності: Національне положення (стандарт)бухгалтерського обліку 1 // База даних “Законодавство України”/ВР України. Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua> (дата звернення: 28.11.2017).
4. Столяр Л. Г. Особливості обліку власного капіталу підприємств (повні,командитні) / Л.Г.Столяр, М. П. Андрухів // Молодий вчений. - 2017. №5(45). - С. 738-742.

5. Ушеренко С.В. Управління капіталом підприємства: напрями оптимізації структури // Формування ринкових відносин в Україні : Зб. наук. праць. – 2013. - № 5 (144). - С. 127-131.

6. YouControl — повне досьє на кожену компанію України [Електронний ресурс] : [Веб-сайт]. – Режим доступу: <https://youcontrol.com.ua>

**УДК 368.01**

*Петкова О. О.,*

*студентка 41 гр.*

*Одеський національний економічний університет*

### **Аналіз платоспроможності страхової компанії «Перша»**

Платоспроможність страховика – це його фінансовий стан, який дає можливість своєчасно і в повному обсязі виконати свої фінансові зобов'язання, перш за все страхові, за рахунок наявності достатньої суми ліквідних активів і засобів платежу [1].

ПрАТ «Страхова компанія «Перша» було створено 24 вересня 2001 року. Компанія має 27 ліцензій на здійснення добровільних та обов'язкових видів страхування, виданих Державною комісією з регулювання ринків фінансових послуг України. 65 страхових продуктів. Перестраховування ризиків у відомих перестраховиків, таких як SCOR (Франція) (рейтинг А – (S & P)), Gen Re (Германія) (рейтинг А – (S & P)), Polish Re (Польща) (рейтинг В – (Moodis)) та інші. Компанія є членом Моторного (транспортного) страхового бюро України.

Проведемо аналіз платоспроможності ПрАТ «Страхової компанії «Перша» за 2015-2017рр., розрахувавши її фактичний та нормативний запас платоспроможності, а також фактичний запас страхової компанії, який займається страхуванням життя та ризиковими видами страхування(табл. 1)

Таблиця 1

Аналіз платоспроможності ПрАТ «Страхова компанія «Перша»  
за 2015-2017рр.

Показник	2015	2016	2017
----------	------	------	------

ФЗП Фактичний запас платоспроможності (нетто-активи)= активи(1900)-немат.активи(1000)-2П (1595)-3П пасива(1695).	135 516	122 385	104 716
Нормативний запас платоспроможності (за преміями)=премии валовые(2011)-((премии перед в перестрах(2012)×0,5))*0,18	20 952,81	22 585,50	28 109,70
Нормативний запас платоспроможності (за виплатами)= (чистые убытки понесенные по страх выпл(2070)-изменение доли перестрх(2112)*0.5))*0,26	7 489,17	4 434,17	11 516,18
НЗП	20 952,81	22 585,50	28 109,70
Виконання умови платоспроможності (ФЗП >НЗП)	+	+	+

\*Складено автором згідно “фінансової звітності страхової компанії Перша” [2].

У 2016 році ФЗП зменшився на 9,69% у порівнянні з попереднім роком та становив 122 385 грн. У 2017 році порівняно з 2016 роком фактичний запас зменшився на 14,44%.

Також, з наведених даних можна побачити, що за останні 4 роки, в період з 2015 по 2017 рр., нормативний запас платоспроможності за преміями з кожним роком збільшувався, а за виплатами були зменшення у 2015 та 2016 роках, та в 2017 значне підвищення показника, що свідчить про максимальну надійність щодо забезпечення платоспроможності страховика. За аналізований період (2015- 2017 рр.) фактичний запас перевищує нормативний запас, що свідчить про можливість виконання страховою компанією всіх своїх зобов'язань перед клієнтами вчасно і в повному обсязі, а також про високий рівень платоспроможності.

Таким чином, ПрАТ Страхова компанія «Перша» є фінансово надійною страховою компанією, яка здатна вчасно і повністю покрити поточні витрати та виконати свої зобов'язання перед страхувальниками.

На підставі проведеного аналізу було запропоновано наступні заходи щодо підвищення платоспроможності ПрАТ Страхова компанія «Перша»: підвищення показника фінансової стійкості страховика за рахунок управління дебіторською заборгованістю та грошовими коштами компанії; розвивати практику перестраховування; розумне (оптимальне) розміщення страхових резервів в дохідні активи має забезпечувати умови безперебійних виплат страхових відшкодувань та страхового забезпечення; збільшення рівня страхових виплат, що призведе до підвищення довіри до страхової компанії і відповідного збільшення надходження страхових платежів; підвищення рівня ліквідності та інші.

#### **Список використаних джерел:**

1. Ненно І. М. Оцінювання фінансово-економічної діяльності страхових компаній: адаптивність зарубіжного та вітчизняного досвіду/ Гончаренко О. М., Ненно І. М., Світлична О. С., Сташкевич Н. М., Бондаренко П. В. – Одеса: ОНЕУ, 2015 – 119 с.

2. URL: [https://persha.ua/zvit\\_2017.html](https://persha.ua/zvit_2017.html)

**УДК 368.01**

***Пешикова О.А.,***

*студентка 6 курсу факультету фінансів,*

*банківської справи та страхування*

*Одеського національного економічного університету*

#### **Управління конкурентоспроможністю фінансової установи в сучасних умовах**

На ринку фінансових послуг існують особи, що надають послуги – фінансові установи та особи, що цими послугами користуються – клієнти. До перших відносять не лише фінансові установи, а й фізичних осіб — суб'єктів підприємницької діяльності. Відповідно до чинного законодавства, а саме



Закону України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» (п. 1 ч. 1 ст. 1), фінансова установа — юридична особа, яка надає одну чи декілька фінансових послуг, а також інші послуги (операції), пов'язані з наданням фінансових послуг, у випадках, прямо визначених законом, та внесена до відповідного реєстру в установленому законом порядку. До фінансових установ відносять банки, страхові компанії, кредитні спілки, лізингові компанії, ломбарди, довірчі товариства, фінансові компанії та інші юридичні особи, видом діяльності яких є надання фінансових послуг та інших операцій, що пов'язані з наданням фінансових послуг.

Оцінювання рівня конкурентоспроможності – це надскладна робота, оскільки в конкурентоспроможності фіксуються усі показники якості та ресурсомісткості послуги на всіх стадіях життєвого циклу продукту. Аналіз літературних джерел дозволяє згрупувати всі підходи до конкурентоспроможності в межах двох груп: У залежності від рівня дослідження: макрорівень (країна, група країн), мезорівень (галузь, регіон), мікрорівень (суб'єкт господарювання, товар, послуга, технологія, працівник). У залежності від предмету дослідження: методи на основі матричного аналізу; методи, які ґрунтуються на теорії «ефективної конкуренції»; методи, які засновані на теорії фірми і галузі; методи, які ґрунтуються на оцінюванні якості послуги; методи, які засновані на дослідженні порівняльних переваг товару [1]. Всесвітній економічний форум в роботі «Global Competitiveness Report» представляє два основних зведених показника конкурентоспроможності: індекс конкурентоспроможності зростання (GCI – Growth Competitiveness Index) та індекс конкурентоспроможності бізнесу (BCI – Business Competitiveness Index). За допомогою даних показників проводиться оцінювання рівня глобальності конкурентоспроможності країн з метою отримання результатів щодо можливості економічного зростання країни в середньостроковій перспективі. Поряд з цим, слід зазначити ряд недоліків, які ускладнюють використання рейтингових підходів для створення універсальної моделі оцінювання конкурентоспроможності країни, зокрема: суб'єктивність у використанні

вагових коефіцієнтів для розрахунку узагальнюючого результату (наприклад, використання зведеного індексу); слабкі кореляційні зв'язки між індексом конкурентоспроможності та фактичними показниками економічного зростання [2]. Оцінювання конкурентоспроможності на мезорівні, як і на макрорівні, базується на формуванні рейтингових або інтегральних показників. Згідно роботи одним із способів оцінювання конкурентоспроможності галузі є оцінювання наступних показників (або їх сукупності): продуктивність виробничої діяльності працівників, питома вага прямих витрат на оплату праці, співвідношення вартості основних засобів до вартості продукції, рівень наукової забезпеченості у виробничих процесах, якісні параметри товару, динаміка експортних операцій. В цілому даний підхід до оцінювання конкурентоспроможності банківських послуг можна використати з метою пошуку нових ринків збуту, виокремлення конкурентних переваг на ринку фінансових послуг та ін. Оскільки об'єкт нашого дослідження – банківська послуга знаходиться на мікрорівні, то зробимо узагальнюючий аналіз науково-методичних підходів, розроблених для суб'єктів господарювання, товарів, послуг тощо. Сучасні методи оцінювання конкурентоспроможності можна диференціювати в залежності від різних класифікаційних ознак. Поряд з цим слід відзначити, що дані методи оцінювання конкурентоспроможності суб'єкта господарювання можливо використовувати і для оцінювання конкурентоспроможності банківських послуг, оскільки основний принцип виявлення потенціалу суб'єкта господарювання можливо застосовувати і для послуги – визначення пріоритетності (на відміну від інших товарів-аналогів) дає змогу отримати конкурентні переваги на ринку банківських послуг, оскільки не потребує збирання повної інформації про конкурентів, так як базується на думці досвідчених фахівців. Поряд з цим, зауважимо що дана група методів базується на суб'єктивному (експертному) оцінюванні, що може призвести до викривлення результатів.

Конкурентоспроможність фінансових установ залежить від багатьох факторів – переліку фінансових послуг, їх цін та якості, задоволеності клієнтів та

ін. У роботі представлено комплексний аналіз теоретичних аспектів конкурентоспроможності фінансових установ та послуг, що вони надають на прикладі найбільш чисельних представників ринку фінансових послуг – банків. Посилення конкуренції відбувається в умовах фінансової нестабільності, а також значного зниження рівня довіри клієнтів до банківських установ. Саме конкуренція у банківському секторі спонукає до розширення спектру продуктів та послуг вищої якості та за доступними цінами.

#### **Список використаних джерел:**

1. Аналіз банківської діяльності : підручник за ред. А. М. Герасимовича. – К. : КНЕУ, 2004. – 599 с.
2. Васильєва Т. А. Діяльність банківських установ на ринку інноваційного інвестування: методологічні засади : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / Т. А. Васильєва. – Суми, 2008. – 38 с

**УДК 658.17**

***Пінчук А.С., Холявко Н.В.,**  
факультет економіки та управління  
«Менеджмент бізнес-організацій», 3 курс , спеціальність бе04  
**Науковий керівник — Ушеренко С.В.,**  
к.е.н., доцент кафедри  
корпоративних фінансів і контролінгу  
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

#### **Формування вихідних грошових потоків на підприємстві**

Актуальністю проблеми є фінансово-господарська діяльність підприємства тісно пов'язана з рухом на підприємстві грошових коштів, результатом якого є формування вхідних й вихідних грошових потоків. Ефективність управління ними залежить від реалізації поточних й довгострокових цілей та завдань компанії, виконання зобов'язань перед кредиторами, стабільності виробничої діяльності та фінансової стійкості. Тому особливе значення має підвищення

якості управління грошовими потоками, що насамперед є основними показниками ефективності діяльності підприємства.

Вихідний грошовий потік – сукупність розподілених у часі фактів вибуття грошових коштів та їх еквівалентів, що генеруються суб'єктом господарювання у результаті його операційної, інвестиційної та фінансової діяльності [8]

Грошовий потік класифікується як вихідний, якщо рух грошових коштів у межах таких грошових потоків призводить до зменшення абсолютної вартості грошових коштів та їх еквівалентів, доступних для суб'єкта господарювання в певний момент. Вихідні грошові потоки підприємства включають: оплату рахунків постачальників; погашення банківських позик; виплата дивідендів власникам корпоративних прав; викуп корпоративних облігацій; фінансування придбання основних засобів та нематеріальних активів; сплата податків; вигоди працівникам та інші. Слід також зазначити, що відтік грошових коштів забезпечує низку функцій, включаючи: фінансування потреби підприємства у капіталі на основі грошових коштів, що утворюються в межах вхідних грошових потоків; забезпечення виконання поточних зобов'язань підприємства; виконання зобов'язань між суб'єктами господарювання в рамках господарських договорів.[4]

У цьому випадку управління вихідними грошовими потоками слід розглядати як послідовний процес постановки завдань та їх виконання, що передбачає виконання наступних етапів: визначення переліку вихідних грошових потоків на підприємстві та джерел їх формування; визначення суми абсолютної суми; аналіз факторів, що впливають на формування окремих грошових потоків в абсолютній кількості та в часі; визначення впливу грошових потоків на поточний фінансовий стан та кінцеві результати фінансово-господарської діяльності підприємства; контроль за формуванням грошових потоків та прийняттям рішень щодо їх управління. [6]

Проаналізуємо склад та структуру вихідного грошового потоку на досліджуваному підприємстві «Світоч» (табл. 1).

**Таблиця 1. Склад і структура вихідного грошового потоку ПАТ «Світоч»**

Показники	2016	2017	2018	Зміна	
				2016-2017	2018-2017
Вихідний грошовий потік від операційної діяльності: – сума, тис. грн.	334879	119539	241216	-215340	121677
– питома вага, %	83,6	75,9	81,9	-7,8	6,0
Вихідний грошовий потік від фінансової діяльності: – сума, тис. грн.	53394	31866	41405	-21528	9539
– питома вага, %	13,3	20,2	14,1	6,9	-6,1
Вихідний грошовий потік від інвестиційної діяльності: – сума, тис. грн.	12542	6165	11883	-6377	5718
– питома вага, %	3,1	3,9	4,0	0,8	0,1
<b>Всього</b>	<b>400815</b>	<b>157570</b>	<b>294504</b>	<b>-243245</b>	<b>136934</b>

(Складено авторами за джерелом [1])

Наведені дані показують, що протягом 2016-2017 років вихідний грошовий потік підприємства скоротився на 243245 тис. грн (або на 60,7%). Вже станом на кінець 2018 року вихідний грошовий потік підприємства зріс на 136934 тис. грн (або на 86,9 %) і становить 294504 тис. грн. Так як в структурі вихідного грошового потоку в 2016-2018р.р. грошовий потік від операційної діяльності займає найбільшу питому вагу, то проаналізуємо його склад та структуру. В 2017 році порівняно з 2016 роком вихідний грошовий потік від операційної діяльності зменшився на 215340 тис. грн, або на 64,3 %. Це відбулось за рахунок скорочення:

- витрат на матеріали для основного виробництва на 145855 тис. грн (або на 73,6%);
- витрат на оплату праці на 22308 тис. грн (або на 51,1 %);
- витрат за енергоносії на 9636 тис. грн (або на 53,5 %);
- витрат на матеріали та послуги для допоміжного виробництва на 7534 тис. грн.(або на 40,9 %);
- суми податків, зборів та інших обов'язкових платежів на 10361 тис.грн (або на 57,9 %);

– інших платежів на 19646 тис. грн. (або на 50,8 %). В 2018 році порівняно з 2017 роком сума вихідного грошового потоку від операційної діяльності зросла вдвічі, тобто на 121677 тис. грн., і становить 241216 тис.грн.

Важливе місце у аналізі грошових потоків має вплив вихідного грошового потоку на грошовий чистий потік підприємства, який є найважливішим результатом фінансової діяльності підприємства. На даному підприємстві чистий грошовий потік склав:

2016 рік: ЧГП = 401268 – 400815 = 453;

2017 рік: ЧГП = 159415 – 157570 = 1845;

2018 рік: ЧГП = 297130 – 294504 = 2626.

Отже, протягом 2016-2018 років сума чистого грошового потоку характеризується позитивною величиною. Так, у 2017 році відносно 2016 р. чистий грошовий потік збільшився на 1392 тис.грн., а в 2018 році порівняно з 2017 роком на 781 тис.грн. Грошових коштів з кожним роком збільшується за суму перевищення грошових надходжень над грошовими виплатами. У даному випадку, у підприємства створюється надлишковий грошовий потік, при якому надходження коштів істотно перевищують реальну потребу підприємства в цілеспрямованій їхній витраті.

Отже, на підприємстві протягом 2016-2018 років спостерігається накопичення надлишкового грошового потоку, а свідченням цього є висока позитивна величина чистого грошового потоку, не використаного в процесі здійснення господарської діяльності підприємства, негативні наслідки якого виявляються у втраті реальної вартості тимчасово вільних коштів унаслідок інфляції, втраті потенційного доходу від невикористання частини грошових коштів у сфері короткострокового інвестування, що в кінцевому результаті також негативно позначається на рівні рентабельності активів і власного капіталу підприємства. Таким чином, виникнення на підприємстві надлишкового грошового потоку свідчить про неефективне використання фінансових ресурсів.

Оптимізація надлишкового грошового потоку пов'язані здебільшого з активізацією інвестиційної діяльності підприємства, спрямованої на: дострокове

погашення довгострокових кредитів банку; збільшення обсягу реальних та фінансових інвестицій; прискорення періоду розробки реальних інвестиційних проектів і початку їхньої реалізації; збільшення обсягу розширеного відтворення операційних необоротних активів.

### **Список використаних джерел:**

1. Сайт платформи YouControl [Електронний ресурс] — Режим доступу: <https://youcontrol.com.ua/>
2. Бригхем Ю. Финансовый менеджмент: полный курс в 2 т. / Ю. Бригхем, Л. Гапенски; пер. с англ. под ред. В.В. Ковалева. – СПб.: Экономическая школа, 2018. – 1120 с.
3. Господарський кодекс України : Кодекс України : від 16.01.2003 р. № 436 -IV: Офіц. текст станом на 19.01.2012 р. – <http://zakon.rada.gov.ua>
4. Гривківська О.В. Дослідження грошових потоків від інвестиційно-фінансової діяльності підприємств / О.В. Гривківська, О.В. Прокопець // Актуальні проблеми економіки. – 2018. – № 5. – С. 69-73.
5. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>  
Електронний ресурс
6. Клименко О. В. Теоретичне визначення та класифікація грошових потоків підприємства / О. В. Клименко // Ефективна економіка. – 2018. – № 9. – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua/node/2116>
7. Фінансовий менеджмент: [підручник] / кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. – К.: КНЕУ, 2017. – 536 с.

**УДК: 65.012.7**

*Плахотнюк І. О.,  
студентка 4 курсу*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Формування системи фінансового контролінгу на підприємстві**

На сучасному етапі розвитку української економіки ефективність роботи організацій все більше залежить від застосовуваних технологій і методів

управління. Сучасні підприємства, перетворюючись в складні системи, децентралізовані управління і оперують великим потоком бистроустареваючої інформації. У зв'язку з цим з'являється об'єктивна необхідність координації діяльності різних підрозділів. Для забезпечення керованості таких систем потрібні нові методи управління, відповідні складності зовнішньої та внутрішньої середовища підприємств [1]. У цих умовах необхідним стає використання досягнень контролінгу, який координує роботу функціональних служб підприємства і надає інформаційно-аналітичну підтримку керівництву при прийнятті управлінських рішень.

Фінансовий контролінг в рамках досягнення основних цілей – забезпечення оптимального рівня ліквідності, підтримання платоспроможності та фінансової стійкості в середньо- і довгостроковому періоді, забезпечення рентабельності і прибутковості, зростання і управління вартістю підприємства – забезпечує комплексне та ефективне управління фінансами організацій.

Система фінансового контролінгу є в значній мірі запорукою успішного функціонування і розвитку підприємства в довгостроковій перспективі [2]. Ефективна система фінансового контролінгу сприяє вирішенню найбільш часто зустрічаються проблем управління фінансами на підприємстві, таких як:

- Низька платіжна дисципліна структурних підрозділів, як фактор безсистемності процедур планування фінансів;
- Неконтрольована дебіторська заборгованість.
- Неефективне управління витратами, що полягає у відсутності чіткої структури витрат, методик визначення причин їх виникнення та економічної виправданості.
- Недостатній рівень відповідальності і мотивації персоналу до зниження витрат, підвищення ефективності діяльності підприємства в цілому.
- Неправильне визначення прибутковості філій і видів бізнесу.
- Низький рівень організації системи первинного документообігу і, як наслідок, низька оперативність отримання фактичної



інформації про поточну діяльність підрозділів і підприємства в цілому (розрахунках, потреби в фінансових ресурсах).

- Недосконалість системи внутрішньої фінансової звітності.

Формування системи фінансового контролінгу на підприємстві полягає в розробці блоків системи і визначенні послідовності етапів з побудови фінансового контролінгу. Послідовність етапів з побудови та формування системи фінансового контролінгу, орієнтованої на моніторинг і контроль результатів діяльності підприємства представлена в таблиці 1 [3].

Таблиця 1

#### Етапи формування системи фінансового контролінгу на підприємстві

Назва етапу	Зміст
Визначення об'єкта фінансового контролінгу	Визначення планованих показників ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості, рентабельності.
Визначення видів та сфери фінансового контролінгу	Види: стратегічний, тактичний, оперативний; Сфери: фінансова стратегія, поточні плани, бюджети.
Формування системи пріоритетів контрольованих показників	Ранжування контрольованих показників за значимістю: пріоритети першого порядку, пріоритети другого порядку, пріоритети третього порядку, інші.
Розробка системи кількісних стандартів контролю	Стратегічні нормативи; показники поточних планів; показники бюджетів; система державних норм; система норм і нормативів підприємства.
Побудова системи моніторингу показників, що включаються у фінансовий контролінг	Система інформаційних показників; система узагальнюючих показників; формування звіту; визначення контрольних періодів; встановлення розмірів відхилень фактичних показників від встановлених стандартів; виявлення основних причин відхилень.
Формування алгоритму дій по усуненню відхилень	Визначення відхилень: - позитивне відхилення; - негативне допустиме відхилення;

	- негативне критичне відхилення Визначення дій: - нічого не робити; - змінити систему планових показників; - усунути відхилення
--	---

Впровадження процедур в рамках фінансового контролінгу дозволяє на практиці реалізувати принципи раціонального управління справами. Вони мають на увазі ретельну перевірку діяльності всіх структурних підрозділів компанії по співвідношенню витрат і доходів. При реалізації системи фінансового контролінгу на практиці керівництву досліджуваної організації необхідно приділити підвищену увагу системі грошового регулювання [1].

Результатом впровадження фінансового контролінгу стає система, яка сприяє підвищенню ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства і дозволяє передбачити результати цієї діяльності. Важливим етапом є оцінка ефективності впровадження даної системи.

### Список використаних джерел:

1. Контролінг як інструмент управління підприємством [Текст] / Е.А. Ананькіна, С.В. Данилочкіна, Н.Г. Данилочкіна; під ред. Н.Г. Данилочкіної. - М.: Омега-Л, 2015. - 279 с.
2. Фрайберг, Ф. Фінансовий контролінг. Концепція фінансової стабільності фірми [Текст] / Ф. Фрайберг // Фінансова газета. - 2014. - № 1. - С. 101-127.
3. Кузакова, О.А. Стратегическая цель финансового контроллинга и мониторинг фи-нансового развития корпорации [Текст] / О.А. Кузакова // Вестник ИНЖЭКОНА: Сер. Эко-номика. – СПб.: СПбГИЭУ, 2016. – Вып. 4(13).

УДК 65.012.2

*Ракарчук А.Д., Сапожнік І.В.,  
студентки 4 курсу, факультету обліку  
та податкового менеджменту,  
Науковий керівник – Круш В.В.,  
ст. викладач кафедри  
корпоративних фінансів і контролінгу  
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Особливості впровадження нуль-базис бюджетування (Zero-based budgeting) на підприємстві**

В сучасних умовах ведення бізнесу вітчизняним підприємствам необхідно, з одного боку, орієнтуватись на зміни у зовнішньому середовищі їх функціонування в умовах конкуренції, а з іншого - постійно підвищувати свою результативність, тому фінансові результати діяльності підприємства та збільшення вартості бізнесу багато в чому залежить від використання ефективної системи управління фінансами, яка здатна була б адекватно і своєчасно реагувати на зміни як в економіці в цілому, так і на самому підприємстві.

Для задоволення потреб підприємства необхідні нові методи підвищення ефективності системи управління фінансами підприємства, одним із яких є нуль-базисне бюджетування (ZBB). Впровадження нуль-базис бюджетування на підприємстві відрізняється від традиційного бюджетування. Основною відмінністю такого методу складання бюджетів компанії є те, що традиційне бюджетування значною мірою зорієнтоване на показники діяльності і, зокрема, показники рівня витрат попередніх періодів (які можуть бути не виправдано завищеними або некоректно відображені у фінансовій звітності попередніх періодів), проте, базою для нуль-базисного бюджетування є так звана «точка-нуль». Бюджетування з нуля виступає інструментом відмови від орієнтації у процесі бюджетування на ретроспективний аналіз діяльності підприємства.

Планові показники за цим методом обчислюються на підставі нового обрахунку всіх норм та нормативів витрат, їх складу та структури.

Методологія нуль-базис-бюджетування (ZBB) використовується не тільки у разі заснування нового підприємства, але і для розширення діючих виробничих потужностей (для збільшення обсягів та асортименту продукції) чи в рамках контролінгу витрат з метою виявлення резервів їх зниження. Бюджетні показники за цим способом розраховуються на основі нового обрахунку потреби в капіталі для фінансування необоротних та оборотних активів з використанням широкого масиву інформації щодо технологічних процесів, норм і нормативів, калькулювання собівартості продукції, ціноутворення тощо.[1] Сутність застосування даної системи полягає в тому, щоб у випадку підвищеної невизначеності та підприємницької нестабільності вчасно приймати рішення про реструктуризацію бізнесу виходячи з максимально обґрунтованих фінансових розрахунків і прогнозів, не продовжувати здійснювати фінансування тих бізнес-проектів та програм, ефективність яких є сумнівною.

Головною ідеєю ZBB є визначення оптимального рівня валових витрат підприємства, а також пріоритетних напрямів використання обмежених фінансових ресурсів. У рамках ZBB аналізуються усі статті витрат і по кожній з них визначаються можливості економії. Окрім цього, внаслідок специфічних особливостей подібного процесу бюджетування, у нього залучається кожен працівник, оскільки увесь персонал повинен знати функціональні можливості інших підрозділів підприємства.

У процесі впровадження такого методу бюджетування визначення фактичного рівня параметрів доходів та витрат має ґрунтуватися на актуальних та перевірених даних планових показників, фінансові розрахунки який чітко відповідають запланованим обсягам виробництва і реалізації. Особливе значення має етап визначення рівня показників у рамках ZBB. При обчисленні потенціалу ZBB за показниками значним аспектом є врахування типу стратегії управління оборотним капіталом підприємства слід враховувати тип стратегії управління оборотними активами (агресивна, компромісна, помірна або консервативна). Цей

аспект має значення як для побудови методології розрахунку «ідеальних» показників ZBB, так і для їх порівняння із фактичними значеннями.[2]

Бюджетування з нуля вимагає від кожного центру фінансової відповідальності детального аналізу фінансово-господарської діяльності для виявлення неефективних операцій і вибір найбільш ефективних напрямів використання фінансових ресурсів. Проте, як і будь-який вид бюджетування ZBB має свої недоліки та переваги у процесі його впровадження на сучасному підприємстві. Найбільшою перевагою є максимально можливий контроль витрат, постійний моніторинг та розуміння на якій стадії знаходиться виконання бізнес-проекту, усвідомлення потреби його вдосконалення та за умови кризової ситуації – можливість швидкого реагування на відхилення фінансових показників від запланованих. В свою чергу, недоліками є те, що, по-перше, введення ZBB на підприємстві є трудомістким та тривалим процесом, а по-друге, сам процес ZBB займає весь час власника функції. Отже, з одного боку, значні витрати коштів та часу на ведення бюджету, а з іншого - постійне розуміння ситуації та комплексний моніторинг процесів, що дозволяє скоротити витрати підприємства, та розвиватись у обраному напрямку.

Впровадження бюджетування на підприємствах стає об'єктивною необхідністю, яка має забезпечити конкурентоздатність підприємства. В розвинених країнах бюджетування є необхідним елементом механізму управління фінансами підприємств. Світовий досвід свідчить, що система бюджетування базується на розробці і здійсненні контролю виконання планів підприємства. Чим вищим є рівень невизначеності, який породжено нестабільністю в суспільстві, тим більшого значення набуває планування взагалі і зокрема бюджетування.

#### **Список використаних джерел:**

1. Білик М. Д., Белялов Т. Є. Фінансове планування на підприємстві: навчальний посібник. К.: ПанТот, 2015. –436 с.

2. Піскульова І.В. Нуль-базис бюджетування в системі управління оборотними активами промислових підприємств [Електронний ресурс]. –Режим доступу: <http://eir.pstu.edu/bitstream/handle/123456789/15885/30.pdf?sequence=1>

3. Сучасні технології бюджетування. [Електронний ресурс]. –Режим доступу: [http://www.cfin.ru/management/finance/budget/modern\\_budget.shtml](http://www.cfin.ru/management/finance/budget/modern_budget.shtml)

**УДК 658.513**

***Савенко С. О., Мринська А.О.,***

*студентки,*

***Науковий керівник – Нагорна О.В.,***

*к.е.н., доцент, доцент кафедри*

*корпоративних фінансів і контролінгу*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Роль стратегічного фінансового контролінгу в системі управління підприємством**

Тенденції до зростання складності та динамічності у вітчизняному бізнес-середовищі, посилення конкуренції та мінливість її характеру змушують керівництво нинішніх підприємств шукати нові методи стратегічного управління організацією фінансів з метою підвищення своєї конкурентоспроможності та підтримки її рівня у довготерміновій перспективі.

Одним з таких методів є стратегічний фінансовий контролінг, що являє собою комплекс завдань та інструментів щодо стратегічного планування та управління фінансовою діяльністю на підприємстві.

Метою стратегічного фінансового контролінгу є формування інформації про можливі пріоритетні напрямки розвитку бізнес-стратегії підприємства через виявлення причинно-наслідкових зв'язків при порівнянні даних про витрати, ціни, попит, фінансове положення з аналогічними даними конкурентів, а також впровадження заходів з регулювання відхилень і оптимізації співвідношення «витрати — прибуток».

Стратегічний фінансовий контролінг покликаний забезпечувати керівників підприємства актуальною та перевіреною інформацією про стратегічні плани підприємства. Об'єктами такого виду контролінгу є дані про витрати, попит, ціни, фінансовий стан підрозділів установи та її становища загалом.

Система фінансового стратегічного контролінгу включає:

- пошук зовнішньої інформації про конкурентів та її аналіз;
- визначення залежності між стратегічною позицією, обраною компанією, і очікуваним застосуванням внутрішньої звітності підприємства з погляду стратегічного позиціонування;
- отримання конкурентних переваг шляхом скорочення та оптимізації витрат.[2]

У рамках стратегічного контролінгу увага фінансових служб підприємств концентрується на виконанні головних завдань:

- окреслення перспективних напрямків діяльності підприємства;
- визначення стратегічних факторів успіху;
- формування стратегічних цілей та розробка фінансової стратегії підприємства;
- визначення горизонтів планування;
- впровадження ефективної системи раннього попередження та реагування, тобто виявлення «слабких» та «сильних» сторін і управління ними;
- забезпечення реалізації довгострокових та поточних цілей, які ставляться перед підрозділами підприємств.[2]

Для виконання поставлених завдань стратегічний фінансовий контролінг використовує, окрім загальних підходів, свій специфічний інструментарій, який включає різні методи аналізу, планування та управління. Серед таких інструментів виокремлюють:

- SWOT-аналіз та PEST-аналіз;
- стратегічні карти;

- матричні аналітичні інструменти;
- система позабалансових показників;
- управління на основі аналізу діяльності;
- сіткове планування;
- GAP-аналіз та ін..

Комплексне використання перерахованих інструментів у ході здійснення стратегічного контролінгу дозволяє підвищити ефективність управлінських рішень, тим самим забезпечити довгострокове функціонування підприємства, не дивлячись на невизначеність та неоднозначність зовнішнього середовища. Використовуючи інструменти стратегічного фінансового контролінгу, підприємства отримують значний економічний ефект шляхом спрощення процедур ведення фінансово-господарської діяльності, а також впровадження якісного планування і контролю.

Отже, запровадження на підприємстві системи стратегічного контролінгу допоможе уникнути кризових економічних ситуацій, ідентифікувати причини фінансових проблем та ефективно їх усунути.

### **Список використаних джерел:**

1. Грінченко В.О. Інструменти та завдання стратегічного фінансового контролінгу: теоретичний аспект/ В.О.Грінченко// УДК 65.012: ДНВЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана» 2011.
2. Дякон Л.Л. Формування стратегічного фінансового контролінгу підприємства / Л. Л. Дякон // Економіка та держава. - 2012. - № 8. - С. 36-38.



УДК 336.6

*Синькевич М. В.,*

*«Міжнародний фінансовий менеджмент», 6 курс*

*Науковий керівник – Руденко - Сударєва Л.В.,*

*д.е.н., професор кафедри*

*міжнародних фінансів*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Фінансовий контролінг у бізнесі**

Під фінансовим контролінгом прийнято розуміти функціональну систему планування, контролю, аналізу відхилень, координації, внутрішнього консалтингу та загального інформаційного забезпечення керівництва підприємством. Служби фінансового контролінгу на підприємстві безпосередньо не приймають рішення, а здійснюють їх підготовку, функціональну та інформаційну підтримку і контроль за реалізацією. Інформаційне забезпечення менеджменту повинно здійснюватись у зрозумілій для користувачів формі [1].

З цією метою відповідна інформація спочатку обробляється, узагальнюється, аналізується і подається користувачам у формі рапортів, звітів, доповідних записок, резюме, рекомендацій, прогнозів тощо.

Фінансовий контролінг є одним з напрямків контролінгу, поряд з такими як контролінг збуту, контролінг виробництва та закупівель тощо. Однією з основних цілей фінансового контролінгу є орієнтація управлінського процесу на максимізацію прибутку та вартості капіталу власників при мінімізації ризику і збереженні ліквідності та платоспроможності підприємства. Для досягнення цієї мети фінансовий контролінг (контролер) вирішує цілий ряд функціональних завдань. Система контролінгу підсилює вартісні орієнтири керівництва підприємством через:

- розділу сфер діяльності підприємства на центри відповідальності у вигляді центрів прибутковості, центрів затрат та центрів інвестицій;

- аналіз відділом маркетингу конкурентоспроможності та місця підприємства на ринку, постійного збору ринкової інформації;
- циклічний завершений цикл планування, який включає оперативне бюджетування — помісячне, поквартальне, річне; інвестиційне, середньострокове та стратегічне планування;
  - оперативний аналіз відхилень від виконання бюджетів;
  - стандартну в межах підприємства систему звітності в розрізі центрів відповідальності;
  - розрахунок та розгляд вартісних показників [1].

Ніколи не замислюєтесь, яку стратегію використовують компанії для своєї фінансової вигоди? У рамках свого стратегічного плану управління організації реалізують різні стратегії для більш ефективного розподілу ресурсів та зменшення зайвих витрат. Вони також регулярно перевіряють свою фінансову звітність, щоб виявити збитки та знайти нові можливості для зростання та розширення. Фінансовий контроль відіграє ключову роль у цих процесах.

На самому базовому рівні фінансовий контроль включає політику та процеси, які компанії здійснюють для забезпечення належного моніторингу, спрямування та вимірювання їхніх ресурсів. Вони багато в чому залежать від розміру, галузі та ресурсів організації. Наприклад, стартап матиме інший фінансовий контроль, ніж багатонаціональна корпорація.

Загалом, компанії починають з початкового аналізу своїх фінансів. На цьому етапі менеджери оцінюють звіт про рух грошових коштів, баланс та звіти про прибутки та збитки. Далі вони моделюють ситуації в реальному житті та створюють прогнози для виявлення основних факторів, які можуть впливати на їх доходи, витрати та загальні фінансові результати [2].

Ця інформація дає цінні відомості, на основі яких менеджери можуть розробляти політику та процедури для розвитку свого бізнесу та досягнення своїх фінансових цілей. Це також допомагає переконатися, що все працює добре і може виявити конкретні проблеми, перш ніж вони наростатимуть. Крім того, компанії можуть використовувати фінансовий контроль для здійснення

профілактичних заходів, визначення оптимального курсу дій та визначення напрямів удосконалення [2].

Фінансовий контроль став тепер важливою частиною фінансів будь-якої компанії. Отже, дуже важливо зрозуміти значення фінансового контролю, його цілі та переваги та кроки, які необхідно вжити, щоб його правильно здійснити.

Фінансовий контроль може розглядатися як аналіз фактичних результатів компанії, підходив з різних точок зору в різний час, порівняно з його коротко-, середньо- та довгостроковими цілями та бізнес-планами [3].

#### **Список використаних джерел:**

1. Фінансовий контролінг [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: [https://pidruchniki.com/12980108/finansi/finansoviy\\_kontroling](https://pidruchniki.com/12980108/finansi/finansoviy_kontroling).

2. Definitions of Financial Control & Strategic Management [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://smallbusiness.chron.com/definitions-financial-control-strategic-management-14509.html>

3. Financial control: definition, objectives and implementation [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.captio.com/blog/financial-control-definition-objectives-and-implementation>.

**УДК658.3:331.1**

***Слівінський В.В.,***

*студент 4 курсу, факультету фінансів,*

*кафедри корпоративних фінансів і контролінгу*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Імплементація інструментів контролінгу для вирішення конфлікту інтересів на підприємстві**

Людині характерно переслідувати свої егоїстичні цілі: збільшення персонального капіталу, кар'єрний ріст, досягнення певного статусу, отримання преференцій. Із причин задоволення особистих потреб, працівник на будь-якій

посаді (топ-менеджер чи робітник найнижчої ланки), може нести загрозу ефективній діяльності компанії та досягненню цільових показників[2]. Дане явище носить назву Конфлікт інтересів.

Конфліктом інтересів можуть називати: 1) два взаємо протилежні вектори думок двох осіб, які мають на меті свої особисті цілі; 2) суперечність між приватним інтересом особи та її службовими чи представницькими повноваженнями, що впливає на об'єктивність або неупередженість прийняття рішень, або на вчинення чи невчинення дій під час виконання зазначених повноважень [1].

Конфлікти інтересів можна спостерігати не тільки на приватних підприємствах, але і на державних. Найбільшою різницею є те, що інформація про конфлікт інтересів на приватному підприємстві зазвичай не виходить за межі підприємства і не набуває широкого розголосу в медіа. На державних підприємствах ситуація часто обернена та може загрожувати кримінальною відповідальністю[1].

Наприклад, у 2017 році набув розголосу випадок про початок розслідування НАЗК щодо віце-президента ДП Антонов, який, будучи посадовою особою, не передав належні йому корпоративні права підприємства протягом 30 днів після призначення, що говорить про потенційне переслідування своєї вигоди. Слід також вказати на політичний фактор, який виступає додатковим джерелом конфлікту інтересів на великих державних підприємствах.

За таких умов важливою є розробка та імплементація інструментів, що дозволяють мінімізувати наслідки конфлікту інтересів на підприємствах усіх форм власності. Систему інструментів контролінгу, робота яких націлена на моніторинг поведінки людини, а також взаємодію між ними цілком можна називати поведінковим контролінгом.

Його історія починається із загальної популяризації теорії біхевіористичних фінансів. Із розвитком фінансів стало зрозуміло, що прогнози та показники не можуть максимально передбачити діяльність підприємства. Принаймні до тих пір поки у підприємстві наявний людський фактор.

Для збільшення ефективності працівника керівництва почали запроваджувати так звані Ключові Показники Ефективності. Для топ-менеджерів це можуть бути загально підприємницькі показники такі як ЕВІТДА, вартість підприємства. На рівні відділів, наприклад, у бухгалтерії – швидкість проведення операцій, чи процент виявлених помилок; для цеху – обсяги вироблених деталей; для логістики – швидкість доставки та процент запізнь.

Здавалось, такі дії напряду можуть покращити ефективність кожного працівника, виходячи із його функцій у підприємстві. Уявивши вище викладену систему показників на підприємстві, слід передбачити можливість наявності показників, які будуть суперечити ефективності різних відділів. Тобто переслідуючи особисті інтереси працівник буде намагатись досягти максимального результату з метою отримання підвищення чи достойного бонусу, проте така ситуація може певним чином негативно відобразитись на роботі інших підрозділів чи працівників. У розрізі його КПЕ він правильно та ефективно виконував свої функції, а у розрізі цілого підприємства не був отриманий потенційний дохід або понесені додаткові витрати.

Для уникнення даної проблеми слід впроваджувати систему показників ефективності, враховуючи інтереси кожного відділу окремо, а також інтереси компанії в цілому. Найбільш наближеним інструментом є система збалансованих показників, яка в класичному варіанті враховує 4 сфери: Фінанси, клієнти, інновації, процеси [2]. Система розробляється на основі виділення основної мети та цілі компанії по відношенню до кожної сфери, розробляються показники, які мають бути взаємопов'язаними між собою. Але враховуючи час створення даного інструменту, коли ще не приділялась така увага поведінковим фінансам, можна припустити, що при впровадженні даної системи, залишається ймовірність нехтування працівниками показників ефективності, що їх не стосуються та задоволення особистих інтересів.

Отже із розвитком фінансів, набула популярності теорія біхевіорестичних фінансів, які говорять про важливість моніторинг людської поведінки та виявлення потенційних проблем між працівниками. Конфлікт інтересів почав

нести репутаційну загрозу для підприємств, а також можливим недоотриманням доходу. Для виконання даного завдання необхідно створювати та впроваджувати інструменти поведінкового контролінгу.

#### **Список використаних джерел:**

1. Закон України «Про запобігання корупції» від 14.10.2014 № 1700-VII[Електронний ресурс]: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1700-18>
2. Інноваційний розвиток корпоративних фінансів: тенденції та перспективи: монографія / [Терещенко О.О., Бабяк Н.Д., Іващенко А.І. та ін.]; за заг. ред. д.е.н., проф. О. Терещенка. –Київ : КНЕУ, 2017. – 466-470 ст.
3. Фінансовий контролінг: навч. Пос. / О.О. Терещенко, Н.Д. Бабяк – К.: КНЕУ, 2013. – 237-240 ст.

**УДК: 334.78:[658.15:005.334.4]**

***Стасенко Н. О.,***

*факультет економіки та управління*

*«Менеджмент бізнес-організацій», 3 курс*

***Ушеренко С. В.,***

*к.е.н., доцент, доцент кафедри*

*корпоративних фінансів і контролінгу*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

#### **Інструментарій діагностики загрози банкрутства підприємства**

18 жовтня 2018 року Верховна Рада ухвалила Кодекс з процедур банкрутства за підписання Президентом України 15 квітня 2019, який вступив в дію 21 жовтня 2019.[3] Відповідно до Закону України "Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом "від 30. 06.1999р. М784-XIV(далі - Закон про банкрутство) під банкрутством розуміють визнану господарським судом нездатність боржника відновити свою платоспроможність і задовольнити визнані судом вимоги кредиторів тільки за допомогою застосування ліквідаційної процедури. Діагностика банкрутства є системою

цільового фінансового аналізу, спрямованого на виявлення можливих тенденцій та негативних наслідків кризового стану підприємства, що генерують загрозу його банкрутства в майбутньому періоді.

Інститут банкрутства є одним з ефективних інструментів ринкових перетворень, який сприяє формуванню ефективних власників та підвищенню конкурентоздатності економіки в цілому. Ці фактори обумовлюють необхідність державного регламентування процесу банкрутства, яке здійснюється за допомогою чинного законодавства. [1]

Для аналізу ризику банкрутства я обрала підприємство "Кременчуцький міськмолокозавод" компанії Danone.

Існує значна кількість методик проведення діагностики банкрутства, що відрізняються об'єктами спостереження, етапами проведення аналізу, масштабами дослідження, а також набором показників, за допомогою яких здійснюється аналіз.

Найпопулярнішою у світі є модель Альтмана. Дана модель складається із п'яти показників, що характеризують різні сторони фінансового стану підприємства. У процесі розрахунку використовуються п'ять факторів (коефіцієнтів), що найбільш повно можуть охарактеризувати і фінансовий потенціал підприємства, порівняно із іншими моделями оцінки ймовірності банкрутства. Окрім того, значною перевагою даної моделі є також можливість визначити наявність кризи на її ранніх етапах. На нашу думку, вона має беззаперечні переваги перед іншими зарубіжними моделями. До таких переваг можна віднести: простоту розрахунків; незначну кількість показників, що забезпечують точність та якість результатів; доступність вихідних даних, що знаходять своє відображення у формах фінансової звітності; наявність логічної послідовності дослідження; можливість прогнозування банкрутства та визначення зони ризику, в якій знаходиться підприємство; в ряді випадків точність прогнозування склала 95%.

Дуже важливим є той факт, що на відміну від більшості західних моделей оцінки ймовірності банкрутства, після розрахунку показника за даною моделлю

можна визначити зону ризику, в якій перебуває підприємство, а не тільки свідчити по факту про вже наявну кризу.

Формула розрахунку п'ятифакторної моделі Е. Альтмана має вигляд:

$$Z = 1,2x_1 + 1,4x_2 + 3,3x_3 + 0,6x_4 + 0,999x_5$$

де  $x_1$  – відношення власного оборотного капіталу до всього активів;

$x_2$  – відношення нерозподіленого прибутку до всього активів;

$x_3$  – відношення прибутку до виплати відсотків до всього активів;

$x_4$  – відношення власного капіталу до зобов'язань;

$x_5$  – відношення чистого доходу до всього активів.

Для визначення ймовірності банкрутства порівнюється розрахований індекс із його критичним значенням. [2]

Розрахуємо значення для нашого підприємства за даними 2017 року;

$$x_1 = \frac{242325 - 434025}{791316} = -0,242$$

$$x_2 = \frac{5886}{791316} = 0,007$$

$$x_3 = \frac{7822}{791316} = 0,01$$

$$x_4 = \frac{357197}{(94 + 434025)} = 0,823$$

$$x_5 = \frac{1234924}{791316} = 1,561$$

$$Z = 1,2 \times (-0,242) + 1,4 \times 0,007 + 3,3 \times 0,01 + 0,6 \times 0,823 + 0,999 \times 1,561 = 1,805$$

В залежності від отриманого результату визначаємо ймовірність настання банкрутства досліджуваного підприємства за допомогою спеціальної шкали

Шкала визначення стану підприємства за моделлю Е. Альтмана

Розраховані значення критерію (індексу)	Ймовірність банкрутства
1,8	Дуже висока
1,81-2,6	Висока
2,61-2,9	Низька
2,91-3,0	Дуже низька



Отримане значення коливається між дуже високою та високою ймовірністю настання банкрутства. Це свідчить про низький рівень фінансового потенціалу, а саме відсутності фінансової стійкості, також можна прийти до висновку, що підприємство нестабільне.

Для більш об'єктивної оцінки ймовірності банкрутства використаємо іншу популярну для України модель- модель О. Терещенка

Розроблена дискримінантна модель О. Терещенка має значні переваги над традиційними вітчизняними методиками. Зазначимо основні з них: зручність у застосуванні; при використанні вітчизняних статистичних даних врахована сучасна міжнародна практика; вирішення проблеми критичних значень показників, за рахунок використання різноманітних модифікацій базової моделі до підприємств різних видів діяльності; врахування галузевої специфіки підприємства.

Модель О. Терещенка представляється у такому вигляді:

$$Z = 1,5x_1 + 0,08x_2 + 10x_3 + 5x_4 + 0,3x_5 + 0,1x_6$$

де  $x_1$  –відношення грошових надходжень до зобов'язань;

$x_2$  –відношення валюти балансу до зобов'язань;

$x_3$  –відношення чистого прибутку до середньорічної суми активів;

$x_4$  –відношення прибутку до виручки;

$x_5$  –відношення виробничих запасів до виручки;

$x_6$  –відношення виручки до основного капіталу.[4]

Також розрахуємо значення для нашого підприємства за даними 2017 року;

$$x_1 = \frac{1234924}{434025} = 2,845$$

$$x_2 = \frac{791316}{434025} = 1,823$$

$$x_3 = \frac{5886}{791316} = 0,007$$

$$x_4 = \frac{5886}{1234924} = 0,005$$

$$x_5 = \frac{58365}{1234924} = 0,047$$

$$x_6 = \frac{1234924}{791316} = 1,561$$

$$Z = 1,5 \times 2,845 + 0,08 \times 1,823 + 10 \times 0,007 + 5 \times 0,005 + 0,3 \times 0,047 + 0,1 \times 1,561 = 4,682$$

Граничне значення коефіцієнта	Стан підприємства
$0 < Z < 1$	Існує загроза банкрутства
$1 < Z < 2$	Фінансова стійкість порушена
$Z > 2$	Банкрутство не загрожує

Виходячи з даних розрахунків можна зробити висновок, що на даному етапі розвитку діяльність підприємства є прибутковою. Різниця в отриманих результатах може пояснюватись тим, що модель Терещенка пристосована для українських підприємств, а модель Альтмана орієнтована на західні підприємства та оцінює лише ймовірність банкрутства з точністю 0,95, що свідчить про можливість отримання помилкових результатів.

#### Список використаних джерел:

1. Герасимчук З. В., Вахович І. М. Фінансовий менеджмент навчальний посібник / Видання друге, перероблене і доповнене. Луцьк. Волинське обласне редакційно-видавниче підприємство “Надстир’я” 2015. – с. 204.
2. Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». [Електронний ресурс]. Режим доступу : [www.economy.nauka.com.ua](http://www.economy.nauka.com.ua)
3. Кодекс України з процедур банкрутства. Документ 2597-VIII, поточна редакція — від 21.10.2019[Електронний ресурс]. Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2597-19>
4. Терещенко О. О . Дискримінантна модель інтегральної оцінки фінансового стану підприємства / О. О. Терещенко // Економіка України. - 2003. - № 8 - С. 38 - 44.
5. Ушеренко С.В. Аналіз сучасних тенденцій банкрутства українських підприємств та напрямів удосконалення фінансового менеджменту // Фінанси облік і аудит : Зб. наук. праць. – 2013. - № 20 (2). - С. 190-199.

6. YouControl — повне досьє на кожную компанію України [Електронний ресурс] : [Веб-сайт]. – Режим доступу: <https://youcontrol.com.ua>

**УДК 336.71**

*Стрільчук Ю. І.,*

*к.е.н., асистент кафедри банківської справи*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Використання контролінгу в процесі банківського кредитування**

Сучасне динамічне середовище, в якому функціонують банки, характеризується значною волатильністю. Результат від здійснення банківських операцій значною мірою залежить від дії екзогенних факторів, а тому постає необхідність у здійсненні прогнозування макроекономічної ситуації в цілому та аналізу поведінки окремих контрагентів на мікрорівні, запровадження превентивних заходів з метою мінімізації невизначеності та ризику. Ключове місце серед активних операцій банку посідають операції з кредитування, що супроводжуються відповідними ризиками і потребують адекватного управління ними для досягнення максимальної ефективності та оптимального співвідношення «дохідність-ризик». Важливе місце в процесі кредитування та зокрема управління кредитним ризиком посідає аналіз позичальника, що ускладнюється наявністю асиметричного розподілу інформації.

Асиметрії інформації у банківській діяльності притаманні певні особливості, а саме:

- має двосторонній характер: продавець та покупець банківських послуг не володіють інформацією один про одного повною мірою, що підвищує ризик втрат у ході реалізації угоди;
- може негативно вплинути на взаємодію продавця і покупця банківських послуг як до, так і після укладання угоди;
- може бути викликана навмисно продавцем чи покупцем банківської послуги з метою створення інформаційного бар'єра для отримання достовірної

інформації про реальну вартість банківської послуги та фінансовий стан покупця;

- може викликати недовіру клієнта до продавця і навпаки [1, с. 46].

Зауважимо, що у процесі банківського кредитування внаслідок дії асиметрії інформації може виникати конфлікт інтересів, в першу чергу між банком як кредитором та позичальником. Проте можуть виникати й внутрішньобанківські пари «принципал-агент», а саме: керівник підрозділу та кредитні працівники, топ-менеджмент та керівник кредитного департаменту, власники банку та топ-менеджмент тощо, що може також негативним чином вплинути на ефективність роботи банку у даному напрямку [2].

В умовах асиметричної інформації та високої імовірності виникнення конфліктів інтересів для управління кредитним ризиком у банківській практиці доцільно використовувати фінансовий контролінг, який забезпечує підтримку управлінських рішень та управління поведінкою [3, с. 34]. Вважаємо за доцільне серед різних видів контролінгу використання саме контролінгу поведінки, який дозволяє враховувати основні положення теорії біхевіоризму при управлінні ризиками кредитування.

З метою запобігання навмисним зловживанням співробітниками своїми службовими повноваженнями у ході кредитування, а також попередження виникнення випадкових помилок, що ведуть до прийняття банком підвищеного ризику, у рамках використання фінансового контролінгу необхідно запроваджувати регламентацію дій окремих співробітників та використання затвердженої процедури кредитування. Завданням менеджменту банку є організація розробки зазначеної процедури та регламенту дій працівників при виконанні ними своїх повноважень у розрізі окремих видів кредитів та позичальників. Обов'язкове дотримання регламенту всіма співробітниками, які задіяні в процесі кредитування, дозволяє скоординувати їхні дії, забезпечити належний контроль та обмежити можливість як навмисних, так і випадкових помилок. Отже, такі заходи мають превентивний характер. Саме завдяки правильному розподілу повноважень між співробітниками можна досягти таких

умов, за яких прийняття рішення щодо кредитування буде здійснюватися об'єктивно і не залежатиме від однієї особи. Регламентація дій окремих співробітників та підпорядкування їх затвердженій процедурі кредитування необхідні для запобігання помилкам працівників банку безпосередньо у ході кредитування. Процедура кредитування повинна передбачати у тому числі й контроль за дотриманням встановлених вимог та відповідальність за їх порушення. Впроваджуючи у роботу банку процедуру кредитування, можна уникнути випадкових факторів, що спричиняють збільшення кредитного ризику.

Отже, асиметрія інформації значною мірою впливає імовірність прийняття співробітниками банку помилкових рішень щодо кредитування окремих позичальників і підвищення таким чином рівня кредитного ризику. Тому система ризик-менеджменту банку повинна забезпечувати захист від кредитного ризику, спричиненого у як зовнішніми, так і внутрішніми факторами, передбачати використання ряду превентивних заходів, зокрема регламентацію дій співробітників у розрізі видів кредитів.

#### **Список використаних джерел:**

1. Зверяков О. М. Асиметрія інформації та її вплив на забезпечення фінансової стійкості банківської діяльності / О. М. Зверяков // Економічний часопис XXI. – 2013. – № 9-10 (2) '2013. – С. 45–48.
2. Стрільчук Ю. І. Використання концепції біхевіоризму в управлінні банківським кредитуванням населення / Ю. І. Стрільчук // Корпоративні фінанси: проблеми та перспективи інноваційного розвитку [Електронний ресурс] : зб. матеріалів I Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Київ, 21 червня 2017 р.). – Київ : КНЕУ, 2017. – С. 190–192. – Режим доступу: <http://ir.kneu.edu.ua:8080/handle/2010/21966>
3. Терещенко О. О. Професійні компетенції фінансового контролера та його роль у прийнятті фінансово-економічних рішень / О. О. Терещенко // Фінанси України. – 2014. – №9'2014. – С. 31–42.

УДК 658.15:005.915

*Терещенко О.М.,*

*викладач,*

*Циклова комісія економічних дисциплін,*

*Сумський будівельний коледж*

*Ілляшенко Т.О.,*

*доцент, к.е.н.,*

*доцент кафедри фінансів і підприємництва*

*ННІ ФЕМ ім.О.Ф.Балацького,*

*Сумський державний університет*

### **Сучасні програмні продукти для створення інформаційної бази фінансового контролінгу на підприємстві**

Основною проблемою у діяльності вітчизняних підприємств є нестача інформації для прийняття ефективних фінансових рішень, що, в свою чергу, призводить до їх несвоєчасного прийняття, або прийняття неточних чи невиправданих рішень. Вирішення зазначеної проблеми, на нашу думку, полягає в організації або покращанні існуючого інформаційного забезпечення діяльності підприємств шляхом впровадження системи фінансового контролінгу.

Інформаційна функція фінансового контролінгу в управлінні підприємством і його діяльності полягає у сукупності певних апаратних і комунікаційних засобів, програмних продуктів, що забезпечують автоматизований збір, передавання, збереження, обробку інформації необхідної для виконання завдань контролінгу в управлінні підприємством.

На сьогодні на українському та європейському ринках представлена значна кількість інформаційних систем. Розробники цих систем вказують на їх широкі можливості для автоматизації управління підприємствами різних сфер економічної діяльності.

Одними з найбільш поширених на вітчизняному ринку комплексних систем є розробки компаній IBM, SAP, Oracle, «Парус», Perfectum, IT Artel, TQM System та багатьох інших.

Інвестування в систему управління підприємством - це виважене рішення, яке вимагає чіткого бачення цілей підприємства.

Особливої актуальності в умовах кризового стану економіки України набуває проблема правильного відбору програмного забезпечення для автоматизації контролінгу в управлінні підприємством, оскільки вартість комплексної інформаційної системи, до складу якої входить модуль контролінгу, коливається від 2 тис. дол. США (1С) до 1 млн. дол. США (SAP, Microsoft Dynamics AX, Oracle Corporation та ін.).

За оцінками експертів загальна вартість проекту впровадження автоматизованої інформаційної системи складається з окремих статей витрат, основними з яких є наступні: придбання ліцензії (58%), консалтинг (6%), навчання спеціалістів (4%), придбання обладнання (15%), розробка інтерфейсу (4%), преміальний фонд (5%), резерв на непередбачувані витрати (6%), послуги зі супроводження у непродуктивний період (2%) [1].

Для великих компаній незамінною системою може стати Microsoft Dynamics AX (в минулому Axapta, тепер відома як Dynamics 365), - це висококласне програмне рішення для управління бізнесом, розроблене для полегшення щоденної діяльності великих організацій та холдингових структур. Dynamics 365 є найпотужнішою Microsoft ERP для фінансів та операцій. Вона володіє широкою функціональністю для управління ресурсами та процесами, пов'язаними з виробництвом, плануванням, ланцюгом поставок, продажами, фінансами тощо.

Для великих та середніх підприємств корисною може бути співпраця з SAP. Реалізація SAP ERP дозволяє підвищити ефективність процесів управління фінансами, персоналом та бізнес-операціями та отримати їх більш точну відповідність поточній стратегії. Впровадження SAP дозволяє підвищити продуктивність підприємства та розуміння сучасних бізнес-процесів, а також

швидко адаптуватись до вимог бізнесу та ринку. Можна встановлювати такі модулі: Управління фінансами (SAP ERP Financials); Управління персоналом (SAP ERP Управління людським капіталом, SAP ERP HCM); Управління оперативною діяльністю (SAP ERP Operations); Управління сервісними службами підприємства (SAP ERP Corporate Services).

SAP ERP Financials надає можливість проводити глибокий аналіз бізнесу, необхідний для організації удосконалення фінансових показників, в його складі доступні функції та можливості, що необхідні для підтримання наступних стратегічно важливих напрямків діяльності: бухгалтерський і управлінський облік, фінансове управління логістичним ланцюжком; бюджетні програми, корпоративне керівництво. Недоліком цієї системи є лише висока ціна.

Якщо ж, підприємство невелике, то при виборі програмного забезпечення з модулем контролінгу воно буде керуватися вартістю користування інформаційною системою. Дешевшими на відміну від зарубіжного варіанту програмного забезпечення є інформаційні системи створені вітчизняними компаніями (Парус, Галактика, Perfectum, IT Artel, TQM System, вартість яких коливається від 2 000 до 10 000 дол.США).

«Парус» містить значний набір функціональних модулів, що реалізуються та адаптуються під конкретного замовника. Цей продукт має усі необхідні функціональні елементи, які характерні для контролінгу у сферах: обліку, планування, аналізу, прогнозування, моніторингу, контролю, автоматизованого визначення варіантів рішень тощо.

Таким чином, вибір інформаційних систем для контролінгу досить широкий і підприємство самостійно може обрати будь-які в залежності від своїх потреб та наявних фінансових ресурсів.

#### **Список використаних джерел:**

1 Тарасюк М. Інформаційні технології контролінгу в управлінні торговельними мережами// Вісник КНТЕУ. – 2009. - №6. – с.103-112 / [Електр. ресурс]. Режим доступу: [visnik.knteu.kiev.ua/files/2009/06/13.pdf](http://visnik.knteu.kiev.ua/files/2009/06/13.pdf)



УДК 336.64

**Угляренко О.М.,**

*к.е.н, доцент кафедри*

*корпоративних фінансів і контролінгу*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

**Гудзь С. М.,**

*студент 6-го курсу*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»,*

*молодший фінансовий аналітик*

*компанії «Агентство індустриального маркетингу»*

### **Трансфертне ціноутворення, як ефективний інструмент контролінгу**

Трансфертне ціноутворення (ТЦУ) – є ефективним способом ведення контролю за процесами ціноутворення як для держави так і для підприємства. Питання трансфертного ціноутворення, як регулюючого інструменту, стало досить актуальним у дослідженнях економістів в 2014 – 2015 роках. Введення трансфертного ціноутворення на державному рівні у 2013 році було спричинено рядом факторів Євроінтеграція – одним із основних факторів інтеграції є економічні та фіскальні зміни, до рівня загальноприйнятих європейських. Інструмент контролю за махінаціями – трансфертне ціноутворення є інструментом контролю за вивезенням коштів в офшорні зони та вивезення коштів через третіх осіб та уникнення податкових зобов'язань. Також даний інструмент сприяє детінізації економічного простору країни. У світовій практиці – це спосіб формування цін в операціях, пов'язаних між собою осіб [1]. ТЦУ може бути ефективним інструментом контролінгу витрат підприємства. Основоположним принципом регулювання є принцип «витагнутої руки». Операції вважаються здійсненими відповідно до принципу витагнутої руки у разі якщо умови в зазначеній операції не відрізняються від умов, що застосовуються між непов'язаними особами у співставних неконтрольованих операціях[2]. Відповідно, підприємство вимушене встановлювати ціну на свою

продукцію чи послуги які відповідають аналоговим продуктам або послугам на ринку.

Трансфертне ціноутворення може бути використано не тільки як інструмент контролю з боку держави за грошовими потоками корпорацій, але і як процес всебічного аналізу діяльності підприємства, оскільки ТЦУ включає в себе ринковий аналіз, факторний аналіз, аналіз поточних операцій і найголовніше порівняння ціни з ринковим діапазоном. В ході аналізу можна виявити недосконалість процесу ціноутворення на підприємстві, оскільки проводиться порівняльний аналіз і значне відхилення від зіставних компаній може слугувати індикатором проблем на підприємстві з контролем витрат, проблем з процесом створення собівартості, недостатність кваліфікації менеджерів. В системі контролінгу витрат трансфертна політика ціноутворення, допомагає оптимізувати розподіл витрат між центрами відповідальності, шляхом регулювання ціни.

Система трансфертного ціноутворення включає в себе такі функції як: інформативну, стимулюючу, гарантійну, трансформаційну[3]. Широкий функціонал даного інструменту може слугувати як аргумент до включення його в систему оперативного контролінгу. Таким чином трансфертне ціноутворення дозволяє відслідковувати ефективність роботи менеджерів, що приймають участь у діяльності створення продукту або послуги протягом всього ланцюга створення ціни. Крім того, ТЦУ слугує інструментом оцінки управлінських та економічних показників діяльності підрозділів[3], таким чином даючи зрозуміти наскільки ефективна система КРІ встановлена на підприємстві. Крім того трансфертне ціноутворення спонукає до врегульованого переміщення частини прибутку та активів між підрозділами підприємства шляхом регулювання роботи менеджерів, для дотримання принципу витягнутої руки та цільового ціноутворення. Створення цінності за системою трансфертного ціноутворення сприяє автономності діяльності підрозділів, причиною чого є чіткий врегульований процес створення доданої вартості.

Трансфертне ціноутворення виконує дві головні задачі: максимізація прибутку і мінімізація податків[4]. Крім того в окремих випадках сприяє мінімізації митних платежів, удосконаленню системи контролю материнською компанією фінансових філій, надання менеджменту, всіх рівнів, однакових умов для встановлення та підтримки цін на відповідному рівні[3].

На більшості підприємствах застосовується стратегія ціноутворення, яка зазвичай зіставляється із стратегією ТЦУ з метою використання всіх привілей останнього.

В цілому виходячи з вищевказаних факторів, держава спонукає підприємства до використання трансфертного ціноутворення, крім того, що написання звітів є обов'язковим за вимогами українського законодавства, очевидно, що грамотна політика ціноутворення виступає як ефективний інструмент аналізу, методу контролінгу за процесом створення собівартості продукції та доданої вартості. В корпораціях трансфертне ціноутворення використовується як інструмент контролінгу витрат Дані фактори зазначають необхідність утворення на підприємстві відділу трансфертного ціноутворення, або подання на аутсорсинг виконання даних робіт, але з подальшим проведенням пост-аналізу виконаних робіт.

### **Список використаних джерел:**

1. Трансфертне ціноутворення на підприємстві: проблеми та можливості використання [Електронний ресурс] / А. О. Касич // Економічна наука. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: [http://www.investplan.com.ua/pdf/24\\_2016/6.pdf](http://www.investplan.com.ua/pdf/24_2016/6.pdf).

2. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] // стаття 39. – 20.10.2019 – Режим доступу до ресурсу: <https://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/page7>.

3. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства навчальний посібник / Н. М. Тюріна, Н. С. Карвацка. - К.: "Центр учбової літератури", 2013. - 408 с.  
[https://pidruchniki.com/1325031353872/ekonomika/transfertni\\_tsini\\_sutnist\\_funktsiyi\\_printsipi](https://pidruchniki.com/1325031353872/ekonomika/transfertni_tsini_sutnist_funktsiyi_printsipi)

4. Черевко О. І. Трансфертне ціноутворення: теоретичні аспекти та практичне застосування// Економіка та управління підприємствами. – 2014. – С. 91.

**УДК 336.6**

***Угляренко О.М.,***

*к.е.н, доцент кафедри*

*корпоративних фінансів і контролінгу*

***Ковальчук Ю. О.,***

*студентка 6 курсу*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

**Програмна модель фінансового контролінгу в ефективному управлінні  
робочим капіталом (working capital) підприємства**

Управління робочим капіталом – це невід’ємна частина «здорового способу життя» підприємства. Ефективність управління робочим капіталом є одним з ключових параметрів результативності операційної діяльності підприємства в цілому. Недотримання оптимального рівня робочого капіталу може призвести до кризи ліквідності та проблеми «втрачених продажів» у короткостроковій перспективі та неплатоспроможності у довгостроковій.

В сучасних економічних умовах ефективно управління робочим капіталом є можливим тільки на основі всебічного аналізу й планування всіх фінансових ресурсів, тобто потенційних й актуальних джерел фінансування формування та поповнення обігових коштів [1].

Розробка певних алгоритмів для вирішення оптимізації робочого капіталу є трудомістким процесом. Але більшість ускладнень, як показує практика, пов'язані не з розробкою подібних механізмів, а з їх реалізацією конкретно на підприємстві, адже вимогою є не просто забезпечення швидкого результату, при цьому зменшивши чи збільшивши оборотний капітал до певного рівня, але і досягнення стійкого довгострокового ефекту.

Оптимізація структури оборотного капіталу ґрунтується на оптимізації розміру кожного окремого елементу. Оптимізація оборотного капіталу в цілому, як правило, знаходиться в компетенції фінансової служби. Однак така служба, у більшості випадків, стикається з серйозним супротивом чи не усвідомленням зі сторони підрозділу, який впливає на складові оборотного капіталу (служба закупівель чи логістики, відділи продаж, ІТ-служби, виробничі відділи). Виникає парадокс: з однієї сторони, фінансова служба відповідальна за оборотний капітал, рівень ліквідності компанії та джерел фінансування, а з іншої позбавлена можливості серйозно впливати на структури, що розпоряджаються окремими складовими цього самого капіталу [2].

Тому, для оптимізації оборотних коштів підприємства та їх ефективного використання окремими підрозділами компанії, підприємству необхідно створити власну економіко-математичну модель на основі кореляційно-регресійного аналізу, у якій первинними елементами будуть реєстри фінансової звітності (баланс, звіт про фінансові результати) з установленням між ними функціонального зв'язку. Також, важливо те, що підприємство має формувати власну стратегію розвитку, виходячи із власного фінансового стану, так і загального галузевого та із врахуванням макроекономічних індикаторів.

Розробка кореляційно-регресійної моделі повинна включати аналіз факторів впливу на оборотний капітал підприємства та створенням динамічного ряду за кожним із них шляхом побудови кореляційної матриці, результатом чого будуть відібрані найбільш кореляційні фактори, що впливають на розмір оборотного капіталу. Наприклад, компанія Агрохолдинг «У» з умовними значеннями показників в реєстрах та визначені фактори впливу на оборотний капітал: нерозподілений прибуток ( $x_1$ ), поточні зобов'язання ( $x_2$ ), собівартість реалізованої продукції ( $x_3$ ), валютний курс ( $x_4$ ), індекс інфляції ( $x_5$ ), час ( $x_6$ ). Математична модель регресії у формалізованому вигляді матиме такий вигляд:

$$\text{Оборотні кошти} = Y = 246,5x_1 - 22,4x_2 - 44,5x_3 + 13,6x_4 + 235,4x_5 - 48,9x_6$$

Детальний аналіз кожного коефіцієнта регресії: при зміні нерозподіленого прибутку на 1% при незмінному часі у тому ж періоді і при незмінному

середньому рівні всіх інших факторів, оборотні кошти в середньому зростуть на 246,5% (0,2465у.о.). Зміною поточних зобов'язань на 1% при незмінному середньому рівні всіх інших факторів, оборотні кошти в середньому зменшаться на 22,4%, а при зміні собівартості реалізованої продукції на 1% при незмінному середньому рівні всіх інших факторів, оборотні кошти в середньому зменшаться на 44,5%.

Зі зміною індексу інфляції на 1% при незмінному часі у тому ж періоді і при незмінному середньому рівні всіх інших факторів, оборотні кошти в середньому зростуть на 13,6%. Зі зміною валютного курсу на 1% при незмінному середньому рівні всіх інших факторів, оборотні кошти в середньому зростуть на 235,4%. Зі зміною факторів, що змінилися пропорційно часу на одиницю при незмінному розмірі всіх інших факторів оборотні кошти в середньому зростуть на 48,9 у.о.

При застосуванні даної моделі зростає необхідність прогнозування ключових показників на період більше від одного року, так як в сучасних умовах все ще існує невизначеність фінансової політики, тому необхідно корелювати ринкову кон'юнктуру і фазу життєвого циклу підприємства. Для створення моделі важливо не перебільшити з системою параметрів, значення яких неможливо ні інтерпретувати, ні оперативно визначити.

Як висновок, варто зазначити, що не існує універсальних правил визначення оптимального розміру робочого капіталу чи методики управління ним. В сучасних динамічних умовах більш важливим з точки зору фінансового менеджменту є ґрунтовний аналіз та своєчасне врахування факторів, що чинять вплив на робочий капітал[3].

#### **Список використаних джерел:**

1. Лисьонкова Н. М., Захарчук В.Ю. Підвищення ефективності управління оборотними активами підприємства, - Приазовський економічний вісник №5 (10) - 2018. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://pev.kpu.zp.ua/journals/2018/5\\_10\\_uk/63.pdf](http://pev.kpu.zp.ua/journals/2018/5_10_uk/63.pdf)
2. Морозюк Д.І. Сучасні методи управління оборотним капіталом підприємств та оцінка їх ефективності, - Інвестиції: практика та досвід – 2017. –

№1.[Електронний ресурс]. – Режим доступу:  
[http://www.investplan.com.ua/pdf/1\\_2015/25.pdf](http://www.investplan.com.ua/pdf/1_2015/25.pdf)

3. Гончак О.О. Управління оборотним капіталом підприємства в сучасних умовах, - Гроші, фінанси і кредит – 2017. – №14. [Електронний ресурс]. – Режим доступу:[http://www.market-infr.od.ua/journals/2017/14\\_2017\\_ukr/49.pdf](http://www.market-infr.od.ua/journals/2017/14_2017_ukr/49.pdf)

**УДК 338.2**

***Фуголь А.В.,***

*студент 4 курсу денної форми навчання,*

*факультет економіки та управління*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

**Фінансовий контролінг бізнесу в сучасних умовах діяльності українських підприємств**

Сучасні економічні умови України, що характеризуються посиленням конкурентної боротьби, зниженням норм прибутковості, високою загрозою кризи, а також невизначеністю та мінливістю економічних, політичних і соціальних факторів спонукають до перетворення вітчизняних підприємств на складні інформаційно-технічні системи. Формування економічної політики компанії передбачає високий рівень інформаційного забезпечення, досягнення якого можливе за умови злагодженої аналітичної системи – фінансового контролінгу.

Фінансовий контролінг на підприємстві являє собою набір інструментів і методів для проведення облікової політики компанії, здійснення фінансового планування, аналізу та контролю виконання бюджетів, які спрямовані на інформаційне забезпечення керівників усіх рівнів під час прийняття ними управлінських рішень.

Фінансовий контролінг зорієнтований на спостереження реалізації фінансових завдань, встановлених системою планових фінансових показників і нормативів; вимірювання рівня відхилення фактичних результатів фінансової

діяльності від прогнозованих; розроблення оперативних управлінських рішень щодо нормалізації фінансової діяльності підприємства відповідно до передбачених завдань і показників; корекцію, за потреби, певних завдань і показників фінансового розвитку у зв'язку із зміною зовнішнього фінансового середовища, кон'юнктури фінансового ринку і внутрішніх умов здійснення господарських операцій підприємства.

Основною складовою фінансового контролінгу є система річних бюджетів і бюджетний контроль для стратегічного управління, а також квартальні та місячні бюджети для тактичного.

Важливою складовою результативної системи контролінгу є наявність необхідного інструментарію для отримання оперативної щоденної інформації про витрати, які несе підприємство та виручку, яку воно отримує. Головною метою оперативного фінансового контролінгу є організація системи управління короткостроковими фінансовими завданнями підприємства.

Сьогодні на українських підприємствах існує проблема застосування незручних та застарілих інструментів фінансового контролінгу, які не дозволяють своєчасно отримувати потрібну інформацію і можуть призводити до того, що підприємства несуть неочікувані витрати.

Іншою проблемою є те, що більшість часу працівників фінансового відділу йде на обробку вхідних даних, їх зведення для коректного відображення фінансових результатів, а часу на їх аналіз та вироблення рекомендацій керівникам підрозділів практично не залишається.

Натомість сьогодні, у вік інформаційних технологій є можливість створювати та використовувати автоматизовані облікові системи, при застосуванні яких фахівці з фінансової роботи матимуть змогу модерувати всі платежі, які здійснює компанія, мати щоденний доступ до актуальної інформації щодо виконання бюджетів.

Використовуючи автоматизовані системи контролінгу, все більше часу спрямовується саме на аналіз витрат, співвіднесення їх з отриманим доходом, відслідковування динаміки фінансових показників, розрахунок фінансових



показників ефективності і здійснення на основі цих даних ефективних управлінських рішень. Крім цього, зводиться до мінімуму людський фактор та можливі помилки.

Ефективна система фінансового контролінгу може допомогти у вирішенні достатньо розповсюдженої проблеми на українських підприємства, а саме фінансового “лікінгу”, тобто фактично крадіжок недобросовісними працівниками грошей підприємства. Для цього необхідно здійснити експрес-аналіз діяльності компанії. Потрібно виявити всі можливі канали відтоків ресурсів і побудувати систему захисту від таких потенційних відтоків, правильно організувати бухгалтерський та управлінський облік, діловодство, документообіг, навчити співробітників ефективно здійснювати внутрішній аудит та внутрішньогосподарчий контроль.

Для керівників вітчизняних підприємств важливо розуміти, що використання фінансового контролінгу не потрібно трактувати як запровадження тотальної системи контролю, коли працівникам не дозволяється витратити не копійки більше запланованих коштів. Така система може призводити до фатальних наслідків. Наприклад, коли маркетинговий підрозділ в процесі своєї діяльності бачить, що той чи інший рекламний напрямок працює набагато ефективніше, ніж планувалося. Тоді доцільно було б з точки зору бізнесу направити більше коштів, ніж заплановано, на цей напрямок, адже це принесе компанії великий прибуток.

Розумне використання фінансового контролінгу дає інструментарій фінансовим менеджерам та керівникам відслідковувати всі тенденції і зміни фінансових показників компанії, він дає відповіді на запитання щодо того, куди рухається компанія та наскільки вдало це вдається, забезпечує відповідальних осіб усією необхідною інформацією у зручному зрозумілому вигляді, на основі якої легко і ефективно здійснювати управлінські рішення, які будуть приводити до довгострокового росту та досягнення підприємством своїх стратегічних цілей.

### Список використаних джерел:

1. Говорушко Т. А. Проблемні аспекти впровадження контролінгу в Україні / Т. А. Говорушко, Д. О. Кроніковський // Економічний часопис – XXI. – 2011. – № 1–2. – С. 23–28.
2. Іванова З. О. Особливості формування системи контролінгу на підприємствах / З. О. Іванова // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 6. – С. 136–142.
3. Сафаров О. І. Практика контролінгу: що перешкоджає успіху його здійснення / О. І. Сафаров // Актуальні проблеми економіки. - 2008. - № 4. - С. 27-31.
4. Собкова Н. Д. Концептуальні ознаки контролінгу у фінансовій системі України / Н. Д. Собкова// Формування ринкових відносин. - 2009. - № 2. - С. 17-22.

**УДК 658.147**

**Чаюк Д.Р.,**

*студентка 3 курсу,*

*факультет фінансів*

**Ушеренко С.В.,**

*к.е.н., доцент кафедри*

*корпоративних фінансів і контролінгу*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Теоретичні засади оптимізації структури капіталу**

Оптимізація структури капіталу була і є одним із найбільш важливих завдань, які доводиться вирішувати у процесі фінансового управління підприємством. Оптимальна структура капіталу – це таке співвідношення використання власних і позичених коштів, за якого забезпечується ефективна пропорційність між коефіцієнтом фінансової рентабельності й коефіцієнтом фінансової стійкості підприємства, тобто максимізується його ринкова вартість.

Результат і ефективність діяльності підприємства залежать від того, наскільки раціонально використовується капітал. Дотримуючи певні пропорції власного і позикового капіталу, можна забезпечити необхідний рівень фінансової незалежності, рентабельності, а також максимізувати ринкову вартість підприємства. Як наслідок, у ринкових умовах виникає необхідність обґрунтування оптимальної структури капіталу.

Вагомий внесок у дослідження наукової проблематики оптимізації структури капіталу підприємства внесли західні науковці Дж. Бейкер, Дж.К. Ван Хорн, Дж. Вільямс, С. Майерс, Н. Майлуфф, М. Міллер, Ф. Модільяні, а також вчені пострадянського простору Н.О. Байстрюченко, І.Т. Балабанов, І.О. Бланк, В.В. Воробйов, Ю.М. Ковальов, Р.В. Корж, О.С. Стоянова, О.М. Теліженко, С.М. Ушаєва, Н.О. Федоренко, Г.О. Швиданенко, Н.В. Шевчук.

Основну увагу вони приділяють оптимальному співвідношенню між власним і позиковим капіталом, за рахунок якого забезпечується найефективніша пропорційність між дохідністю та фінансовою стійкістю.

Джерелом коштів для функціонування та розвитку будь-якого господарюючого суб'єкта є капітал, тому підвищується роль та значення системи регулювання структури капіталу. Недостатнє дослідження деяких проблем регулювання структури капіталу як елемента управління знижує ефективність управлінських рішень в області інвестиційної і фінансової політики.[1]

Теоретико-методологічну основу категорії «капітал» складає теорія його структури, що має широке використання на практиці, бо формує підґрунтя для вибору низки пріоритетних напрямків щодо стратегії фінансування діяльності підприємства. Капітал підприємства формується за рахунок різних зовнішніх та внутрішніх джерел залучення та розподіляється на матеріальні, фінансові та нематеріальні активи, що створюють дохід, приймаючи участь в різних процесах господарської діяльності. У зв'язку з цим, виникає необхідність дослідження особливостей формування структури капіталу та вплив відповідних рішень на результати діяльності підприємства.

Структура капіталу – це сукупність фінансових коштів підприємства з різних джерел довгострокового фінансування, а якщо говорити точніше – співвідношення власних і позикових фінансових коштів, використовуваних у господарській діяльності. Структура впливає на коефіцієнт рентабельності активів і власного капіталу, визначає коефіцієнти фінансової стійкості та платоспроможності і формує співвідношення прибутковості і ризику капіталу.[2]

Оптимальна структура капіталу підприємства повинна відповідати головним цілям і завданням щодо фінансування підприємства та забезпечити його сталий розвиток, а також формувати умови, за яких підприємство отримуватиме максимальну суму прибутку при найменших видатках на її формування.[3]

Оптимальна структура капіталу не є стабільною, оскільки фінансування підприємства є динамічним процесом, а також модифікуються чинники, що впливають на структуру капіталу, особливо в умовах нестабільної економічної ситуації. Відповідно змінюються і переваги підприємства у виборі певних джерел формування структури капіталу.[4]

Із 01.01.2018р. набрав чинності Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення ведення бізнесу та залучення інвестицій емітентами цінних паперів» від 16.11.2017 р. № 2210-VIII.

До акціонерних товариств, які вважаються такими, що не здійснювали публічної пропозиції акцій, застосовуються вимоги Закону України «Про акціонерні товариства» у частині регулювання діяльності приватних акціонерних товариств.

У разі якщо після дня набрання чинності цим Законом такими акціонерними товариствами прийнято рішення про зміну розміру статутного капіталу, деномінацію акцій, емісію інших цінних паперів, ніж акцій, отримання нових ліцензій та інших дозвільних документів та/або отримання документів, які підтверджують права товариства на майно, такі товариства зобов'язані привести статут й інші внутрішні документи у відповідність із Законом України «Про акціонерні товариства». [5]

Базуючись на твердженні, що основною метою оптимізації структури капіталу є пошук оптимального співвідношення між власним і позиковим капіталом, можна сформулювати основні завдання оптимізації структури капіталу підприємства:

1. Формування достатнього обсягу капіталу для забезпечення необхідних темпів економічного розвитку підприємства.
2. Забезпечення умов досягнення необхідного рівня прибутковості капіталу.
3. Забезпечення достатнього рівня фінансового контролю над підприємством з боку його власників.
4. Забезпечення достатньої фінансової гнучкості підприємства;
5. Забезпечення своєчасного та достатнього рівня задоволення потреб в капіталі.

Поширеним підходом до вибору відповідних критеріїв, які закладаються в основу прийняття управлінських рішень щодо фінансування бізнесу більшість наукових та навчально-методичних джерел пропонують монокритеріальний підхід, суть якого полягає в тому, що віддається перевага тому чи іншому критерію, який закладається в основу оптимізації. У рамках такого підходу виділяють такі критерії:

1. Мінімізація рівня фінансового ризику підприємства з точки зору залежності (незалежності) від зовнішніх інвесторів і кредиторів;
2. Мінімізація витрат на капітал (CC, CapitalCost);
3. Максимізація абсолютної величини чистого прибутку;
4. Максимізація рівня фінансової рентабельності підприємства;
5. Максимізація чистого прибутку на одну звичайну акцію (EPS, earningspershare).[3]

Нині нового наукового спрямування набув підхід до оптимізації структури капіталу в рамках концепції вартісно-орієнтованого управління (VBM, valuebasedmanagement). Орієнтація на вартість, як цільовий критерій розвитку

підприємства, дозволило сформувавши полікритеріальну основу для прийняття рішень щодо структури фінансування бізнесу.

За основу було прийнято базові положення теорії економічного прибутку, а модифікованою формою розрахунку показник економічної доданої вартості (EVA, economic value added). Доцільність використання показника EVA, як критерію оптимізації структури капіталу зумовлено наступним:

1. значення показника EVA враховує величину доходів, які формує капітал у процесі функціонування;
2. розрахунок EVA ґрунтується на фактичній прибутковості компанії, сфері бізнесу або проекту;
3. у процесі визначення EVA враховується показник вартості капіталу підприємства, на який, у свою чергу, впливає структура використаного капіталу та вартість його залучення з різних джерел;
4. на основі показника EVA можна визначити сфери бізнесу (проекти, види продукції), доходність яких є меншою, ніж вартість інвестованого капіталу, і тим самим дозволяє розробити заходи, пов'язані з підвищенням ефективності управління капіталом в цілому.

Відповідно до логіки визначення економічної доданої вартості як полікритеріального критерію оптимізації структури капіталу відбувається поєднання наступним монокритерієм: «максимізація фінансової рентабельності → мінімізація рівня фінансового ризику → мінімізація витрат на капітал».

Як свідчать результати проведених численних досліджень, на процес формування структури капіталу впливає не тільки сфера діяльності чи стан підприємства. Суттєвий вплив на підбір структури капіталу чинять як макро- (фінансові, правові, технологічні, природні, соціально-культурні фактори, а також динаміка галузі та ступінь конкуренції; кон'юнктура товарного ринку та фінансового ринку; конкурентна позиція, контактна аудиторія та споживачі; ставлення кредиторів до підприємства; загроза поглинання; рівень мінливості навколишнього середовища тощо), так і мікропараметри (контроль акціонерів, кредитний рейтинг, фінансова гнучкість, стадія життєвого циклу підприємства;

фінансовий менталітет власників та менеджерів підприємства; прибутковість діяльності; наявність чи відсутність прогресивних технічних засобів і технологій; перспективи розширення виробництва чи реалізації продукції; необхідність фінансування нових розробок та маркетингових заходів, вкладення у фінансові активи та інші напрями фінансування; оцінка потреби у фінансових ресурсах, їх вид, обсяг, час отримання, використання та повернення; взаємозв'язок фінансування та структури власності, ступеня концентрації операційного та загального управління; поява супутніх фінансових ризиків та сила їх впливу на стабільність функціонування; стратегія управління капіталом, професіоналізм менеджерів, ступінь автоматизації управління; темпи росту обігу; структура активів; рівень ризику та рентабельності тощо).[6]

Також існує метод оптимізації структури капіталу за критерієм мінімізації рівня фінансових ризиків. Його суттю є розмежування одержаного оптимального розподілу капіталу підприємства на власний, позиковий короткостроковий і довгостроковий за допомогою моделі прийняття рішень з урахування трьох підходів (стратегій) до фінансування капіталу підприємства — агресивного, помірною, консервативного.

1. Радикальний підхід мінімізує всі форми страхових резервів і забезпечує високий рівень ефективності використання фінансових ресурсів безперебійної операційної діяльності підприємства.

2. Помірний підхід направлений на забезпечення повного задоволення нагальних потреб всіх видів оборотних активів і створення страхових резервів на випадок найтипівіших збоїв у ході операційної діяльності підприємства. Він відображає розумну паритетність у співвідношенні між рівнями ризику та ефективності використання фінансових ресурсів.

3. Консервативний підхід забезпечує нормальний хід операційної діяльності, створення резервів на випадок непередбачених труднощів у забезпеченні підприємства сировиною і матеріалами, активізації попиту на продукцію. Він передбачує мінімізацію операційних та фінансових ризиків.

Негативно позначається на ефективності використання оборотних активів — їх обігу та рівні рентабельності.

Після проведення багатьох досліджень було визначено, що з метою визначення ефективності діяльності підприємства процес оцінки доцільно здійснювати на основі концепції доданої вартості. Оскільки, на відміну від розглянутих підходів до визначення оптимальної структури капіталу, які мали монокритеріальний характер, використання економічної доданої вартості одночасно оптимізує кілька параметрів, а саме: максимізує рівень фінансової рентабельності, мінімізує рівень фінансового ризику і середньозваженої вартості капіталу.

Отже за допомогою даних шляхів оптимізації структури капіталу підприємства, можна сформувати оптимальну структуру капіталу, тобто раціональне співвідношення власних та позикових ресурсів, яке дає змогу отримати максимальну прибутковість, рентабельність, фінансову стійкість та високі показники ліквідності та платоспроможності.

#### **Список використаних джерел:**

1. Сухоруков Р. В. Методи регулювання та оптимізації структури капіталу підприємства / О.Д. Щербань, О.В. Насібова, Р.В. Сухоруков / Економіка та держава. – 2017. – №12. – С. 82-88.
2. Ворона К. В. Управління структурою капіталу підприємства / К.В Ворона, Н.І. Беренда, Т.Ю. Редзюк / Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2018. - №19(1). – С. 14-18.
3. Швиданенко Г.О. Управління капіталом підприємства : Навч.посібн / Г.О. Швиданенко, Н.В. Шевчук. – К.: КНЕУ, 2007. – 440 с.
4. Маматова Л. Ш. Оптимізація структури капіталу та її вплив на потенціал підприємства / Вісник приазовського державного технічного університету. –Серія: Економічні науки. – 2017 – №34. – С. 299–305.
5. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення ведення бізнесу та залучення інвестицій емітентами цінних паперів : від



16.11.2017 р. : № 2210-VIII // Офіційний сайт Верховної Ради України «Законодавство України». – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.

6. Ушеренко С.В. Управління капіталом підприємства: напрями оптимізації структури/ С.В.Ушеренко // Формування ринкових відносин в Україні : Зб. наук. праць. – 2013. - № 5 (144). - С. 127-131.
7. Чемчикаленко Р.А. Особливості формування оптимальної структури капіталу підприємства / Р.А.Чемчикаленко, Е.В. Коваль / Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського. Глобальні та національні проблеми економіки. – [Електронне видання] – 2018. – №22. – С. 855-859.

## УДК 336.6

**Чепка В.В.,**

*к.е.н, доцент кафедри  
корпоративних фінансів і контролінгу*

**Мельник А.І,**

*магістрантка,  
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Системи фінансових показників як інструмент контролінгу**

Безперервне забезпечення виконання функції підтримки ухвалення фінансових рішень концепції фінансового контролінгу на підприємстві має передбачати застосування не окремих показників, як цілої їх систем[1,с.66].

Системи показників – це розрахункові системи, що побудовані на певних розрахункових взаємозалежностях різних показників [2, с.158].

За способом побудови виділяють:

1) емпірично-індуктивні системи показників – ґрунтуються на методі дослідження, за яким загальне виводиться з застосуванням математично-статистичних методів обробки певних сегментів інформації одержаної емпіричним способом;

2) логічно-дедуктивні системи – засновані на аналізі, коли навпаки окреме досліджується на базі вивчення та аналізу внутрішніх закономірностей загального [2, с. 158-159].

За рівнем деталізації можна класифікувати:

1) деталізовані системи показників (система показників рентабельності, система показників ліквідності тощо);

2) інтегровані системи (система Дюпона, збалансована система показників тощо).

За функціональною спрямованістю виділяють:

1) системи показників для аналізу, що базуються на основі поетапного розщеплення загального показника на складові;

2) системи показників для управління поведінкою – ґрунтуються на основі розщеплення вибраного цільового параметра на певні сегменти, які впливають на ступінь досягнення цілей [2, с. 158-159].

В Україні найпопулярнішими є деталізовані системи показників, такі як системи показників рентабельності, ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості тощо. А саме:

1. Показники рентабельності є вагомими характеристиками факторного середовища формування прибутку організації. Показники рентабельності можна об'єднати у кілька груп:

- ґрунтуються на витратному підході (рентабельність продукції, тощо);
- характеризують прибутковість продажу (рентабельність продажу);
- засновані на ресурсному підході (рентабельність сукупних активів, тощо)

[3, с. 101].

2. Оцінку ліквідності організації проводять за допомогою системи фінансових коефіцієнтів, що дають змогу зіставити вартість поточних активів, які мають різну міру ліквідності, із сумою поточних зобов'язань. Платоспроможність підприємства характеризується також на базі показників ліквідності. До них відносять: коефіцієнт загальної ліквідності, коефіцієнт

поточної ліквідності, коефіцієнт абсолютної ліквідності, чистий оборотний капітал [4, с. 155].

3. Фінансова стабільність компанії - це її надійно-гарантована платоспроможність у звичайних умовах діяльності та випадкових змін на ринку.

Для оцінки ступеня фінансової стійкості застосовують такі показники, як: коефіцієнт співвідношення залучених і власних коштів, коефіцієнт автономії(платоспроможності), коефіцієнт маневреності власних коштів, коефіцієнт ефективності використання власних коштів, коефіцієнт використання фінансових ресурсів усього майна [5, с. 83].

4. Ділова активність організації у фінансовому аспекті виражається, у швидкості обороту його коштів. Аналіз ділової активності базується у вивченні рівнів і динаміки різних коефіцієнтів оборотності, головними з яких є : коефіцієнт оборотності активів, коефіцієнт оборотності оборотних засобів, коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості, коефіцієнт оборотності матеріальних запасів, коефіцієнт оборотності основних засобів, коефіцієнт оборотності власного капіталу.

Вагомість показників оборотності пояснюється тим, що характеристики обороту багато в чому визначають рівень прибутковості компанії [6, с. 126].

Одним із завдань фінансового контролінгу є розробка спеціальних контрольованих показників з ціллю відслідковування ефективності роботи підприємства та подальшого аналізу факторів, що впливають на відхилення фактичних результатів від планових.

Підсумовуючи вище викладене, відзначимо, що важливим є вибір системи показників, щонайкраще відображала б специфіку роботи підприємства та оперативно сигналізувала про недосконалість певних заходів по досягненню стратегічних цілей.

### Список використаних джерел:

1. Терещенко О.О. Стецько М.В. Системи показників у концепції фінансового контролінгу у сфері бізнесу // Фінанси інституційних секторів економіки. – 2013 р. - № 11. – С.66-83
2. Терещенко О.О. Фінансовий контролінг [електронний ресурс]: навч. посіб./ О.О. Терещенко, Н.Д. Баб'як. – К.: КНЕУ, 2013. – 407 с.
3. Білик М.Д. Фінанси підприємств: проблеми та перспективи: В 3 т. / За науковою ред. д.е.н., професор М.Д. Білик: Монографія. – Київський національний університет технологій та дизайну – К.: ТОВ «ПанТот», 2013–338 с.
4. Портна О.В. Контролінг: Навч. посіб. – 2-е вид., переробл. і доп.: «Магнолія 2006», 2009. – 262 с.
5. Івахненко С.В., Мелих О.В. Фінансовий контролінг: методи та інформаційні технології/С.В. Івахненко, О.В. Мелих. – К.: Знання, 2009. –319 с.
6. Верба В.А. Управління розвитком компанії : навч. посіб. / В.А. Верба, О.М. Гребешкова. – К.: КНЕУ, 2011. – 482 с.

**УДК 336.6**

**Чепка В.В.,**

*к.е.н, доцент кафедри*

*корпоративних фінансів і контролінгу*

**Невельчук Б.О.,**

*магістрант,*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Діагностика фінансового стану підприємства в системі контролінгу: теоретичний аспект**

Одним із дієвих інструментів інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень і важливим елементом забезпечення інформаційної функції фінансового контролінгу на підприємстві є фінансова діагностика. Діагностика є аналітичною процедурою, що має на меті встановлення «слабких

сторін» фінансового механізму підприємства. Крім того, за допомогою діагностики можна передбачити подальший розвиток подій на основі тенденцій, що спостерігаються [1, с. 128-129].

Аналіз фінансового стану, що ґрунтується на вивченні кількісних показників фінансової звітності підприємства із застосуванням стандартних методів і прийомів, називається класичним, або традиційним. Спільним для традиційних методик діагностики фінансової кризи є те, що вони передбачають вивчення простих математичних зв'язків між окремими позиціями фінансової звітності на основі обчислення певної вибірки показників (коефіцієнтів) та порівняння їх значень з нормативними, середньогалузевими та в динаміці (наприклад, горизонтальний і вертикальний аналіз, трендовий аналіз, аналіз відносних показників, порівняльний аналіз) [2, с. 252].

До основних недоліків традиційного аналізу, на які вказують більшість науковців [1, 2,3], можна віднести наступні: ігнорування галузевих особливостей об'єкта аналізу; довільність фіксування нормативних значень окремих показників; суб'єктивність формування вибірки показників, які підлягають аналізу; ігнорування (або суб'єктивність урахування) чинника різної вагомості впливу окремих показників на загальні результати аналізу; нехтування показниками, які характеризують чисті грошові потоки, показниками, що нейтралізують вплив локальних особливостей оподаткування, нарахування амортизації тощо; неврахування ціни залучення капіталу.

Для підвищення якості фінансової діагностики слід ширше використовувати емпірично-індуктивні системи показників, що виводяться з використанням математично-статистичних методів обробки емпіричних даних та експертних оцінок. Підхід передбачає розрахунок інтегрального показника фінансового стану, який є виразом певної сукупності показників (індикаторів) фінансового стану [4, с. 276].

Теорія і практика засвідчує, що найефективнішими методами, які використовуються у процесі розроблення емпірично-індуктивних систем

показників, є: дискримінантний аналіз; регресійний аналіз; експертні опитування; метод штучних нейронних мереж; методи нечіткої логіки [5, с. 79].

Найбільш відомими моделями є модель Альтмана, система аналізу Вайбеля, модель Беєрмана та модель Краузе, системи показників Бівера, система фінансового аналізу Керлінга—Поддіга, методологія дискримінантного аналізу Німецького Бундесбанку. Ці моделі призначені для діагностики банкрутства та оцінювання кредитоспроможності. В основу їх розроблення покладено дискримінантний аналіз або ж його комбінування з методом логістичної регресії та експертними методами аналізу [3, с. 234-235].

Методичні засади використання дискримінантного аналізу для цілей фінансової діагностики з врахуванням особливостей України обґрунтовані у 2004 р. у монографії О. Терещенка. На основі обробки інформації щодо фінансової звітності близько 15 тис. підприємств у 2010 р. Терещенком О.О. були запропоновані оновлені моделі розрахунку інтегрального показника фінансового стану для дев'яти груп підприємств залежно від виду економічної діяльності. Залежно від значення інтегрального показника підприємству присвоюється один із рейтингових класів за рівнем імовірності дефолту.

Отже, діагностики фінансового стану суб'єктів господарювання може бути реалізована кількома методами. Найбільш поширеним у вітчизняній практиці є традиційний метод діагностики, основною характеристикою якого є застосування стандартних аналітичних прийомів, проте для такого підходу притаманно наявність великої кількості недоліків, тому набувають популярності емпірично-індуктивні системи показників. Зокрема, окремої уваги заслуговує дискримінантний аналіз, який поділяється на однофакторний і багатфакторний.

В Україні вагомий внесок в розвиток багатфакторного дискримінантного аналізу був зроблений О.О. Терещенком. Згодом ним були запропоновані оновлені моделі розрахунку інтегрального показника фінансового стану для дев'яти груп підприємств залежно від виду економічної діяльності. Такий аналіз фінансового стану підприємства, на нашу думку, є найбільш містким і

найкраще відповідає потребам сучасних підприємств у діагностиці фінансового стану і подальших перспектив діяльності.

### **Список використаних джерел:**

1. Іванець І. В. Діагностика фінансового стану підприємства в системі контролінгу / І. В. Іванець, К. В. Цицюрська // Молодіжний економічний дайджест: наук. електр. журн. — Київ : КНЕУ, 2015. — № 1. — С. 128–136.
2. Терещенко О. О. Фінансовий контролінг : навч. посіб. / О. О. Терещенко, Н. Д. Бабяк. — К. : КНЕУ, 2013. — 406 с.
3. Приймук О. Методичні підходи щодо діагностики фінансового стану підприємства / О. Приймук, Ю. Філюк // Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Сер. : Економіка і управління. — 2016. — Вип. 36. — С. 231-240.
4. Шамота Г. М. Дослідження підходів до комплексної оцінки фінансового стану підприємства / Г. М. Шамота, Д. О. Малиш // Бізнес Інформ. — 2013. — № 3. — С. 271-278.
5. Терещенко О. О. Системи показників у концепції фінансового контролінгу у сфері бізнесу / О. О. Терещенко, М. В. Стецько // Фінанси України. — 2013. — № 11. — С. 66-83.

**УДК 005.915:005.52/.53]:658.14/.17**

***Чуприна Д.О.,***

*здобувач освітнього ступеня магістр*

***Науковий керівник – Романишин В.О.,***

*к.е.н., доцент, доцент кафедри*

*корпоративних фінансів і контролінгу*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Антикризовий фінансовий контролінг на підприємствах**

В умовах нестабільності вітчизняної економіки особливої актуальності набуває питання пошуку і впровадження на практиці новітніх методів

управління, які базуються на використанні антикризових інструментів та підходів. Антикризовий контролінг дає можливість оцінити ймовірність кризових ситуацій, розробити, впровадити і реалізувати заходи щодо запобігання та усунення негативних наслідків криз, забезпечити сталий розвиток.

У сучасній економічній теорії криза характеризується значним порушенням рівноваги у системі та супроводжується руйнівними процесами для неї, що відповідно вимагає абсолютно нових методів контролінгу з метою збереження сталого функціонування. Розрізняють зовнішні (екзогенні) та внутрішні (ендогенні) причини для її виникнення, основними з яких є відставання від потреб ринку та неефективне фінансове управління[1].

Фінансова криза на підприємстві характеризується порушеннями у його фінансовому стані, котрі спровоковані циклічними кризовими явищами. Відтак виникає необхідність ефективного антикризового управління з метою уникнення суттєвого зниження вартості власного капіталу та в цілому зменшення потенціалу підприємства [1].

Антикризовий фінансовий контролінг є інструментом раннього попередження банкрутства та надання пропозицій щодо його впровадження. Даний контролінг на підприємстві передбачає стабілізаційний підхід до управління, що нормалізує кризову ситуацію, та превентивний, який включає профілактику кризи та забезпечення стійкого функціонального розвитку підприємства[2].

Одним із ключових інструментів антикризового фінансового контролінгу та складовою підсистеми раннього попередження та реагування є фінансова діагностика підприємства. Під фінансовою діагностикою прийнято розуміти комплекс кількісних та якісних методів аналізу фінансово-економічної інформації внутрішнього та зовнішнього характеру, який дозволяє забезпечити своєчасне виявлення фінансової кризи та реагування на неї [3]. Зазвичай, для аналізу фінансової кризи та її раннього попередження формується блок об'єктів дослідження і система фінансових показників, які ідентифікують ризик банкрутства.



Фінансова діагностика підприємства являє собою аналіз фінансового стану як за поточний рік, так і в динаміці, а також оцінку та пояснення фінансових показників для прийняття рішення щодо подальшої діяльності підприємства. Після оцінки поточного стану підприємства необхідно з'ясувати причини змін у фінансовому стані та розробити програму дій для подальшого розвитку, удосконаливши підходи фінансового контролінгу на підприємстві.

Отже, фінансова діагностика є складовою етапу процесу антикризового управління, завданням якої в межах даного менеджменту є своєчасне виявлення загрози фінансової кризи, оцінка її глибини та потенціалу подолання і відповідно прийняття випереджуючих управлінських заходів з метою запобігання виникнення нових проблем у розвитку організації та підвищення ефективності системи управління в цілому.

Вважаємо, що контролінг антикризового управління слід трактувати як систему методів та інструментів забезпечення підтримки прийняття управлінських рішень, планування і контролю за нестабільних умов діяльності підприємства. До інструментів контролінгу відносять методи, методики, процеси та моделі, які спрямовані на забезпечення координаційної та інформаційної підтримки прийняття управлінських рішень.

Для досягнення головної мети антикризових дій – підвищення прибутковості діяльності підприємства за його гарантованої ліквідності та платоспроможності – фінансовий контролінг має вирішити такі основні завдання, як здійснення моніторингу, проведення діагностики, забезпечення безперервного контролю за діяльністю персоналу, розробка стратегії розвитку підприємства тощо.

Загалом фінансовий контролінг на підприємствах, що перебувають у кризі, характеризується такими особливостями: забезпечення діагностування кризи, антикризового планування, оцінки ефективності, контролю та моніторингу антикризових заходів; координаційна функція контролінгу з метою нейтралізації конфлікту інтересів; загроза «опортуністичної» поведінки щодо підприємства окремими учасниками фінансових відносин має бути нейтралізована на основі

запровадження дієвого контролю реалізації антикризових планів та оперативної звітності [4].

Основою формування стратегії і тактики нейтралізації та подолання кризи є концепція антикризового управління, в якій мають бути наведені результати фінансової діагностики підприємства, оцінка причин кризи, проблемні сектори та слабкі місця, цільові орієнтири антикризового управління, напрямки подолання кризових проявів.

Між антикризовим управлінням підприємством та концепціями контролінгу має бути забезпечена тісна інтеграція, яка враховує їх сутнісні ознаки. Антикризовий фінансовий контролінг є імперативом антикризового менеджменту, елементом, що контролює, стримує та зменшує прояв ризиків у функціонуванні підприємства. Це одна з головних систем, запровадження якої на вітчизняних підприємствах є доцільним.

#### **Список використаних джерел:**

1. Погрішук Г.Б Ідентифікація фінансової кризи на підприємстві / Г.Б. Погрішук, С.В. Присяжнюк. // Економіка і суспільство. – 2016. – Випуск 3. – С. 463-469.

2. Мороз О.В. Фінансова діагностика у системі антикризового управління на підприємствах: Монографія / О.В. Мороз, О.А. Сметанюк. – Вінниця: УНІВЕРСУМ - Вінниця, 2006. – 167 с.

3. Савчук Д.Г. Антикризовий фінансовий контролінг на підприємстві: Дисертація / Савчук Д.Г. – К. 2015. – 222 с.

Савчук Д.Г. Система антикризового фінансового контролінгу: теоретичні основи / Савчук Д.Г.//Економіка і суспільство. – 2018. – Випуск 18. – С. 811-820.

4. Науменко А. П. Антикризове управління підприємством [Електронний ресурс] / А.П. Науменко, Т.О. Гаврилюк. – Режим доступу: <http://jrnl.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/viewFile/518/502>.

УДК 658.15:[005.52:005.334]

*Шевченко А.О.,*

*здобувач освітнього ступеня магістр*

*Науковий керівник – Романишин В.О.,*

*к.е.н., доцент, доцент кафедри*

*корпоративних фінансів і контролінгу*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Сучасні механізми управління фінансовими ризиками підприємства**

З ризиком ми зустрічаємося щоденно: і на побутовому рівні, і при здійсненні будь-якої господарської діяльності. Протягом останніх років питання управління ризиками були предметом досліджень багатьох вітчизняних і зарубіжних науковців, однак у цій царині залишається ще багато дискусійних питань, а швидких розвиток фінансових інновацій викликає необхідність пошуку нових підходів до управління фінансовими ризиками. Саме тому оцінка та шляхи нейтралізації ризиків є актуальною темою сьогодення.

Найбільш суттєвими, зазвичай, вважаються виробничі ризики, однак нині спостерігається тенденція до зростання значення фінансових ризиків, оскільки вони здійснюють прямий вплив на фінансовий стан суб'єктів господарювання. Для оцінки фінансових ризиків використовують сукупність методів якісного і кількісного аналізу. Якісний аналіз передбачає ідентифікацію ризиків, виявлення джерел і причин їх виникнення, встановлення потенційних зон ризику, виявлення можливих вигод та негативних наслідків від реалізації ризикового рішення.

Фінансові ризики можуть виникнути з різних внутрішніх і зовнішніх причин і досить спонтанно в процесі діяльності підприємства. Зовнішні причини формування фінансових ризиків виникають у результаті взаємовідносин підприємства з фінансовими інститутами, тобто банками, біржами, страховими компаніями тощо.

Ризики пов'язані з управлінням і безпосередньо залежить від ефективності, можна прив'язатися до того, що фактори є дуже мінливі і тому управління фінансовими ризиками має бути оперативним і гнучким .

Головною метою управління ризиками на підприємстві може бути отримання прибутку при оптимальному співвідношенні витрат та ступеня ризику, а у довгостроковій перспективі – стійке та ефективне функціонування підприємства та забезпечення високого потенціалу розвитку та зростання в майбутньому. Управління фінансовими ризиками підприємства займає важливе місце в системі фінансового менеджменту та в системі управління підприємством. Ефективне управління фінансовими ризиками дозволяє забезпечити досягнення цілей фінансової діяльності підприємства. [1, с.118] Управління фінансовими ризиками дає можливість раціонально використовувати ресурси, розподіляти відповідальність, покращувати результати діяльності підприємства та забезпечувати прийнятний рівень ризику.

Управління фінансовими ризиками є одним з найважливіших функціональних завдань фінансового менеджменту. На практиці цю сферу управління фінансами здебільшого виокремлюють у специфічний напрям діяльності фінансового менеджменту – ризик-менеджмент (модель управління ризиками).

Модель управління ризиками передбачає формування адекватної системи виявлення, ідентифікації, оцінювання та нейтралізації відповідних ризиків у фінансового-господарській діяльності підприємства.

Формування адекватної та ефективної моделі управління ризиками передбачає вирішення питань, які можна розподілити за такими напрямками : локалізація; аналіз основних факторів, що визначають моделі управління ризиками; обґрунтування основних кількісних показників , що використовується в моделі управління ризиками.

Завданнями управління фінансовими ризиками підприємства є: 1. Виявлення сфер підвищеного ризику фінансової діяльності підприємства, які генерують загрозу його фінансовій безпеці. 2. Всебічна об'єктивна оцінка

ймовірності настання окремих ризикових подій і пов'язаних із ними можливих фінансових втрат. 3. Забезпечення мінімізації рівня фінансового ризику по відношенню до передбачуваного рівня дохідності фінансових операцій. 4. Забезпечення мінімізації можливих фінансових втрат підприємства при настанні ризикової події. [2, с. 360].

При забезпеченні нейтралізації фінансових ризиків суб'єкти господарювання можуть використовувати стратегію уникнення ризику та стратегію утримання ризику.[3, с.4]

Інструментами утримання ризику, якими підприємство може скористатись самостійно, виступають: 1) диверсифікація фінансових ризиків. 2) хеджування фінансових ризиків. 3) механізм лімітування концентрації фінансових ризиків. 4) самострахування та страхування із залученням страхових компаній.

Ризик — це ймовірна подія, яка в разі виникнення має позитивний або негативний вплив на репутацію підприємства і складовою будь-яких економічних процесів. Це пов'язано з тим, що у загальному ризик може бути і як ознакою невизначеної ситуації у навколишньому середовищі, так і необхідністю вибору певного напрямку щодо досягнення поставлених цілей деякого економічного агента. Для ефективного управління фінансовими ризиками необхідно вміло комбінувати методи і застосовувати їх у щоденній роботі.

#### **Список використаних джерел:**

1. Стратегічні підходи до управління фінансовими ризиками підприємства / Т. Б. Кузенко // Інтелект XXI. - 2017. - № 2. - С. 117-123. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/int\\_XXI\\_2017\\_2\\_18](http://nbuv.gov.ua/UJRN/int_XXI_2017_2_18)
2. Фінансовий менеджмент: підручник / [ А.М.Поддєрьогін, Н.Д.Бабяк та ін] ; кер.авт. і наук. ред. проф. А.М.Поддєрьогін. – 2-ге вид.б перероб. – Київ: КНЕУ, 2017 – 534с.
3. Сіренко Н. М. Механізм управління фінансовими ризиками сільськогосподарських підприємств / Н. М. Сіренко, А. С. Мінаєва // Економічний форум. - 2015. - № 1. - С. 167-171. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfor\\_2015\\_1\\_29](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfor_2015_1_29)

УДК 336.7

*Шевчук Я.В.,*

*старший внутрішній аудитор ПрАТ Київстар  
аспірант кафедри корпоративних фінансів і контролінгу*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Управління змінами як інструмент ризик-менеджменту при проектному фінансуванні**

Джерелами виникнення внутрішньо-організаційних проблем при проектному фінансуванні є, насамперед, неповнота чи неточність проектної документації; виробничо-технологічний ризик (аварії і відмова обладнання, виробничий брак, насамперед, пов'язаних з людським фактором); ризик, пов'язаний з неправильним підбором команди проекту; неузгодженість інтересів та поведінки учасників проекту; неповнота і неточність інформації про фінансовий стан та ділову репутацію учасників проекту та ряд інших, якими, на нашу думку, можна управляти.

Ми вважаємо, що управляти внутрішньо-організаційними ризиками найефективніше можна завдяки підходу управління змінами, що дозволяє підвищити ефективність проектної роботи, мінімізувати ризики за рахунок підготовки персоналу та бізнес-середовища компанії до прийняття змін, які передбачено проектом. Зміст даного методу зводиться до роботи з персоналом організації та іншими ключовими стейкхолдерами, яка допомагає змінювати сприйняття змін, забезпечувати підготовку співробітників для отримання нових знань і застосування їх на практиці. Впровадження змін – це безперервний процес, який супроводжує проект, починаючи з етапу виникнення ідеї до досягнення запланованих результатів.

Методологія управління змінами являє собою комплексну сукупність напрямів, які націлені на вирішення конкретних задач в межах реалізації проекту і досягнення поставлених цілей, рис. 1.

Ключовими завданнями напряму залучення та управління інтересами топ-менеджменту та інших стейкхолдерів у процесі фінансування проекту є формування бачення, назви і бренду проекту, аналіз аудиторії, визначення стратегії і плану залучення зацікавлених сторін, реалізація плану та моніторинг рівня залученості.



Рис. 1. Напрями управління змінами у проектному фінансуванні\*

\* Розроблено автором за даними [1]

Варто зазначити, що формування мережі відповідальних за перетворення (зміни) та мінімізація опору з боку ключових учасників проекту та співробітників організації також лежить в основі даного напряму. Основні переваги, які отримуються у результаті досягнення завдань у межах даного напрямку, є мінімізація опору з боку ключових суб'єктів проектного фінансування і працівників компанії та ухвалення зважених рішень в установлені терміни.

У процесі здійснення напряму комунікації, відбувається формування детального плану зв'язків та комунікацій між ключовими учасниками у рамках проекту, реалізація плану, подальший збір, аналіз отриманої інформації та внесення змін до існуючого плану комунікацій через зворотній зв'язок. Внаслідок реалізації даного напрямку відбувається зниження опору змінам через існування зворотного зв'язку і таким чином формуються нові стандарти діяльності.

Оцінка впливу змін включає детальний аналіз бізнес процесів, персоналу, управління, технологій через призму змін, та впливу змін на ці складові. Відбувається формування плану заходів змін, ключових центрів та відповідальних осіб, визначаються терміни реалізації цих заходів. Ключовим завданням у рамках

даного напрямку є безперервний моніторинг реалізації плану, таким чином відбувається мінімізація ризику втрати кваліфікованих кадрів та партнерів проекту.

Основними завданнями напрямку зміни елементів корпоративної культури є формування нової моделі стандартів поведінки, необхідних для ефективної діяльності, визначення системи мотивації, комунікації, навчання кадрів та керівників. Таким чином, відбувається формування основи для зміни моделі поведінки співробітників проектної компанії.

Оцінка готовності до змін здійснюється на основі таких заходів як вибір методів оцінки, проведення оцінки (наприклад у формі анкетування), аналіз та інтерпретація отриманих результатів, оновлення та реалізація планів з корегуванням на виявленні ризику та моніторинг ефективності. Основною перевагою даного напрямку є визначення та мінімізація проектних ризиків.

Напрямок навчання охоплює комплекс заходів, зокрема розробка плану і програми навчання, координацію робіт у процесі підготовки до навчання та самого процесу навчання, оцінка ефективності навчання. Відповідно, внаслідок проведених заходів відбувається підготовка кадрів в нових умовах, відбувається мінімізація внутрішньо організаційних ризиків, які описано вище.

Варто відмітити, що впровадження змін в компанії пов'язане з її організаційною культурою. Відомо що персонал компанії найчастіше орієнтується на рольові моделі поведінки, що демонструються керівниками організації. Причетність співробітників організації до процесу впровадження змін залежить від ступеня підтримки змін топ-менеджментом, а ступінь опору змінам залежить від рівня корпоративної культури компанії.

Успішність реалізації даного підходу до управління ризиками при проектному фінансуванні залежить інформаційного забезпечення, швидкості реагування на зміни, а також легкості процедур погодження певних рішень.

#### **Список використаних джерел:**

1. Управление изменениями как часть проектной деятельности DELOITTE  
URL: [https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ru/Documents/human-capital/russian/ru\\_change\\_management\\_in\\_project\\_work\\_survey\\_results\\_rus.pdf](https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ru/Documents/human-capital/russian/ru_change_management_in_project_work_survey_results_rus.pdf)



УДК 334.78.658.15

*Шишук Н.О., Швидкий Д.О.*

*3 курс, спеціальність бе04*

*Науковий керівник — Ушеренко С.В.,*

*к.е.н., доцент кафедри*

*корпоративних фінансів і контролінгу*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Операційна діяльність як фактор формування грошових потоків підприємства**

Основним видом діяльності підприємства, з метою здійснення якої воно створено, є операційна діяльність. Метою ефективного управління операційною діяльністю керівництву підприємства необхідно мати повну та точну інформацію щодо доходів і витрат операційної діяльності.[1]

Перш за все, з'ясуємо сутність цієї діяльності. Операційна діяльність — основна діяльність підприємства, а також інші види діяльності, які не є інвестиційними чи фінансовими; основна діяльність підприємства — операції, пов'язані з виробництвом або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), які є головною метою створення підприємства і забезпечують основну частку доходів.

Грошовий потік можна визначити як сукупність послідовно розподілених у часі подій, які пов'язані із відособленим та логічно завершеним фактом зміни власника грошових коштів у зв'язку з виконанням договірних зобов'язань між економічними агентами (суб'єктами господарювання, державою, домогосподарствами, міжнародними організаціями). Грошові потоки безпосередньо пов'язані з рухом коштів на підприємстві, який відображає надходження в розпорядження суб'єкта господарювання коштів та еквівалентів і їх використання [2]

Грошовий потік з операційної діяльності характеризується грошовими виплатами постачальникам сировини та матеріалів; стороннім виконавцям окремих видів послуг, що забезпечують операційну діяльність; заробітної плати

персоналу, який зайнятий у операційному процесі і здійснює управління цим процесом; податкових платежів підприємства в бюджети всіх рівнів і до позабюджетних фондів; іншими виплатами, пов'язаними зі здійсненням операційного процесу. Одночасно цей вид грошового потоку відображає надходження коштів від покупців продукції, від податкових органів у порядку перерахунку та повернення надлишків сплачених сум і деякі інші платежі, передбачені міжнародними та національними стандартами обліку.[3]

Грошові потоки від операційної діяльності є одним з найбільш об'єктивних факторів оцінки фінансового благополуччя підприємства. Саме тому важливим є ефективне управління операційними грошовими потоками, яке дозволить забезпечити фінансову рівновагу та ритмічність діяльності підприємства, прискорити обіг капіталу, знизити ризик неплатоспроможності та отримати прибуток. Управління грошовими потоками – один із найважливіших сегментів фінансової роботи на підприємстві, від ефективності організації якого залежать як поточні результати діяльності, так і майбутні темпи розвитку господарюючого суб'єкта.[4] Без нього підприємство не зможе повноцінно функціонувати та виконувати свою безпосередню роль у його сфері діяльності.

Економічне зростання підприємства базується на підтримці його фінансової рівноваги та водночас на забезпеченні максимізації основного цільового показника – вартості підприємства, головним чинником формування якої є грошові потоки, зокрема — від операційної діяльності.[5]

Основними показниками, які використовуються при аналізі операційних грошових потоків, є: показники ліквідності та платоспроможності (чистий оборотний капітал, коефіцієнт поточної ліквідності, коефіцієнт швидкої ліквідності, коефіцієнт абсолютної ліквідності, коефіцієнт операційної ліквідності, маневреність функціонуючого капіталу), показники динаміки структури грошових потоків підприємства (грошовий потік від операційної діяльності та загальний грошовий потік, валовий і чистий грошовий потік тощо.)

Показники аналізу грошових потоків забезпечують підтримку фінансової рівноваги підприємства та надають інформацію для оцінки ефективності фінансових рішень.[6]

Таблиця 1

Фінансові результати від операційної діяльності найбільших  
фармацевтичних фірм України 2017 рік [7]

Фірма	Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток 2017	Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток 2017
"ФАРМАЦЕВТИЧНА ФІРМА "ДАРНИЦЯ"	326601	(0)
"ФАРМАЦЕВТИЧНА КОМПАНІЯ "ЗДОРОВ'Я"	207978	(0)

Враховуючи ключову роль операційної діяльності у формуванні грошових потоків підприємства, а також використання грошового потоку як показника ефективності діяльності підприємства, зрозуміло, що саме вдале планування операційної діяльності та пов'язаних з нею грошових потоків є основним фактором, що впливає на успішність підприємства. Дослідження операційних грошових потоків, а також їх кореляційне співставлення з фінансовими та інвестиційними грошовими потоками дає нам широку картину уявлення про структуру діяльності підприємства, його сильні та слабкі сторони. Аналіз цих даних допомагає створити ефективну систему планування управління грошовими потоками, що, у свою чергу, створює стратегічне забезпечення управління грошовими потоками підприємства.

**Список використаних джерел:**

1. Романенко О.В. Доходи і витрати операційної діяльності: економічна сутність, склад та інструментарій обліку / О.В. Романенко. // Формування ринкової економіки. – 2016. – №25. – 10 с.
2. Фінансовий менеджмент: Підручник / Кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. – К.: КНЕУ, 2017. – 535 с.

3. Гудзь Ю. Аналіз грошових потоків підприємства при формуванні стратегії зростання економічного потенціалу / Юрій Гудзь. – Київ: Національний університет харчових технологій, 2017. – 5 с.
4. Фінанси в трансформаційній економіці України: [навч. посібник] / [за ред. М. І. Крупки]. – Львів: Видав. центр ЛНУ ім. І. Франка, 2016. – 614 с.
5. Нагайчук В. В. Управління грошовими потоками підприємства / В. В. Нагайчук. // Вісник соціально-економічних досліджень,. – 2014. – №1. – 5 с.
6. Деменіна О. М. Напрями правління грошовими потоками підприємства / О. М. Деменіна // Актуальні проблеми економіки. – 2017. – No 7 (37). – С. 307.
7. Ушеренко С.В., Черненко Д.Д. Вибір джерел фінансування інвестиційної діяльності підприємства (на прикладі ПАТ «Фармак»). /С.В.Ушеренко, Д.Д.Черненко// Часопис економічних реформ. Науково-виробничий журнал. – 2015.- № 2(18). . – С. 91-98.
8. YouControl — повне досьє на кожна компанію України [Електронний ресурс] : [Веб-сайт]. – Режим доступу: <https://youcontrol.com.ua>

**УДК 658.012.32**

***Шкіра А.А.,***

*студент 3 курсу фінансового факультету*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

***Бец О. І.,***

*доцент, кандидат економічних наук*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

***Шкіра А.М.,***

*викладач Хіміко-технологічного коледжу*

*імені Івана Кожедуба Шосткинського інституту*

*Сумського державного Університету*

**Фінансовий контролінг як обов'язкова складова управління стійким  
розвитком підприємства**

Розвиток ринкової економіки в Україні вимагає розробки та застосування нових підходів в управлінні підприємствами та умов їх функціонування на

ринку. Для того, щоб розвиватися підприємствам, необхідно правильно визначати свою стратегію та тактику поведінки на ринку та систематично проводити управління діяльністю підприємства з метою підвищення ефективності діяльності, збільшення вартості підприємства, максимізації фінансового результату діяльності, мінімізації збитків, забезпечення довгострокової ліквідності та платоспроможності.

Застосування системи фінансового контролінгу в Україні є новим напрямом у системі управлінні стійким розвитком підприємства як функціонально відокремленого напрямку фінансової роботи, пов'язаного з реалізацією фінансово-економічної функції менеджменту, управління формування, використанням і розподілом його фінансових ресурсів, фінансових результатів та рухом грошових коштів, що забезпечує прийняття раціональних оперативних і стратегічних рішень.

Фінансовий контролінг є важливою функцією управління. Проблема організації фінансового контролінгу є актуальною, оскільки досконало і ефективно функціонувати на ринку без нього не може жодне підприємство. Запровадження системи фінансового контролінгу є практичною потребою.

Під стратегічним фінансовим контролінгом розуміють комплекс функціональних завдань, інструментів і методів довготермінового управління фінансами, вартістю та ризиками. Базовими складниками оперативного фінансового контролінгу є система річних бюджетів і бюджетний контроль. Головним завданням його є організація системи управління досягненням поточних фінансових завдань підприємства.

Важливою складовою фінансового контролінгу є планування економічно-фінансових процесів, а саме: планування окремих бізнес-процесів та їхніх результатів, планування стратегічних та оперативних планів, створення системи контролю оперативної інформації, синхронізація завдань підприємства тощо. Бюджетування охоплює складання річних, квартальних і місячних планів, які використовують для координації поточної фінансово-господарської діяльності.

За допомогою фінансового контролінгу можна вирішити такі традиційні проблеми управління підприємством, як неконтрольована дебіторська заборгованість, слабе управління витратами, невірне визначення прибутковості філій і видів бізнесу і сплата необґрунтовано високих податків в місцевий і загальнодержавний бюджети.

У сучасних соціально-економічних умовах розвитку суспільства є три концепції поліпшення організації та здійснення фінансового контролінгу. Однією з перших є концепція, за якої фінансовий контролінг зорієнтований на функцію контролю. Другою сучасною концепцією фінансового контролінгу є те, що він виконує інформаційну функцію. За третьою концепцією, на думку відомого німецького фахівця з контролінгу К. Серфінга, контролінг — система інформаційного забезпечення управлінських рішень на основі планування, контролю, аналізу та розроблення альтернативних заходів з управління виробничо-господарськими процесами на підприємстві [2].

Аналіз численних літературних джерел показав, що найчастіше вчені виділяють такі функції фінансового контролінгу на виробничому підприємстві: координація; фінансова стратегія; планування та бюджетування; бюджетний контроль; внутрішній консалтинг; методологічне забезпечення; внутрішній аудит; ревізія; прогнозування; фінансовий аналіз; фінансовий контроль; оцінка ризиків; система раннього попередження; аналіз фінансових відхилень; нагляд за виконанням фінансових завдань; діагностика серйозних відхилень показників фінансового стану підприємства і суттєвого зниження темпів його фінансового розвитку; розробка оперативних управлінських рішень для нормалізації фінансової діяльності компанії; отримання фінансових ресурсів, управління ними та їх використання [1, с. 90].

#### **Список використаних джерел:**

1. Ванг Ш. Прояви контролінгу в НР Китай / Ш. Ванг // Контролінг у бізнесі: теорія і практика. Формування ринкової економіки: зб. наук. праць. — К.: КНЕУ, 2008. — С. 20—25.

2. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: Навч. посіб. – К. : Вид-во КНЕУ, 2003. – 554 с.

УДК 334.78:[658.15:005.5]

**Шкуренко М.І., Мацур Я.В.,**

*студентка 3 курсу, групи ЕО-301*

*факультету економіки та управління,*

**Науковий керівник - Ушеренко С.В.,**

*к.е.н., доцент, доцент кафедри*

*корпоративних фінансів і контролінгу*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Роль фінансового контролінгу на підприємстві**

Задля підтримки конкурентоспроможності підприємства на сьогоднішній день повинні застосувати та розвивати систему управління фінансовими ресурсами. Цим займається фінансовий контролінг з метою максимізацію прибутку та вартості капіталу власників за допомогою мінімізації ризиків і збереженні ліквідності та платоспроможності підприємства.

Фінансовий контролер повинен виконувати ряд завдань задля досягнення мети, яка була описана вище. Основні функції та завдання контролера представлені у таблиці 1.

Таблиця 1.

Функції та завдання фінансового контролера[1]

Функції контролера	Завдання
Фінансова стратегія	Опрацювання фінансової тактики підприємства, її узгодження з планами діяльності підприємства та адаптація до стратегії розвитку.
Планування та бюджетування	Забезпечення розробки та модернізації методів прогнозування та бюджетування. Чітка постановка планів та визначення шляхів їх впровадження.

Бюджетний контроль	Складання та затвердження річних, квартальних і місячних звітів, їх контроль відхилень по фактичним та запланованим показникам. Здійснення регулярного SWOT – аналізу підприємства (контроль ризиків, дослідження сильних сторін, нейтралізація чинників, що зумовлюють додаткові витрати). На його основі здійснюється розробка планів на майбутнє.
Внутрішній консалтинг та методологічне забезпечення	Вивчення методологічного забезпечення структурних підрозділів на підприємстві. Висунення порад та написання рекомендаційних листів керівництву підприємства та його підрозділам, стосовно подальшої діяльності (розробка фінансової стратегії щодо введення нових продуктів, систем, послуг та визначення тактичних планів).
Внутрішній аудит та ревізія	Залучення незалежних аудиторських фірм для проведення зовнішнього аудиту підприємства та регулярний контроль співробітників щодо дотримання посадових інструкцій.

Виконання завдань, які були описані вище, можливе лише за використання певного інструментарію фінансового контролінгу, який включає в себе[2, с.3]:

- Єдина стандартизація звітності;
- Управління корпоративною вартістю;
- Системне збалансування показників, вивчення точки беззбитковості;
- Управління бюджетуванням;
- Використання різних засобів зв'язку з клієнтами та оперативного реагування на зміни з ними.



Найважливішими показниками успішної діяльності фінансового контролінгу є рентабельність капіталу (ROI) та Cash – flow.

Фінансовий контролінг задля визначення ефективності фінансової діяльності підприємства використовує показник рентабельності. Задля його розрахунку фінансовий контролер бере до уваги такі показники як показник прибутку до викладеного капіталу, обсяг продажу, використаних ресурсів, здійснених витрат.

Але задля кращої фінансової діяльності використовують Free Cash – flow як показник раннього попередження про проблеми у ділянці керування дебіторською заборгованістю та запасами, збутовій сфері тощо. Цей показник оперативніше та виразніше попереджує про негативний розвиток, ніж показник прибутковості.

Отже, завдяки фінансовому контролінгу ми можемо ефективно та з орієнтацією на майбутнє управляти фінансово – господарською діяльністю підприємства, яка включає в себе систему елементів інформаційного забезпечення, обліку, аналізу, контролю і планування.

Завдяки аналізу специфічних якостей зовнішнього та внутрішнього функціонування підприємства у сьогоднішні, фінансовий контролінг дає можливість розробляти шляхи здобутку оперативних та стратегічних напрямків діяльності підприємства на основі систематизації практичних, теоретичних та методичних порад щодо їх впровадження.

#### **Список використаних джерел:**

1. Терещенко Т.О., Журавель М.О., Гуменюк М.О. Фінансовий контролінг у системі управління компанією / Т. О. Терещенко, М. О. Журавель, М. О. Гуменюк. – 2017. – С. 1 – 5.
2. Фінансовий контролінг. Сутність, необхідність та задачі фінансового контролінгу [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: [https://pidruchniki.com/12980108/finansii/finansoviy\\_kontroling](https://pidruchniki.com/12980108/finansii/finansoviy_kontroling).
3. Ушеренко С.В. Інноваційно-інвестиційної діяльність українських підприємств: аналіз сучасного стану і визначення пріоритетів активізації.

Науковий журнал “Економічний часопис-XXI” входить до переліку наукових фахових видань з економічних та політичних наук. 7-8(2) 2014. С.56-59.

**УДК 336.61**

**Яковець О. В.,**

*студентка 6 курсу,*

*факультет фінансів*

**Круш В.В.,**

*ст. викладач кафедри*

*корпоративних фінансів та контролінгу*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Шляхи удосконалення управління фінансами підприємств державної форми власності**

На сучасному етапі розвитку української економіки при оцінюванні ролі та значення підприємств державної форми власності вагомим фактором є ефективність їх діяльності. Проте, очевидним є те, що у процесі прийняття рішення про доцільність існування таких суб'єктів ринкових відносин необхідно враховувати особливості їх функціонування: виконання ними суспільних (соціальних) зобов'язань; їх стратегічне значення для економіки та безпеки держави; монопольне положення в окремих сферах економіки. Тому важливим, з точки зору пошуку шляхів удосконалення управління фінансами таких підприємств, розподіляти їх на дві групи: до першої групи варто відносити стратегічно та суспільно (соціально) значущі підприємства та до другої групи – підприємства, які підлягають реорганізації шляхом приватизації або корпоратизації. Варто зазначити, що процес приватизації також потребує нового осмислення шляхом зміни деяких важливих акцентів: приватизація підприємств державної форми власності має розглядатися не як джерело наповнення доходної частини Державного бюджету України, а як інструмент реформування економіки, пошуку ефективного власника та залучення інвестицій.

Значна кількість державних підприємств є збитковою та виступає потенційним джерелом фіскальних ризиків. Через недостатню якість механізмів контролю та незадовільний рівень прозорості діяльність державних підприємств є джерелом корупційних ризиків та збитків держави. До недоліків функціонування фінансів державних підприємств належать: бюрократична система управління; невизначеність у діях власника; неефективний менеджмент. Обмежені можливості отримання прибутку, залежність від бюджетних коштів, а нерідко й монопольне становище призводять до зниження ефективності фінансово-господарської діяльності державних підприємств, стимулюють їх перехід у приватну власність.[3]

Оцінка результативності управління фінансами державних підприємств має базуватися на таких основних фінансових принципах: урахування особливостей створення і функціонування цих підприємств; узгодженості з принципами оцінки результативності їх господарської діяльності у цілому; здійснення її на основі економічних критеріїв; узгодженості з основною метою цього управління; відображення у відповідній системі оціночних показників[1]

Багатоплановість фінансової діяльності державних підприємств викликає необхідність оцінки результатів управління нею за окремими диференційованими напрямками. Для цього загальну систему оціночних показників результативності управління фінансами пропонується поділяти на три групи: показники оцінки рівня забезпеченості розвитку державного підприємства фінансовими ресурсами; показники оцінки рівня фінансової рівноваги державного підприємства; показники оцінки рівня ефективності [1]

Необхідним є створенням інтегрованої інформаційно-аналітичної підсистеми, що передбачає раціоналізацію та оптимізацію виконання функціональних процесів та технологічних процедур, налагодження взаємодії інформаційних систем суб'єктів сектору державного управління, з метою створення замкнутого циклу системи управління державними фінансами (далі – СУДФ). [2]

Результатом запровадження даної системи є адаптація законодавства з питань бухгалтерського обліку та звітності до міжнародних стандартів; запровадження інтегрованої інформаційно-аналітичної системи управління державними фінансами, що сприятиме посиленню контролю за процесом виконання бюджету та забезпечить прозорість використання фінансових ресурсів держави; забезпечення транспарентності даних фінансової звітності в державному секторі та можливості їх зіставлення з аналогічними даними інших країн; підвищення ефективності використання фінансових і матеріальних ресурсів держави та прозорість бюджетного процесу; можливість проведення аналізу інформації про державний сектор країни з метою створення сталої та ефективної системи управління державними фінансами; удосконалення системи підготовки та перепідготовки кадрів з питань бухгалтерського обліку в державному секторі[2]

Основними напрямками удосконалення управління фінансовими ресурсами державних підприємств мають бути: визначення фінансових індикаторів та оптимальне фінансове планування, ефективний фінансовий аналіз та контроль, управління портфелем активів підприємств державного сектору.[3]

#### **Список використаних джерел:**

1. Алескерова Ю. В. Управління фінансовими ресурсами державних підприємств / Ю. В. Алескерова. // ГРОШІ.ФІНАНСИ.КРЕДИТ. – 2018.
2. Свірко С. В. Сучасний розвиток системи управління державними фінансами України: обліковий сегмент у забезпеченні інноваційно-інвестиційного вектора спрямування / С. В. Свірко. // ВІСНИК ЖДТУ. – 2018. – №1.
3. Пивоваров К. В. Шляхи удосконалення системи фінансового контролю в державному управлінні України [Електронний ресурс] / К. В. Пивоваров // Державне управління: удосконалення та розвиток. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=966>.

УДК 336.7

*Яманді Р. І.,*

*студент 6 курсу ІІ групи заочної форми навчання  
Одеський національний економічний університет*

*Астахова Н.І.,*

*к.е.н., ст. викладач кафедри  
фінансового менеджменту та фондового ринку  
Одеський національний економічний університет*

### **Управління ризиком фінансової установи**

Ефективність кредитної діяльності безпосередньо залежить від діяльності посередницьких фінансових інститутів – у першу чергу банків, які акумулюють розпосереджені потенційні ресурси і вибирають найбільш вигідні напрямки їх вкладень. Без стабільного, надійного і сильного банківського сектору не може нормально функціонувати економіка будь-якої країни.

Проблема управління ризиками за своєю значимістю і актуальністю є однією з головних у банківському менеджменті.

Аналізу основних аспектів управління фінансовими ризиками фінансово-кредитних інституцій присвячені праці багатьох провідних вітчизняних та зарубіжних учених: Козьменко С.М., Шпиг Ф.І. та Волошко І.В., Савинська Н.А., Костюченко В.М., Лавров Р.В., Піджарко Н. В., Висоцька М.П., Кірічок А., Шугар М.І., Козенков Д.Є., Нікітін П.А., Д. Міль, У. Сеніор, А. Маршал, А. Пігу, Х. ван Грюнінг.

Кредитним ризиком є ризик виникнення у комерційного банку збитків внаслідок невиконання, невчасного або неповного виконання боржником фінансових зобов'язань перед банком відповідно до умов договору [4].

Операції комерційних банків по кредитуванню фізичних та юридичних осіб становлять основу їх активної діяльності, оскільки успішне здійснення цих операцій веде до отримання основних доходів, сприяє підвищенню надійності і стійкості комерційних банків[3].

Управління кредитним ризиком в банку являє собою організований вплив суб'єкта управління (співробітники банку, які здійснюють діяльність з кредитування позичальників; керівний персонал) на об'єкт управління (кредитний ризик; діяльність співробітників, задіяних в кредитних операціях) з метою зниження (підтримання на допустимому рівні) показників кредитного ризику банку[1]. Від структури якості кредитного портфеля залежать стійкість банку та його майбутнє. Цьому сприяє систематична та планомірна розробка та вдосконалення методології управління кредитними ризиками та створення організаційної структури для її реалізації у повсякденній банківській практиці.

Необхідною умовою для аналізу кредитного ризику щодо потенційного позичальника є повна і достовірна інформація про нього, а також здійснення підрозділом ризик-менеджменту повного аналізу фінансового стану позичальника й здійснення розрахунку резерву на підставі внутрішньої методики[5].

Ознаками що свідчать про високий кредитний ризик боржника можуть бути: істотне зростання частки зобов'язань по відношенню до його капіталу, зниження прибутку та рентабельності, погіршення ліквідності тощо[2].

На підставі вищевикладеного можна констатувати, що кредитний ризик має відмітні особливості і є індивідуальним для кожної кредитної установи в банківській сфері.

Банк, приймаючи рішення про видачу кредиту, повинен орієнтуватися не на оцінку окремих видів кредитного ризику, а на визначення загального ризику по кожному позичальнику з урахуванням специфіки галузевої приналежності підприємства.

Проведений ретроспективний аналіз сучасного стану кредитної активності банків України дозволив виділити такі негативні аспекти, що зумовлюють необхідність посилення контролю за кредитними ризиками та пошуку шляхів їх мінімізації: погіршення якості кредитних портфелів банківських установ, що виявляється у зростанні частки простроченої та негативно класифікованої заборгованості; значні обсяги виданих банками

кредитів деноміновані в іноземній валюті, що при знеціненні національної грошової одиниці призводить до посилення боргового навантаження на позичальників та зростання рівня кредитного ризику; підвищення кредитного ризику в банківському секторі України за операціями з пов'язаними з банком особами.

### **Список використаних джерел:**

1. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 07.12.2000 зі змінами та доповненнями від 22.11.2019 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України.– Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>
2. Про затвердження Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями від 21.05.2019 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України.– Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0351500-16>
3. Коцовська Р. Оцінювання банками України кредитного ризику в сучасних економічних умовах / Р. Коцовська. // Науковий вісник НЛТУ України. – 2016. – №27. – С. 247-249.
4. Костюченко В. М. Управління кредитними ризиками у комерційному банку/ В. М. Костюченко // Вісник Хмельницького національного університету. Серія “Економічні науки”. – 2017. – № 1. – Т.1. – С. 141 – 147.
5. Лавров Р.В. Ризики комерційного банку та ризик-менеджмент в умовах фінансово-економічної нестабільності/ Р.В. Лавров // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2015. - №2. – с. 196-200.

## Платформа V

### Антикризове управління корпоративними фінансами

УДК 336.6

*Божко В.О.,*

*студент 6-го курсу,*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Світові тенденції антикризового управління та перспективи їх впровадження в Україні**

У наш час в умовах фінансової кризи компаніям важливо організувати поточні процеси таким чином, щоб підтримувати їх конкурентну перевагу, позиціонувати на ринку та підтримувати стабільність в організації. Зміна бізнес-середовища створила достатньо проблем для багатьох компаній: тривалий період економічного зростання та позитивні очікування означали, що альтернативні варіанти розвитку компанії не будуть доступні у випадку погіршення економічного середовища. Таким чином, в умовах нестабільного зовнішнього середовища особливе значення має використання антикризового управління вітчизняними компаніями та виявлення їх довгострокових тенденцій.

Метою даної роботи є аналіз світових тенденцій антикризового управління та надання рекомендацій щодо адаптації та реалізації антикризової політики в Україні.

Антикризове управління в широкому сенсі - це система заходів щодо діагностики, попередження, нейтралізації та подолання кризових явищ та їх причин на всіх рівнях економіки. Іншими словами, це управління ризиками та запобігання банкрутству організації [1].

Узагальнюючи досвід боротьби з фінансовими кризами у провідних економіках світу (США, Японія, Німеччина, Фінляндія тощо), ми можемо дізнатися дієві інструменти управління та підвищити ефективність української фінансової, економічної, соціальної та інноваційної політики. У той же час не



варто буквально копіювати закордонний досвід. Економічні умови, в яких знаходиться Україна, відрізняються від умов промислово розвинених країн. Такі відмінності особливо очевидні в тому, що падіння ВВП та промислового виробництва відбувається при двозначних річних темпах інфляції.

Світова практика антикризового управління розрізняє експрес-аналіз стану організації (експертна оцінка) і діагностику кризового стану організації. Використання експрес-аналізу організації має на меті швидке виявлення чинників кризи та швидке реагування на них, яке передбачає прийняття та застосування оперативних управлінських рішень. Однією з умов проведення експертної оцінки є забезпечення достовірності інформації.

Експрес-аналіз передбачає вивчення зведеної фінансової документації за останні три роки, бізнес-плану організації, договорів і контрактів, інформацію про клієнтів і постачальників, інформацію останніх фінансових звітів керівництва і інших матеріалів. Час проведення експрес-аналізу залежить від складності та масштабів економічної діяльності.

Зарубіжний досвід визнає багато класифікацій криз. Проте, найбільш поширена класифікація, яка передбачає поділ криз на раптові та тліючі. Крім того, на частку криз, що тліють, припадає понад 70 відсотків усіх криз в організаціях по всьому світу.

Закордонні бізнес-організації, мають декілька основних причин настання криз:

- зовнішні причини криз бізнес-організації;
- внутрішні причини криз бізнес-організації;
- роль розголосу і громадського обговорення негативних відомостей про підприємство як причина його кризи [2].

Стратегія антикризового управління іноземними бізнес-організаціями - це поєднання фаз життєвого циклу та інтенсивності конкуренції. Конкурентна перевага бізнесу залежить від таких ключових факторів успіху: виробничі витрати, диференційована пропозиція групи товарів тощо.

В сучасних бізнес організаціях, можна спостерігати наявність декількох спеціальних менеджерів з антикризового управління. Тому, сучасному антикризовому управлінню в Україні, потрібні спеціальні, кваліфіковані менеджери з певною підготовкою до антикризового управління та набором певних особистісних якостей.

Світовий досвід антикризового управління, що розглядається в моїй роботі, є дещо специфічним, тому що пристосований до особливостей ринкової економіки розвинених країн. Проте, деякі принципи та аспекти антикризової роботи можна застосувати в українських реаліях.

Якщо сформулювати принципи антикризового управління в країнах ЄС на макроекономічному рівні, то слід зазначити декілька з них:

1. Необхідність оптимального балансу між державним та приватним секторами. У цьому випадку це співвідношення може змінюватися під впливом соціально-економічних умов. У випадку неефективності державного сектора - це можлива приватизація, а у випадку проблем та загроз приватного сектору - одержавлення.

2. Забезпечення високого рівня інвестицій державними регуляторними методами (і як результат – зростання основних фондів підприємств та технічний рівень виробництва).

3. Необхідність підтримки інновацій на державному рівні [3].

Отже, антикризова політика управління привертає значну увагу в країнах з провідною економікою у всьому світі. Зарубіжна практика антикризового управління включає експрес-аналіз стану організації та діагностику кризового стану підприємства. Ці два компоненти слід враховувати при створенні системи управління кризовими ситуаціями для вітчизняних компаній. У цьому контексті важливо адаптувати європейський досвід управління кризами до українських обставин. Адже законодавство, рівень економічного розвитку та чинники, що призводять до кризи компаній у нашій країні, сильно відрізняються від таких у Європі. За таких обставин система антикризового управління українськими

компаніями може підвищити їх стійкість та конкурентоспроможність на внутрішньому та зовнішньому ринках.

### **Список використаних джерел:**

1. Ларіонова І.К. Антикризове управління / І.К. Ларіонова – К. Наука, 2016. – 362 с.
2. Продіус Ю.І. Основи управлінського консультування: консп. лекц./ Ю.І. Продіус – Одеса: видавець Букаєв Вадім Вікторович, 2015. – 101 с.
3. Довгань Д.А. Антикризове управління як спосіб запобігання та упередження неплатоспроможності корпорації / Д.А. Довгань // Вісник Чернівецького торговельно–економічного інституту. Економічні науки. – 2015. – Вип. 3. – С. 152–156.
4. Коваленко О.В. Методи антикризового управління підприємством / О.В. Коваленко, С.В. Галь // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії: збірник наукових праць. – 2014. – Вип. 8. – С.107–114

**УДК 336.71; 658.15**

***Бондаренко Л. А.,***

*к.е.н., доцент кафедри фінансів,*

*банківської справи та страхування,*

*Криворізький національний університет,*

***Потанчук А. В.,***

*здобувач вищої освіти факультету*

*економіки та управління бізнесом,*

*Криворізький національний університет*

### **Антикризове управління фінансами корпорацій: сутність та методи**

Сучасний рівень нестабільності економіки України та зростання внутрішніх та зовнішніх загроз, що провокують дестабілізацію фінансового стану підприємства, підвищують потребу у вивченні механізму функціонування антикризового управління.

Суть антикризового управління у полягає в тому, що заходи щодо запобігання кризової ситуації мають бути вжиті ще задовго до настання такої ситуації, тобто доцільно не ліквідувати наслідки фінансової кризи, а запобігати їм.

Головним завданням антикризового управління є мінімізація ризиків управлінських рішень, що дозволило б досягти поставленої мети і результату за мінімумом додаткових засобів і за мінімальних негативних наслідків.

В економічній літературі виділяють загальноживані (стратегічні), оперативні та сучасні методи антикризового управління корпораціями [1,2,3].

До загальноживаних методів антикризового управління фінансовими корпораціями відносять: банкрутство, ліквідація, реорганізація, санація, реструктуризація.

Оперативні методи, такі як метод «миттєвого прийняття рішень», передбачають прийняття антикризових рішень миттєво у разі виявлення поточних загроз стабільному функціонуванню корпорації, внутрішніх проблем управління та ознак деструктивного впливу зовнішнього середовища.

Вивчення зарубіжного досвіду дало змогу виокремити наступні методи антикризового управління фінансами корпорацій:

1) діагностика – передбачає своєчасне виявлення чинників і симптомів кризи, ознак кризи, неплатоспроможності, збитковості, фінансової залежності від зовнішніх джерел фінансування, низької ділової активності;

2) моніторинг – це безперервний процес спостереження і фіксації показників і нормативів фінансової діяльності, рівня фінансової безпеки, фінансових ризиків та їх порівняння з нормативними значеннями;

3) даунсайзинг – комплекс заходів, пов'язаний із зменшенням (оптимізацією) розмірів організації для покращення її функціонування і зниження витрат шляхом скорочення кадрів або більш ефективної кадрової політики, зміни структури фінансової установи та її основних процесів.

4) аутсорсинг – передбачає передачу фінансовою установою на основі договору окремих видів і функцій діяльності з метою більш професійного і

якісного управління. Найчастіше, це ІТ-аутсорсинг, аутсорсинг з ризик-менеджменту;

5) бенчмаркінг – передбачає порівняльний аналіз показників діяльності фінансової установи з еталонними значеннями аналогічної установи, вивчення найкращого досвіду антикризового управління та з його урахуванням впровадження власних заходів антикризового управління;

б) реінжиніринг – це спосіб кардинальної перебудови бізнес-процесів у компанії, що проходить із кардинально якісними змінами в діяльності конкретного підприємства, які визначаються скачкоподібним перепроєктуванням елементів фінансової, виробничої, маркетингової, логістичної, ресурсної, кадрової, інформаційної та екологічної складових частин організаційно-економічного механізму підприємства і включає адаптацію підприємства до ринкової середовища, що постійно змінюється.

7) комплаєнс – передбачає відповідність діяльності фінансової установи вимогам законодавства, вимогам фінансових регуляторів, дотримання нормативів економічної діяльності, захист інтелектуальної власності, захист конфіденційної інформації і персональних даних, забезпечує дотримання корпоративної етики, антикорупційної політики.

8) система антикризового управління персоналом – це не тільки формальна організація роботи з персоналом, але і сукупність чинників соціально-психологічного, етичного характеру – демократичний стиль управління, дбайливе ставлення до потреб людини, облік його індивідуальних особливостей.

Захист інформації та кібербезпека як метод антикризового управління спрямований на вирішення найактуальнішої проблеми унеможливлення втручання в автоматизовані інформаційні системи фінансової установи та фінансових регуляторів. Застосування цього методу має на меті забезпечення цілісності, конфіденційності та доступності інформації за умов впливу на неї загроз природного і штучного характеру, реалізація яких може призвести до завдання шкоди власникам і користувачам інформації.

Отже, у сучасних умовах антикризове управління фінансовими корпораціями – це управління, що передбачає цілеспрямований вплив на корпорації, який забезпечує недопущення розгортання фінансової кризи, а у разі її виникнення – вжиття комплексу адекватних антикризових заходів із стабілізації фінансово-економічного стану, фінансового оздоровлення, реструктуризації, реорганізації, банкрутства і ліквідації з найменшими втратами для організації, клієнтів, кредиторів та суспільства.

#### **Список використаних джерел:**

1. Олешко А. А., Механізм антикризового управління фінансовими корпораціями. Ефективна економіка. 2018. №2. С. 1-8.
2. Терещенко О.О., Павловський С.В. Удосконалення фінансового механізму антикризового управління підприємством. Фінанси України. 2016. № 6. С. 108-123.
3. Чепка В. В., Ляхович І. В. Антикризова політика як стратегічний метод управління фінансовою діяльністю підприємства. Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2018. № 19(3). С. 137-141.

**УДК: 6585:005.334**

***Волошанюк О.Ю.,***

*студент*

*Криворізького економічного інституту*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

#### **Антикризовий менеджмент на вітчизняних підприємствах: проблеми та стратегії управління**

Незадовільна фінансово-економічна ситуація в Україні негативно впливає на функціонування вітчизняних суб'єктів господарювання, більшість з яких є потенційними банкрутами. Останнє може свідчити про низький рівень або відсутність антикризової політики на підприємствах. На жаль, зазначену тезу підтверджують невтішні статистичні дані: українська економіка займає 145 місце

в рейтингу Doing Business за показником «Вирішення неплатоспроможності» [1] та незадовільною статистикою стягнення заборгованості у справах про банкрутство (лише 6 - 7% боргів). Все вище зазначене вказує на актуальність обраної теми дослідження та полягає у необхідності зміни підходів до формування антикризового управління на підприємствах України.

У звичайній, некризовій ситуації, основним напрямком діяльності суб'єктів господарювання є вирішення поточних питань та розвиток бізнесу. Кризова ситуація відрізняється тим, що приносить додатковий рівень складності, пов'язаний з управлінням проблемами, що можуть мати довгострокові наслідки для підприємства.

Ці наслідки можуть бути операційними, фінансовими або репутаційними, і в більшості випадків криза охоплює усе вищезазначене.

Проблеми антикризового управління на підприємстві можна поділити на 4 групи (рис.1).

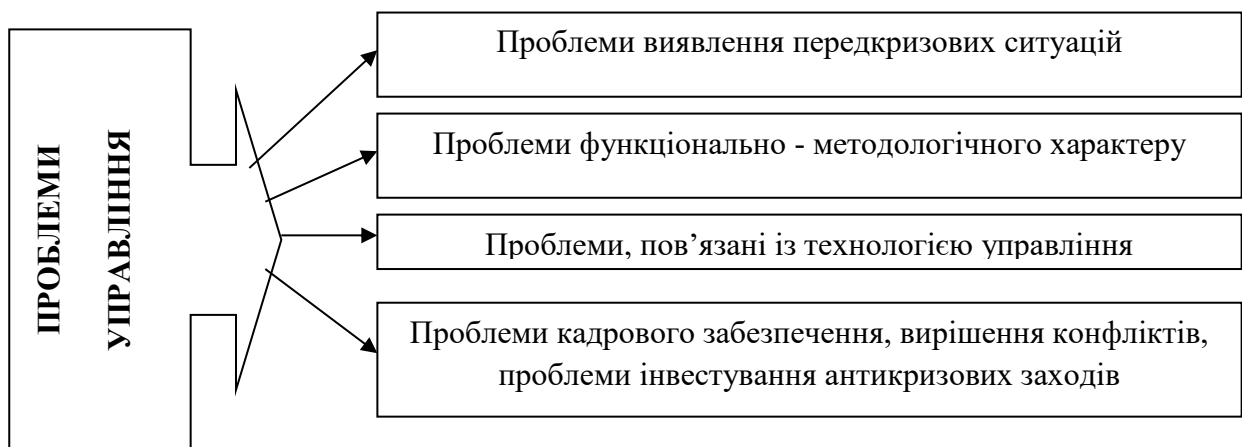


Рис.1. Групування проблем антикризового управління на вітчизняних підприємствах

Складено автором за джерелами [2, 3, 4]

Однією з найбільших проблем антикризового менеджменту є нестача стратегічних антикризових програм, як на рівні держави, так і на рівні окремих регіонів та галузей національного господарства. Негативні наслідки існування антикризових стратегій, які були створені в Україні за останні роки, зумовлені відсутністю або недосконалістю стратегічних програм та низьким рівнем професіоналізму менеджерів. На рівні суб'єктів господарювання проблеми є

аналогічними: сьогодні на переважній більшості вітчизняних підприємств відсутні як стратегічні, так і тактичні плани.

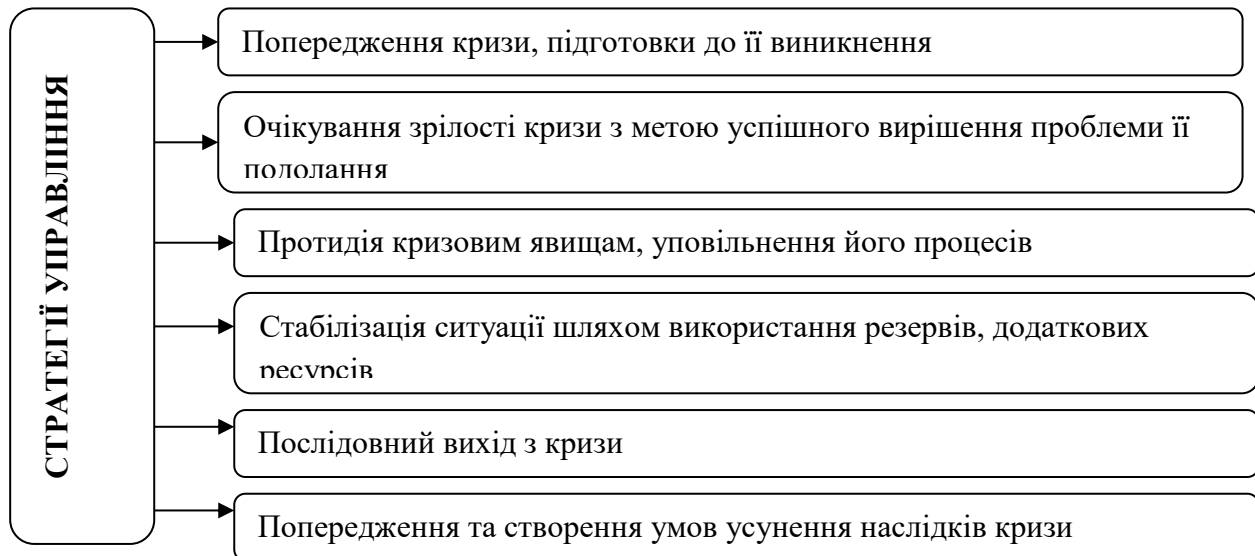


Рис.2. Можливі стратегії антикризового управління на підприємстві

Складено автором за джерелом [5]

З метою попередження, а у разі виникнення кризової ситуації на підприємстві, подолання її наслідків, необхідним є використання раціональної стратегії антикризового менеджменту. В залежності від особливостей функціонування суб'єкта господарювання та результатів прогнозування змін його фінансового стану можливим є використання наступних стратегій (рис.2).

Вибір тієї чи іншої стратегії визначається характером та глибиною кризи.

Проведене дослідження показало, що проблеми антикризового управління гальмують розвиток вітчизняних підприємств. Тому дуже важливим є розробка та практична реалізація системи антикризових дій суб'єктами господарювання. Перш за все, це має бути продумана стратегія та в межах її реалізації заходи, які б забезпечували якісні зміни у виробництві продукції підприємства поряд із супутніми змінами у фінансовій сфері.

#### Список використаних джерел:

1. Исследования Мирового банка «Doing Business» / Рейтинг стран/Показатель благоприятности ведения бизнеса. URL:

<https://russian.doingbusiness.org/ru/rankings>

2. Зуб А. Т. Антикризисное управление: учебник для бакалавров. 2-е изд.,



перераб. и доп. М.: Издательство Юрайт. 2017. 343 с.

3. Michael Curran-Hays. Problem Solving in Crisis Management. URL: <https://www.kepner-tregoe.com/blog/problem-solving-in-crisis-management/>

4. Kuzmanova M. Contemporary problems related to crisis management of organization. Trakia Journal of Sciences. 2016. № 3. P. 256-261. URL: [http://tru.unis-  
sz.bg/tsj/Vol.14,%20N%203,%202016/M.Kuzmanova.pdf](http://tru.unisz.bg/tsj/Vol.14,%20N%203,%202016/M.Kuzmanova.pdf)

5. Балдин К. В. Антикризисное управление: макро- и микроуровень: учеб. пособие. 6-е изд. М.: Дашков и К. 2012. 268 с.

**УДК330.14:338.45:005.931.11**

***Генчева В.О.,***

*студентка ХНЕУ ім. С. Кузнеця*

***Науковий керівник – Юшко С. В.,***

*к.е.н., доцент*

### **Управління капіталом підприємств в умовах кризи**

Управління капіталом підприємства виступає однією з найголовніших ланок системи фінансового менеджменту.

Основною метою управління капіталом на підприємстві є його оптимізація, тобто процес вибору найкращих форм його організації на підприємстві.

Проблеми управління капіталом підприємства широко висвітлюються провідними вченими-економістами, як І. О. Бланком[1], Косінським Р. А[5], Ю. О. Зборовською[2], В. В. Ковальовим [4] та ін.

Оптимальна величина розміру капіталу формується під впливом таких чинників, як галузеві особливості діяльності підприємства, стадія його життєвого циклу, наявність чи відсутність прогресивних технічних засобів і технологій, перспективи розширення виробництва чи реалізації продукції.

Вибір оптимальної структури може передбачати такі цілі: досягнення максимальної рентабельності капіталу; мінімізація середньозваженої вартості джерел фінансування; зниження ризику втрати фінансової стійкості.

Для встановлення співвідношення власного і позикового капіталу на підприємстві в сучасній теорії існує декілька методів оптимізації структури капіталу, найбільш розповсюджені з них: оптимізація структури капіталу через управління величиною ефекту фінансового левериджу; за критерієм мінімальної його вартості; оптимізація структури капіталу для мінімізації рівня фінансового ризику та строків залучення капіталу.

Аналіз ефективності використання капіталу компаній – це спосіб накопичення, порівняння і використання інформації бухгалтерського обліку та звітності, який має на меті: оцінити фінансовий стан підприємства; обґрунтувати можливі і прийнятні темпи розвитку підприємства з позиції забезпечення їх джерелами фінансування; виявити доступні джерела засобів, оцінити раціональні способи їх мобілізації; виявити усі можливі ризики при використанні позикових джерел фінансування; обґрунтувати процеси та алгоритм оптимізації структури капіталу.

Аналіз ефективності використання капіталу організацій проводиться за допомогою різних типів моделей, що дозволяють структурувати та ідентифікувати взаємозв'язки між основними показниками. При існуючому стані найбільш прийнятними, на нашу думку, для аналізу є дескриптивні моделі.

Дескриптивні моделі, або моделі описового характеру, є основними як для проведення аналізу капіталу. До них відносяться: побудова системи звітних балансів, подання бухгалтерської звітності в різних аналітичних розрізах; структурний і динамічний аналіз звітності, коефіцієнтний аналіз, аналітичні записки до звітності [3]. Всі ці моделі засновані на використанні інформації бухгалтерської звітності.

Структурний аналіз представляє сукупність методів дослідження структури. Він заснований на представленні бухгалтерської звітності у вигляді відносних величин, що характеризують структуру, тобто розраховується частка

(питома вага) приватних показників в узагальнюючих підсумкових даних про власний і позиковий капітал [6].

Коефіцієнтний аналіз - провідний метод аналізу ефективності використання капіталу підприємств, що використовується різними групами користувачів: менеджерами, аналітиками, акціонерами, кредиторами та ін.

У процесі управління капіталом підприємства та його структурою важливо враховувати фактори, які, в свою чергу, можуть взаємно впливати один на одного: 1) схильність менеджерів до ризику: використання позик викликає зниження рівня фінансової стійкості та платоспроможності підприємства.; 2) співвідношення між постійними і змінними витратами. Висока частка постійних витрат зумовлює недоцільність формування значної частки позик у структурі фінансування, і навпаки; 3) склад майна підприємства: ті суб'єкти господарювання, які володіють активами, що можуть легко виступати як застава для кредиторів, володіють більшими можливостями залучення позикових засобів; 4) рівень відсоткових ставок на ринку: високі процентні ставки впливають на зростання вартості залучених позик, що створює додаткове фінансове навантаження на підприємство та призводить до збільшення середньозваженої вартості капіталу.

Таким чином, на основі узагальнення існуючих методів та підходів до управління капіталом підприємства удосконалено модель оптимізації, що визначає перелік факторів, які слід враховувати у процесі оптимізації розміру та структури капіталу.

#### **Список використаних джерел:**

1. Бланк И. А. Управление формированием капитала / И. А. Бланк – К.: «Ника-Центр», 2000. – С. 213-214.
2. Зборовська Ю. О. Капітал підприємства : теоретичні аспекти визначення капіталу / Ю. О. Зборовська // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – № 7. – С. 35 – 39.

3. Єлецьких С. Я. Фінансова санація та банкрутство підприємств : навчальний посібник / С. Я. Єлецьких, Г. В. Тельнова // Центр учбової літератури – 2007. – 176 с.

4. Ковалев В. В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности / В. В. Ковалев // Финансы и статистика. – 1998. – 512с.

5. Косінський Р. А. Організаційно-економічний механізм управління капіталом підприємства / Р. А. Косінський. – Х., 2005 – 235 с.

6. Москаленко В. П. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства як основа для діагностики його банкрутства / В. П. Москаленко, О. Л. Пластун // Актуальні проблеми економіки. — 2006. — № 6 (60). — С. 180 — 191.

**УДК 336.02**

*Джулінська О. Ю.,*

*студентка*

*Науковий керівник - Слатвінська М.О.,*

*к.е.н., доцент.*

*Одеський національний економічний університет*

### **Податкові пільги для суб'єктів господарювання**

Податкові пільги завжди були і залишаються об'єктом особливої уваги і зацікавленості платників, оскільки можливість їх застосування означає повне або часткове звільнення від податків та зборів. Для деяких суб'єктів господарювання податкові пільги мають постійний характер, для інших, з метою стимулювання їх розвитку, — надаються на певний період часу.

Згідно з чинним Податковим Кодексом України, базова (основна) ставка податку на прибуток підприємств становить 18 відсотків [3]. А ось, наприклад у Франції ставка податку на прибуток 34,4%, у той час малі підприємства сплачують прибутковий податок за ставкою 19% замість стандартної ставки. У Люксембурзі малі підприємства, валовий дохід яких не перевищує 25 тис. дол.,

сплачують прибутковий податок за ставкою 15% (за загальною схемою – 29%)[5]. Як бачимо, навіть попри великі податкові ставки, ці країни також застосовують податкові пільги, аби малі підприємства не мали великого податкового навантаження .

Інформаційною базою для платників податків і податківців щодо чинних податкових пільг є нормативний документ — Довідник пільг, який формується ще з 1997 року [4].

Аналіз динаміки кількості податкових пільг за останні 8 років (табл.1.) дає змогу стверджувати, що вони мають тенденцію до скорочення [4].

Застосування податкових пільг звільняє певну кількість юридичних осіб від сплати, зокрема таких податків та зборів:

податку на прибуток підприємств;

ПДВ з операцій з постачання товарів, робіт та послуг, місце постачання яких розташовано на митній території України, крім ПДВ, що сплачується юридичними особами, які обрали ставку єдиного податку у розмірі 5 %;

податку на майно (в частині земельного податку), крім земельного податку за земельні ділянки, що не використовуються платниками єдиного податку першої — третьої груп для провадження господарської діяльності та платниками єдиного податку четвертої групи для ведення сільськогосподарського товаровиробництва;

рентної плати за спеціальне використання води платниками єдиного податку четвертої групи [2].

Таблиця 1

Динаміка кількості податкових пільг у розрізі податків та зборів за 2010-2018 рр.

Показники/ роки	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Податок на прибуток підприємств	72	87	90	95	23	29	28	41	28
Плата за землю	44	50	51	51	25	21	21	26	10
ПДВ	151	106	125	130	119	125	129	127	96
Акцизний податок /збір	27	37	40	46	39	44	43	44	37

Державне мито	24	8	8	10	10	11	12	11	7
<b>ВСЬОГО</b>	<b>318</b>	<b>288</b>	<b>314</b>	<b>332</b>	<b>216</b>	<b>230</b>	<b>233</b>	<b>249</b>	<b>178</b>

Джерело [1, 4]

На прикладі земельного податку, відповідно до пункту 282.1 статті 282 Кодексу від сплати звільняються:

- санаторно-курортні та оздоровчі заклади громадських організацій інвалідів, реабілітаційні установи громадських організацій інвалідів;

- громадські організації інвалідів України, підприємства та організації, які засновані громадськими організаціями інвалідів та спілками громадських організацій інвалідів і є їх повною власністю (кількість інвалідів становить не менш як 50% чисельності штатних працівників [3]).

Надання пільг є одним із способів, що застосовуються для стимулювання розвитку підприємств і, водночас, вагомим інструментом регулювання економіки. Втім доцільність їх застосування й досі залишається актуальною проблемою сьогодення, що пов'язано з необхідністю удосконалення податкового адміністрування (із врахуванням досвіду розвинених країн) у цій сфері. У даному випадку, наряду з необхідністю систематизації податкового законодавства відносно пільг в одному нормативно-правовому акті, є сенс також змінити підхід до їх надання. Це дозволить забезпечити ефективний процес здійснення фіскального регулювання. Зазначене й буде напрямком подальших досліджень у цій царині.

### Список використаних джерел:

1. Довідник пільг № 91/1 та № 92/2, наданих чинним законодавством по сплаті податків та зборів станом на: 01.01.2019 р. [Електронний ресурс] / Консультаційний центр : Навігатор платника податків : Консультаційний центр / Державна фіскальна служба України. — Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/dovidniki--reestri--perelik/dovidniki-/54005.html> (14).-2017.

2. Єдиний податок для юридичних осіб: Звільнення від сплати податків та зборів // Вісник.-№12/Д.-2017.

3.Податковий кодекс України: закон України № 2755-VI від 02.12.2010 (зі змінами та доповненнями). URL: <https://buhgalter911.com/normativnaya-baza/nalogovy-i-koдекs/> (дата звернення 22.10.2019).

4.Слатвінська М. О. Податкові пільги як інструмент реалізації фіскальної політики / М. О. Слатвінська // Вісник сумського національного аграрного університету. Серія: Економіка і менеджмент. - 2017. - № 12.

5.Taxation and customs union [Electronic resource] // European Commission. – Access mode: [http://ec.europa.eu/taxation\\_customs/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/taxation_customs/index_en.htm)

**УДК 65.014.16336:330**

*Дзюба Б.О.,*

*студент групи ФФ-305*

*Хабуля Д.А.,*

*студентка групи ФФ-305*

**Науковий керівник – Нагорна О.В.,**

*к.е.н., доцент, доцент кафедри*

*корпоративних фінансів і контролінгу*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Система фінансового антикризового управління підприємством**

Особливості сучасного ринку проявляються у досить високому рівні нестабільності, зростанні потреб клієнтів, потребі функціонування в кризовій економічній ситуації. В такій ситуації менеджеру важко повністю контролювати всі процеси, що відбуваються на підприємстві, не знижуючи ефективність управління.

Запобігання фінансовій кризі підприємства, зокрема ефективне її подолання шляхом усунення негативних наслідків можна назвати системою фінансового антикризового управління підприємства.

У процесі реалізації мети фінансового антикризового управління підприємством необхідно виконати низку завдань:

- I. своєчасна діагностика докризового фінансового стану підприємства та прийняття спеціальних заходів щодо запобігання кризи;
- II. ліквідація неплатоспроможності підприємства;
- III. відновлення фінансової стійкості підприємства;
- IV. запобігання банкрутству та ліквідації;
- V. мінімізація негативних наслідків фінансової кризи.

Зазвичай, основною метою фінансового антикризового управління - встановлення фінансової рівноваги компанії/підприємства та мінімізація розміру зниження її ринкової вартості, зумовленого фінансовими кризами.

Загалом, концепція антикризового фінансового контролю включає такі розділи:

- I. Оцінка початкової ситуації: причинний аналіз фінансової кризи (або її загрози);
- II. Необхідність та філософія антикризового фінансового контролю;
- III. Основний цільовий настановний контроль;
- IV. Контролююча задача в контексті окремих фаз циклу управління;
- V. Перелік та короткий опис окремих підрозділів та приладів управління;
- VI. Оцінка ефективності антикризової концепції.

Об'єктивний характер виникнення фінансової кризи на підприємствах відображає не тільки закономірність її циклічного прояву, але й можливість її успішного вирішення.

До найбільш поширених заходів профілактики кризи на підприємстві можна віднести: стратегічне планування діяльності підприємства, належний розподіл ресурсів на всіх рівнях управління, використання ефективної системи контролю, залучення зовнішніх консультантів при недостатній компетентності керівництва з різних питань, аналіз конкурентоспроможності, маркетинговий аналіз ринку, фінансовий аналіз, аналіз ефективності системи мотивації персоналу, прогнозування ризиків та прийняття заходів щодо їх зниження.

Отже, сучасне економічне середовище, що характеризується високим рівнем ризику, вимагає все більш якісних та ефективних інструментів управління,



серед яких визначальне місце посідає контроль. Адже саме правильно функціонуючий антикризовий фінансовий контроль здатний заздалегідь визначити причини та симптоми фінансової кризи, щоб вчасно їх нейтралізувати.

### Список використаних джерел:

1. Троц І.В. Управління ризиками та підприємстві та шляхи їх нейтралізації / І.В. Троц // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2013. – №2. – Т.1. – С. 46-51.
2. Ван Хорн, Дж. К. Основы финансового менеджмента: пер. с англ. / Дж. К. Ван Хорн.— Москва: ООО"И.Д. Вильямс", 2008. — 1232 с.
3. Бланк І.А. Антикризове фінансове управління підприємством : [навч. посібник] / І.А. Бланк. – К. : Єльга ; Ніка-Центр, 2006. – 672 с
4. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій / Л.О. Лігоненко ; Київ. нац. торг.- екон. ун-т. – К., 2001. – 580 с.

УДК 336.6

*Кальчев В.В.,*

*студент 41 групи ФФБС*

*Одеський національний економічний університет*

### **Теоретичні аспекти фінансової стійкості підприємства**

Сучасний етап розвитку української економіки, для якого характерна непередбачуваність, мінливість та соціально-політична нестабільність, також пов'язаний з тим, що вітчизняні підприємства стикаються з такими проблемами як: посилення інфляційних процесів; дефіцит фінансових ресурсів; невизначеність ринкової ситуації; наявність жорсткої конкуренції; недоступність кредитних ресурсів та інше. Сьогодні основою щодо ефективності функціонування і фінансової стійкості кожного з суб'єктів господарювання є ефективне управління наявними фінансовими ресурсами суб'єктів

господарювання, яке спрямоване не тільки в напрямку підвищення прибутку в короткостроковому періоді, але й в напрямку зростання їх ринкової вартості, а також підтримки стану фінансової стабільності і рівноваги у довгостроковій перспективі. Саме тому, проблема щодо забезпечення фінансової стійкості суб'єктів господарювання на сьогоднішній день належить до найбільш актуальних.

На сучасному підприємстві фінансова стійкість виступає важливим фактором фінансової безпеки, інвестиційної привабливості і кредитоспроможності. Фінансово стійким вважається таке підприємства, яке може використовувати свої фінансові ресурси так, щоб забезпечувати дійовий розвиток суб'єкта господарювання на базі росту прибутку й активів за умов збереження підприємства платоспроможності та ліквідності у довгостроковій перспективі. Акумуляція фінансових ресурсів фінансово стійких суб'єктів господарювання робить їх здатність не тільки реінвестувати власні кошти, а й отримувати у господарську діяльність зовнішні фінансові ресурси, що створює сприятливе середовище для розширення виробничого потенціалу та сталого економічного зростання. При цьому обсяги залучених фінансових ресурсів повинні бути такими, щоб забезпечувалось адекватне співвідношення власного й позикового капіталу та фінансова незалежність підприємства від зовнішніх інвесторів та кредиторів. Отже, особливе значення в сучасних умовах повинно приділятися забезпеченню фінансової стійкості, що можливо за умови впровадження стратегічних підходів до управління підприємством. [1].

Опираючись на теорії управління, до найважливіших функцій управління фінансовою стійкістю підприємства потрібно віднести: фінансове планування та прогнозування, фінансовий аналіз, фінансове забезпечення та регулювання, фінансовий контроль. Реалізація кожної із цих функцій передбачає використання оптимальних фінансових форм та методів, а також належного фінансового інструментарію. Інструменти пов'язані між собою і наділені певним економічним навантаженням і мають певні межі застосування. Здійснюючи визначене регуляторне навантаження, важелі впливають із інструменту,

конкретизують його дію в механізмі та призначені для стимулювання або обмеження певної діяльності [2]. Управління фінансовою стійкістю із застосуванням фінансового механізму може досягти необхідного результату лише за умови поєднання доцільно спрямованого взаємовпливу всіх його елементів [3].

Реалізації основної мети механізму в управлінні фінансовою стійкістю підприємства повинен бути направлений на вирішення таких значимих проблем:

- досягнення оптимальної структури джерел фінансування підприємства;
- формування оптимального співвідношення активів та джерел їх фінансування;
- підвищення операційної рентабельності, фінансової та інвестиційної діяльності за рахунок максимізації ефективності використання фінансових ресурсів;
- збалансування та забезпечення оптимальної структури грошових ресурсів підприємства;
- посилення ефекту фінансового важеля тощо [1]

Умовами ефективного формування та використання механізму повинні бути такі, щоб забезпечували інтереси всіх суб'єктів фінансових відносин, а також своєчасно реагували на складові зміни механізму, що відбуваються під впливом факторів зовнішнього та внутрішнього середовища [3].

Розглянуті теоретичні аспекти фінансової стійкості підприємства дозволяють системно підійти до розгляду її сутності та враховувати важливі складові при вирішенні проблеми забезпечення фінансової стійкості суб'єктів господарювання.

#### **Список використаних джерел:**

1. Донченко Т. В. Теоретичні основи формування механізму управління фінансовою стійкістю підприємства [Електронний ресурс] / Т. В. Донченко // Вісник Хмельницького національного університету: Економічні науки. – 2010. – № 1. – Режим доступу : <http://elar.khnu.km.ua/jspui/bitstream/123456789/3037/1.pdf>.

2. Кальченко О. М. Інноваційно-інвестиційний механізм підвищення ефективності підприємств туристичної сфери / О. М. Кальченко // Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації України. Серія «Економічні науки». – 2011. – № 11. – С. 58–67.

3. Верзун А. О. Теоретичні підходи до формування та забезпечення фінансової стійкості підприємств [Електронний ресурс] / А. О. Верзун // Агросвіт. – 2013. – № 15. – Режим доступу : [http://www.agrosvit.info/pdf/15\\_2013/12.pdf](http://www.agrosvit.info/pdf/15_2013/12.pdf).

**УДК 336.226**

***Кір'янов В. Д.,***

*студент магістратури*

*Криворізький економічний інститут*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

**Проблеми стягнення та перспективи розвитку податку на додану вартість в Україні**

Однією з причин кризового стану економіки України, кризи бюджетної політики держави, росту бюджетного дефіциту є низька ефективність функціонування податкової системи. Існуюча податкова система носить переважно фіскальний характер, створює високий податковий тиск на економіку суб'єктів господарювання. Такий вплив обумовлює скорочення економічного потенціалу підприємств, викликає перелив капіталів у тіньову економіку і за рубеж, і як наслідок - скорочує базу оподаткування.

Податок на додану вартість є найбільш ефективним видом непрямих податків, тому сьогодні він є обов'язковим елементом податкової системи абсолютної більшості країн з різним рівнем економічного розвитку. Водночас, в Україні цей податок став одним із головних наповнювачів бюджету. Український уряд надмірно сконцентрований на фіскальному потенціалі ПДВ, тому будь-які зміни до порядку його нарахування чи сплати ведуть до посилення

тиску на підприємства. В свою чергу, вітчизняний бізнес проявляє значну активність щодо мінімізації сплати ПДВ, знаходячи все нові прогалини у законодавстві чи лобіюючи численні ініціативи щодо податкових пільг та преференцій. У кінцевому підсумку, ПДВ перетворився на податок, що не задовольняє ні уряд, ні підприємства.

Для того щоб оцінити важливість надходжень від податку на додану вартість для бюджету і всієї економіки країни, в таблиці 1 наведено динаміку таких макроекономічних показників, як обсяги ВВП, доходи зведеного та державного бюджетів та надходження ПДВ.

Таблиця 1

**Динаміка деяких макроекономічних показників у 2008-2018 рр., млрд. грн.**

Показник	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
ВВП, млрд. грн.	948	913	1094	1316	1408	1454	1566	1979	2383	2983	3559
Доходи зведеного бюджету, млрд. грн.	297	273	314	398	445	442	456	652	783	1017	1184
Доходи державного бюджету, млрд. грн.	231	209	240	314	346	339	357	534	616	787	928
Податкові надходження державного бюджету, млрд. грн.	167	148	166	261	274	262	280	409	504	627	754
Надходження ПДВ, млрд. грн.	92	84	86	130	138	128	139	178	235	314	375
Частка ПДВ у надходженнях державного бюджету, %	40%	40%	36%	41%	40%	38%	39%	33%	38%	40%	40%

Джерело: побудовано автором на основі [1]

Таким чином, ПДВ є бюджетоутворюючим податком, він становив 40% надходжень державного бюджету в 2017-2018 рр.. Проте, аналітики та експерти сходяться на думці, що вітчизняний ПДВ має значний прихований резерв, що сформувався внаслідок корупції та недоліків адміністрування. Невідповідність

між податковими надходженнями ПДВ до бюджету та фінансовими потребами держави загострює проблему підвищення ефективності адміністрування цього податку та пошуку резервів щодо збільшення його надходжень, адже дефіцит фінансових ресурсів негативно позначається на рівні добробуту населення, що не лише поглиблює кризові явища в економіці, але й ускладнює процес їхнього подолання.

Тому основна проблема, на якій зосереджено на теперішній час увага експертів щодо вдосконалення системи адміністрування ПДВ, полягає як в оптимізації сфери дії ставок ПДВ, так і в тому, що поступово при оподаткуванні послуг, які є базою ПДВ, будуть запроваджуватися нові підходи і принципи оподаткування.

Реформування податкової системи України повинно спрямовуватись в напрямі дотримання стандартів Європейського Союзу, в тому числі й шляхом збереження ПДВ, щоб в майбутньому забезпечити вступ нашої країни в цю організацію.

З метою зменшення негативного впливу ПДВ на населення, яке й виступає його платником, в ЄС впроваджено диференційовані ставки податку залежно від соціальної ваги товарів та послуг. Зокрема, якщо на товари широкого вжитку ставка ПДВ складає 10-15%, то на предмети розкоші є значно вищою. І навпаки, соціально важливі товари мають ставку ПДВ, значно нижчу за середню. Відтак, основний тягар сплати ПДВ припадає саме на заможні верстви населення.

Таким чином, створення нової законодавчої бази в сфері оподаткування повинно віддзеркалювати традиції існуючої податкової системи та відповідати світовим тенденціям розвитку податкових систем. В Україні необхідно формувати податкову політику, направлену на побудову стабільної та зрозумілої системи оподаткування, зменшення податкового тягаря і забезпечення збалансованості інтересів держави та інтересів суб'єктів господарювання.

#### **Список використаних джерел:**

1. Веб-портал Міністерства фінансів України. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/budget/gov/income>

УДК 336.226

*Колісник О.В.,**студент магістратури**Криворізький економічний інститут**ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

**Податок на прибуток: бюджетне значення та вплив стимулювання  
інвестиційної активності підприємств**

Побудова ринкової моделі економіки зумовлює необхідність дослідження низки важливих складових фінансової системи, зокрема, фінансів підприємницьких структур. Як особливе джерело формування й поповнення фінансових ресурсів підприємницьких структур прибуток є тією частиною грошових нагромаджень підприємства, яка сприяє розширенню виробництва та підвищенню добробуту власників підприємств, тому дуже важливим аспектом є дослідження системи оподаткування прибутку підприємств та визначення тієї його частки, що залишається у розпорядженні підприємства.

Трансформація податкової системи України обумовлена необхідністю подолання кризових явищ в економіці. Однією з головних причин кризи є скорочення інвестиційної діяльності та зниження масштабів накопичення капіталу підприємствами реального сектора економіки. Як наслідок, залишаються високими енерго-, матеріало- і фондомісткість продукції, що, в свою чергу, скорочує внутрішні джерела фінансування. Кризові явища в інвестиційній діяльності призвели в ряді галузей економіки до незворотних наслідків, що загрожує національній безпеці в економічній сфері. Незважаючи на зниження ставки податку на прибуток, зміну порядку і термінів сплати податку, подолати негативні явища в процесі капіталоутворення поки не вдалося [1].

Отже доцільно розглянути у перспективі модель оподаткування податком на прибуток підприємств, яка передбачає звільнення від податку тієї частини прибутку, яка направляється на інвестиційні цілі. Згідно з існуючим

законодавством, незалежно від того, куди буде спрямований прибуток, податок з прибутку складає 18%. Існуюче законодавство не враховує, що податок на прибуток, що інвестується, – це фактично податок на майбутню економічну діяльність підприємства, оскільки частка прибутку, що інвестується, направляється на розвиток підприємства та збільшує здатність виробництва продукції. Отже, для промислових підприємств доцільно введення окремо податку на прибуток, що споживається та прибуток, який спрямовується на інвестування.

Стимулююча функція даного механізму оподаткування прибутку підприємств в тому, що воно заохочує підприємство до безперервного ефективного інвестування, оскільки залежно від темпів росту прибутку в порівнянні з попереднім роком знижується ставка його оподаткування відносно базової ставки. Ріст ефективності капіталовкладень стане важливим фактором для збільшення податкових надходжень при зниженні податкового навантаження [2].

Таким чином, необхідність стимулювання з боку держави нагромадження основного капіталу обумовлює внесення змін до податкового законодавства щодо впровадження податкових пільг на інвестиції. Розширення інвестиційних пільг стимулюватиме нефінансові корпорації здійснювати капітальні інвестиції, що сприятиме оновленню основного капіталу.

#### **Список використаних джерел:**

1. Колупаєва І., Непрекан А. Податок на прибуток у стимулюванні інвестиційної активності підприємств // Вісник КНТЕУ. – 2017. - № 4. – С. 157-174.
2. Котова М.В. Податок на прибуток як фактор активізації інвестиційної діяльності промисловості України / М.В. Котова // Праці Одеського політехнічного університету, - 2004, - вип. 1(21),- с. 1-5.



УДК 330.3

*Коченова Ю.О.,*

*студентка 4 курсу,*

*факультету економіки та управління,*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Основи антикризового фінансового управління підприємством**

Головна мета антикризового фінансового управління є встановлення управління, яке здатне передбачати, попередити, подолати та знизити ймовірність виникнення фінансової кризи і одночасно утримувати фінансову стійкість та стабільний розвиток підприємства.

Специфіку антикризового фінансового управління характеризують двома тезами:

- по-перше, – це комплекс профілактичних заходів, спрямованих на недопущення фінансової кризи: системний аналіз сильних та слабких сторін підприємства, оцінка ймовірності банкрутства, управління ризиками (виявлення, оцінка та нейтралізація), упровадження системи запобіжних заходів, тощо.

- по-друге, – це система управління фінансами, спрямована на виведення підприємства з кризи, зокрема за допомогою санації чи реструктуризації суб'єкта господарювання

Розвиток антикризового фінансового управління підприємством визначається загрозою виникнення фінансової кризи, її масштабів, причин, факторів та її запобіганню. Об'єктивна природа виникнення фінансової кризи на підприємствах відображає не тільки закономірність її циклічного прояву, але і можливість її успішного вирішення. Антикризове фінансове управління є актуальним і необхідним, як в науковій сфері, так і в практичному застосуванні.

Ефективність антикризового фінансового управління підприємством можливе лише тоді, коли менеджери будуть здатні передбачати та прогнозувати складні економічні явища. Досягти поставлених цілей можна при гнучкому

підході до процесу управління. Ресурси мають розподілятися відповідно до антикризових пріоритетів.

Основою антикризового фінансового управління є його завдання, функції та принципи.

Завдання антикризового фінансово управління підприємством (рис. 1) - завчасне застосування специфічних методів та прийомів управління фінансами, а також діагностика фінансового стану підприємства дозволяють забезпечити безперервну діяльність підприємств на основі управління зовнішніми та внутрішнім ризиками та нейтралізації кризи.

Досягти необхідного рівня конкурентоспроможності можуть лише ті підприємства, які вчасно реагують на інноваційні вимоги, успішно вирішують завдання фінансового забезпечення та якісної інформаційної підтримки відповідних управлінських рішень. Усі інші господарські структури опиняються у стані боротьби за виживання.

Головне завдання антикризового фінансового управління полягає в своєчасному діагностуванні фінансового стану підприємства і вживання необхідних антикризових фінансових заходів щодо попередження фінансової кризи.[1]

У групі специфічних функцій антикризового фінансового управління підприємством основними є:

- діагностика симптомів кризи фінансового розвитку підприємства, яка передбачає формування системи основних індикаторів загрози виникнення фінансової кризи підприємства, здійснення діагностики таких показників-індикаторів, виявлення основних чинників зовнішнього і внутрішнього середовища функціонування підприємства, що генерують загрози його фінансовим інтересам, комплексне оцінювання масштабів кризового фінансового розвитку підприємства;

- розробка загальної стратегії фінансового оздоровлення підприємства, в межах якої, виходячи з результатів комплексної оцінки масштабів кризового фінансового розвитку підприємства і прогнозу кризових чинників зовнішнього і

внутрішнього фінансового середовища його функціонування, формується система цілей і цільових показників фінансового оздоровлення підприємства на довгостроковий період; визначаються пріоритетні завдання, що вирішуються в цій сфері в найближчій перспективі, і розробляється;

- політика дій підприємства для основних напрямів його фінансового оздоровлення;

- усунення неплатоспроможності підприємства, яке забезпечує створення системи найбільш невідкладних заходів щодо фінансового оздоровлення підприємства;

- відновлення фінансової стійкості підприємства, згідно з яким визначається цільова структура капіталу підприємства з урахуванням кризових чинників його розвитку;

- забезпечення фінансової рівноваги в процесі розвитку підприємства, тобто формування основних пропорцій його фінансового розвитку, найбільшою мірою відповідних вибраній антикризовій фінансовій стратегії і спрямованих на запобігання фінансовій кризі в майбутньому періоді.

Таким чином, формування антикризового фінансового управління для підприємств спрямоване на їх виживання і ринкову адаптацію, стає особливо важливим в умовах, коли виникають перетворення, які мають глобальний характер.

Антикризове фінансове управління може бути успішним, якщо воно своєчасно, а також носить превентивний характер. Отже, тільки таке управління в сучасних швидко змінних умовах здатне досягти поставленої мети і ефективно вирішувати завдання загальної системи управління підприємства.[2]

#### **Список використаних джерел:**

1. Шевцова О. Й. Основи антикризового фінансового управління підприємством / О. Й. Шевцова. // Ефективна економіка. – 2013.
2. Олешко А. А. Механізм антикризового управління фінансовими корпораціями [Електронний ресурс] / А. А. Олешко // Ефективна економіка, №2.

– 2018. – Режим доступу до ресурсу:  
[http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/2\\_2018/12.pdf](http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/2_2018/12.pdf).

**УДК 336.6**

*Кропивко Д.Я.,*

*спеціальність 051-Економіка,*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Завдання, функції та принципи антикризового управління корпоративними фінансами**

Питання антикризового управління корпоративними фінансами актуально не лише в період кризи на підприємстві. Криза – це таке явище, котре можна передбачити, попередити чи знизити ймовірність його виникнення. Саме це, нарівні з утримуванням фінансової стійкості й стабільним розвитком підприємства, є головною метою антикризового управління фінансами. О.О.Терещенко, І.О.Бланк визначають сутність антикризового управління фінансами як "застосування специфічних методів та прийомів управління фінансами, які дозволяють забезпечити безперервну діяльність підприємств на основі управління зовнішніми та внутрішніми ризиками профілактики та нейтралізації фінансової кризи"[1], складову системи корпоративного управління. Ця складова має свої завдання, виконує певні функції та базується на визначених принципах.

До основних завдань антикризового управління фінансами відносять:

- проведення діагностики фінансового стану підприємства, задля своєчасного визначення ознак фінансової кризи та її попередження;
- послідовне дослідження факторів внутрішнього та зовнішнього середовища;
- відновлення фінансової стійкості підприємства;
- усунення неплатоспроможності підприємства;

- запобігання банкрутству;
- мінімалізація негативних наслідків кризи.[3]

Всі функції антикризового управління фінансами умовно можна поділити на дві групи: загальні, котрі зустрічаються й в інших видах управлінні фінансами, та специфічні, властиві лише цьому виду управління фінансами. До загальних функцій управління фінансами належать:

- формування ефективних інформаційних систем обґрунтування альтернативних варіантів;
- аналіз фінансового стану та результатів діяльності підприємства;
- планування відновлення фінансового становища підприємства після кризи;
- моделювання ухвалених рішень щодо відновлення фінансового становища підприємства після кризи;
- контроль за реалізацією вищезгаданих рішень.

Групу специфічних функцій складають

- діагностика ознак кризи;
- розробка стратегії поведінки в умовах кризи;
- усунення неплатоспроможності підприємства;
- відновлення фінансової стійкості підприємства;
- забезпечення фінансової рівноваги в процесі розвитку підприємства.

Щоб ефективно виконувати свої функції та покладені на нього завдання, для антикризового фінансового управління були розроблені спеціальні принципи його реалізації.

*Принцип терміновості реагування.* Передбачає, що порушення фінансової рівноваги на підприємстві може трапитись на будь-якому етапі його функціонування, тому менеджери мають бути завжди готові до цього.

*Принцип превентивної дії.* Якщо є можливість запобігти фінансовій кризі – краще так і зробити.

*Принцип адекватності реагування.* Формувати план ліквідації загрози кризи лише з необхідних елементів, виходячи з реального рівня цієї загрози. Реакція має бути адекватною.

*Принцип комплементарності рішень.* Оскільки будь-яка криза має комплементарний характер, тобто стосується функціонування різних підсистем підприємства, то й система антикризових фінансових заходів, що розробляються і реалізуються, має мати також комплементарний характер.

*Принцип альтернативності дій.* Слід розглядати максимально можливу кількість альтернативних проектів щодо нейтралізації окремої кризи.

*Принцип адаптивності.* Антикризове фінансове управління має бути гнучким, швидко адаптуватись під будь-яку форму кризи, мати змінні умови зовнішнього та внутрішнього фінансового середовища.

*Принцип пріоритетності.* Передбачається, що в процесі антикризового фінансового управління, особливо на ранніх стадіях діагностики фінансової кризи, підприємство повинне розраховувати переважно на внутрішні фінансові можливості нейтралізації.

*Принцип оптимальності зовнішньої санації.* В процесі вибору форм зовнішньої санації і складу зовнішніх санаторів на стадії глибокої фінансової кризи слід виходити з системи певних критеріїв, яка розробляється в ході антикризового фінансового управління і має бути достатньою та необхідною для вчасного погашення кризи.

*Принцип ефективності.* Необхідно зіставляти ефект ефекту від антикризового фінансового управління з витратами на реалізацію його заходів та з наявними фінансовими ресурсами.

*Принцип управління першими симптомами.* Виявлена за першими ознаками загроза кризи легше усувається.

*Принцип введення інновації у діяльність підприємства.* Передбачається, що своєчасне впровадження інноваційних технологій у всіх підрозділах підприємства покращує ефективність антикризового фінансового управління. [2]

Наявність власного антикризового управління фінансами необхідно для кожного підприємства, котре має довгостроковий план існування. Завдяки антикризовому управлінню фінансами, підприємство може сподіватись на виживання та ринкову адаптацію, що є незамінним у швидкозмінних умовах сучасного ринку.

### **Список використаних джерел:**

1. Терещенко О. О. Антикризове фінансове управління на підприємстві / О. О. Терещенко. // навчальний посібник – К.: КНЕУ, 2004. – с.221
2. Бланк И.А. Антикризисное финансовое управление предприятием / Бланк И. А. – К. : Эльга, Ника – Центр, 2006. – с.27
3. Основи антикризового фінансового управління підприємством// електроний ресурс/ Ключ доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1773>

**УДК 658.14-021.23:005.21-044.22**

***Куліш Г.П.,***

*к.е.н., доцент, професор кафедри  
корпоративних фінансів і контролінгу*

***Копан О.В.,***

*студент 6-го курсу факультету фінансів,  
магістерська програма «Фінансовий менеджмент у сфері бізнесу»  
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Вплив фінансових обмежень та макроекономічних факторів на рівень фінансового левериджу підприємства**

Оскільки рівень фінансового левериджу є одним із найважливіших індикаторів оптимальності структури капіталу підприємств, варто дослідити фактори впливу, що зумовлюють вибір підприємством певного виду емісії або викупу цінних паперів (акцій чи боргових зобов'язань) задля забезпечення фінансування його інвестицій та збереження при цьому цільового значення фінансового важелю.

Таким чином, базуючись на дослідженнях Корайчика та Леві, а також інших вчених, нами проведено аналіз впливу фінансових обмежень та макроекономічних факторів на рівень фінансового левериджу підприємств, на прикладі компаній, зареєстрованих на NYSE, AMEX та NASDAQ, розбиваючи їх при цьому на 2 підгрупи - фінансово обмежені та фінансово необмежені підприємства. Теоретично визначимо фінансово обмежені фірми як сукупність фірм, які не мають достатніх грошових коштів для реалізації своїх інвестиційних потреб, і які стикаються з серйозними агентськими витратами при виході на фінансові ринки (в якості індикаторів були використані коефіцієнт утримання та інвестиційні можливості).

У ході роботи було виявлено, що леверидж фінансово необмежених підприємств варіюється анти-циклічно відносно макроекономічних умов, тобто з погіршенням економічної ситуації збільшується рівень боргу, в тому числі задля утримання в компанії професійних менеджерів шляхом підтримання високого рівня їх винагороди (згідно з моделлю Леві)[1]. Таким чином на макроекономічні умови припадає від 12% до 51% варіацій часового розподілу левериджу фінансово необмежених фірм.

У той же час було з'ясовано, що фінансово обмежені фірми мають проциклічний вплив макроекономічних умов на значення левериджу, що становить від 4% до 41% варіацій часового розподілу левериджу, тобто при падінні економіки рівень боргу починає зменшуватися. Це узгоджується з моделями балансових кредитних каналів Кійотакі і Мура (1997)[2] та Суареза і Сузмена (1999) [3] в яких зазначається, що фінансово обмежені фірми запозичують більше при вищій вартості активів в умовах економічного зростання, що також є наслідком високої ринкової прибутковості акцій або високого рівня корпоративного прибутку.

Результати дослідження щодо викупу цінних паперів для фінансово необмеженої вибірки доповнюють зазначені висновки по емісіям цінних паперів. Відхилення від цільового показника становлять від 28% до 47% варіації часового розподілу викупів і на макроекономічні умови припадає від 51% до 71% змін.



Також у роботі доведено, що середня реакція цін акцій після оголошення про їх випуск суттєво впливає на рішення щодо викупу неборгових цінних паперів, що знаходяться в обігу, збільшуючи при цьому рівень фінансового левериджу.

Таким чином компанії з обмеженими фінансовими можливостями меншою мірою підпадають під постулати теорії ієрархії чим фінансово необмежені фірми, що дозволяє зробити наступні висновки: (1) відхилення від цільового значення левериджу грають більшу значну роль при виборі виду емісії для фінансово обмежених фірм, ніж для фінансово необмежених; (2) фінансово обмежені фірми мають про-циклічний леверидж, а фінансово обмежені фірми анти-циклічний; (3) макроекономічні умови для фінансово обмежених компаній мають менший вплив як на рівень цільового значення фінансового важеля, так і на вибір виду емісії, порівняно з фінансово необмеженими фірмами.

Більше того, отримані результати дослідження піднімають ряд важливих питань, які можуть бути вивчені в майбутньому. По-перше, вони свідчать про те, що рішення щодо виду та необхідності фінансування підприємств відображають стан економіки в цілому. Оскільки інформація щодо емісії цінних паперів весь час оновлюється і є актуальною, вона може бути більш корисною при описі економічних умов, ніж, наприклад, звіти про доходи та збитки компаній, які публікуються досить рідко. Також зазначені результати представляють подальший інтерес для розробників економічних політик держав або підприємств та для подальших досліджень щодо ціноутворення активів.

На жаль, на даний момент неможливо провести аналогічне дослідження для результатів діяльності українських підприємств внаслідок нерозвиненого національного фондового ринку, що унеможливорює збір повної інформації по індикаторам впливу на цільове значення фінансового левериджу, а також значну частку тіньового фінансування багатьох українських підприємств, що не дозволяє адекватно оцінити реальне значення фінансового важеля компаній. Таким чином, задля аналізу вищезазначених факторів впливу на рівень левериджу національних компаній в Україні необхідно створити реальний, а не «фіктивний» ринок фінансових інструментів для якого будуть розроблятися

звіти з необхідною для подібного дослідження інформацією, що дасть можливість оптимізувати структуру капіталу українських підприємств шляхом визначення оптимального рівня фінансового важелю в сучасних економічних реаліях нашої держави.

#### **Список використаних джерел:**

1. Robert A. Korajczyk and Amnon Levy. Capital structure choice: Macroeconomic conditions and financial constraints.. Working Paper #279. Forthcoming, Journal of Financial Economics, p. 76-127
2. Kiyotaki, N., and Moore, J., 1997. Credit cycles. Journal of Political Economy 105, p. 211- 248.
3. Suarez, J., Sussman, O., 1999. Astylized model of financially-driven business cycles. Unpublished working paper 9722, p. 125-131. Centro de Estudios Monetarios y Financieros, Madrid

**УДК 336.6**

*Лилак Н.В.,*

*студент*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

#### **CLO, як передумова наступної світової кризи**

Все частіше на світовому макроекономічному ринку економісти відчують занепокоєність. Це зумовлено багатьма факторами, які при наповненні ринків ліквідністю, та уявному враженню про легкі та дешеві кошти, інвестори вкладають кошти у все більш ризикові активи.

В даній роботі ми хочемо розглянути проблематику так званих CLO (Collateralized Debt Obligation).

Перш за все потрібно зазначити, що один із постулатів ринку зазначає, що історія циклічна і за історією серйозні корекції на ринку, тобто кризи, відбуваються кожні 5-10 років. Остання криза була у 2008 році і з того часу пройшло 11 років.

CLO (Collateralized loan obligations), або зобов'язання під заставу – одне з тих творінь Уолл-стріт, які існують десятиліттями. Як і його близький аналог, CDO, інструмент, який використовується для пакетної купки боргу з високим рівнем ризику заставою якого є іпотека, в CLO заставою є кредити надані компаніям.

Згідно з даними компанії з аналітики Moody's, 40% даного інструменту належать компаніям, що мають рейтинг B3 і нижче. Тому будь-яке підвищення облікової ставки може спричинити ланцюгову реакцію банкрутств компанії, які не зможуть забезпечувати свої кредити і відповідно забезпечити виплати по CLO. Нестабільність на ринку може перекинутися на ринок високодохідних облігацій і навіть посилювати пульсації в більш широкую економіку, що може поглибити або продовжити будь-яку рецесію.[2]

Ситуація тільки погіршується, оскільки зниження рівня модернізації S&P випереджає найбільше з 2009 року. І співвідношення Moody's не відстає. За даними, складеними Bloomberg, компаніям, оціненим поблизу або в зоні потрійного C, належить сплатити 508 мільярдів доларів протягом наступних п'яти років. (рис. 1).

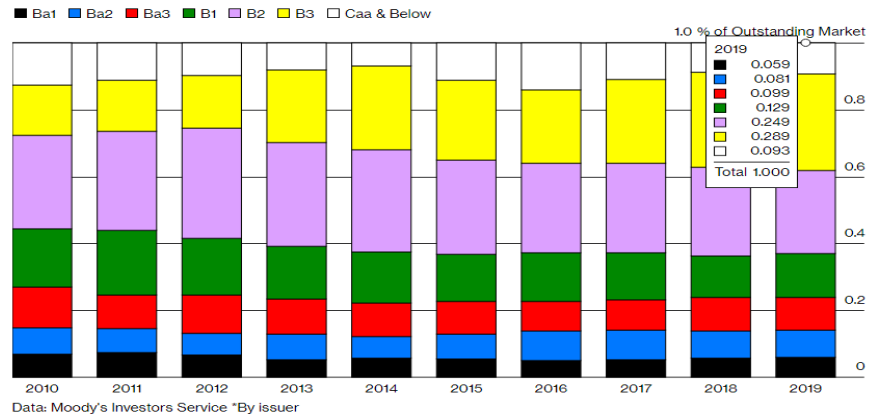


Рис.1. Частка компаній у структурі CLO із різними рівнями ризику[2]

Дана проблема є особливо важливою в даний час, коли кількість факторів які натякають на можливу жорстку корекцію є величезним.

Серед таких факторів можна назвати і криву Філіпса, яка показує обернену залежність між інфляцією та безробіттям, яка давно вже не

виконується в США, індекси настрою інвесторів MMI ISI, який знизився з 60.5 до 52.3 пунктів, повернувшись в нейтральну область 40-60 пунктів.(рис.2), а також спреди облігацій HighYield, які мають мати пряму кореляцію з індексом S&P500 (даний індекс взятий, як основа, яка показує настрої ринку в цілому)(Рис.3)[3]

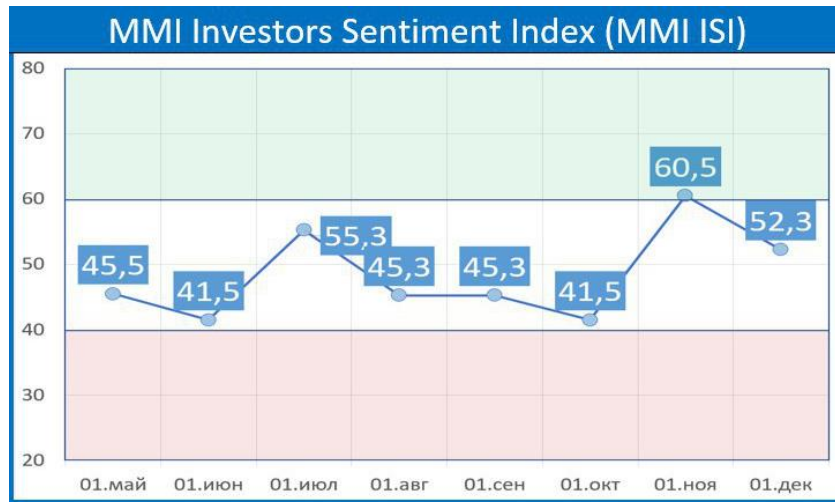


Рис.2. Індекс ММІІІІ



Рис.3. S&P500 у порівнянні з US HY

В основі проблеми - це саме те явище, яке спонукало зростання ринку в першу чергу: ті низькі темпи. CLO починається з того, що «Уолл-стріт» називає позицію під заставу - в основному, позицію, яка накопичує більше боргу на

балансі компанії, ніж це допустило б більшість традиційних кредиторів. Кілька сотень позик можуть бути упаковані разом у CLO. Потім CLO пропонує інвесторам облігації з різним рівнем доходності та ризику, підкріплені позиками.[1]

Завдяки цьому все працює - інвестори, що прагнуть доходності у світі, де відсоткові ставки вже 10 років перебувають на найнижчих рівнях і трильйони доларів боргу з негативною прибутковістю. Тепер ті ж низькі ставки, які підживлювали ринок, створюють для нього проблеми. Досягнення прибутковості дозволило баронам приватного капіталу завантажувати борги компаніям, які вони придбали, щоб збільшити прибуток від їх викупу. Корпоративні позичальники теж навантажили борги. Це залишає власникам CLO мало вибору, хоча все одно вони змушені купувати більш ризикові кредити, щоб стабільно підвищувати доходність фондів та бути «сильнішими» за ринок.[3]

Тривожна кількість позик – 29% за деякими оцінками оцінюється B- S&P Global Ratings або B3 - Moody's Investors Service. Для обох рейтингових компаній це лише одна ступінь вище CCC, найнижчий рівень до дефолту. Більшість офіційних організацій на умовах договору обмежені утримуванням не більше ніж 7,5% своїх грошей у боргу з рейтингом CCC або нижче. Отже, якщо економіка впаде, чого зараз побоюються значна кількість аналітиків, то зменшиться і кількість наданих кредитів, а отже інвестори в CLO будуть зобов'язані: або розвантажити цю заборгованість, або запускати рейтинги ризику, що заважає їм заробити виплати їх інвесторам, які у свою чергу будуть виводити кошти з обігу. [3]

Дана проблема не є причиною для рецесії, але може бути тією «бульбашкою», яка посилить наступну серйозну кризу. І найбільш непередбачувана складова даної проблеми, це те, що ніхто не знає що саме може бути тригером, який запустить ланцюгову реакцію на перегрітому ринку.

#### **Список використаних джерел:**

1) Електронний ресурс: стаття bloomberg«Trouble Brews for American Companies That Gorged on Cheap Credit». Режим доступу:

<https://www.bloomberg.com/news/articles/2019-10-23/risky-loans-in-the-clo-market-could-be-trouble-for-u-s-companies>

2) Електронний ресурс: дослідження moody's «Recession Risks». Режим доступу: <https://www.moody's.com/newsandevents/topics/Recession-Risks-007052>

3) Електронний ресурс: S&P «Yield curve warns of greater recession risk, but bond market signal not perfect». Режим доступу: <https://www.spglobal.com/marketintelligence/en/news-insights/trending/FT5hE251nctqWOk2d1hfzw2>

**УДК 658:338.124.4**

*Линь А. І.,  
студентка 4 курсу,  
спеціальність «Економіка підприємства»,  
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Особливості антикризового управління малим підприємством**

В умовах глобалізованої економіки компанії постійно зустрічаються з кризами різного ступеня складності. Для ефективного управління будь-якими комерційними організаціями (в тому числі і малий бізнес), що ведуть свою господарську діяльність в складних умовах сучасної постійно мінливої економіки, важливо заздалегідь розробити комплекс заходів, спрямованих на попередження банкрутства. Важливо розуміти той факт, що настання банкрутства найчастіше веде до закриття юридичної особи та звільнень співробітників. Тому, для попередження необоротних наслідків банкрутства компаніям необхідно брати участь в антикризових заходах [3].

Виділяють чотири основні технології, які застосовуються при попередженні банкрутства компанії малого бізнесу: 1) підхід швидких змін, що використовується в разі присутності жорстких часових обмежень; технологія втручання з характеристиками системності, яка має місце при вирішенні великого кола завдань з чітко окресленими межами; технологія обов'язкового

організаційного розвитку, яка доцільна для вирішення завдань, що мають нечіткі межі; метод системних логічних приростів, зміст якого полягає в тому, що навіть при досить нечітко сформульованій стратегії компанії є можливість чітко визначити найактуальнішу з найближчих цілей і, відтак, направити максимальні зусилля для її досягнення.

Певну зацікавленість викликає теорія застосування антикризового фінансового менеджменту [2]. При цьому управління ділиться на кілька умовних етапів. Перший етап - проведення системної діагностики існуючого фінансового стану компанії. В даному випадку проводять максимально повний аналіз внутрішнього і зовнішнього середовища організації. Другий етап - формування стратегічних, а також тактичних заходів щодо подолання негативних тенденцій в діяльності і обов'язкове підтримання сталого розвитку компанії в довгостроковій перспективі. З фінансового аналізу малих комерційних організацій випливає, що невеликі підприємства можуть постійно бути в передкризовому стані різного ступеня. Але очевидним є ряд досить загальних проблем: велика частка позикових коштів компанії в структурі джерел фінансування; високий рівень зносу основних засобів, і т. д.

Доцільно стверджувати, що в антикризовому управлінні бюджетування може бути ефективним інструментом посилення гнучкості при плануванні. Бюджет - це кількісний план, сформований і впроваджуваний для конкретного періоду, що демонструє очікувані витрати і доходи. На відміну від інших видів планів, він має високий ступінь необхідної деталізованості і хорошу прив'язку до деяких коротких часових проміжків [1]. Отже, бюджетування необхідно застосовувати у вигляді інструменту попередження банкрутства в управлінні підприємствами малого бізнесу.

В період загострення кризи, найчастіше можлива тільки реалізація проектів, що характеризуються малими ризиками з відносно невеликим бюджетом, а також короткими термінами їх реалізації. За умови перебування підприємства на межі банкрутства, з'являється необхідність у зовнішній фінансовій допомозі. У цьому випадку як інструмент актуальний бізнес-план. Характерна особливість

такого виду плану при фінансовому оздоровленні полягає у великому значенні маркетингового аналізу, а також можливостей підприємства успішного виходу з кризової ситуації. Для цілісного бачення важливий комплексний документ, а саме антикризова програма. Її створення дає можливість збалансувати систему передбачуваних антикризових заходів [3]. Для ефективної реалізації розробленої антикризової програми слід максимально координувати дії всіх менеджерів, контроль процесу виконання впроваджуваних заходів і при необхідності їх коригування.

Результати проведених нами досліджень дозволяють запропонувати кілька принципів ефективного попередження можливого банкрутства компаній малого бізнесу: постійний моніторинг внутрішнього і зовнішнього середовища; швидке реагування на зміни; облік і адаптація до особливостей соціально-економічного розвитку території, на якій функціонує малий бізнес; системність всіх процесів; компетентнісний підхід до здійснюваних витрат.

Якщо підприємство малого бізнесу має можливість вчасно відслідковувати виникнення зовнішньої загрози, а також має в своєму розпорядженні достатній час, необхідний для вироблення успішної реакції, воно буде ефективно ліквідувати проблеми, які виникатимуть. При ситуації кризи реалізацію змін важливо здійснити в дуже обмежений термін. Тому при реалізації конкретної тактики антикризового управління важливо намагатися вести всі роботи максимальної паралельно. Найуспішнішою буде тактика, якщо її поєднати з максимальною адаптованою структурою компанії, а також підпорядкувати її збалансованій системі корпоративних цілей.

Таким чином, антикризове управління малих організацій має свої особливості. З огляду на них, можна не тільки вивести компанію з кризи, але і стимулювати її подальший розвиток.

#### **Список використаних джерел:**

1. Коваленко, В.В., Суганяка М.В., Фучеджи В.І. Антикризове фінансове управління в системі суб'єктів економічної діяльності: методи та інструменти



оцінювання [Текст]: монографія/ В.В. Коваленко, М.В. Суганяка, В.І. Фучеджи. –Одеса, 2013. – 381 с.

2. Алборова М. В. Особенности управления предприятиями малого бизнеса // Экономика, управление, финансы: материалы VII Междунар. науч. конф.— Краснодар: Новация, 2017. — С. 94–97.

3. Шкапова О. В. Особенности антикризисного управления предприятиями малого бизнеса [Текст] // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы IV Междунар. науч. конф. — СПб.: Свое издательство, 2015. — С. 163-166.

**УДК 331.1**

**Мрук Н.О.,**

*студентки 4-го курсу*

*факультету економіки та управління*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Стратегії антикризового управління персоналом**

В умовах, коли частота і складність соціально-економічних криз тільки зростає, традиційні підходи і методи управління персоналом нерідко виявляються непридатними через безперервні організаційні зміни, спровоковані кризою. Головна проблема полягає у відсутності превентивних антикризових практик, наслідком чого стає набір заходів екстреного реагування на кризи - скорочення штату, урізання зарплат, згортання програм навчання і розвитку співробітників, що руйнують саму основу організації - людський капітал, без якого посткризове відновлення бізнесу стає важкою задачею[2].

Найважливішим завданням антикризового управління є недопущення кризи, викликаного недалекоглядністю і помилками менеджменту, а в умовах об'єктивно виникаючих криз - забезпечення їх найбільш безболісного проходження за допомогою керованих процесів прогнозування і попередження криз, підготовки і забезпечення функціонування систем в періоди криз,

пом'якшення негативних наслідків і використання факторів криз для розвитку . У такому контексті підхід до антикризового управління персоналом (далі - АКУП) означає, що організація усвідомлює ймовірність широкого діапазону кризових ситуацій і має достатньо інструментів в галузі управління персоналом, щоб гнучко і оперативно справлятися з різними формами криз.

Зрозуміло, відмінності в стратегіях і політиках АКУП залежать від багатьох чинників: виду діяльності, розміру (мале, середнє або велике) і віку підприємства, форми організації бізнесу і його галузевої приналежності, типу наступаючої або пережитої кризи, її масштабу, тривалості. Проте, можна виділити ряд специфічних антикризових стратегій та політик управління персоналом, що варіюються в контексті цілей і пріоритетних напрямків діяльності служби управління персоналом в умовах кризової ситуації [1]:

**1. Стратегія диверсифікації персоналу** орієнтована на підтримку функціонування підприємства в умовах кризи шляхом оперативної перебудови організаційно-штатної структури в зв'язку з мінливими потребами в персоналі конкретних бізнес-одиниць і підрозділів. Передбачаються можливості скорочення, тимчасового або постійного переведення співробітників в інші підрозділи компанії, розробляються різні варіанти організації робіт, зміни систем оплати праці і матеріального стимулювання, переорієнтації планів і програм навчання, підготовки співробітників до кризи. Така стратегія дозволяє в мінімальні терміни добитися концентрації ефективних працівників на збережених робочих місцях, позбутися від непродуктивних робочих місць, забезпечити оптимальний робочий розпорядок і високу дисципліну

**2. Стратегія формування «кадрового ядра»** має на увазі створення в організації групи високопрофесійних співробітників і менеджерів, здатних об'єднатися для збереження бізнесу та виведення його на більш високий рівень конкурентоспроможності. Передбачаються заходи по виявленню «кращих з кращих», включаючи процедури оцінки ефективності і потенціалу співробітника, індивідуалізовані схеми винагород і компенсацій, особливі переваги і пільги. Існують також небезпеки, одна із них - позбавлення від

«кадрового баласту» може нести в собі значні правові та репутаційні ризики і завжди супроводжується зростанням конфліктності і недовіри в колективі.

**3. Стратегія підвищення ефективності праці** відображає пріоритетне завдання - збереження конкурентоспроможності бізнесу за рахунок внутрішніх резервів і можливостей. Тут в першу чергу передбачаються заходи щодо розумної оптимізації організаційно-штатної структури, робочих процесів, посадових регламентів і стандартів виконання роботи і т.д. У діяльності кадрової служби з'являються нові завдання: розробити програму залучення персоналу в проекти з підвищення ефективності виробництва, забезпечити співробітників необхідною інформацією, організувати навчання команди проекту, провести корпоративні конкурси та інші заходи.

**4. Стратегія консолідації персоналу** має на меті згуртувати колектив для подолання неминучих кризових явищ. Її основними елементами є командна робота, стимулювання ініціативи, залучення співробітників для реалізації заходів антикризової програми підприємства, формування демократичного стилю управління, залучення працівників до прийняття рішень з кризових питань т.д. . Кадрова політика повинна передбачати заходи щодо підвищення лояльності персоналу, форми взаємодії з профспілковою організацією, програми підтримки ініціатив персоналу і т.п.

В умовах кризи, коли горизонт стратегічного планування істотно скорочується, а організаційні стратегії стають швидше планом «бойових дій», ніж довгостроковій програмою розвитку компанії, запропонована типологія кадрових стратегій і політик може бути корисним інструментом антикризового управління персоналом будь-якої організації. Важливо усвідомлювати, що кризи, незважаючи на деструктивний початок, включають в себе не тільки небезпеку, а й можливість для поліпшення бізнесу. При цьому антикризова кадрова стратегія допоможе вивести бізнес з глухого кута в тому випадку, якщо вона співвідноситься із загальною економічною ситуацією в країні і потенціалом організації, забезпечуючи основу ефективної антикризової діяльності компанії в цілому .

### Список використаних джерел:

1. Магеррамзаде А. С. Аналіз здійснення антикризової політики в Україні / А. С. Магеррамзаде // Наук.праці МАУП. — 2018. — Вип.1 (36). — С. 162—167.
2. Шконда В. В. Проблеми розвитку людського потенціалу на сучасному етапі: Монографія В. В. Шконда, А. В. Кальянов. — Донецьк: Донбас, 2012. — 211 с.
3. Кован, С. Є. Теорія антикризового управління підприємствами: навч. посібник / С. Є. Кован. - М.: Фінакадемії, 2008. - 176 с.

**УДК 368.8**

***Мурашко О.В.,***

*к.е.н., доцент кафедри страхування, професор  
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

***Федотова М.,***

*магістр другого року навчання,  
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Фінансова стійкість страховиків в умовах економічної нестабільності**

Оптимізація внутрішніх резервів страхової компанії є пріоритетним напрямком покращення функціонування страховика в цілому та збільшення його конкурентоспроможності зокрема. Але внутрішні резерви страхових компаній розглядаються як окремі напрямки покращення діяльності страховика без проведення розрахунку їх оптимального співвідношення (зокрема часток страхових послуг у страховому портфелі компанії).

Одним із основних завдань страхової компанії є отримання найбільшої кількості конкурентних переваг, що виступають базою забезпечення постійного рівня ефективності, прибутковості та рентабельності їх діяльності. Отже, конкурентоспроможність страхової компанії визначається багатьма як внутрішніми чинниками (факторами), так і зовнішніми чинниками конкурентного середовища, які взаємопов'язані між собою[1]. Для оцінки та

підвищення рівня конкурентоспроможності важливе значення має оптимізація внутрішніх факторів страхової компанії у взаємозв'язку із граничними умовами (факторами) зовнішнього середовища.

Дослідження оптимізаційних процесів з метою збільшення ефективності управлінської діяльності у страховій компанії є досить ризиковим. Саме тому побудова економіко-математичної моделі, яка виступає спрощеним відображенням фінансових потоків реально діючої страхової компанії і характеризує лише найважливіші для дослідника аспекти, надає можливість визначити суттєві властивості та поведінку за будь-яких імовірнісних ситуацій[2].

Розглянемо задачу економіко-математичного моделювання оптимізації внутрішніх факторів діяльності страхової компанії для оцінки рівня конкурентоспроможності у взаємозв'язку із граничними умовами зовнішнього середовища як задачу лінійного програмування. Це дозволяє значно спростити розрахунки, не відкидаючи найважливіші в рамках даного дослідження характеристики. Введені умовні позначення моделі наведені в табл. 1.

Таблиця 1

## Умовні позначення моделі

Показники	Страхові послуги					
	1	2	...	$l$	...	$m$
Частка страхової послуги у страховому портфелі	$x_1$	$x_2$	...	$x_l$	...	$x_m$
Конкурентні переваги	$c_1$	$c_2$	...	$c_l$	...	$c_m$
Витрати на покриття збитків	$z_1$	$z_2$	...	$z_l$	...	$z_m$
Вартість надання послуг	$v_1$	$v_2$	...	$v_l$	...	$v_m$
Витрати на ведення угод з надання страхових послуг	$w_1$	$w_2$	...	$w_l$	...	$w_m$

Параметри  $c_l$ ,  $z_l$ ,  $v_l$ ,  $w_l$ , є кількісними характеристиками діяльності страхової компанії. Частина даних параметрів, наприклад  $c_l$ , може змінюватись в залежності від зміни тактики даної компанії і відповідно отриманні нових конкурентних переваг або втраті існуючих. Інша частина параметрів  $z_l$ ,  $v_l$ ,  $w_l$  є

умовно постійною, оскільки залишаються постійними в рамках коротко- і середньострокового періодів функціонування страхової компанії в умовах існуючого конкурентного середовища. Зміна стратегії може вплинути на значні зміни усіх параметрів системи[3].

У рамках оптимізації внутрішніх факторів (чинників) діяльності страхової компанії у взаємозв'язку із граничними умовами зовнішнього середовища цільова функція полягає у максимізації рівня конкурентоспроможності, який визначається кількістю конкурентних переваг, обумовлених наданням певних страхових послуг:

$$F = \sum_l c_l x_l \rightarrow \max \quad (1)$$

Можливості вибору частки страхових послуг у страховому портфелі компанії  $x_l$  завжди обмежені граничними умовами, такими як страхові резерви (відображають ступінь захищеності страхової компанії в разі настання страхових випадків, тобто ступінь захищеності від негативних впливів), платоспроможний попит на страховому ринку у вартісному вираженні (відображає максимально можливе збільшення вартості надання страхових послуг), страхові тарифи тощо.

Реальні економічні задачі лінійного програмування в цілому та задача оптимізації внутрішніх факторів діяльності страхової компанії для оцінки рівня конкурентоспроможності у взаємозв'язку із граничними умовами зовнішнього середовища зокрема мають досить велику розмірність, і процес перебору усіх можливих комбінацій розв'язків (опорних планів) виявляється складним і займає дуже багато часу, що призводить до втрати адекватності знайденого оптимального плану.

#### **Список використаних джерел:**

1. Michael R. Murray, Virginia R. Prevosto Buyers should take advantage of changes // Business Insurance, 2009. Режим доступу: <http://www.businessinsurance.com/article/20090322/ISSUE0401/100027352>.

2. Гаманкова О.О. Концепція “Страхового фонду суспільства” в сучасній вітчизняній теорії страхування / О.О. Гаманкова, О.В. Мурашко, О.В. Димніч // Збірник наукових праць. – 2011. – № 17. – с.51

3. Цобер І.Ю. Аналіз підходів до оцінювання конкурентоспроможності підприємств / І.Ю. Цобер // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 6. – С. 151–155.

**УДК 336.6**

***Німич В.Є.,***

*студент 4 курсу, факультету фінансів,*

***Науковий керівник – Круш В.В.,***

*ст. викладач кафедри корпоративних фінансів*

*і контролінгу ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Аналіз ефективності загальної та спрощеної систем оподаткування підприємств**

Мале підприємництво відіграє значну роль у розвитку економіки: воно стимулює економічну конкуренцію, структурну перебудову економіки, формування нової соціальної верстви – підприємців, які складають соціальну базу економічної реформи, забезпечують стабільність суспільства. В Україні, на протигагу закордонній практиці, протягом останніх років мале підприємництво влада розглядає виключно з позиції його економічного значення.

Визначальним фактором розвитку малих підприємств має бути побудова такої системи оподаткування, яка б враховувала особливості функціонування малого бізнесу. В сучасних умовах суб'єкти малого підприємництва мають можливість обирати між застосуванням загальної системи оподаткування або спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності, яка отримала назву "оподаткування єдиним податком".

Аналізуючи ефективність систем оподаткування варто розглянути переваги та недоліки кожної із систем, очевидно, що спрощена система є більш

привабливою для суб'єктів малого бізнесу. Проте їй притаманні свої особливості на фоні яких виникає ряд запитань.

Впровадження спрощеної системи оподаткування можна вважати одним із успішних заходів легалізації підприємництва в Україні, що допомогло створити тисячі робочих місць та значно збільшити доходи місцевих бюджетів. Разом з тим, велика кількість суб'єктів малого бізнесу в Україні знаходяться в тіні і відповідно не сплачують податки і єдиний внесок на загальнообов'язкове соціальне страхування, оскільки вважають існуюче податкове навантаження надмірним і несправедливим.

З часу появи спрощеної системи оподаткування, спостерігається стале зростання обсягів сплати податків, причиною цьому є зростання соціальних стандартів, що унаслідок призводять до збільшення обсягів сплати ЄСВ, який є складовою податкового навантаження підприємств.

Єдиний податок для 1 та 2 групи платників носить яскраво виражений регресивний характер, оскільки платники, що заробляють менше сплачують більші платежі відносно доходу. Тому пропонуємо удосконалити спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва на засадах вертикальної справедливості де платники з більшим доходом мають платити більшу ставку ніж платники з меншим. Проведений аналіз засвідчує регресивний характер оподаткування платників, що перебувають на 1 та 2 групах єдиного податку (70% малого бізнесу), а також засвідчує, що при незмінних номінальних ставках, ефективна ставка оподаткування суб'єктів малого підприємництва зросла за останні три роки більш ніж у 2 рази.[3]

Отже, від вибору системи оподаткування безпосередньо залежить податкове навантаження на платника податків. Порівняльний аналіз ефективності засвідчив, що нововведення часів Податкового кодексу щодо спрощеної системи оподаткування певною мірою позитивні, а частково – негативні. Але так чи інакше, всі новації загальної чи спрощеної системи оподаткування в Україні впливають на розвиток суб'єктів господарювання, тому їх потрібно знати та слідкувати за ходом їх оновлень щоб оптимізувати



податкове навантаження, в тому числі за рахунок прийомів податкового консультування.

### Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 р., № 2456-VI. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
2. Податковий Кодекс України від 02.12.2010 р., № 2755-VI. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
3. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Чирва А.А. Вибір системи оподаткування, обліку та звітності суб'єктів господарювання: проблеми та шляхи їх вирішення / А.А. Чирва // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2014. – № 797. – С. 147-154.
5. Сторожко О.О. Вибір системи оподаткування в Україні для фізичних осіб / О.О. Сторожко // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://repository.hneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/2745/1/>
6. Шарван Олена. Загальна чи спрощена система оподаткування? // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pravia.co/article/view?id=5>
7. Ткачик Ф.П. Податкове консультування. Навчальний посібник / Ф.П. Ткачик – Тернопіль: ТНЕУ, 2015. – 252 с.
8. Прімерова О.К. Податкове стимулювання розвитку малого підприємництва в Україні / Т.Г. Буй, О.К. Прімерова // Ефективна економіка: електронне наук. фахове видання. — 2018. — №9. — Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=6533>

УДК 658.15:005.334]:005.5

*Поліщук М. С.,  
магістрант МП «Фінансовий менеджмент і контролінг»,  
Соколова О. Б.,  
ст. викладач кафедри  
корпоративних фінансів і контролінгу  
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Інструменти контролінгу в антикризовому управлінні підприємством**

Економічна та політична нестабільність, перманентні зміни законодавства та загострення конкурентної боротьби на тлі посилення процесів глобалізації суттєво ускладнюють діяльність вітчизняних підприємств. Мінімізація негативного впливу деструктивних факторів та уникнення фінансової кризи можливі в разі гнучкого реагування менеджментом підприємств на зміни умов господарювання. Необхідним підґрунтям для прийняття оптимальних управлінських рішень є своєчасне забезпечення керівництва підприємства достовірною інформацією. Вказане обумовлює підвищення ролі контролінгу як складової системи антикризового управління підприємством. Контролінг сприяє: інформаційному забезпеченню прийняття рішень, максимально повному використанню потенціалу підприємства, зменшенню впливу дестабілізуючих факторів і нівелюванню кризи.

Антикризовий фінансовий контролінг як складова системи антикризового менеджменту підпорядковується цілям та завданням останнього. Визначальною особливістю антикризового фінансового контролінгу (АФК) є пріоритетність інформаційного та організаційного забезпечення ризик-менеджменту і функціональна підтримка прийняття фінансових рішень у рамках процедури фінансової санації [1, с.110]. Завдання антикризового фінансового контролінгу на основі досліджень наведених в [2;3], унаочнено авторами на Рис. 1.

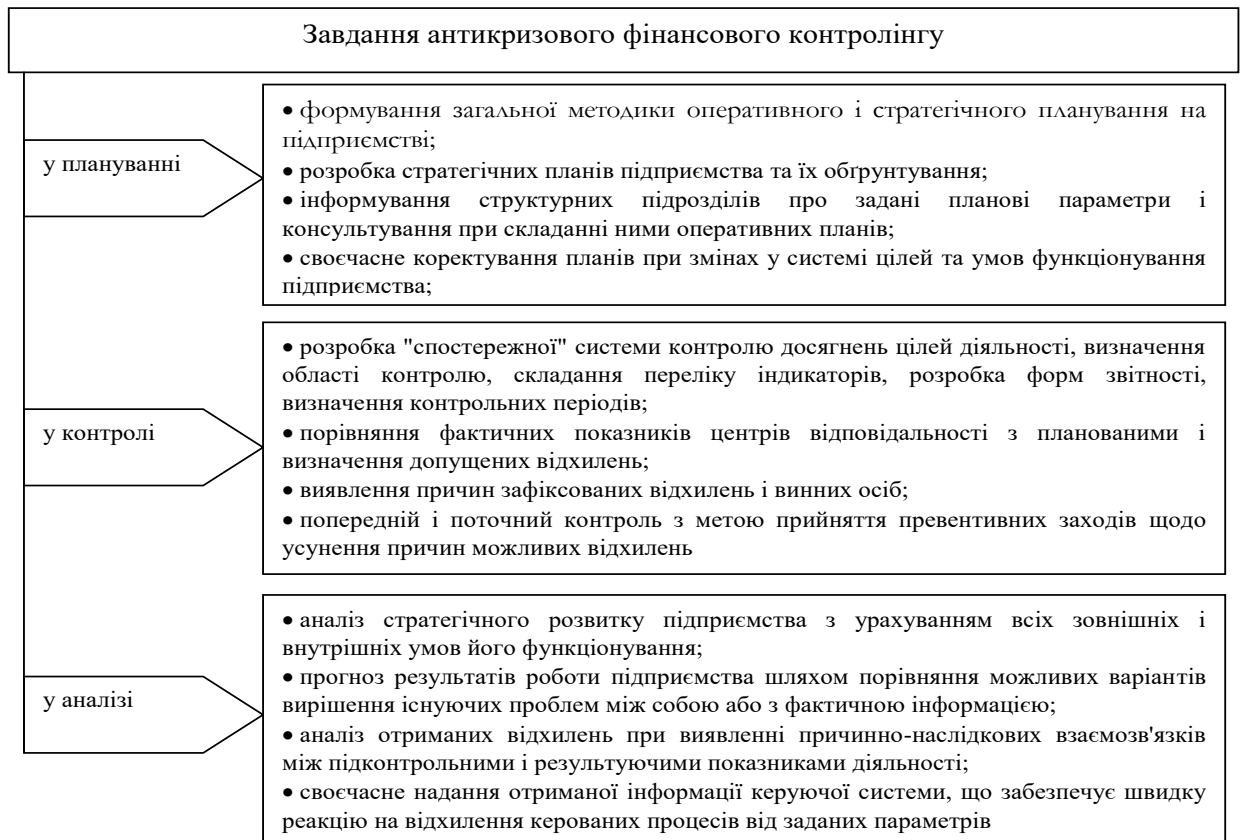


Рис. 1. Завдання фінансового контролінгу

Для виконання завдань контролінгу використовується сукупність методів та інструментів, застосування яких направлене на забезпечення керівництва підприємства релевантною інформацією для прийняття управлінських рішень. Система інструментів АФК дозволяє на ранніх стадіях виявляти ризики та приховані обставини, які потенційно можуть загрожувати стійкому функціонуванню підприємства та призвести до втрати ним конкурентоспроможності. Така система інструментів при функціонуванні суб'єкта господарювання в нормальних умовах відіграє роль засобу контролю, а в кризовій ситуації додатково виконує сигнальну функцію, ідентифікуючи деструктивні фактори в діяльності підприємства. Отже, вибір інструментів контролінгу здійснюється виходячи з потреб, фаз та цілей антикризового менеджменту.

Найчастіше інструменти контролінгу поділяють на групи [4]:

- за періодом дії (стратегічний, оперативний);
- за фазами циклу (в обліку, плануванні, моніторингу, контролі).

Класифікація інструментів антикризового фінансового контролінгу за першим підходом видається нам більш доцільною, оскільки дозволяє врахувати особливості стратегії і тактики підприємства. До інструментів оперативного контролінгу варто віднести, зокрема: бюджетування; бюджетний контроль; фінансовий аналіз; репортинг; внутрішній консалтинг; АВС (XYZ)-аналіз; СVP-аналіз; розрахунок сум покриття, аналіз завантаження потужностей. Інструментами стратегічного контролінгу є: система раннього попередження та реагування (СРПР); система збалансованих показників; бенчмаркінг; SWOT- і PEST- аналіз; управління вартістю на базі EVA, DCF, CVA, ін.

Для забезпечення дієвості АФК і виконання контролінговими службами всієї сукупності поставлених перед ними завдань, необхідно забезпечити гнучкий підхід до формування набору інструментів стратегічного та оперативного контролінгу. Доцільним є врахування фази циклу, галузевих особливостей, мети та тактичних завдань підприємства. Вважаємо, що лише за таких умов стане можливим отримання максимального економічного ефекту від застосування інструментів АФК в діяльності вітчизняних підприємств.

#### **Список використаних джерел:**

1. Терещенко О. О. Управління фінансовою санацією підприємств : підручник /О. О. Терещенко. — 2-ге вид., без змін. — К. : КНЕУ, 2009. — 550 с.
2. Шпильова В. О. Інструменти контролінгу в системі фінансового антикризового управління // Агросвіт. — 2017. // [http://www.agrosvit.info/pdf/17\\_2017/2.pdf](http://www.agrosvit.info/pdf/17_2017/2.pdf).
3. Гавриленко В. О. Завдання контролінгу в антикризовому управлінні // Глобальні та національні проблеми економіки [Електронне видання] - Вип. 23. -2018 // <http://global-national.in.ua/issue-23-2018/31-vipusk-23-cherven-2018/4168-gavrilenko-v-o-zavdannya-kontrolingu-v-antikrizovomu-upravlinni>
4. Карцева В. В. Систематизація інструментарію контролінгу на підприємстві: теоретичний аспект. - 2010. - № 1. [Електронне видання]- – Режим доступу: <http://dspace.uccu.org.ua/handle/123456789/792>

УДК 336.201.2

*Руденко Г. Е.,*

*магістрант,*

*Криворізький економічний інститут*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Стратегічні напрями відновлення платоспроможності підприємства**

Правильна оцінка фінансових результатів діяльності та платоспроможності підприємства за сучасних умов господарювання потрібна як для його керівництва і власників, так і для інвесторів, партнерів, кредиторів, державних органів. Аналіз платоспроможності дозволяє визначити, наскільки ефективно здійснюється фінансовий менеджмент на підприємстві.

Поняття “платоспроможності” є складним і багатофакторним, зумовлюється економічним середовищем, в межах якого здійснюється діяльність підприємства, а також результатами його функціонування.

Підходи науковців до визначення сутності платоспроможності підприємства можна звести до таких трьох підходів:

платоспроможність визначається наявністю власних обігових коштів та здатністю покривати збитки (Й. Ворст, П. Ревентлоу, Дж. Депалленс, Дж. Джоборд) [ 2, 3 ];

платоспроможність визначається як здатність підприємства виконувати свої зобов'язання (В.В.Ковальов, М.М. Крейніна, І.І. Мазурова, А.В. Грачов, М.С. Абрютина, Е.І. Уткін) [ 1, 5, 6, 7, 10 ];

платоспроможність представлена як важливий показник фінансової стійкості (В.І. Іващенко, М.А. Болюх, Є.В. Мніх, В.М. Мельник) [ 4, 8, ].

Окремі науковці також пов'язують платоспроможності з поняттями кредитоспроможності та податкоспроможності. Якщо розглядати кредитоспроможність як здатність підприємства отримати кредит та повернути його у визначений термін, а податкоспроможність як спроможність підприємства

виконувати свої податкові зобов'язання перед державою, то такі аспекти є також важливими для будь-якого підприємства (рис. 1) [ 3 ].

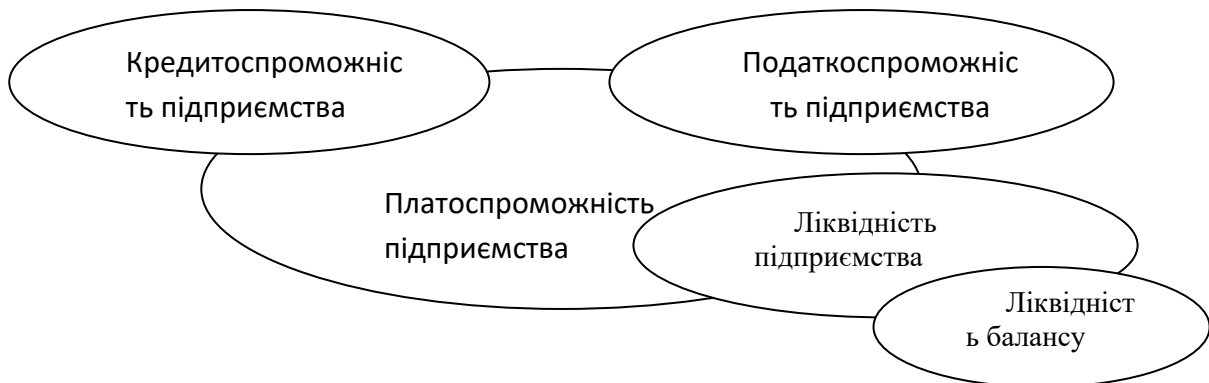


Рис. 1. Взаємозв'язок платоспроможності з кредитоспроможністю, податкоспроможністю, ліквідністю підприємства

Підприємства України протягом 2014–2018 років характеризуються низькою платоспроможністю, що зумовлено високим рівнем запозичень в умовах обмеження можливостей щодо нарощення власного капіталу за рахунок капіталізації прибутку та залучення інвестиційних ресурсів. Найбільші проблеми з платоспроможністю виникають у підприємств, що працюють у сферах освіти, охорони здоров'я та соціальної допомоги, комунальних послуг, діяльності готелів і ресторанів [ 9 ].

Аналіз факторів, що впливають на платоспроможність підприємства, дозволяє класифікувати їх за двома основними групами – зовнішні (загальноекономічні) та внутрішні, в складі яких визначено найбільш значущі чинники – фінансові та нефінансові. Відповідно, на скільки ефективно використати позитивні складові свого середовища (внутрішнього та зовнішнього) та ліквідувати можливі наслідки його впливу і буде залежати рівень платоспроможності суб'єкту господарювання.

Стабілізації та зміцнення платоспроможності підприємства можливо досягнути, якщо: нарощувати темпи виробництва, збільшувати та тезаврувати прибуток, залучати позикові кошти за умови росту рентабельності, збільшувати власні оборотні кошти, знижувати залишки товарно-матеріальних цінностей через реалізацію малорухомих запасів, товарів, тощо.

Залежно від співвідношення аналізованих показників буде змінюватись і стратегія підприємства. У сучасних умовах, з нашого погляду, доцільне виділення таких стратегій:

- стратегія подолання нестійкості, або стратегія виживання, що використовується в умовах економічної кризи, нестабільності і інфляції, і до якої вдаються, коли показники діяльності підприємства набувають стійкої тенденції до погіршення;

- стратегія підтримки стійкості або стабілізації, що використовується в умовах нестабільності обсягів продажів і прибутку та застосовується переважно в галузях із стабільною технологією, коли керівництво задовольняється в цілому станом свого підприємства;

- стратегія розвитку, або стійкого зростання, що виражає прагнення підприємства до зростання обсягів продажу, підвищення рентабельності й інших показників ефективності виробництва, відтворення на розширеній основі тощо.

Результатом реалізації цих стратегій має бути фінансова стабілізація підприємства. Для збереження платоспроможності підприємству необхідно знайти “золоту середину”, тобто таку модель зростання, яка б забезпечувала подальший розвиток, але одночасно дозволяла уникнути банкрутства.

Отже, платоспроможність підприємства – це його здатність у повному обсязі й у визначений термін розрахуватися за своїми зобов'язаннями за допомогою грошових ресурсів та інших активів і спроможність здійснювати безперервну фінансово-господарську діяльність.

#### **Список використаних джерел:**

1. Абрютіна М.С., Грачов А.В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учебно-практическое пособие. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело и Сервис, 2001.

2. Ворст Й., Ревентлоу П. Экономика фирмы: Пер. с дат. А.Н.Чеканского, О.В.Рождественского. – М.: Высшая школа, 1994.

3. Журавльова Ю.Ю. Сутність платоспроможності підприємства / Ю.Ю. Журавльова // Фінанси України.– 2010.– №1.– С. 116-120.

4. Іващенко В.І. Економічний аналіз господарської діяльності / В.І.Іващенко, М.А.Болух. – К.: ЗАТ «НІЧЛАВА», 2001. – 204 с
5. Ковалёв В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчётности. – М.: Финансы и статистика, 1999. – 512 с.
6. Крейнина М.Н. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности акционерных обществ в промышленности, строительстве и торговле. – М.: АО «ДИС», «МВ–Центр», 1994.
7. Мазурова И.И., Астапенко З.Н., Брылева Н.Д. Лекции по анализу хозяйственной деятельности. – СПб., 1993.
8. Мних Є.В. Фінансовий аналіз: Навчальний посібник / Є.В.Мних, Н.С.Барабаш. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 412 с.
9. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. - [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
10. Уткин Э.И. Финансовый менеджмент: Учебник для вузов. – М.: Зеркало, 1998.

**УДК 658.153:330.145:662**

*Сапсай В.В.,*

*студентка 2 курсу магістратури*

*Криворізький економічний інститут*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Оцінка економічної ефективності гірничо-видобувних підприємств**

Різні сторони економічної ефективності виділяють у вітчизняній економічній літературі. Проте в усіх західних і вітчизняних працях економістів не виокремлюють речовий зміст і суспільну форму категорії «економічної ефективності». Проблема, що розглядається не є новою в економічній літературі. Серед наукових праць, у яких досліджуються теоретичні підходи до визначення сутності ефективності діяльності промислових підприємств можна виокремити дослідження таких науковців, як Р.В.Андрійчук, П.Ю.Буряк, О.Г.Гупало,



О.О.Воронін, Ф.В.Зинов'єв, Н.В.Савенко, Т.Ю.Сидора, С.Н.Немирович.

Разом з тим залишається необхідність проведення дослідження щодо пошуку резервів підвищення економічної ефективності, з урахуванням галузевої специфіки діяльності підприємств гірничо-металургійного комплексу України.

Метою роботи є оцінка економічної ефективності гірничо-видобувних підприємств, що входять до холдингу Метінвест. Це підприємства: ПрАТ «Центральний ГЗК», ПрАТ «Інгулецький ГЗК», ПрАТ «Північний ГЗК». Видобування товарної залізної руди та виробництво залізородного концентрату є процес безперервного виробництва та не має сезонних обмежень.

Залізородний концентрат є основною сировиною для виробництва продукції підприємств металургійної промисловості, тому його виробництво орієнтується безпосередньо на потреби металургів.

Аналізуючи теоретичні підходи як вітчизняних, так і зарубіжних науковців до економічної сутності «ефективності», Білик М.Д. називає такі характеристики: якісний результат певної діяльності, що характеризує її продуктивність; результат ефективного та раціонального використання всіх видів ресурсів; співвідношення конкретного кінцевого результату до витрат, що забезпечили його отримання.[1,с.365]

Дніпропетровська область, займаючи трохи більше 5 відсотків усієї території України й маючи близько 7,5 відсотка усього населення, є одним з провідних регіонів нашої держави, його економічний розвиток значною мірою визначає загальну ситуацію в державі. На Дніпропетровщині виробляється близько 18% усієї промислової продукції України. Основу промисловості складає гірничо-металургійний комплекс, який в загальному обсязі промислової продукції становить 65,1%. На території області виробляється майже 34% продукції чорної металургії України. У загальному обсязі валової продукції промисловості металургії належить 49,5%. Головними чинниками, які безпосередньо або опосередковано впливали на конкурентоспроможність ГЗК на залізородному ринку у 2018 році, були такі фактори: високий ступінь конкуренції на ринку ЗРС; значний вплив світових тенденцій на світовому ринку

ЗРС на регіональний ринок; висока якість продукції; ринкова ціна та постійне виконання договірних домовленостей з поставок продукції.

Аналіз показав, що сума дебіторської заборгованості ГЗК перевищувала суму кредиторської заборгованості у 1,5 рази, період оборотності дебіторської заборгованості більший за період оборотності кредиторської заборгованості

Відмічено зниження економічної ефективності діяльності усіх гірничо-видобувних підприємств. Незважаючи на той факт, що виручка від реалізації продукції зросла на всіх підприємствах, обсяг чистого прибутку підприємств ПрАТ «Інгулецький ГЗК» та ПрАТ «Центральний ГЗК» зменшився. Тільки на Північному ГЗК зросли і виручка від реалізації, і чистий прибуток. Середня рентабельність діяльності по галузі складала 31,69% у 2017 році та 26% у 2018 році. Вартість активів зросла на всіх підприємствах, що аналізуються, рентабельність активів у 2018 році, відносно 2017 року, в цілому зменшилась. Розмір власного капіталу збільшився на всіх підприємствах, що аналізуються, найбільші темпи росту (129%) відмічено на Північному ГЗК. Рентабельність власного капіталу у 2018 році, відносно 2017 року, зменшилась.

На першому місці за важливістю для гірничодобувних підприємств країни є питання підвищення конкурентоспроможності за рахунок зниження витрат, поліпшення якісних показників продукції, а також жорстка дисципліна в рамках реалізації збутової політики. Найбільшу питому вагу у структурі операційних витрат двох підприємств Інгулецького ГЗК та Північного ГЗК займали матеріальні витрати, що пояснюється специфікою виробничої діяльності відкритого видобутку залізорудної сировини. На відміну від цих підприємств, на Центральному ГЗК, найбільшу частку у структурі операційних витрат займали інші операційні витрати. Специфікою діяльності цього підприємства є поєднання відкритого та підземного видобутку залізорудної сировини. Основним напрямком роботи ГЗК можна вважати розширення ринків збуту за рахунок відкриття нових ринків та посилення позицій на європейському ринку. Звідси завдання ГЗК - створення іміджу конкурентоспроможних, фінансово - стійких підприємств. У зв'язку з цим плануються наступні заходи: оптимізація

виробничих процесів з метою зниження собівартості продукції як безумовний чинник зростання конкурентоспроможності продукції; підвищення якісних характеристик продукції; освоєння випуску інших видів сировини, що дозволить диверсифікувати ринок ЗРС і збільшити долю комбінатів в постачаннях як на внутрішній ринок, так і на експорт; укладання контрактів з споживачами, де основними постачальниками є підприємства «великої трійки» (Vale (Бразилія), ВНР Billiton та Rio Tinto (Австралія)); ведення збутової політики на умовах відвертості і прозорості з дотриманням термінів постачання, якісних характеристик і інших умов договору; застосування різних форм розрахунків за відвантаженою продукцією для створення привабливих фінансових умов для споживачів. [2]

#### **Список використаних джерел:**

1. Білик М. Д., Павловська О. В., Притуляк Н. М., Невмержицька Н. Ю. Фінансовий аналіз: Навч. посіб. — К.: КНЕУ, 2005. — 592 с.
2. Метінвест. Офіційний сайт холдінгу. Електронний ресурс. Режим доступу: <https://metinvestholding.com/ua>

**УДК 331:658**

*Сердюк О.О.,*

*студентки 4-го курсу*

*факультету економіки та управління*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

#### **Теоретичне обґрунтування системи антикризового фінансового контролю на підприємстві**

В умовах загострення макроекономічної кризи невизначеність посилюється, а отже, суттєво ускладнюється процес прийняття фінансових рішень на мікрорівні. Тому відсутність або недієздатність контролю на підприємстві стає однією з ключових причин фінансової кризи. Досить часто

підприємство опиняється в кризі з тієї причини, що саме контролінг знаходиться в кризі.

Під контролінгом на підприємстві можна розуміти якусь концепцію управління, спрямовану на визначення стану підприємства і усунення проблем його функціонування. Формалізувати на безпосереднє визначення контролінгу можливо, виходячи з його функцій, які знаходяться в залежності від цілей підприємства, і багато в чому від його істотних проблем. В цілому контролінг можна порівняти з управлінським обліком, однак ці два поняття, незважаючи на наявність певного взаємозв'язку, можна повністю ототожнити.

Фінансовий контролінг являє собою систему інформаційного забезпечення та координації всіх підсистем управління підприємством, передбачає використання методів і процедур зі стратегічного аналізу, планування, бюджету, управлінського обліку, фінансової діагностики, управління ризиками і внутрішнім контролем. Аналіз сучасної ситуації у зазначеній сфері свідчить про наявність недоліків в існуючих механізмах впровадження контролінгу і дуже низькому рівні його впровадження на вітчизняних підприємствах. У зв'язку з цим актуальним є розробка практичних рекомендацій щодо впровадження антикризового фінансового контролінгу, який дозволив би підвищити ефективність фінансових рішень в умовах кризи.

Для впровадження контролінгу є багато причин, але на перший план, ще до початку самого впровадження, повинні виноситися питання оцінки доцільності впровадження контролінгу та готовності підприємства до нього [2]. Що стосується готовності, то необхідно її розглянути у всіх аспектах - психологічної, культурної, організаційної та ресурсної.

Важливим, на мій погляд, є дослідження зарубіжного досвіду впровадження контролінгу. Для цього фахівці збирають і систематизують інформацію про особливості застосування системи контролінгу на підприємствах різних країн світу. В цілому ряді досліджень було встановлено, що використання контролінгу залежить від певного переліку факторів: функцій і

методів контролінгу, галузевої приналежності і сфери діяльності підприємства, виду контролінгу [4].

Спектр антикризових інструментів контролінгу починається з системи раннього попередження фінансової кризи та закінчується плануванням ліквідності та «cash-flow» в процесі реалізації окремих модулів антикризової концепції [3]. Крім цього, невід'ємною завданням контролінгу є контроль за реалізацією заходів, передбачених антикризовим планом.

Метою антикризового фінансового контролінгу є консультативне, методичне та інституційне забезпечення фінансово-економічних заходів, спрямованих на недопущення та (або) подолання фінансової кризи на підприємстві.

Для досягнення поставленої мети, антикризовий контролінг повинен забезпечити вирішення наступних завдань:

- розробка та підтримка дієздатності системи раннього попередження та реагування;
  - моніторинг фінансового стану та оцінка ризиків дефолту;
  - планування, моніторинг та контроль за реалізацією антикризових заходів;
  - прогнозна оцінка ефективності окремих санаційних заходів і антикризової концепції в цілому;
  - оцінка причин можливих відхилень показників плану санації як з фінансових показниками, так і за часом;
  - оцінка ризиків фінансування і їх облік в процесі калькулювання витрат
- [6]

Для успішного виконання зазначених завдань на підприємствах повинна бути розроблена ефективна концепція антикризового фінансового контролінгу. У період кризи фінансовий контролінг на підприємстві повинен концентруватися не тільки на підтримку керівництва в процесі планування, реалізації та контролю виконання проектів по санації і реструктуризації підприємства, але і також на забезпеченні координації і інформаційному забезпеченні поточної фінансово-господарської діяльності. Окремі ланки системи антикризового фінансового

контролінгу будуються, виходячи з функціональних потреб антикризового менеджменту на підприємстві. Таким чином, виходячи з природи і цілей контролінгу в цілому, а також антикризового контролінгу, зокрема, його об'єктом повинен бути процес прийняття фінансових рішень в умовах фінансової кризи.

### **Список використаних джерел:**

1. Загороднюк О.В. Сутність і значення контролінгу в системі управління підприємством / О.В. Загороднюк // Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В.В. Докучаєва. Сер.: Економічні науки. – 2013. – № 6. – С. 121–127.

2. Ліпич Л.Г. Контролінг в системі антикризового управління / Л.Г. Ліпич, І.О. Гадзевич // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2014. – № 722. – С. 377–381.

3. Шило В.П. Роль контролінгу в системі управління підприємством / В.П. Шило, С.Б. Ільїна, І.Ю. Меньша // Вісник Хмельницького національного університету. – 2015. – № 1. – С. 45–50.

4. Боброва, М. Б. Контроллинг организационных изменений на предприятии / М. Б. Боброва // Вестник университета. – 2017. – № 7–8. – С. 80–83.

5. Krystek U., Moldenhauer P., Evertz D. Controlling in aktuellen Krisenerscheinungen: Lösung oder Problem? / U. Krystek, P. Moldenhauer, D. Evertz // Controlling & Management. – 2009. – No 3. – P. 164-168

**УДК 338.2**

***Сікорська М.В.,***

*факультет економіки та управління*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Антикризове управління підприємством в умовах інноваційного розвитку**

Сучасний рівень нестабільності економічного розвитку та зростання внутрішніх та зовнішніх загроз, що провокують дестабілізацію фінансового

стану підприємства, вимагають від менеджменту впроваджувати екстрені заходи, які спрямовані на недопущення або вихід з кризи. Критична фінансова ситуація, яка склалась на багатьох вітчизняних підприємства засвідчує неможливість їх існування без належної системи управління і в першу чергу антикризового.

Під антикризовим управлінням необхідно розуміти систему заходів, спрямованих на попередження, виявлення та своєчасне усунення ознак кризи з метою недопущення банкрутства і відновлення життєдіяльності підприємства. Заходи щодо запобігання кризової ситуації мають бути вжиті ще задовго до настання такої ситуації, тобто доцільно не лікувати наслідки фінансової кризи, а запобігати їм. Головним завданням антикризового управління є мінімізація ризиків управлінських рішень, що дозволило б досягти поставленої мети і результату за мінімумом додаткових засобів і за мінімальних негативних наслідків, а також знизити ймовірність виникнення кризових ситуацій, підвищити стратегічний потенціал і активізувати потенціал протидії кризовим явищам, підсилити адаптаційні можливості підприємств і зміцнити їх конкурентні позиції.

Ефективність роботи в процесі антикризового управління забезпечується дотриманням принципів антикризового фінансового управління, основними з яких є: принцип постійної превентивності дії та готовності до реагування, терміновості та адекватності реагування, комплексності рішень, альтернативності дій та адаптивності управління, пріоритетності використання внутрішніх ресурсів, оптимізації зовнішньої санації та принцип ефективності. Найважливішим принципом стратегії антикризового управління є принцип превентивності дії та готовності до реагування, дія якого проявляється через постійний моніторинг зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства з метою раннього виявлення загрози кризи. Фактично антикризове управління починається з моменту вибору місії підприємства, а надалі — в своєчасному розпізнанні сигналів, що свідчать про можливе погіршення стану фірми, її конкурентного статусу.

Під механізмом антикризового управління розуміємо систему цілеспрямованого впливу на фінансово-господарську діяльність підприємства, що дозволяє попередити, подолати та знизити ймовірності виникнення фінансової кризи і одночасно утримувати фінансову стійкість та стабільний розвиток підприємства. Реалізація механізму антикризового управління підприємства покликана стабілізувати процес діяльності суб'єкта господарювання, збільшити гнучкість, адаптивність та стійкість до змін зовнішнього середовища й дії негативних факторів, забезпечити більшу високу ефективність використання наявних фінансових ресурсів. Складовими механізму антикризового управління являються принципи, мета і завдання, суб'єкти і об'єкт та етапи здійснення антикризового управління.

Об'єктом антикризового управління фінансами є сукупність усіх фінансово-економічних ризиків, активи, капітал, фінансові потоки та вартість підприємства, яке перебуває у режимі антикризового управління. Суб'єкти антикризового управління фінансами — фізичні чи юридичні особи, які за рішенням уповноважених органів (власників, суду, держави) здійснюють комплекс робіт з антикризового управління фінансами. До суб'єктів антикризового управління підприємством як керуючої підсистеми належать: власник підприємства, економіст-фінансист (фінансовий директор), функціональний антикризовий менеджер (співробітник підприємства), функціональний антикризовий менеджер (співробітник консалтингової служби), представник санатора, представник кредиторів, фахівці Агентства з питань банкрутства та інших державних органів.

В умовах прискорення науково-технічного прогресу, переходу виробництва та управління на нові технологічні рівні, загострення конкуренції, що супроводжується скороченням термінів дії конкурентних переваг і необхідністю розподілення ринку на сектори та ніші, саме інноваційна діяльність стає ключовим чинником успіху.

На систему антикризового управління найбільший вплив мають динамічні інновації, що змінюють всі процеси функціонування підприємства. До



динамічних інновацій відносяться: процесні інновації, які впливають та змінюють усі ланки що функціонують на підприємстві, продуктові інновації, які є матеріальним втіленням та результатом інноваційних трансформацій та освоєння нових видів діяльності. Процесні інновації представляють собою нововведення та зміни у результаті взаємозв'язку із чинниками макросередовища, планування матеріально-технічного забезпечення процесів на підприємстві, управління грошовими та матеріальними потоками, персоналом підприємства, організаційні та структурні перетворення, створення інноваційних процесів у виробництві продукції. Продуктові інновації передбачають створення на підприємстві системи технологічних процесів з метою виробництва продукції нової якості. Алокаційні інновації являють собою реструктуризацію або реорганізацію підприємства з метою перерозподілу ресурсів підприємства та постійної взаємодії всіх підрозділів, відділу виробництва, відділів технічного контролю, матеріально-технічного постачання, маркетингу, а також взаємодії між працівниками підприємства.

Отже, антикризове фінансове управління є необхідною складовою системи корпоративного управління й дозволяє реалізувати інноваційну моделі розвитку підприємства із застосуванням специфічних методів та прийомів управління фінансами, які дають змогу забезпечити безперервну діяльність підприємств на основі управління зовнішніми та внутрішніми ризиками профілактики та нейтралізації фінансової кризи.

#### **Список використаних джерел:**

5. Коваленко, В.В., Суганяка М. В., Фучеджи В. І. К Антикризове фінансове управління в системі суб'єктів економічної діяльності: методи та інструменти оцінювання [Текст]: монографія/ В. В. Коваленко, М. В. Суганяка, В. І. Фучеджи. — Одеса:, 2013. — 381 с.
6. Коваленко О. В., Галь С. В. Методи антикризового управління підприємством. / Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. — Вип. 8. — 2014. — С. 107–114.

7. Тимошенко, О. В. Антикризове управління як передумова підвищення ефективності діяльності підприємства [Текст] / О. В. Тимошенко, О. Ю. Буцька, Ф. Х. Сафарі // Економічний аналіз: зб. наук. праць / ТНЕУ, Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр ТНЕУ «Економічна думка», 2016. — Том 23. — № 2. — С. 187–192.

8. Єпіфанова І. Ю. Сутність антикризового управління підприємства [Електронний ресурс] / Єпіфанова І. Ю., Оранська Н. О. // Економіка і суспільство. — 2016. — Вип.2. — С. 265–269. — Режим доступу: <https://economyandsociety.in.ua/>

9. Камнева А. В. Дослідження існуючих інструментів та моделей антикризового управління на підприємстві / Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі. — 2014. — № 4. — С. 15–27.

10. Мокряк К. В. Інноваційна діяльність в концепції системи антикризового фінансового управління підприємством / Мокряк К. В. // Молодий вчений / Економічні науки. ОНЕУ. — 2016. — № 4 (31). — С. 142–146.

**УДК 658.14/.17-047.44**

***Соболев Д.Р.,***

*здобувач освітнього ступеня магістр*

***Науковий керівник – Романишин В.О.,***

*к.е.н., доцент, доцент кафедри*

*корпоративних фінансів і контролінгу*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

**Діагностика фінансового стану підприємства із застосуванням  
дискримінантного аналізу**

За сучасних умов господарювання дослідження фінансового стану підприємств та визначення шляхів його покращення набуває особливого значення. За результатами його діагностики стейкхолдери можуть оцінити не

лише минулий та поточний, але й перспективний стан підприємства, підготувати ефективні управлінські рішення за всіма напрямками його діяльності.

Фінансовий стан підприємства відображає ефективність його економічної діяльності, а проведення фінансового аналізу дозволяє своєчасно оптимізувати використання фінансових ресурсів. Діагностика фінансового стану – це складний процес ідентифікації якості фінансового стану суб'єкта підприємницької діяльності через виявлення факторів, які впливають на його фінансові показники та результати господарської діяльності [1]. Саме тому якісна діагностика фінансового стану дає змогу об'єктивно визначати пріоритетні напрями розвитку підприємства, будувати стратегічні плани і контролювати їх виконання.

Виокремлюють такі основні методи аналізу фінансового стану підприємства: горизонтальний (часовий) аналіз, вертикальний (структурний) аналіз, трендовий аналіз, порівняльний аналіз, аналіз відносних показників (коефіцієнтів) та факторний аналіз [2], який пропонуємо розглянути детальніше.

У роботі акцентується увага на визначенні інтегрального показника якості фінансового стану підприємства, використовуючи метод багатofакторного дискримінантного аналізу. Вважаємо, що основними перевагами такого підходу до оцінки фінансового стану підприємства є можливість визначення впливу окремих факторів (причин) на результативний показник з поправкою на вагові коефіцієнти, враховуючи вид діяльності об'єкта дослідження, його розміри тощо. Базовий алгоритм багатofакторної дискримінантної функції для розрахунку інтегрального показника великих та середніх підприємств, зайнятих у виробництві харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів, має такий вигляд [3]:

$$Z = a_1 K_1 + a_2 K_2 + a_3 K_3 + a_4 K_4 + a_5 K_5 + a_n K_n - a_0,$$

де  $Z$  – інтегральний показник фінансового стану підприємства;

$K_1, K_2, \dots, K_n$  – фінансові коефіцієнти, що визначаються на підставі даних фінансової звітності підприємства;

- $a_1, a_2...a_n$  параметри дискримінантної моделі, що  
 – визначаються з урахуванням вагомості та  
 розрядності фінансових коефіцієнтів;  
 $a_0$  – вільний член дискримінантної моделі.

Застосуємо модель для розрахунку інтегрального показника фінансового стану суб'єкта підприємницької діяльності протягом 2014-2018 року, на прикладі АТ «ВО «КОНТІ» (табл. 1).

Таблиця 1.

## Модель розрахунку фінансового стану підприємства

Період	Модель/результат	Клас
	$Z =$ $0,035 \times K_1 + 0,04 \times K_2 + 2,7 \times K_3 + 0,1 \times K_6 + 1,1 \times K_7 + 1,2 \times K_8 + 0,05 \times K_9 -$ $0,8$	
$Z_{2014}$	0,82 – високий рівень спроможності виконувати зобов'язання та найменша ймовірність дефолту;	1
$Z_{2015}$	0,86 – високий рівень спроможності виконувати зобов'язання та найменша ймовірність дефолту;	1
$Z_{2016}$	-0,05 – нижче середнього рівня спроможності виконувати зобов'язання;	3
$Z_{2017}$	0,37 – достатній рівень спроможності виконувати свої зобов'язання та незначна ймовірність дефолту;	2
$Z_{2018}$	0,29 – достатній рівень спроможності виконувати свої зобов'язання та незначна ймовірність дефолту.	2

Джерело: побудовано автором на основі [3, 4]

Отримані результати розрахунків засвідчили, що найслабший фінансовий стан спостерігався у 2016 році – 3 клас, а найбільш стійкий у 2014-2015 роках – 1 клас; та достатній у 2017-2018 роках – 2 клас. Причинами суттєвого погіршення інтегрального показника фінансового стану АТ «ВО «КОНТІ» у 2016 р. стали: низьке значення рентабельності продажів за фінансовими результатами від

операційної діяльності (ЕВІТ), рентабельності операційної діяльності за ЕВІТДА та рентабельності активів за чистим прибутком. Чинником, що негативно впливав на інтегральний показник фінансового стану підприємства протягом 2017-2018 рр. є рентабельність активів за чистим прибутком.

Таким чином визначення інтегрального показника з використанням багатофакторної дискримінантної моделі дало змогу провести поглиблений аналіз фінансового стану АТ «ВО «КОНТІ», визначити основні фактори, які спричинили погіршення його фінансового стану, розглянути потенційні шляхи його покращення через збільшення розміру чистого прибутку, як одного з основних джерел фінансових ресурсів на підприємстві.

Результати оцінки фінансового стану підприємства дають змогу запропонувати такі шляхи збільшення операційного і чистого прибутку до їх позитивних значень: оптимізація виробництва зі зменшенням собівартості продукції за допомогою оновлення матеріально-технічної бази; розробити стратегію покращення оборотності дебіторської заборгованості за рахунок забезпечення суворого дотримання контрактів щодо поставки продукції; проведення ефективної цінової політики, її диференціації щодо окремих категорій покупців; здійснювати рефінансування прибутку компанії в інноваційні сфери своєї діяльності, для виходу на нові ринки, збільшення експорту тощо.

### **Список використаних джерел:**

1. Мальований М. І. Фінансовий стан підприємства та його покращення у післякризовий період / М. І. Мальований // Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва. - 2012. - Вип. 81(2). - С. 93-105. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/zhpumus\\_2012\\_81\(2\)\\_14](http://nbuv.gov.ua/UJRN/zhpumus_2012_81(2)_14).

2. Богацька Н. М. Фінансовий стан підприємства та шляхи його покращення в бізнес-процесах підприємства / Н. М. Богацька, О. В. Галюк // Молодий вчений. - 2013. - № 2(02). - С. 12-16. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv\\_2013\\_2\(02\)\\_3](http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2013_2(02)_3).

3. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження Порядку проведення оцінки фінансового стану потенційного бенефіціара інвестиційного проекту, реалізація якого передбачається на умовах фінансової самоокупності, а також визначення виду забезпечення для обслуговування та погашення позики, наданої за рахунок коштів міжнародних фінансових організацій, обслуговування якої здійснюватиметься за рахунок коштів бенефіціара» від 14.07.2016 № 616 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/z1095-16>

4. Офіційний сайт АТ «ВО «КОНТИ» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.konti.com/ua/investors/lc>

**УДК 336.6**

*Тутов В.О.,*

*Одеський національний економічний університет*

### **Антикризове фінансове управління**

У сучасних умовах фінансовий стан багатьох комерційних організацій набуває негативних тенденцій, тому на першому плані постають питання антикризового фінансового менеджменту як ефективного механізму антикризового управління.

Антикризове управління, в тому числі фінансове антикризове управління розглядають як складову загального менеджменту підприємства. Антикризове фінансове управління логічно розглядати як підсистему загальної системи управління суб'єктами економічної діяльності, головним завданням якого є своєчасне діагностування передкризового фінансового стану суб'єктів економічної діяльності і прийняття не обхідних превентивних заходів щодо попередження фінансової кризи, стверджують дослідники В.В. Коваленко, М.В. Суганяка, В. І. Фучеджи [1, с. 27]. Антикризове фінансове управління як складову управлінського процесу на підприємстві розглядають автори Школьник І.О та Кремень В.М., які визначають, що антикризове фінансове управління підприємством — це частина загальної фінансової стратегії

підприємства та комплекс взаємозумовлених і взаємопов'язаних складових управлінського процесу, спрямованих на запобігання, попередження та подолання фінансових криз або усунення їх негативних наслідків для підприємства за допомогою використання всього потенціалу управління фінансовим підрозділом підприємства[2, с. 423]. Як цілісну систему, яка складається з принципів, методів розробки й реалізації комплексу спеціальних управлінських рішень, спрямованих на попередження й подолання фінансових криз підприємства та мінімізацію їх негативних фінансових наслідків, розглядає антикризове фінансове управління професор Бланк І.А.[3, 652].

В.І. Фучеджи наполягає на тому, що антикризове фінансове управління має базуватися на спільних властивостях, які притаманні управлінській діяльності, але з урахуванням специфічних особливостей. Своєчасне виявлення ознак настання фінансової кризи та виявлення її причин, це і є специфічні функції, властиві антикризовому фінансовому менеджменту. Важливим моментом є передбачення того, як одні фінансові проблеми можуть спричинити за собою інші і тим самим ще більше погіршити фінансовий стан підприємства. Антикризове фінансове управління може бути успішним, якщо воно є своєчасним, а також носить превентивний характер [4].

Ефективність роботи в процесі антикризового управління забезпечується дотриманням принципів антикризового фінансового управління, основними з яких є: принцип постійної превентивності дії та готовності до реагування, терміновості та адекватності реагування, комплексності рішень, альтернативності дій та адаптивності управління, пріоритетності використання внутрішніх ресурсів, оптимізації зовнішньої санації та принцип ефективності. Найважливішим принципом стратегії антикризового управління є принцип превентивності дії та готовності до реагування, дія якого проявляється через постійний моніторинг зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства з метою раннього виявлення загрози кризи. Фактично антикризове управління починається з моменту вибору місії підприємства, а надалі — в своєчасному

розпізнанні сигналів, що свідчать про можливе погіршення стану фірми, її конкурентного статусу[5].

Для ефективного проведення діагностики загрози банкрутства підприємства та впровадження механізмів його фінансової стабілізації антикризове фінансове управління підприємством повинне базуватися на визначених принципах та функціях його реалізації.

Про ефективність впровадження інноваційної діяльності свідчить її рівень новизни, виробничої перспективності та ймовірності комерційного успіху. Для зростання ефективності етапу комерціалізації необхідна методична база, яка повинна будуватися з урахуванням особливостей комерціалізації саме за рахунок інноваційної діяльності[6].

Ефективність антикризового фінансового управління підприємством можлива лише тоді, коли менеджери будуть здатні передбачати та прогнозувати складні економічні явища. Досягти поставлених цілей можна при гнучкому підході до процесу управління. Ресурси мають розподілятися відповідно до антикризових пріоритетів [7]. Практика засвідчує: щоб досягти необхідного рівня конкурентоспроможності можуть лише ті підприємства, які вчасно реагують на інноваційні вимоги, успішно вирішують завдання фінансового забезпечення та якісної інформаційної підтримки відповідних управлінських рішень. Усі інші господарські структури опиняються у стані боротьби за виживання [7].

Отже, робимо висновок, що антикризове фінансове управління є необхідною складовою системи корпоративного управління й дозволяє реалізувати інноваційну моделі розвитку підприємства із застосуванням специфічних методів та прийомів управління фінансами, які дають змогу забезпечити безперервну діяльність підприємств на основі управління зовнішніми та внутрішніми ризиками профілактики та нейтралізації фінансової кризи.

**Список використаних джерел:**



1. Коваленко, В.В., Суганяка М.В., Фучеджи В. І. К Антикризове фінансове управління в системі суб'єктів економічної діяльності: методи та інструменти оцінювання [Текст]: монографія/ В.В. Коваленко, М.В. Суганяка, В. І. Фучеджи. — Одеса:, 2013. — 381 с.
2. Фінансовий менеджмент [текст] навч.пос. / За заг. ред. І.О. Школьник, В.М. Кремень [І.О. Школьник, В.М. Кремень, С.М. Козьменко та ін.]. — К.: «Центр учбової літератури», 2015. — 488 с.
3. Бланк І.О. Фінансовий менеджмент: Навчальний посібник. — К.: Ельга, 2008. — 724 с.
4. Фучеджи В. І. Антикризове фінансове управління в забезпеченні стійкості системи управління підприємством / В.І. Фучеджи // Новий університет «Економіка и право». – 2012. – № 11. – С. 20–23
5. Коваленко О.В., Галь С.В. Методи антикризового управління підприємством. / Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. — Вип. 8. — 2014. — С. 107–114.
6. Мокряк К.В. Інноваційна діяльність в концепції системи антикризового фінансового управління підприємством / Мокряк К.В. // Молодий вчений / Економічні науки. ОНЕУ. — 2016. — № 4 (31). — С. 142–146
7. Шевцова О.Й. Основи антикризового фінансового управління підприємством / О.Й. Шевцова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1773>.

**УДК 658.1**

***Ходзицька В. В.,***

*к. е. н., доцент, доцент*

*кафедри обліку і оподаткування*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Корпоративний фінансовий облік: питання теорії і практики**

В умовах глобалізації, зростання конкурентної боротьби і наростання кризових явищ трансформуються і ускладнюються проблеми управління

бізнесом. Корпорації активно впливають на стан світових ринків, на процес формування вартості товарів у національних економіках, так як вони мають можливість розміщувати виробництво на територіях інших держав. Корпорації використовують їх порівняльні переваги, знижуючи тим самим витрати на виробництво продукції і збільшуючи прибуток.

Питання теорії й практики формування й функціонування корпорацій досліджувалися і висвітлені у працях зарубіжних і вітчизняних вчених: І. Ансоффа, Р. Брейлі, Ю. Бріггема, С.П. Друкера, П. Самуельсона, М. Портера, О.І. Амоші, І.П. Булеєва, В.М. Гейця, М. Ерхардта, І.Л. Сазонця. При цьому значущість проблем формування ефективної моделі корпоративного управління зумовила нові напрями розвитку сучасної економічної думки.

Сьогодні в Україні процес становлення цивілізованих ринкових відносин протікає значно повільніше, ніж формальне їх закріплення. В умовах законодавчо визначених правил в сфері приватної власності на будь-яке майно, свободи підприємництва, взаємодії бізнесу і влади аспекти економічних відносин як всередині корпорацій, так і між ними, з одного боку, і державою – з іншого, залишаються проблемними. Як наслідок, ці проблеми негативно впливають на якість корпоративного управління. У зв'язку з цим, метою даної статті є узагальнення наукових підходів до визначення сутності корпорації як суб'єкта економічних відносин.

К. Маркс зробив вагомий внесок у формування і розвиток теорії корпоративних структур. Наведені в роботах вченого положення про делімітацію власності капіталу та капітальної функції, є основною характеристикою нових масштабних форм організації виробництва, вона стала методологічною основою для обґрунтування основних рис корпоративної еволюції - відокремлення власності та управління. Найбільш типовим для акціонерної власності К. Маркс називає фактично функціонуючого капіталіста, що перетворився в простого менеджера, який розпоряджається капіталом населення, і у власника капіталу - чистого власника, чистого готівкового капіталіста.[1]

У сучасній економічній літературі корпорація розглядається як загальна економічна система, що володіє істотним потенціалом внутрішньої структуризації, результатами якої стають субординовані системні утворення різного призначення: продуктові, інвестиційні, маркетингові, інформаційні, інноваційні.

Усі науковці, розглядаючи корпорацію в економічному аспекті, насамперед зазначають те, що корпорація є юридичною особою і вона представляє собою об'єднання капіталів. Гуцин В., Могилевський С. наголошують, що корпорація обов'язково є комерційною організацією, інші ж не вважають це необхідністю для корпорації, принаймні не виділяли її як одну з основних ознак.

Виходячи з чинного правового визначення й аналізу основних наукових положень, можна виділити такі ознаки, які притаманні корпораціям як юридичним особам корпоративного типу:

- 1) об'єднання майна засновників у разі створення юридичної особи;
- 2) наявність статутного (складеного) капіталу;
- 3) право власності юридичної особи на майно, передане засновниками як вклад до статутного (складеного) капіталу;
- 4) власність відокремлена від управління;
- 5) в статутному (складеному) капіталі (майні) визначена частки учасника, яка надає йому корпоративні права;
- 6) участь учасника такої організації в управлінні нею на основі корпоративних прав;
- 7) участь засновників (учасників) у розподілі доходів юридичної особи та ризиків у межах внеску, якщо більший розмір ризиків не встановлений законом чи установчими документами;
- 8) обмежена відповідальність;
- 9) управління здійснюють відповідні органи з чіткою структурою і повноваженнями;
- 10) соціальний інститут.

Поява корпорацій є результатом тривалого процесу розвитку і трансформації ринкових відносин і форм власності. Можливості цього економічного інституту централізувати суттєві капітальні ресурси для фінансування великих підприємницьких проектів привело до того, що ця форма власності стала найбільш поширеною у світі і забезпечило їй широкі перспективи подальшого функціонування, розвитку, вдосконалення і трансформації.[2] З'явившись як результат глобалізації, Транснаціональна корпорація – це компонент світової економіки, який підпорядковується її законам розвитку і справляє зворотний вплив на світову економіку, це продукт глобалізаційних процесів. Зазначений взаємозв'язок ТНК та процесу глобалізації підтверджується дослідженням етапів еволюції транснаціональних корпорацій.

#### **Список використаних джерел:**

1. Berle A. The modern corporation and private property//The MacMillan Company. - 1932. – 60 p.
2. Брігхем Ю., Ерхардт М. Фінансовий менеджмент. Навчальний посібник. - Пітер, - 2007. - 960 с.

**УДК 336.6**

*Худинець А.О.,*

*студент 41 групи ФФБС*

*Одеський національний економічний університет*

#### **Ключові фактори впливу на фінансовий результат підприємства**

В умовах ринкової економіки функціонування суб'єкта господарювання пов'язане з одержанням фінансових результатів. Фінансовими результатами підприємств виступає прибуток чи збиток. Діяльність суб'єктів підприємницької діяльності у сфері фінансових результатів направлена на отримання прибутку підприємством та його ефективне використання, а за умов наявності збитків діяльність підприємств спрямована на пошук причин утворення збитків та джерел їх покриття.

Прибуток – це економічна категорія, яка відображає дохід, створений у процесі підприємницької діяльності господарюючого суб'єкта, являє собою сукупність грошових відносин, що охоплюють інтереси всіх учасників господарського процесу[1]. На думку більшості авторів, прибуток являє собою позитивний результат від діяльності підприємства. Але існують думки про те, що дана економічна категорія – це частина доходу, яка залишається після покриття усіх витрат, і яка використовується в подальшому для виплати дивідендів власникам підприємства.

Прибуток виступає основним джерелом фінансування діяльності підприємства. Тому що від величини прибутку залежить рівень платоспроможності підприємства та можливості його економічного росту та розвитку.

Платоспроможність підприємства характеризується його можливістю і здатністю своєчасно й повністю виконувати свої фінансові зобов'язання перед внутрішніми та зовнішніми партнерами, а також державою [2].

Фінансовий результат суб'єкта підприємницької діяльності можна визначити як різницю між валовими доходами і валовими витратами. За економічним змістом він має дві основні складові — прибуток (збиток) від основної діяльності і прибуток (збиток) від фінансової діяльності. Більшу частину, як правило, становить прибуток від основної діяльності підприємства. Він утворюється за рахунок реалізації продукції, робіт чи послуг і має залежність від двох основних чинників: суми прибутку виготовленої продукції та зміни частини прибутку в залишках нереалізованої продукції. Загальна кількість прибутку у виготовленій продукції визначається трьома показниками: ціна, собівартість та обсяг виробництва.

Існує багато факторів, що впливають на формування фінансових результатів підприємства. Їх поділяють на внутрішні та зовнішні. До внутрішніх факторів належать: висока частка умовно-постійних витрат у собівартості; енерготрудомісткість та ресурсозатратність наявних технологій; низька якість продукції в поєднанні з її високою ціною; «тінізація» частини господарського

обороту; брак джерел довгострокового фінансування капіталовкладень; низький рівень управління дебіторською заборгованістю та виробничими запасами [3].

До зовнішніх факторів слід віднести: загальну платіжну кризу в країні; низький рівень виробництва; розвиток науки і техніки; низьку купівельну спроможність населення; неврегульованість правового забезпечення; недосконалість податкової політики; неплатоспроможність підприємств [3].

Вплив певних тенденцій розвитку економіки на фінансові результати відображаються через комплексні фактори. Вони діють через певні техніко-економічні фактори. Цей вплив здійснюється одночасно через декілька техніко-економічних факторів. До комплексних факторів, які мають вплив на прибуток, можна віднести: технічне вдосконалення основних засобів, підвищення ефективності виробництва та покращення якості продукції [4].

Отже, фінансовий результат суб'єктів підприємницької діяльності формується завдяки широкому колу факторів, які впливають на фінансово-господарську діяльність підприємств. Також, непотрібно і недоцільно виокремлювати основні та другорядні фактори впливу, адже кожний з них може забезпечувати високий рівень прибутку та спричиняти вагомі збитки.

Для якісного використання прибутку підприємства та збільшення його розміру необхідно:

1. Розробити правильну стратегію управління прибутком, при якій підприємство змогло б досягти найкращих результатів та збільшення прибутку за допомогою наявних на підприємстві ресурсів.

2. Ефективно використовувати доходи від усіх видів діяльності для подальшого розвитку підприємства.

3. Планувати витрати таким чином, щоб їх сума не перевищувала доходи в даному періоді.

#### **Список використаних джерел:**

1. Формування фінансових результатів суб'єктів господарювання / О.С. Абрамова, Ю.В. Крапівіна // Економіка та суспільство: електронне наукове фахове видання. - №13/2017. – Мукачєво, 2017. – С. 1290-1296.

2. Іваннікова О. В. Аналіз платоспроможності як фактора фінансової стійкості малих підприємств / О. В. Іваннікова // Проблеми системного підходу в економіці. - 2017. - Вип. 2. - С. 130-136.

3. Кошельок Г. В. Основні фінансові фактори впливу на грошові потоки підприємства / Г. В. Кошельок // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: «Економічні науки». – 2016. – Випуск № 19. - С. 48-51.

4. Формування фінансових результатів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [buklib.net/books/32144/](http://buklib.net/books/32144/)

**УДК 336.64**

*Черкез Д.С.,*

*студент*

*Одеського національного економічного університету*

### **Заробітня плата, як інструмент управління корпоративними фінансами**

Розвиток ринкових відносин обумовлює необхідність кардинальних перетворень у сфері фінансів. Сенс цих перетворень полягає в здійсненні комплексу заходів, що забезпечують адекватне формується ринкових відносин управління фінансами компаній. В умовах ринкової економіки особливо актуальна готовність фінансової служби компанії не допускати виникнення кризових та нівелюваті різикові ситуації, здатних істотно погіршити фінансові результати.

Існування практики платити заробітну плату в «конвертах» є атрибутом тіньової економіки. За деякими дослідженнями вони складають від 32% до 50% ВВП! [1]

Виплата зарплати «в конвертах», за поверхневим поглядом, може, і вигідна як працівникові, так і роботодавцю. Більш прискіпливе дослідження показує, що реальні «плюси» перебиваються невидимими на перший погляд, але цілком реальними «мінусами» як для роботодавця, так і для робітника. По-перше, з

точки зору роботодавця зарплата в «конверті» перетворюється в інструмент економії компанії у разі виникнення кризових ситуацій. По-друге, це інструмент боротьби з негодними або незгодними до скорочення співробітниками. По-третє, що заробітна плата в «конвертах» приховує реальну вартість робочої сили. Тому завжди існує загроза втрати висококваліфікованого працівника.

Згідно з розрахунками державної податкової служби України населення отримує в цілому 170 млрд грн у вигляді заробітної плати в «конвертах» [1], що становить втрати дохідної частини бюджету у вигляді ПДФО та недофінансуванню державних програм. А це означає, що громадяни не отримують суспільні блага, тобто самі себе «обкрадають».

Існування «заробітної плати в конвертах» призвело до того, що в Україні немає чіткої вартості робочої сили. На практиці заробітна плата за аналогічну роботу в різних компаніях може істотно відрізнятись, при цьому така різниця може бути в рази. Таким чином, працює не має ніяких гарантій, що помінявши роботу, він буде отримувати аналогічну заробітну плату. Тим самим роботодавець «прив'язує» робітника до фірми.

Латентна вартість робочої сили створює непотрібну соціальну напруженість, яка будь-який бізнес може в підсумку привести до кризи кваліфікованих фахівців. І саме «конвертна заробітна плата» породжує те, що бізнес не хоче по-чесному оцінювати вартість робочої сили.

У нашому суспільстві вважається, що головна причина виплати заробітної плати в «конверті» - це високі податки на заробітну плату, та це є основною причиною відходу в «тінь» бізнесу. Разом з тим, світовий досвід переконує, що в Україні податкове навантаження на заробітну плату не саме високе. Головну причину ми вбачаємо в тому, що немає прозорості використання податкових надходжень. На рівні, наприклад, держпідприємств існує значний розрив між заробітної платою менеджерів вищого ланцюга та звичайних робітників. Цей розрив іноді становить 100 разів. [3]

І значить, потрібно міняти українські реалії. Недавня ініціатива Міністерства фінансів [2] про зміну системи оподаткування фонду заробітної



плати, як раз і має на меті розібратися з основною причиною тінізації. Розуміючи в чому корінь проблеми заробітної плати в «конвертах», податківці пропонують перезавантажити систему податкового навантаження на заробітну плату. Застосувати європейський підхід стимулюючої до сплати. А це можливо, коли сам працівник зацікавлений в «білій» заробітній платі. Рішенням цієї проблеми може стати необхідність самостійного формування накопичень у пенсійному фонді, фонді приватного страхування, введення декларування витрат менеджерів вищого ланцюга та їх близьких родичів.

Раніше у нас намагалися тільки збільшити фіскальний тиск, виходячи з того, що якщо вести себе більш жорстко, то і податків буде більше. Але, багаторічна практика показала, що система вибивання або точніше виривання грошей у бізнесу ні до чого доброго не приводить. Навпаки, бізнес більш-менш оперативно створює собі захисну систему і знаходить обхідні шляхи, стає все більш витончений в ухиленні заради виживання. Світова історія знала випадки, коли посилення фіскального тиску дозволяло зібрати більше податків, однак позитивний ефект виявлявся короточасним, і в кінцевому підсумку тиск породжував соціальну напруженість.

Таким чином, якщо вдасться навіть половину заробітної плати «витягнути з конвертів» - це радикально змінить не тільки доходи населення, а й нашу економіку.

### **Список використаних джерел:**

1. Головна сторінка Міністерство фінансів України URL. <https://minfin.com.ua/> (дата звернення 03.10.2019)
2. Офіційний сайт Державна податкова служба України URL. <http://sfs.gov.ua/> (дата звернення 08.10.2019)
3. Офіційний сайт Центр транспортних стратегій URL. <https://cfts.org.ua/news/2019/07/04/> (дата звернення 25.10.2019)

УДК 336.6

*Чуприна Д.О.,*

*студентка*

*Науковий керівник – Бабяк Н.Д.,*

*к.е.н., професор кафедри*

*корпоративних фінансів і контролінгу*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Діагностика фінансової кризи в системі антикризового контролінгу на підприємстві**

В умовах нестабільності вітчизняної економіки особливої актуальності набуває питання пошуку і впровадження на практиці новітніх методів управління, які базуються на використанні антикризових інструментів та підходах в управлінні суб'єктами господарювання [1, с. 9].

У сучасній економічній теорії криза характеризується значним порушення рівноваги у системі та супроводжується руйнівними процесами для неї, що відповідно вимагає абсолютно нових методів контролінгу з метою збереження сталого функціонування. Розрізняють зовнішні (екзогенні) та внутрішні (ендогенні) причини для її виникнення, основними з яких є відставання від потреб ринку та неефективне фінансове управління [2, с. 6].

Для досягнення головної мети антикризових дій – підвищення прибутковості діяльності підприємства за його гарантованої ліквідності та платоспроможності – контролінг має вирішити такі основні завдання, як здійснення моніторингу, проведення діагностики, забезпечення безперервного контролю за діяльністю персоналу, розробка стратегії розвитку підприємства тощо.

Фінансова криза на підприємстві характеризується порушеннями у його фінансовому стані, котрі спровоковані циклічними кризовими явищами. Відтак виникає необхідність ефективного антикризового управління з метою уникнення

суттєвого зниження вартості власного капіталу та в цілому зменшення потенціалу підприємства [3, с. 464].

Антикризовий фінансовий контролінг є інструментом раннього попередження банкрутства та надання пропозицій щодо його впровадження. Даний контролінг на підприємстві передбачає стабілізаційний підхід до управління, що стабілізує кризову ситуацію, та превентивний, який включає профілактику кризи та забезпечення стійкого функціонального розвитку підприємства [4, с. 18].

Одним із ключових інструментів антикризового фінансового контролінгу та складовою підсистеми раннього попередження та реагування є фінансова діагностика підприємства [6, с. 69].

Під фінансовою діагностикою слід розуміти комплекс кількісних та якісних методів аналізу фінансово-економічної інформації внутрішнього та зовнішнього характеру, який дозволяє забезпечити своєчасне виявлення фінансової кризи та реагування на неї. Як правило, для аналізу фінансової кризи та її раннього попередження формується блок об'єктів дослідження і система фінансових показників, які ідентифікують ризик банкрутства [5, с. 169].

Фінансова діагностика підприємства являє собою аналіз фінансового стану як за поточний рік, так і в динаміці, а також оцінку та пояснення фінансових показників для прийняття рішення щодо подальшої діяльності підприємства. Після оцінки поточного стану підприємства необхідно з'ясувати причини змін у фінансовому стані та розробити програму дій для подальшого розвитку, удосконаливши підходи фінансового контролінгу на підприємстві [5, с. 171].

Фінансовий контролінг на підприємствах, що знаходяться в кризі, характеризується такими особливостями: координаційна функція контролінгу з метою нейтралізації конфлікту інтересів; високий рівень невизначеності, операційних та фінансових ризиків кризи вимагає від контролінгу забезпечення діагностування кризи, антикризового планування, оцінки ефективності, контролю та моніторингу антикризових заходів; загроза «опортуністичної» поведінки щодо підприємства окремими учасниками фінансових відносин має

бути нейтралізована на основі запровадження дієвого контролю реалізації антикризових планів та оперативної звітності [6, с. 69].

Основою формування стратегії і тактики нейтралізації та подолання кризи є антикризова концепція, в якій мають бути наведені результати фінансової діагностики підприємства, оцінка причин кризи, проблемні сектори та слабкі місця, цільові орієнтири антикризового управління, напрямки подолання кризових проявів.

Між антикризовим управлінням підприємством та концепціями контролінгу має бути забезпечена тісна інтеграція, яка враховує їх сутнісні ознаки. Антикризовий фінансовий контролінг є імперативом антикризового менеджменту, елементом, що контролює, стримує та зменшує прояв ризиків у функціонуванні підприємства. Це одна з головних систем, запровадження якої на вітчизняних підприємствах є доцільним.

#### **Список використаних джерел:**

1. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством: Навч. посібник / Василенко В.О. – К.: ЦУЛ, 2003. – 504с.
2. Чернявский А.Д. Антикризисное управление: Учеб. пособие / Чернявский А.Д. – К.: МАУП, 2000. – 208 с.
3. Погріщук Г.Б. Ідентифікація фінансової кризи на підприємстві / Г.Б. Погріщук, С.В. Присяжнюк. // Економіка і суспільство. – 2016. – Випуск 3. – С. 463-469.
4. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством: Навч. посібник / Василенко В.О. – К.: ЦУЛ, 2003. – 504с.
5. Филипенко О.М. Діагностика фінансової кризи на основі нечітких множин / О.М. Филипенко, М.А. Дадюк // Економічна стратегія і перспектива розвитку сфери торгівлі і послуг. – 2017. – Вип. 2 (26). – С. 168-179.
6. Мороз О.В. Фінансова діагностика у системі антикризового управління на підприємствах: Монографія / О.В. Мороз, О.А. Сметанюк. – Вінниця: УНІВЕРСУМ - Вінниця, 2006. – 167 с.

7. Науменко А. П. Антикризове управління підприємством [Електронний ресурс] / А. П. Науменко, Т. О. Гаврилюк. – Режим доступу: <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/viewFile/518/502>.

**УДК 658.153:615**

***Шпота О.М.,***

*здобувач освітнього ступеня магістр*

***Романишин В.О.,***

*к.е.н., доцент, доцент кафедри*

*корпоративних фінансів і контролінгу*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Управління грошовими потоками фармацевтичного підприємства**

Нині у світі виробництво фармацевтичних препаратів є однією з найперспективніших галузей. Протягом кількох останніх років світовий ринок фармацевтики демонструє сталу тенденцію до зростання. Насправді Україна є одним з лідерів фармацевтичної індустрії та має певні досягнення в експортній діяльності цього виду продукції. Зумовлюється це надзвичайно високою рентабельністю цієї сфери виробництва – рентабельність фармринку становить близько 600% [1, с.57]. Таким чином, маючи таку рентабельність, фарма підприємства мають величезні грошові потоки, яким необхідне ефективне управління. Адже, раціональне управління грошовими потоками в сучасних умовах дозволяє вирішити головне завдання підприємства - підвищення ефективності його функціонування, та, водночас, забезпечує фінансову рівновагу та безперебійність діяльності підприємства, прискорює капіталообіг, знижує ризик неплатоспроможності та дозволяє отримати вищі прибутки[1,с.56-57].

Так як в Україні галузь фармацевтики добре розвинута, на теренах українського ринку функціонує безліч фармацевтичних компаній, тому для дослідження обрано ПАТ «Фармак», як одного з лідерів ринку, що, водночас, є й одним із великих платників податків.

Оцінку ефективності управління грошовими потоками підприємства вважаємо за доцільне проводити, використовуючи такі показники: операційний грошовий потік, інвестиційний грошовий потік, фінансовий грошовий потік, Free Cash Flow, Net Cash Flow.

Таблиця 1.

Управління грошовими потоками фармацевтичного підприємства на прикладі ПАТ «Фармак» протягом 2016-2018 рр., тис.грн.

Показники	2016 р.	2017 р.	2018 р.
Операційний грошовий потік	779,582	1,007,569	836,378
Інвестиційний грошовий потік	(606,678)	(487,622)	(632,963)
Фінансовий грошовий потік	(311,601)	(511,313)	(146,762)
Free Cash Flow	172,904	519,947	203,415
Net Cash Flow	(138,697)	8,634	56,653

Джерело: складено автором на основі [2]

Взаємозв'язок між грошовими потоками від операційної, інвестиційної та фінансової діяльностей підприємства полягає у тому, що кошти від здійснення операційної діяльності спрямовуються на придбання довгострокових активів та здійснення інвестицій. Окрім того, кошти від операційної діяльності спрямовуються на погашення основної суми боргу та виплату дивідендів, що стосується фінансової діяльності. Якщо ж вести мову про зв'язок грошових потоків від фінансової та інвестиційної діяльності, то кошти, залучені у процесі здійснення фінансової діяльності, спрямовуються на придбання довгострокових активів.

Аналіз Free Cash Flow ПАТ «Фармак» (табл.1) засвідчив, що у 2016-2018 рр. значення показника було позитивним, що дає підстави стверджувати, що протягом вказаного періоду компанія вдало генерувала грошові потоки, які були спрямовані на такі цілі: виплата дивідендів, викуп акцій, погашення боргів, угоди з M&A і т.д.

Найважливішим елементом структурування грошових потоків суб'єкта господарювання є розрахунок чистого (сукупного) грошового потоку, що являє собою зміну абсолютної величини грошових коштів, які перебувають у

розпорядженні підприємства, за певний період часу. Згідно з даними таблиці 1, лише у 2016 р. ПАТ «Фармак» стикалося з нестачею коштів для покриття потреби у здійсненні фінансової та інвестиційної діяльності на тому рівні, який був необхідний для підприємства. Однак, уже у 2017-2018 рр. ситуація покращилася та значення чистого грошового потоку стало позитивним.

Отже, проаналізувавши показники ефективності управління грошовими потоками ПАТ «Фармак», можна зробити висновки, що головне завдання підвищення ефективності управління грошовими потоками – забезпечення платоспроможності підприємства – у «Фармак» даний показник сягнув 2,16 у 2018 р., що є досить високим значенням. Окрім того, на підприємстві коштів від операційної діяльності повністю вистачає для покриття потреб фінансування та інвестування.

Оцінюючи загалом політику управління грошовими потоками на підприємстві, ми прийшли до висновку, що вона помірна, що свідчить про зважені пропорції власних та позикових коштів для забезпечення господарської діяльності підприємства, що є логічним для фармацевтичних компаній. Щодо методів оптимізації грошових потоків, то підприємству необхідно раціональніше використовувати кошти, адже можлива втрата реальної вартості тимчасово вільних коштів від інфляції та втрата потенційного доходу від не використання частини грошових активів у сфері їх короткострокового інвестування. Крім того, вважаємо, що підприємству слід оптимізувати надлишковий грошовий потік за рахунок прискорення періоду розробки реальних інвестиційних проектів і початку їх реалізації й активного формування портфеля фінансових інвестицій.

#### **Список використаних джерел:**

1. Фармацевтичний ринок України як рушійний важіль розвитку економіки / [О. М. Ковінько, А. І. Стахова, А. П. Вовк та ін.]. // Міжнародні економічні відносини та світове господарство. – 2017. – №11. – С. 56–59.
2. Річна фінансова звітність ПАТ «Фармак» 2016-2018. [Електронний ресурс].– Режим доступу до ресурсу: <https://farmak.ua/ru/financial-statements-and-information-about-the-company-ru/>

УДК 65.011.3:658

*Юшко С. В.,*

*к.е.н, доцент, доцент*

*Харківського національного*

*економічного університету імені Семена Кузнеця*

**Управління фінансовими ризиками суб'єктів господарювання:  
сутність та місце у системі фінансового менеджменту**

Практика господарювання свідчить, що у загальному портфелі ризиків підприємства важливу роль займають фінансові ризики. Це пояснюється тим, що зміна економічної ситуації в країні та кон'юнктури фінансового ринку призводить не лише до зростання впливу фінансових ризиків на результативність фінансово-господарської діяльності підприємства, а й до появи нових фінансових інструментів, до розширення сфери фінансових відносин тощо.

У межах економічної теорії питання ризиків і їх оцінки піднімалися і досліджувалися в різний час в працях багатьох зарубіжних вчених: Дж. Адамса, М. Аллі, Р. Берндта, Д. Бернуллі, Ф. Бруні, С. Дербі, Р. Кантільона, Ж. Керверна, Р.Кіні, Е. Ло, Р. Мертона, Ф. Найта, А. Пігу, І. Пфайфера, К. Редхеда, М. Скоулса, Дж. ван Хорна, П. Шумейкера та ін. В радянській економічній літературі існувала низка робіт про ризик, зокрема В. Абчука, А. Альгіна, М. Грінберга, М. Моїсєєва, В. Шапіро. Необхідно відзначити видатні досягнення української (київської) школи в теорії та моделюванні ризику (на чолі з такими вченими, як В. Михалевич, Ю. Єрмольєв, О. Ястремський та їхніми численними учнями).

Не зважаючи на наявні досягнення, управління фінансовими ризиками і досі лишається недостатньо вивченою сферою управлінської діяльності, свідченням чого є, зокрема, відсутність єдиного підходу: щодо а) визначення місця системи управління фінансовими ризиками у фінансовому менеджменті та б) трактування сутності цієї категорії.



Слід наголосити на солідарності науковців у тому, що управління фінансовими ризиками суб'єктів господарювання називається ними важливою складовою фінансового менеджменту як науки про ефективне управління фінансами. Водночас у визначенні місця зазначеної категорії у системі управління фінансами думки дослідників розходяться. Управління фінансовими ризиками розглядається: у якості однієї з функцій фінансового менеджменту як спеціальної області управління підприємством (І. Бланк) [1], функціонального завдання фінансового менеджменту (Г. Кірейцев) [2], одного з напрямів фінансового менеджменту (А. Александрова, С. Бардаш, О. Бородкін та ін.) [3], об'єкта фінансового менеджменту (А. Поддєрьогін) [4].

Немає єдиної думки сьогодні і у визначенні сутності управління ризиками і фінансовими ризиками, зокрема. Нами проведене відповідне дослідження, його результати подано у табл. 1.

Таблиця 1.

Підходи до трактування сутності  
«управління ризиком» та суміжних понять

Поняття	Автор	Сутність
Управління ризиком	В. Гранатуров	не лише цілеспрямований пошук та організація роботи з метою зниження ризиків, але й збільшення віддачі в невизначеній господарській ситуації, отримання максимального прибутку та оптимального, прийняттого для власників, співвідношення прибутку та ризику
Управління ризиками	А. Шишаков	процес систематичної ідентифікації критичних ризиків, оцінки їх впливу, розробки і реалізації комплексних рішень щодо управління ризиками, яке поєднує персонал, стратегію, процеси і технологію
Управління ризиками підприємства	І. Івченко	сукупність методів, прийомів та заходів, що дозволяють певною мірою прогнозувати настання ризикових подій та вживати заходів до виключення чи зниження негативних наслідків таких подій
Управління ризиками на підприємстві	В. Лук'янова	діяльність пов'язана з виявленням економічних ризиків на підприємстві, з'ясування їх прийняттого рівня, застосування комплексу заходів для запобігання втратам і їх зменшенням
Управління ризиками підприємства	Є. Станіславчик	передбачення і зменшення негативних наслідків навизначеності очікувань

Управління фінансовими ризиками підприємства	І. Бланк	система принципів та методів вироблення та реалізації ризикових фінансових рішень, які забезпечують всесторонню оцінку різних видів фінансових ризиків та нейтралізацію негативних фінансових наслідків, пов'язаних з ідентифікацією, оцінкою, профілактикою та страхуванням
модель управління фінансовими ризиками	А. Поддєрьогін	специфічний функціонально-організаційний блок у структурі моделі фінансового менеджменту, що відповідає за виявлення, ідентифікацію, оцінку та нейтралізацію фінансових ризиків у процесі здійснення операційної, інвестиційної та фінансової діяльності, а також сукупного ризику фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання в ринковому середовищі
ризик-менеджмент	І. Балабанов	система управління ризиком і фінансовими відносинами, що виникають в процесі цього управління

Узагальнюючи підходи фахівців до трактування поняття можна зазначити таке:

1. система управління ризиками розглядається як елемент фінансового менеджменту;
2. суть ризик-менеджменту зводиться до виявлення, оцінки ризиків, а також застосування методів уникнення чи зниження їх негативних впливів;
3. метою управління ризиками слід вважати досягнення економічної безпеки підприємства в процесі його розвитку.

#### **Список використаних джерел:**

1. Бланк И. А. Финансовый менеджмент / И. А. Бланк. – Изд.: Финансы и статистика, 2004. – 656с.
2. Кірейцев Г. Г. Фінансовий менеджмент: підручник / Г. Г. Кірейцев. – Житомир : ЖІТІ, 2001. – 440 с.
3. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. Вид. 3-тє, перероб. і доп. / А. Александрова, С. Бардаш, О. Бородкін та ін. – Київ; «Центр навчальної літератури», 2004. – 531 с.
4. Фінансовий менеджмент: Підручник / Кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. – Київ: КНЕУ, 2005. – 535 с.

УДК[ 005.334:658.15 ] : 621(477)

*Яцина М.В.,*

*студент*

*Харківського національного*

*економічного університету імені Семена Кузнеця*

**Управління фінансовими ризиками машинобудівних підприємств України  
в сучасних ринкових умовах**

Фінансово-господарська діяльність машинобудівних підприємств в сучасних умовах пов'язана з різноманітними фінансовими ризиками, що генеруються як внутрішніми умовами функціонування, так і зовнішнім середовищем. Мінливість фінансового середовища супроводжується виникненням фінансових ризиків на підприємствах, зміною рівня та інтенсивності їхнього впливу на діяльність підприємства. Саме тому важливою складовою управління підприємством є попередження та мінімізація наслідків фінансових ризиків, тобто управління ними. Ідентифікація та визначення рівня фінансових ризиків, врахування їх у власній діяльності дають змогу підприємствам здобути конкурентні переваги[1]. Створення системи управління фінансовими ризиками є кроком до підвищення їх конкурентоспроможності та максимізації вартості. Посилення уваги до процесів створення та реалізації механізму управління фінансовими ризиками як елементу управління підприємством зумовили актуальність теми.

Дослідженням сутності управління фінансовими ризиками на підприємстві займалися багато вітчизняних і зарубіжних вчених, серед яких необхідно виділити І. А. Бланка, К. С. Горячеву, Ю. Б. Кракоса, Г. О. Портнова, Р. С. Папехіна та інших. Проаналізувавши наведені визначення понять необхідно зазначити, що незважаючи на різницю у формулюванні, сутність управління фінансовими ризиками на підприємстві вчені розуміють як сукупність прийомів і методів, які зменшують імовірність появи фінансових ризиків або їх наслідків.

Управління фінансовими ризиками на підприємстві – це специфічний процес, при якому відбувається прийняття та виконання управлінських рішень, спрямованих на зниження впливу непередбачуваних ситуацій на результат господарської діяльності підприємства [2].

Управління фінансовими ризиками на підприємстві пов'язане з його господарською діяльністю та супроводжує кожне фінансове рішення. Управління фінансовими ризиками грає найбільш значущу роль у загальному портфелі підприємницьких ризиків підприємства.

У фінансовій сфері діяльність підприємства безпосередньо пов'язана з прийняттям ризикових рішень. Наслідки управління фінансовими ризиками можуть характеризуватися як позитивними, так і негативними результатами фінансової діяльності. У теорії й практиці господарської діяльності рівень фінансового ризику оцінюється насамперед розмірами можливого економічного збитку.

Головна мета управління фінансовими ризиками на підприємстві полягає в гарантуванні його стабільного та максимально ефективного функціонування, а також високий потенціал розвитку в майбутньому завдяки попередженню та мінімізації фінансових ризиків. Між тим, їх оцінка передбачає визначення рівня фінансових ризиків на підприємстві, а також встановлення рівня показників, що відображають різні аспекти його фінансово-господарської діяльності.

До основних фінансових ризиків, що оцінюються підприємствами належать такі:

- ризики втрати платоспроможності;
- ризики втрати фінансової стійкості і незалежності;
- ризики структури активів і пасивів [3].

В сучасних умовах фінансової нестабільності в країні, фінансові ризики, що приймають на себе вітчизняні машинобудівні підприємства вирізняються різноманітністю та динамічністю. Саме тому необхідно створювати таку систему управління фінансовими ризиками на підприємстві, яка б задовольняла потребам підприємств галузі[4, с. 46-58].

Концепція управління фінансовими ризиками полягає в тому, що на підприємстві повинна розроблятися система заходів з попередження і нейтралізації можливих негативних фінансових наслідків ризиків, пов'язаних із здійсненням різних аспектів фінансово-господарської діяльності.

Сьогодні управління фінансовими ризиками є ретельно планованим процесом. Тому потребує детальної розробки та організації даного процесу. Завдання управлінню фінансовими ризиками органічно вплітається в загальну проблему підвищення ефективності роботи підприємства. Пасивне ставлення до фінансових ризиків і усвідомлення їх існування замінюється активними методами управління.

Таким чином, поняття управління фінансовими ризиками на підприємстві є одним із найважливіших факторів фінансової стабільності підприємства.

#### **Список використаних джерел:**

1. Арєф'єва О. В. Реструктуризація системи управління фін.ризиками підприємства / О. В. Арєф'єва // Актуальні проблеми економіки. – 2001. – № 11-12. – С. 17-26
2. Портнова Г.О. Фінансові ризики підприємств: сучасні погляди щодо сутності та оцінки / Г.О. Портнова, В.М. Антоненко // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2012. – № 1. – С. 345–355.
3. Кракос Ю. Б. Управління фінансовими ризиками підприємств / Ю. Б. Кракос, Р. О. Разгон / Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2008. - №1 (1). – С. 86-97.
4. Горячева К. С. Механізм управління фінансовими ризиками підприємства: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.01. / К.С. Горячева – К.: НАУ, 2006. – 17 с

## Платформа VI

### Інноваційні форми та фінансові інструменти активізації інвестиційної діяльності корпоративного сектору

УДК 336.761

*Чепка V.V.*

*Candidate of Economic Sciences, Senior Lecturer*

*Kosianchuk M.S.*

*Student of the Faculty of Finance*

*SHEE "Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman"*

### **Inside trading**

Trading by corporate officers, directors, and large stockholders, who are commonly called insiders, commands widespread attention in the financial community.

Due to official insider statistics:

1. average insider purchases: more than \$56 million a day, or nearly \$1.2 billion a month;
2. average insider sales: more than \$600 million a day, or nearly \$13 billion a month;
3. average insider derivative reports: more than 770 filings a day, or more than 16,950 filings a month [1].

Insider trading is not always illegal. Insider trading is legal when corporate insiders – such as a company's directors, officers and employees – buy or sell shares in their company in accordance with securities laws and regulations. Such legal insider trading must be filed with the US Securities and Exchange Commission (SEC) on certain forms within stipulated time periods.

The SEC defines illegal insider trading as "buying or selling a security, in breach of a fiduciary duty or other relationship of trust and confidence, while in possession of material, nonpublic information about the security" [2].

Insider trading in the US is a crime that is punishable by monetary penalties and incarceration, with a maximum prison sentence for an insider trading violation of 20 years and a maximum criminal fine for individuals of \$5 million. Although US penalties for insider trading are among the stiffest in the world, the number of cases filed by the SEC in recent years shows that the practice may be impossible to stamp out entirely [3].

According to the SEC website, individuals face up to 20 years in prison for insider trading. The maximum penalty for individuals is 5 million dollars, and for business – 25 million dollars [4]. However, the overall penalty may be much higher. One of the most severe penalties for insider trading was managed by the Raj Rajaratnam hedge fund, the founder of Galleon Group LLC, who was sentenced to 11 years in prison and was forced to pay a total of 156.6 million dollars and was subject to confiscation of illegal profits. Goldman Sachs analyst Eugene Plotkin earned millions of dollars not only on secret corporate information, but also on Business Week publications - he received unpublished magazine numbers before they were sold.

Analysts estimate that 43% and 30% of incidents are caused by employees, respectively, 11% belong to the company's clients, 8% occur through partners and, finally, 7% are caused by temporary employees (contractors, consultants, etc.) [2].

There are a lot ways to receive information. All of them can be divided into two main groups: legal and illegal.

Legal:

- collection and analysis of information from the officially published sources;
- visiting exhibitions and fairs arranged by competitors;
- acquisition and research of the products of a competitor (back engineering);

Illegal:

- laying leading experts for the purpose obtaining the necessary information;
- bribing employees from key competing departments;
- sending agents to the firm or in a close environment leading specialists;
- stealing of documents;
- illegal control of correspondence.

Thus, we can conclude that the uncontrolled development of insider trading negatively affects the state of financial markets, undermining the principle of pure competition between market participants, and on the economy in general, provoking economic crises. This situation promotes more stringent precautionary measures at the legislative level.

#### **References:**

1. Insider Trading Statistics – Link for access:  
<https://www.secform4.com/training/insider-trading-statistics.htm>
2. Wallin & Klarich – Insider trading – Link for access:  
<https://www.wklaw.com/insider-trading-charges>
3. Special information and insider trading – Link for access:  
[https://www.jstor.org/stable/2352458?seq=1#page\\_scan\\_tab\\_contents](https://www.jstor.org/stable/2352458?seq=1#page_scan_tab_contents)
4. U.S. Securities and Exchange Commission – insider trading – Link for access:  
<https://www.sec.gov/>

**УДК 330.8**

***Chepka V.V.,***

*Candidate of Economic Sciences, Senior Lecturer*

***Mekhanich K., Chernenko A.***

*Student of the Faculty of Finance*

*SHEE "Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman"*

#### **Leadership in finance**

Leadership in human consciousness has always been associated with overcoming instability, problems in the management of the country, people, etc. Of particular importance is the value orientation and the installation of the leader acquired today, when rigid competition and a high level of security have become a reality in modern life.

Scientists note that the development of a post-industrial information society and the democratization of political processes in Ukraine require the formation of a



person's system of leadership qualities that allows them to make independent decisions in a timely manner in order to convince them of the correctness of their position [1].

In general, the process of creating financial leaders has a long and rather complicated history, the first financiers of "pawnshops", bankers appeared in the XIII-XV centuries. However, only a capitalist society is a necessary element of the social structure of financiers. In the course of development, the financial elite has formed the qualities that it considers necessary today for successful leadership in financial relations.

According to M. Weber, ethics, based on Christian values, since the former centers of finance were mainly Protestant countries - America, Holland, Germany, Protestant ethics, in many ways, contributed to the formation of the personality of a financial leader, in particular, it relates to a certain asceticism and sacrifice, responsible the attitude to the case that finance is seen as an asset not so much as enrichment, but as the development of various components of public life [2].

In the 1920s and 40s, those responsible for major banking structures, especially in countries such as the United States and England, wanted to turn financial power into political leadership. During this period, financial leaders are motivated for social reasons, are more interested in politics than their own finances, in many cases they try to dominate, make decisions already in the political sphere of social relations [3].

In the post war period, the financial sector expected rapid career growth. In the banking and credit sectors, talented financiers had far-reaching opportunities, the demand for which constantly increased. In the 50's and 70's of the twentieth century, large investments were made in the training of a financially interested employee, and in this regard, a thorough selection of "leadership" was made in large financial structures [3].

The work of Western experts shows that strategic leadership creates a stable long-term market value and increases both revenue and profitability. This leads the leader to "action-oriented", as depicted in the popular autobiographical literature on leadership in leadership. It is stated that a financier needs a desire to win, assess the situation on the market, make long-term forecasts and evaluate their financial

performance. Another feature of such a period is that the notion of "hereditary leadership" has been rejected. It became clear that if the "top manager" is a twenty-year son, whose father was in charge of a large financial structure, sustained growth is unlikely [4].

In modern conditions, at the beginning of the 21st century, financial markets are facing fierce competition, which requires the emergence of new managers. The leadership qualities of personality, behavior, professional and other qualities are more creative in this direction of development.

Of course, financiers such as Ilon Mask - have a creative way of thinking. There are several classifications of types of creative thinking. Intuitive thinking is important for a financial leader as a financier uses decision-making experience and focuses on results, combined with innovative thinking, when the leader focuses on problems and facts, on the implementation of accurate financial models, with full immersion in their work.

Continuous updating of the managers of financial management requires the development of innovative thinking and leadership skills aimed at solving complex tasks of financial innovation management of a financial institution, acquisition and sustainable development of leadership in a dynamic financial market development.

Requirements for the development of leadership qualities of a new type of managers in a creative approach can be divided into two main principles:

- The content of the process of personal development should be consistent with the goal of creating a new style of financial management. This process should be aimed at developing leadership skills at the creative level necessary for competently solving complex administrative tasks in the financial sector;

- Every head of a credit institution should be guided by the systematic development of leadership skills of new managers based on personal and professional growth, in line with innovations in the theory and practice of financial management.

Taking into account the problem of forming the leadership qualities that a financier needs in the comparative historical perspective, the following conclusions are formulated:

- The process of active training of financial managers in terms of the development of personality and professional qualities began in 2006;

- For two centuries, there have been changes in priorities that allow us to talk about the effective financial position of the leader: if in the XIX century entrepreneurship was a priority, nowadays more and more attention is paid to the problem of creativity, a wide range of skills.

Financiers find unusual, ambitious solutions in a dynamic external and internal financial organization;

- For two centuries, a quality standard had to be formed so that a financial leader could be formed, while none of these qualities (entrepreneurship, flexibility, foresight, mastery of the art of interpersonal relations) can not be excluded from the list of required competencies. Change in priorities under the influence of the situation on world financial markets and the global economy as a whole can only be recalled.

For a new generation of managers who want to implement innovative management, there is a real need for innovative, systemic and creative thinking that activates a creative approach to solving existing problems and opens up new opportunities for the development of a financial institution.

Summing up, the practical development of financial management in general was a very complicated phenomenon. On the one hand, such a development occurred under the influence of the market situation, on the other - the identity of a financier has changed under the influence of the formation of a humanistic leader paradigm. In this plan, the real task is to examine the influence of humanistic management concepts on professional developmental.

### **References:**

1. Слюсаренко О. Поняття «лідер» і «лідерство» в сучасній науковій літературі. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Педагогіка. Соціальна робота. 2016. Вип. 2. - С. 244–246.

2. Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма. URL: [https://chisineu.files.wordpress.com/2012/09/biblioteca\\_protestanskaya\\_etiketa\\_weber.pdf](https://chisineu.files.wordpress.com/2012/09/biblioteca_protestanskaya_etiketa_weber.pdf).
3. Anni Mäkitalo Leadership styles in the banking industry in Finland and in France. Administration Degree Programme in International Business Thesis 2017. 59 pages.
4. Avolio B. 1999. Full leadership development: building the vital forces in organizations. Sage Publications, Thousand Oaks, CA. – URL: [http://www.stephanehaefliger.com/campus/biblio/017/17\\_03.pdf](http://www.stephanehaefliger.com/campus/biblio/017/17_03.pdf)

УДК 336.6

*Андрійчук А.Ю., Пономарьова К.С.,  
студентки,*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Краудфандинг як альтернативний інструмент фінансування бізнесу в Україні**

Унаслідок розвитку інформаційних технологій створюються нові форми фінансування, які базуються на громадській участі. Розуміння того, що самофінансування є актуальним способом пошуку ресурсів для власного розвитку компанії зумовлює розвиток краудфандингу, що потребує активізації свого розвитку у світі.

Краудфандинг — колективне фінансування (колективне співробітництво) людей, які добровільно об'єднують свої фінансові або інші ресурси для підтримки інших людей, організацій [1, с. 873].

Краудфандингове інвестування з'явилося декілька років тому. Це найдинамічніший вид фінансування інноваційних проектів. З 2012 по 2015 роки світовий обсяг фінансування інноваційних проектів через краудфандинг виріс у 13 разів з 2,7 млрд доларів до 34 млрд доларів. А до 2020 року експерти оцінюють його зростання до 90 млрд доларів [2, с. 17].

Основна перевага краудфіндингу полягає в тому, що він дозволяє отримати фінансування проектів без участі банків, венчурних фондів і бірж. Для автора проекту — це можливість зібрати кошти без кредитів і передачі авторських прав, а також хороший PR-привід, можливість розповісти про проект без додаткових витрат [1, с. 874].

Механізм роботи краудфіндингу можна описати так. Компанія звертається до краудфіндингової компанії з певною ідеєю, яка проводить перевірку ідеї на правомірність, актуальність, можливість та перспективи реалізації, прораховує усі можливі ризики. Після схвалення ідеї на базі краудфіндингової платформи створюється проект та оголошується сума, яку необхідно зібрати для його реалізації, і терміни збору коштів. Автор проекту разом із краудфіндинговою компанією починає рекламу проекту через соціальні мережі, засоби масової інформації, рекламні заходи й акції. Гроші акумулюються на транзитному рахунку краудфіндингової компанії, з якого перераховуються автору проекту. Автор ідеї має повернути донору його гроші та винагородити його. Виділяють 3 основні моделі винагороди донорам: без винагороди, нефінансова винагорода, фінансова винагорода. Саме фінансова винагорода характерна для комерційних проектів. Є 3 основні варіанти винагороди: 1) донор стає акціонером компанії, яка висувала проект для фінансування; 2) донор отримує частину прибутку компанії автора проекту; 3) донор виступає позикодавцем. Краудфіндингова компанія за свої послуги стягує певну плату (від 3% до 10%) [3, с. 237].

У такий спосіб українці мають можливість представляти власні стартапи на іноземних майданчиках та долучатися до фінансування чужих проектів. Так, лише протягом 2014 р. понад 1 тис. осіб з України профінансувала 259 тис. дол. Таким чином, можемо стверджувати, що проблема довіри та мотивації є ключовими у розвитку краудфіндингових платформ в Україні [4].

Загалом на території України краудфіндинг є достатньо новим феноменом. Проте останнім часом з'явилося кілька власних вітчизняних краудфіндинг-майданчиків. Найпопулярніші краудфіндингові майданчики в

Україні — це «Спільнокошт» (2012), «На старті» (2014) і «Куб» (2016). На третій платформі найчастіше зустрічаються бізнес-проекти. Це масштабування виробництва, наймання додаткових працівників, відкриття нових торговельних точок[1, с. 875].

Отже, поняття краудфандинг є не тільки актуальним, але також має великі перспективи розвитку як у світі в цілому, так і в Україні. У найближчому майбутньому він може зайняти провідне місце на ринку залучення фінансових ресурсів. Краудфандинг є потужним інструментом економіки взаємодії, розвиток якого належить до сучасних глобальних трендів. Сьогодні все більше стартапів, пов'язаних з інформаційними технологіями, залучають фінансування для свого розвитку саме через краудфандингові платформи. Позитивними результатами розвитку краудфандингу в Україні є те, що він має переважно соціальну спрямованість. Таким чином, це сприяє формуванню традицій інвестування, реалізації соціальних і економічних інновацій, а також появі альтернативного банківського фінансування.

#### **Список використаних джерел:**

1. Попович Д. В., Назар Н.В., Савчин Н.В. Краудфандинг як новітній спосіб фінансування в Україні. Молодий вчений. 2018. № 10(2). С. 873-876.
2. Ковтуненко К.В., Нестеренко О.В. Використання краудфандингу як інструменту фінансування інноваційних проектів. Інвестиції: практика та досвід. 2017. № 15. С. 14-20.
3. Повод Т.М., Остапенко А.С. Краудфандинг як перспективне джерело фінансування бізнесу. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2018. № 5 (16). С. 235–240.
4. Єлісеєва Л.В. Краудфандинг в Україні: проблеми та перспективи в контексті зарубіжного досвіду. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Економіка і менеджмент. 2017. № 23(1). С. 8–11.

УДК 658.5:338.124.4:330.131.5

*Гавриленко Ю.О.,*

*студентка 6 курсу*

*Чепка В.В.,*

*к. е. н., доцент кафедри*

*корпоративних фінансів та контролінгу*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Фінансовий стан підприємства: недоліки сучасних методів оцінки**

Нестабільність розвитку ринкової економіки, дестабілізація національної моделі фінансово-кредитних відносин, зростання конкуренції та ризиків діяльності, збільшення кількості збиткових підприємств обумовлює підвищену увагу до управління фінансовим станом підприємства. Якісна та своєчасна оцінка фінансового стану допомагає визначити основні конкурентні переваги та «слабкі місця» підприємства, являється основою для формування комплексної програми превентивних антикризових заходів із забезпечення його фінансової стабільності та є необхідною умовою закріплення лідируючих позицій на конкурентному ринку.

Проте, незважаючи на те, що питання оцінки фінансового стану підприємств інтенсивно досліджується плеядою вітчизняних та зарубіжних науковців, ще й досі потребує удосконалення методичний інструментарій комплексної оцінки фінансової стійкості, в тому числі: диференційований по класам підприємств, за галузями, обсягом виручки та ін.

Фінансовий стан підприємства – це складна, інтегрована за багатьма показниками характеристика діяльності підприємства в певному періоді, що відображає ступінь забезпеченості підприємства фінансовими ресурсами, раціональності їх розміщення, забезпеченості власними оборотними коштами для своєчасного проведення грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями та здійснення ефективної господарської діяльності в майбутньому[3]. Узагальнюючи підходи до визначення досліджуваної дефініції практиками та

теоретиками відмітимо, що фінансовий стан – одна з найважливіших характеристик діяльності будь-якого суб'єкта господарювання, а його оцінка має неабияку необхідність та практичну значущість для забезпечення подальшої діяльності підприємств.

В таблиці 1 наведені основні групи показників, що використовуються при оцінці фінансового стану підприємства.

Таблиця 1

Групи показників оцінки фінансового стану підприємства[2,3,4]

Показники	Трактування
аналіз фінансової стійкості	за допомогою цих показників оцінюють склад джерел фінансування й динаміку співвідношення між ними
показники ліквідності та платоспроможності	показники цієї групи дозволяють описати і проаналізувати здатність підприємства відповідати за своїми зобов'язанням
показники оцінки майнового стану підприємства	ця група показників характеризує стан та ефективність формування майна підприємства, в основному виробничих активів. Дозволяє оцінити передбачуваність та послідовність політики управління основними засобами, іншими активами підприємства
показники ділової активності	дана група коефіцієнтів характеризує ефективність використання активів підприємства, послідовність політики управління виробничими запасами та запасами готової продукції і т.д.
показники рентабельності(прибутковості)	показники цієї групи служать використовуються для оцінки загальної ефективності вкладення коштів у підприємство

Для оцінки фінансового стану суб'єктів господарювання у світовій практиці використовується система моделей, розроблених західними спеціалістами, зокрема: модель Альтмана, модель Спрінггейта, модель Лиса, модель Таффлера – Тішоу, модель Клауса Беєрмана та інші. Серед вітчизняних методик відмітимо узагальнену модель, побудовану на основі дискримінантної



функції О. О. Терещенка та модель описану в «Порядку проведення оцінки фінансового стану потенційного бенефіціара...№ 616».

Серед недоліків сучасних вітчизняних методів оцінки фінансового стану підприємств можна виділити наступні:

1) недостатнє обґрунтування нормативних/критичних значень фінансових показників, що використовуються для оцінки та являються індикаторами наявності/відсутності фінансових проблем (виникає необхідність розробки нормативних значень показників хоча б по класах підприємств);

2) суб'єктивне визначення вагомості та значущості окремих оцінних показників при розрахунку інтегральної оцінки;

3) використання запозичених із зарубіжної практики методів оцінки, що належним чином не враховують специфіку функціонування фінансів в різних галузях економіки та взагалі не адаптовані до сучасних умов становлення ринкової економіки в Україні;

4) інтегровані методи оцінки не враховують диференціацію підприємств за обсягами виробництва та реалізації продукції, стадією життєвого циклу, організаційною структурою та ін. важливими показниками

5) у більшості методик використовується обмежений набір окремих локальних показників, що не дає можливість якісно оцінити стан підприємства та діагностувати сигнали наявності проблем.

Отже, необхідність оцінки фінансового стану будь-якого підприємства є беззаперечною. Однак, наразі гостро постає необхідність у створенні комплексної методики оцінки з урахуванням вище перелічених недоліків, яка б якісно й своєчасно дозволяла виділяти потенційні проблеми суб'єктів господарювання та впроваджувати заходи оперативного реагування.

#### **Список використаних джерел:**

1. Ткаченко І.С. Сутність фінансового стану підприємства та його оцінка в умовах невизначеності / І.С. Ткаченко, Т.О. Наконечна // Економіка: проблеми теорії та практики. Зб. наук.пр. Вип. 209: В 4 т. Том IV. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2005. – с. 65-74. – 3

2. Денисенко М. П. Основні аспекти оцінки фінансового стану підприємств / М. П. Денисенко, О. В. Зазимко. // Фінанси України. – 2015. – №10. – С. 221–229.

3. Довбня С. Б. Методичні особливості комплексної оцінки фінансового стану та економічних результатів підприємства [Електронний ресурс] / С. Б. Довбня // Ефективна економіка. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3863>.

4. Яцух О. О. Фінансовий стан підприємства та методика його оцінки / О. О. Яцух, Н. Ю. Захарова. // Вчені записки ТНУ ім. В.І. Вернадського. Серія: Економіка і управління. – 2018. – С. 173–180.

**УДК 336.71**

*Галай Я.С.,*

*«Фінанси, банківська справа, страхування», 4 курс*

*Науковий керівник - Суторміна К.М.,*

*к.е.н., доцент кафедри банківської справи*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Інноваційні стратегії розвитку банків**

Банківська система України перебуває на етапі розвитку. Попри складну політичну ситуацію в країні, все ж запроваджується в діяльність новітні продукти. Варто зауважити, що новітні технології на сучасному етапі все частіше пов'язані зі всесвітньою мережею Інтернет. Тому актуальним є відстеження зв'язку розвитку інновацій та електронних ресурсів. Згідно з інформацією Internet World Stats, Україна в 2018 р., серед інших європейських країн, посідає 8-ме місце за кількістю споживачів послуг Інтернету, що становить приблизно 23,3 млн осіб, тобто більшу половину мешканців країни, або майже 3,5% від всіх користувачів у Європі. Це є досить хорошим результатом, проте, порівняно з країнами-лідерами, Україна сильно відстає, адже там цей показник в середньому сягає більш як 85% [1].

Тому не дивно, що на сьогоднішній день в банківській сфері поширений мобільний інтернет-банкінг. Але загальний рівень користування послугами

Інтернет-банкінгу в Україні все ще залишається одним із найнижчих серед країн Центральної та Східної Європи – лише 2% населення, старшого за 16 років [2]. Експерти консалтингової компанії McKinsey&Company підтверджують, що для банківського сектору України характерний низький рівень користування Інтернетом та мобільним банкінгом. Лише 9% роздрібних клієнтів користуються Інтернет-банком, а мобільним банком – 3%. За даними рис. 1 можна порівняти показники України та європейських країн, останні мають значно більший відсоток користувачів. Найбільш поширений Інтернет-банкінг в Данії та Нідерландах, а останні місця займає Болгарія та Румунія, в Україні цей показник коливається між 25-30%.

У 2015 р. українці ще надавали перевагу обслуговуванню у відділеннях банків, водночас в Польщі, США, ЄС, Великобританії цей вид надання послуг вже неактуальний. Щодо е-банкінгу, то Україна значно поступається таким державам, як США, Польща, ЄС та ін., цей показник різниться більше ніж удвічі.

Та уже в 2019 році майже всі провідні банки України, зосередили свою увагу на е-банкінгу. Так як, цього потребують уже всі українці, адже більшість із них перейшли на електронний режим користування картами. Але всеодно, в порівнянні з іноземними країнами в Україні ще на низькому рівні розвинений ебанкінг, багато послуг є не поширеними, та деякі з них взагалі не пропонуються клієнтам.

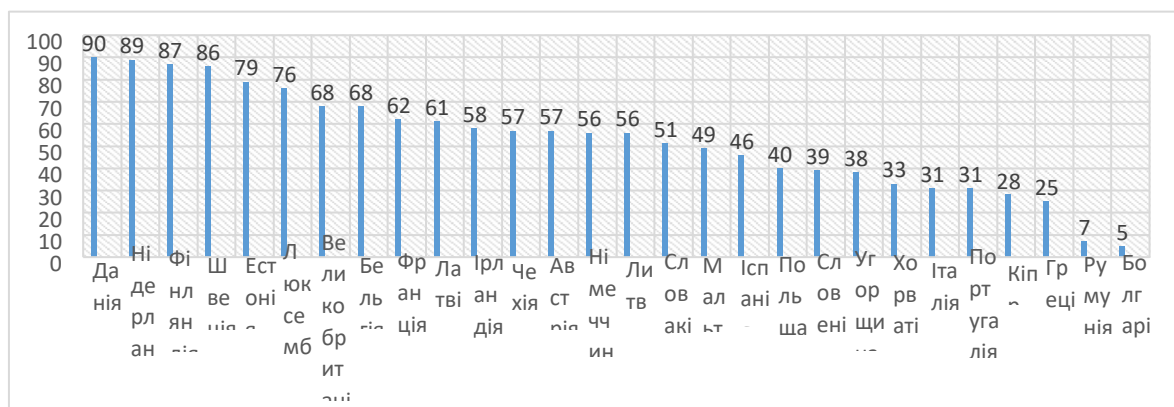


Рис. 1 Частка користувачів Інтернет-банкінгом у 2017 р. в Європі (віком від 16 до 74 років)

Побудовано на основі [2]

У 2016 р. у розвитку Інтернет-банкінгу головною тенденцією стало зростання популярності мобільних платежів за допомогою смартфона. Зокрема, за даними дослідження MasterCard, з використанням смартфона готові оплачувати товари та послуги 72% опитаних українців, тоді як в Західній Європі показник такої готовності становить тільки 37%, а в Центральній та Східній Європі – 57%. Заважають розвитку е-банкінгу в Україні наступні чинники: низький рівень мотивації колективного фінансування, зокрема допомога в реалізації інноваційних проєктів; висока частка тіньових операцій у господарському обігу; низький рівень довіри українців до банківської системи [3, с. 8].

Найбільш цікавими перспективними банківськими інноваціями, які могли б бути започатковані в Україні, слід уважати:

1. Депозитний проєкт SmartyPig від WestBank (Великобританія), який побудований за принципом соціальної мережі, де треба зареєструватися, виставити цілі, на які призначено вклад, запросити друзів. Такий вклад носить дуже конструктивний характер – людині прищеплюється звичка постійно усвідомлювати свої потреби та визначати способи їх досягнення.

2. Проєкт Keep the change від Bank of America, згідно з яким банк у процесі покупки округлює суму, а різницю залишає клієнту на окремому ощадному рахунку.

3. IBC Bank (Канада), що пропонує своїм клієнтам нову кредитну карту – “Кобренд” у співробітництві з відомою мережею ресторанів Tim Hortons. При здійсненні покупки або оплати рахунку в ресторані клієнт обирає потрібну йому кнопку і проводить платіж.

4. Сервіс P2P-перекази через мобільний телефон, який представлений на ринку банківських послуг як Oboray, Hal-Cash от Bankinter, POPmoney от PNCBank. Суть його полягає в тому, що для переказу грошей не потрібно знати прізвище, банк та номер рахунку. Все, що потрібно, – це зареєструватися в проєкті P2P-переказів і відправити гроші, натиснувши кнопки на телефоні. Якщо телефон уже є в системі і він прив’язаний до рахунку в банку, то гроші прийдуть

на нього, а якщо номера в системі немає, то рахунок буде відкрито автоматично [4].

Вдосконалення інноваційної діяльності – це досить складна справа, тому потрібне різнопланове спрямування для забезпечення ефективності та очікуваної результативності роботи банків. Необхідно покращувати не лише технології, послуги та продукти, а й способи організації діяльності банків, комунікації з клієнтами, просування продуктів та ін.

#### **Список використаних джерел:**

1. Internet Word Stars [Electronic resource]. – Access mode : <https://www.internetworldstats.com/stats4.htm>.
2. Eurostat [Electronic resource]. – Access mode : <http://ec.europa.eu/eurostat>.
3. Семенець М. О. Fintech та кібербезпека в е-банкінгу / М. О. Семенець, С. Ю. Ляшко, М. М. Бричко // Наукова думка інформаційного століття. – 2017.
4. Золотарьова О. В. Інноваційні банківські продукти та специфіка їх впровадження в Україні / О. В. Золотарьова, А. А. Чекал // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2017

**УДК 631.16:330.16**

*Дацун О.В.,*

*магістрант освітньої програми*

*«Фінансовий менеджмент і контролінг»*

*Науковий керівник - Свідерська І.М.,*

*к.е.н., доцент кафедри*

*корпоративних фінансів і контролінгу*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

#### **Необанки – новації ринку фінансового посередництва**

Інноваційні технології змінюють сучасний світ. Фінансовий сектор, що завжди був доволі консервативним, також імплементує цифрові трансформації.

Блокчейн, краудфандингові платформи, скорингові системи, електронні платежі – усе це стало невід’ємною частиною сучасних фінансів. Зміни мають динамічний характер і формують нові вимоги до традиційних фінансових інститутів.

Однією із головних тенденції ринку фінансового посередництва є дезінтермедіація, тобто усунення фінансового посередника із ланцюга поставок, платежів або будь-яких інших соціальних чи економічних відносин[1]. Споживачі та бізнес вбачають значні переваги в усуненні проміжної ланки.

Операції з грошима та їх еквівалентами завжди є об’єктом регулювання з боку держави. Діяльність фінансових посередників підлягає ліцензуванню і постійному моніторингу. Велика кількість законодавчих актів та внутрішніх правил банків, що регулюють їх діяльність призвели до створення складних та бюрократичних систем. Не зважаючи на намагання банків швидко відреагувати на діджиталізацію через створення додатків та веб-сервісів, вони не змогли задовольнити зростаючий попит на миттєві послуги, що призвело до появи нових учасників ринку – необанків.

Перший необанку сучасному розумінні - Monzo з’явився у Великобританії у 2015 р., а в 2017 р. отримав повноцінну банківську ліцензію[2]. Цьому передувало декілька причин. По-перше, у Великобританії не має значної концентрації великих банків, що створило можливості розвитку нетрадиційних фінансових установ. По-друге, Великобританія створила правові основи для розвитку цифрового банкінгу. Необанки стали глобальним трендом у світі (тільки за 2017-2018 роки засновано 45 стартапів та нараховують 15 млн. користувачів. Компанії Revolut, N26, Monzo станом на 2019 рік досягли капіталізації понад 1 млрд дол.США [3, 4].

Необанк – це фінансова установа, що виконує традиційні банківські функції (прийом вкладів, переказ коштів, кредитування) і використовує дистанційну модель обслуговування клієнтів (необанки не мають відділень, а послуги надають он-лайн). Хоча багатонео банків виглядають однаково з

маркетингової точки зору, існують значні відмінності в залежності від їх ліцензійної моделі. Виділяють такі види необанків:

- з власною банківською ліцензією: багато популярних необанків мають свою банківську ліцензію (спеціалізовану чи повну);
- без банківської ліцензії: необанки, які пропонують фінансові послуги, але за ліцензією інших банків (як приклад, Monobank);
- альтернативні ліцензії: компанії мають альтернативне ліцензування, наприклад, з обслуговування електронних грошей.

Поряд з традиційними для банків функціями необанки пропонують інноваційні пропозиції, а саме: швидке відкриття рахунку, безкоштовну дебетову карту, миттєві платежі, операції з криптовалютою тощо. Вони мають ряд переваг, що вирізняють їх на ринку фінансового посередництва:

- швидке відкриття рахунку. Користувач може відкрити протягом декількох хвилин, процес проходить легко і швидко безпосередньо у мобільному додатку.
- міжнародні платежі. Можливість користуватися своєю карткою за кордоном без додаткових платежів та за поточними обмінними курсами.
- швидкість та розумне звітування. Операції, здійснені через необанки, миттєві. Дані про транзакції з'являються одразу, надаючи оновлений баланс на вашому рахунку в будь-який час. Усі платежі відображаються у вашому додатку і вам не потрібно більше нікуди звертатися за цією інформацією.
- інноваційні функції. Необанки надають інструменти, що значно полегшують повсякденне життя. Для прикладу, послуга «спільна оплата», яка надає можливість розподілити рахунок у ресторані або таксі між користувачами.
- підтримка безпосередньо в додатку. Часто пропонується функція чату, де можна отримати швидку допомогу.

З іншого боку, існують негативні аспекти діяльності необанків:

- фізична присутність. Відсутність відділень та прямого контакту з клієнтом не дає забезпечити належний рівень взаємодії між банком та клієнтом.

- готівкові кошти. Необанків не мають розгалуженої системи банкоматів, тому у разі якщо вам знадобиться готівка, отримати її можна у будь-якому банкоматі, але зі значною комісією.
- обмежена кількість послуг. Більшість необанків мають дозвіл на ощадні, транзакційні і невеликі кредитні операції.
- безпечність. Необанки можуть стати об'єктом кібер-атак та інших цифрових злочинів.

Популярність необанків зростає, вони знайшли свою нішу та продовжують поступовий розвиток. Успіх українського Monobank свідчить, що при відносно невеликих вкладеннях близько 3 млн. дол. США можна отримати чистий прибуток за перший рік діяльності [5, 6, 7]. Звичайно, говорити про створення фінансової інституції, що прийде на заміну традиційним банкам ще зарано, адже великі інвестори є консервативними і не надто довіряють новим послугам, але необхідність їх дослідження є незаперечною.

#### **Список використаних джерел:**

- 1) Дима О. О. МАРКЕТИНГ ПОСЛУГ ПОСЕРЕДНИЦЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук : спец. 08.00.04 "Економіка та управління підприємствами" / Дима ОлександрОлексійович – Київ, 2016. – 32 с.
- 2) Офіційний веб-сайт необанку Monzo [Електронний ресурс]. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://monzo.com/blog/2017/04/05/banking-licence>.
- 3) Neobanks: A Global Deep-Dive [Електронний ресурс] // Medici – Режим доступу до ресурсу: <https://gomedici.com/neobanks-global-deep-dive>.
- 4) Fintech in Europe [Електронний ресурс] // Finextra. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.finextra.com/blogposting/17740/fintech-in-europe>
- 5) Інтерв'ю Дмитра Дубілета [Електронний ресурс] // Ліга. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://tech.liga.net/technology/interview/dubilet-kogda-pokazyvaesh-privat24-ili-monobank-evropeytsam-oni-plachut-ot-umileniya>.



- 6) Тігіпкорозповів, чи є Monobankприбутковим [Електронний ресурс] // Новое Время. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://nv.ua/biz/finance/tigipko-rasskazal-yavlyaetsya-li-monobank-pribylnym-50008438.html>
- 7) Офіційний сайт Monobank [Електронний ресурс]. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.monobank.ua/>.

УДК 336.77

**Єдігарян К. В.,**

*студентка 6 курсу факультету фінансів,  
програми «Фінансування інвестиційних проектів»*

**Науковий керівник - Урванцева С.В.,**

*к.е.н., доцент кафедри  
корпоративних фінансів і контролінгу  
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Банківське кредитування інвестиційних проектів в Україні**

Сталий економічний розвиток як будь-якої країни, так і України не можливий без розвитку банківської системи. Тому з цієї взаємозалежності випливає необхідність активізації участі банків в інвестиційному процесі. На сьогодні для більшості підприємств інвестиційні кредити – є джерелом необхідних грошових коштів для своєї діяльності. Проте активна участь банків у кредитуванні інвестиційних проектів відбувається лише за наявності сприятливих економічних умов.

Для розгляду ситуації щодо кредитування інвестиційних проектів в Україні необхідно з'ясувати сутність економічного поняття «інвестиційний проект». Так, А. Зімін трактує інвестиційний проект як програму реалізації інвестицій, пов'язану з обґрунтуванням економічної доцільності, обсягом та терміном реалізації вкладень, у тому числі із складанням усієї необхідної проектно-кошторисної документації та описанням конкретних практичних дій по

здійсненню бізнес-плану [4]. На думку В.Базилевича, інвестиційний проект — цілеспрямоване, заздалегідь опрацьоване, заплановане створення та модернізація фізичних об'єктів, технологічних процесів, технічної та організаційної документації для них, матеріальних, фінансових, трудових та інших ресурсів, а також управлінських рішень і заходів їх виконання.

Досить комплексно розглядає це поняття Т. Грицай та зазначає, що інвестиційний проект являє собою сукупність намірів, обґрунтувань та практичних дій по реалізації інвестиційного процесу, по забезпеченню визначених інвестором конкретних фінансово-економічних та соціальних результатів інвестиційної діяльності. Тобто, інвестиційний проект слід розуміти і як намір здійснити практичну діяльність по вкладенню капіталу, і як сукупність документів, у яких планується та обґрунтовується ця діяльність [3].

Певна специфіка проектів вимагає гнучких рішень, яких можна досягти за допомогою використання інструментів інвестиційного банківського кредитування. Вони відіграють значну роль при пристосуванні фінансових ресурсів до особливих умов господарювання. Іноді вони вимагають технічних покращень діяльності підприємства чи розширення виробництва. А іноді постає необхідність у інвестуванні, наприклад, у власні нематеріальні активи. І такі серйозні кроки нерідко вимагають залучення додаткових коштів, що стає можливим за використання інвестиційного банківського кредитування.

Аналіз вітчизняного банківського сектору показує, що частина банків відразу позиціонує себе як суб'єкт проектного фінансування, пропонуючи таку послугу своїм клієнтам, в той час як інші воліють називати її вказаним вище терміном — кредитуванням підінвестиційний проект. Лише п'ять банків в Україні пропонують своїм клієнтам продукт під назвою "проектне фінансування": ПАТ "Райффайзен Банк Аваль", АТ ПАТ "УкрСиббанк", ПАТ "Укрексімбанк", ПАТ "Альфа-Банк". Натомість 16 банків надають послуги з фінансування інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання, ідентифікуючи їх як "інвестиційне кредитування", "фінансування інвестиційних проектів", "проектне кредитування", "кредитування під інвестиційні потреби" тощо.

В Україні проектне фінансування як самостійний банківський продукт наразі не може протистояти своїм традиційним альтернативам — інвестиційному кредитуванню та позикам на оновлення чи придбання капітальних фондів[5].

Відсутність офіційної статистики ускладнює аналіз обсягів виданих кредитів на інвестиційні цілі, тому деякою мірою можна орієнтуватися на обсяг кредитів терміном понад 5 років та кредити на термін від 1 до 5 років, бо зазвичай фінансування інвестиційних проектів є довгостроковим (рис. 1).

Щорічно обсяги кредитування суб'єктів господарювання зростають і за останні 3 роки суттєво зріс обсяг довгострокових кредитів банків. Причиною цього стало зменшення темпів інфляції, відсоткових ставок та настання певної економічно-політичної стабільності.

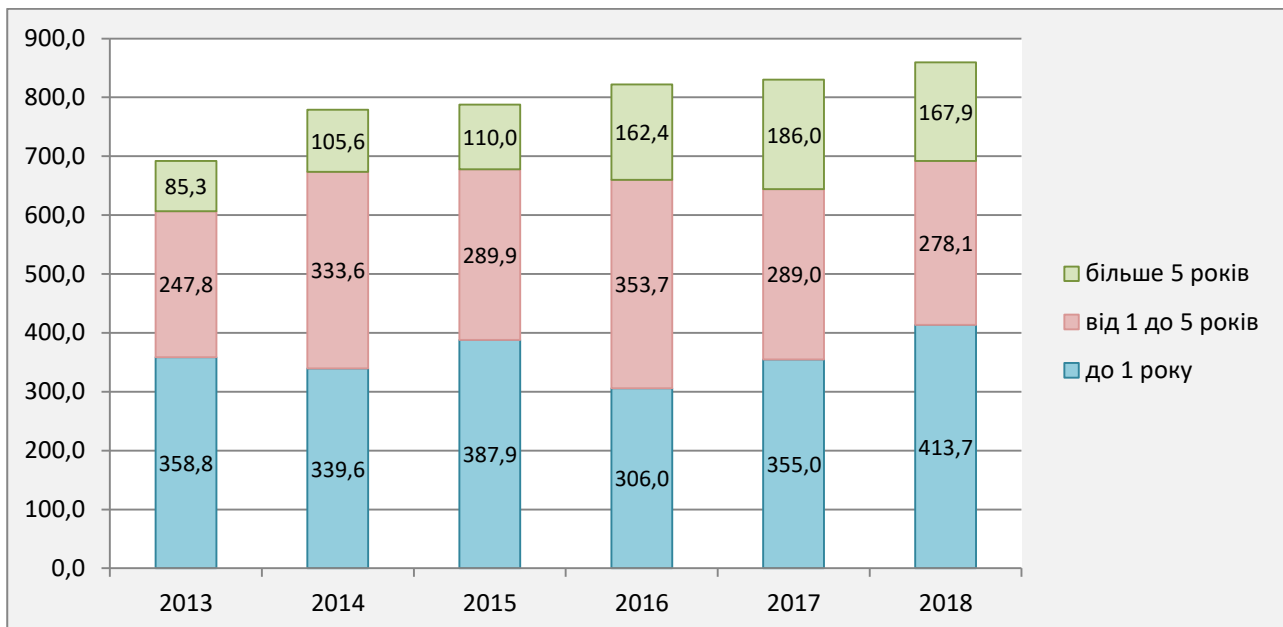


Рис.1 Обсяги кредитів, наданих українськими банками в реальний сектор економіки України за 2013-2018 рр., млрд.грн.

Складено автором на основі [2]

Підприємства стали більше брати довгострокові кредити на інвестиційні цілі. Так, наприклад за даними Державної служби статистики України обсяг капітальних інвестицій за рахунок банківського фінансування зріс на 24085,3 млн. грн. або на 216% за останні 3 роки, що є досить вагогим показником[1].

Аналізуючи ситуацію в Україні, важко не помітити, як економічна та політична нестабільність залишили значний відбиток на банківському інвестиційному кредитуванні. Так за зміни рівня інфляції у будь-яку сторону відбувалась різка реакція банків. В останні роки ситуація поступово покращується і це не може не радувати, адже кошти вкладають все більше в реальні інвестиційні проекти, а не на споживання.

Попри це існує ще багато невирішених питань щодо розвитку банківського кредитування інвестиційних проектів в Україні, а саме: недосконалість нормативно-правового забезпечення; відсутність в багатьох банках певної визначеної стратегії співпраці з підприємствами у питаннях інвестиційного кредитування; відсутність підтримки держави у стимулюванні інвестиційної активності підприємств (наприклад, це може проявлятися у відшкодуванні відсоткових ставок); намагання підприємств приховати реальні результати власної діяльності, що унеможлиблює банківським установам якісно провести оцінку кредитоспроможності потенційного позичальника.

Виходячи з вищенаведеного ще раз переконуємось в тому, що вітчизняна економіка лише на початку великого шляху щодо розвитку інвестиційного кредитування. Проглядається тенденція, що з покращенням економічної ситуації в державі, все більше банків будуть фінансувати інвестиційні проекти.

#### **Список використаних джерел:**

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Статистика фінансового сектору / Офіційний сайт Національного Банку України. – Режим доступу: <https://www.bank.gov.ua/statistic/sector-financial/data-sector-financial#2fs>
3. Грицай Т. Л. Інвестиційне кредитування, його сутність та значення в сучасних умовах господарювання / Т. Л. Грицай // Інвестиції: практика та досвід. - 2011. - № 14. - С. 7-10. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd\\_2011\\_14\\_4](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2011_14_4)
4. Зимин А.И. Инвестиции: вопросы и ответы. — М.: ИД «Юриспруденция», 2006. — 256 с.

5. Шевчук Я. В. Ринок банківського проектного фінансування в Україні. Економіка та держава. 2018. № 8. - С. 98–102.

**УДК 336.71**

*Завінський А.І.,*

*факультет фінансів, студент, II курс*

*Науковий керівник - Циганова Н.В.,*

*к. е. н., доцент кафедри банківської справи*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Роль банківського кредитування в інноваційному розвитку економіки**

Економіка України останні роки функціонувала в умовах нестабільності та невизначеності. Закриття значної частини банківських установ, реформи в усіх сферах функціонування країни суттєво впливали на поведінку всіх суб'єктів економічної діяльності. У 2019 р. економічна ситуація стабілізувалася, але важливим залишається питання щодо можливостей удосконалення сучасної інноваційної моделі розвитку економіки. Проте це неможливо без значного рівня банківського кредитування, що є найкращим стимулом для активізації інноваційної діяльності, розвитку національних підприємств та, як результату, підвищення суспільного добробуту.

Банківські кредити є основним фінансовим інструментом для розвитку підприємств, вони сприяють технічному прогресу та процесу відтворення продукції. Але процес кредитування економіки значною мірою обмежений через високий ступінь ризику, високі вимоги до позичальника, велику вартість залучення та обслуговування кредитів у більшості банківських установ та відсутності достатньої кількості довгострокових ресурсів у банків. Усі ці чинники призводять до того, що банки досить довгий час надавали перевагу короткостроковому роздрібному кредитуванню, а умови для отримання кредитів для суб'єктів МСБ не можна було назвати заохочувальними.

Зараз, завдяки діям НБУ та держави, які застосували певну низку заходів для заохочення кредитної діяльності банківських установ, зокрема введення нового нормативу ліквідності та зміни в законодавстві, що полегшують процедуру стягнення заборгованості по кредитах, банки заохочені у кредитуванні МСБ, завдяки чому, згідно із статистикою НБУ, більше 50% кредитів корпоративному сектору складають кредити МСБ. Окрім цього цьому сприяє спрощення процесів надання кредитів МСБ у комерційних банків, а саме: надання їм доступу НБУ до реєстру кредитних посередників, перехід до електронних систем отримання кредитів та спрощення класифікації таких кредитів для МСБ, в залежності від їх розміру та галузі тощо.

Але, все ж таки, відсоткові ставки для кредитів МСБ залишаються завеликими, що є визначним фактором для деяких підприємств. Тому для прискорення розвитку цього сектору необхідна підтримка підприємств з боку держави та надання їм певних гарантій.

У західній практиці зараз активно використовуються кредитні гарантії. Цей фінансовий інструмент дозволяє підприємству залучити гроші, які будуть перевищувати наявну заставу в декілька разів, через підтримку держави, яка розділяє із банками ризику за цими кредитами, що значною мірою прискорює та мотивує підприємця та заохочує банківські установи розвивати цей сегмент бізнесу. У багатьох країнах заохочення проходить, зокрема, за допомогою пільгового кредитування, субсидій, прискореної амортизації та наявності податкових пільг для підприємств.

Однак, усім цим заходам можуть протидіяти самі молоді підприємства, через їх недостатню фінансову освіченість та відсутність належним чином оформленого бізнес-плану, який є важливим фактором для оцінки можливості в наданні кредиту.

Тому, на даному етапі розвитку цього сегменту економіки, держава має здійснити певну низку заходів, а саме: створити певну комісію для консультації та перевірки суб'єктів МСБ на можливість отримання кредитування, що вже успішно практикується в інших країнах; заохочувати інвестиції у ключові

сектори економіки країни шляхом прямого чи непрямого регулювання банківського сектору; знизити максимально можливий відсоток для кредитування суб'єктів МСБ; впровадити спеціальні банківські портали для малого бізнесу; сприяти впровадженню електронної системи оформлення кредитів для МСБ; спростити процедуру та скоротити час на обробку запитів про надання кредитів для суб'єктів МСБ; розробити програми підтримки для перспективних підприємств; розширити спектр кредитних послуг для МСБ, за допомогою факторингу, авалування векселів, овердрафту та операцій РЕПО.

Отже, кредитування банками інноваційного малого та середнього бізнесу є вкрай важливим для розвитку економіки країни але для достатнього його рівня в економіці України, потрібно вносити багато змін із боку держави, банківських установ та самих підприємств, які бажають отримати ці послуги.

#### **Список використаних джерел:**

1. Звіт про фінансову стабільність НБУ від 1 грудня 2018 р. – URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=83816603>
2. Давидович І. Д. Вплив банківського кредиту на розвиток національної економіки України // Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління. Том 16. Вип. 3 (37). – URL: <http://rinek.onu.edu.ua/article/view/123728>
3. Ткач Є.В., Ткач С.В. Вдосконалення банківських послуг для інноваційного малого бізнесу// Вісник ЧТЕУ. Економічні науки. 2013. Вип. 2. С. 148–154.
4. Кисіль С. С. Механізм банківського кредитування інноваційного розвитку сільськогосподарських підприємств // Ефективна економіка. 2019. № 2. – URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6907>
5. Рудик Н.В; Іващенко А.І. Проблеми фінансування інноваційних проектів малого та середнього бізнесу: державні гарантії та їх значення. Зб. матер. І Міжн. наук.-практ. конф. – URL: <http://ir.kneu.edu.ua/handle/2010/20792>
6. Банківське кредитування в Україні: посткризове перезавантаження: Монографія / за ред. С.М. Аржевітіна. – Київ: КНЕУ, 2017. – 408 с.

7. Циганова Н.В. Банківське кредитування у системі фінансового забезпечення інноваційного розвитку економіки // Корпоративні фінанси: проблеми та перспективи інноваційного розвитку : зб. матеріалів II Міжн. наук.-практ. конф. – URL: <http://ir.kneu.edu.ua/handle/2010/26218>

**УДК 336.6**

*Задолинна С.В.,*

*студентка, 6 курс*

*Науковий керівник - Потій В.З.,*

*к.е.н., професор кафедри*

*корпоративних фінансів і контролінгу*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Створення резерву сумнівної дебіторської заборгованості та її використання у фінансовій практиці**

У сучасному динамічному світі робота суб'єктів господарювання ускладнюється тривалою кризою неплатежів, постійним зростанням дебіторської заборгованості. За останні 3 роки (2015-2018 рр.) дебіторська заборгованість за галузями економіки України мала тенденцію до зростання, що коливається від 31% до 36% від загальної суми активу. В таких умовах доцільно використовувати методичні інструменти, на основі яких можна визначити частку недоотриманого чистого доходу та прибутку. Підприємствам, на наш погляд, доцільно брати до уваги платоспроможність дебіторів, періоди оборотності дебіторської заборгованості, це дозволить визначити розміри резервів по безнадійним та сумнівним боргам, визначити залежність втрат операційного прибутку від обсягу товарної дебіторської заборгованості, періоду її обороту, або прострочення безнадійної заборгованості.[1]

В сучасних умовах у зв'язку з тривалими періодами оборотності дебіторської заборгованості, або її неповерненням суб'єкти господарської діяльності змушені списувати дебіторську заборгованість, або з дисконтом продавати її факторинговим компаніям. Це впливає на зменшення її грошового



потоків, крім того, деякі підприємства не створюють резерв під сумнівним боргам, хоча дебіторська заборгованість за терміном виникнення більше року. Всі ці фактори впливають на викривлення фінансової інформації. [2]

Ситуація змінилася з введенням в дію МСФЗ 9, який набув чинності з 1 січня 2018 року. Такий норматив докорінно змінив підхід до знецінення фінансових активів порівняно з МСБО 39. Останні визначали знецінення лише у випадку наявності ознак знецінення, які свідчать, що воно вже відбулося станом на звітну дату. Подібний принцип застосовується і в ПСБО. У відповідності до МСФЗ 9 створення резервів під знецінення грошових коштів може статися в майбутньому, навіть з мінімальною ймовірністю. В результаті застосування цих вимог резерв під кредитні збитки створюється з моменту визнання активу, це збільшить суму резерву.

Очікувані кредитні збитки за МСФЗ 9 завжди більше нуля, оскільки неможливо припустити, що заборгованість завжди буде повернута в повному обсязі в усіх можливих сценаріях (позитивних чи негативних). Тому при оцінці зменшення корисності не розглядається те, створювати резерви чи ні, а завжди обов'язково оцінюється їх сума. Приклад розрахунку забережено нижче (табл. 1).[3]

Таблиця 1

### Очікувані кредитні збитки, тис грн

1	Орієнтовні майбутні грошові потоки при первісному визнанні, приймаючи, що позичальник платить, як було обумовлено, дисконтуються за ефективною процентною ставкою позики	1000
2	Розрахункові майбутні грошові потоки, якщо відбудеться дефолт, дисконтуються	100
3	Дефіцит готівки [1]-[2]	900
4	Ймовірність дефолту (визначається компанією самостійно)	1%
5	Очікуваний кредитний збиток [3]*[4]	9

Відповідно до пункту Б5.5.35 МСФЗ 9 для товарної дебіторської заборгованості передбачено спрощення і дозволяється використовувати матриці резервування дебіторської заборгованості. Метод розрахунку за допомогою

матриці резервування полягає розділення дебіторської заборгованості за строками погашення, до кожної групи простроченої дебіторської заборгованості за термінами виникнення і враховує відповідний відповідний відсоток ймовірності дефолту, чим довший період заборгованості, тим більша ймовірність настання дефолту, тобто неповернення дебіторської заборгованості.[4]

На практиці використання матриць є найбільш поширеним підходом до оцінки необхідного розміру резерву сумнівної дебіторської заборгованості. Зазвичай, вихідними даними для матриць резервування є історичні дані щодо прострочення платежів та списання безнадійної заборгованості. Однак, підприємство може самостійно вирішувати, який підхід до визначення відсотка резервування використовувати.

Методами резервування можуть бути:

- Аналіз в розрізі окремих балансів. Цей підхід відслідковує динаміку погашення кожного окремого балансу дебіторської заборгованості. Даний метод притаманний для малих підприємств, де кількість контрагентів є відносно невеликою.
- Аналіз історичної інформації. Такий аналіз відслідковує історію прострочення та списання дебіторської заборгованості, яка виникла в процесі господарської діяльності. Такий метод дає можливість оцінити динаміку попередніх періодів та зробити відповідний прогноз стосовно майбутніх періодів.
- Аналіз змін строку прострочки в реальному часі. Аналіз проводиться щоквартально та показую реальну картину того, який відсоток дебіторської заборгованості переходить з однієї групи простроченої дебіторської заборгованості до іншої.

Варто зазначити, що використання історичної інформації не відображає тенденцій сучасності, будь-яку інформацію необхідно коригувати щодо очікувань менеджменту компанії.

Таким чином, новий стандарт МСФЗ 9 змушує суб'єктів господарської діяльності переоцінити наявну дебіторську заборгованість, зробити відповідні коригування щодо ведення діяльності з тими чи іншими контрагентами.

#### **Список використаних джерел:**

1. Статистичний збірник « Діяльність суб'єктів господарювання». Електронний ресурс//Режим доступу:[http://www.ukrstat.gov.ua/0E3A6145-5F23-439B-8EAB-4FE8A51686B8/FinalDownload/DownloadId-F78A630A6756B1A8ED7042B2F8AE825B/0E3A6145-5F23-439B-8EAB-4FE8A51686B8/druk/publicat/kat\\_u/2019/zb/11/zb\\_dsg\\_2018.pdf](http://www.ukrstat.gov.ua/0E3A6145-5F23-439B-8EAB-4FE8A51686B8/FinalDownload/DownloadId-F78A630A6756B1A8ED7042B2F8AE825B/0E3A6145-5F23-439B-8EAB-4FE8A51686B8/druk/publicat/kat_u/2019/zb/11/zb_dsg_2018.pdf)
2. Стаття «Порівняльний аспект обліку дебіторської заборгованості підприємства за П(С)БО та МСФЗ Електронний ресурс//Режим доступу: [http://economyandsociety.in.ua/journal/16\\_ukr/144.pdf](http://economyandsociety.in.ua/journal/16_ukr/144.pdf)
3. Стаття PWC«МСФО 9, розуміння основ»Електронний ресурс//Режим доступу:<https://www.pwc.com/gx/en/audit-services/ifrs/publications/ifrs-9/ifrs-9-understanding-the-basics.pdf>
4. Стаття KPMG «Фінансові інструменти: перший досвід застосування» Електронний ресурс//Режим доступу:[https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/pdf/2015/02/FI\\_IFRS\\_9\\_2014rus.pdf](https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/pdf/2015/02/FI_IFRS_9_2014rus.pdf)

**УДК 336.77.067**

*Іваніна Н.В., Петрова М.В.*

*«Фінанси, банківська справа та страхування», Зкурс*

*Науковий керівник – Мякишевська О.М.,*

*к.е.н., доцент кафедри*

*корпоративних фінансів і контролінгу*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

#### **Банківський кредит як фінансовий інструмент для розвитку малого та середнього підприємництва в Україні**

Розвиток малого та середнього підприємництва протягом тривалого часу є однією з визначальних тенденцій у розвинених країнах. Оскільки інтеграція

України до Європейського Союзу залишається стратегічною метою державної політики, важливим фактором при цьому є забезпечення стійкості та підтримки суб'єктів малого та середнього бізнесу на основі банківського кредитування.

Стимулювання піднесення малого та середнього бізнесу здатне сприяти підвищенню ефективності функціонування національної економіки, вирішенню ряду певних соціальних проблем, як проблеми безробіття завдяки створенню нових робочих місць, а також запобігання структурних диспропорцій в економіці. Загально відомим є те, що успішність, прибутковість та розвиток малого та середнього бізнесу на забезпеченні та вдалому користуванні фінансовими ресурсами. Основним джерелом фінансових ресурсів на даний момент є банківський кредит, який займає одну з основних позицій після прибутків від діяльності та особистих коштів засновників. [1, с.2]

Одними з головних проблем для малого та середнього підприємництва є дефіцитність та висока вартість кредитних ресурсів. Як свідчать дані Індексу настроїв малого бізнесу, визначеного у ході спільного дослідження ЛПА:ЗАКОН та ЕВА в рамках проекту Unlimit Ukraine, 82% опитаних компаній потребують кредитних коштів, 65% відзначають складнощі із залученням кредитів, а 15,5% — неможливість їхнього залучення [2]. Банки не спроможні самостійно забезпечити усіх потребуючих суб'єктів малого та середнього бізнесу кредитами, й неохоче йдуть на видачу великої кількості дрібних позик (мікрокредити) через високі операційні витрати, які, пов'язані з складністю оцінки і великим ступенем контролю даних позик. У результаті підприємства, що бажають отримати кредит навіть на суму від 10 000 до 20 000 дол. США стикаються з значними труднощами, які пов'язані з пошуком поточних джерел фінансування [3, с.73].

Зависокі ризики кредитування в сегменті малого і середнього бізнесу і нестабільна ситуація на ринках заважають активному банківському кредитуванню невеликих компаній за ставками, співрозмірними порівняно до кредитів для великих підприємств. Частка кредитів у капіталі малого та середнього підприємництва становить в Україні лише 20% проти 60% в інших

розвинених країнах, переважно підприємства реінвестують у розвиток бізнесу власні прибутки та інвестиції засновників підприємств. Така ситуація зумовлена високою вартістю кредиту. Мінімальний "пільговий" відсоток становить майже 18% і пропонується практично одним банком. Середня вартість кредиту становить 22%, що є високою ціною в умовах економічного спаду [4, с.56].

Непрозорість малого та середнього бізнесу є однією з головних проблем банку при оцінюванні кредитоспроможності потенційного клієнта. На відміну від великих підприємств, малий бізнес – не має достатнього рівня фінансування для залучення аудиторських фірм з метою оцінювання свого фінансового стану та можливостей отримання кредиту. При наданні кредитів малому бізнесу оцінка ризиків таких підприємств здійснюється за допомогою внутрішньо банківських методів.

На нашу думку, малі та середні підприємства повинні отримувати фінансову підтримку, як на державному рівні так і на рівні фінансово-кредитних установ на рівні з великими підприємствами. Для цього в Україні мають бути заходи з удосконалення кредитування малого та середнього бізнесу. До таких заходів слід віднести:

— по-перше, розвиток спеціалізованих онлайн платформ, через які підприємці зможуть отримувати позики, прикладами таких платформ є FundingCircle, Kabbage, LendingClub чи RenRen[3, с.76];

— по-друге, використання інновацій у сфері кредитування, а саме збільшення краудфандингових майданчиків, діючими наразі в Україні є «Спільнокошт» та «NaStarte». Цей ресурс стане особливо привабливим також для дрібних інвесторів, які націлені на розміщення невеликих сум грошових коштів;

— по-третє, створення єдиної бази даних, яка буде включати інформацію про ділову репутацію підприємств, якабула би сегментована за певними класами для полегшення оцінки ризиків при укладанні кредитного договору.

### Список використаних джерел:

1. Руда О. Л., Турчик М. М. Організація банківського кредитування малого та середнього бізнесу в Україні // Електронне фахове видання «Ефективна економіка» – 2018. – №10. – С.1-7.
2. Індекс настроїв малого бізнесу. Спільне дослідження ЛІГА:ЗАКОН та ЕВА в рамках проекту UnlimitUkraine, Індекс настроїв малого бізнесу [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://eba.com.ua/wpcontent/uploads/2018/03/Indeks-nastroyiv-malobiznesu.pdf> ]
3. Романишин В.О. Активізація кредитування суб'єктів малого та середнього підприємництва в Україні / Романишин В.О., Уманців Г. В., Сясько І. В. // Інвестиції: практика та досвід. – 2018. – №22. – С. 70–77.
4. Волкова Н.І., Аналіз проблем кредитування малого та середнього бізнесу в сучасних економічних умовах / Волкова Н.І., Свірідова К.Д. // Фінанси, облік, банки. – 2017. – №22. – С. 55–61.

УДК 336.71

*Каменєва О.С.,*  
*«ФЕтаУ», 3 курс,*  
**Науковий керівник - Красножон С. В.,**  
*к.е.н., доцент кафедри*  
*корпоративних фінансів і контролінгу*  
*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### Застосування штучного інтелекту в інвестиційних банках

Інвестиційні банки впроваджують комп'ютерні програми для підвищення можливостей бізнесу шляхом впровадження складного штучного інтелекту, аби стримувати шахрайські операції, покращувати взаємодію з клієнтами, пропонувати якісне обслуговування клієнтів, давати можливість віртуальному боту пропонувати рішення в режимі реального часу, цифрову документацію тощо.

Зміна парадигми в банківській справі фінансових послуг стратегічно фокусується на суттєвих зрушеннях у 2019 році. Покращена інфраструктура, глибинний аналіз даних трансформували банківські операції за допомогою машинного інтелекту. Машинний інтелект обробляє велику базу даних для збору інформації про своїх клієнтів, таких як дохід, посаду, особисті дані та стан кредитоспроможності для того, щоб пропонувати різні банківські продукти через банкомати, наприклад, кредит. Користувач повинен прийняти положення та умови після перевірки та верифікації його зареєстрованого мобільного номеру.

Глобальний бізнес вимагає рішень, запропонованих на глобальному рівні, інтегрованих із штучним інтелектом, що створює єдині рамки чи політику в таких сферах, як криптовалюта, індивідуальне хакерство на особистому рівні, юридична автоматизація бізнес-моделей тощо. [1]

Штучний інтелект - галузь інформатики, яка зосереджена на створенні інтелектуальних машин. У даний час галузь застосовує чат-боти, які є автоматизованими помічниками сервісу, що пропонують клієнтам, зручність вирішення їх запитів за допомогою системи обміну повідомленнями в Інтернеті через такі пристрої, як персональний комп'ютер, ноутбуки та смартфони, що скорочує потребу в особистому візиті у їх відділення.

Наприклад, Укрсиббанк. Банк підтримує тенденцію відкритого діалогу з аудиторією однодумців і доводить твердження про цінність інноваційних підходів постійною присутністю на IT-конференціях у якості фінансового партнера, спонсора, учасника, спікера.

Відмивання грошей було головним викликом для фінансових послуг та банківської галузі, що зіткнулися на світовому рівні. Для вирішення цього питання штучний інтелект виявився ключовим. Ця технологія дозволяє банку запобігти потенційній діяльності з відмивання грошей шляхом аналізу внутрішніх, загальнодоступних та трансакційних даних у широкій мережі клієнта.

Деякі з методів, що застосовуються як заходи боротьби, включають машинне навчання, глибоке навчання, глибинний аналіз даних та аналітику

тощо. Можливість впровадження штучного інтелекту в банківській справі може покращити всю діяльність інвестиційного банкінгу. [2]

Вплив на тенденції інвестиційного банкінгу не був виключенням, коли справа стосується застосування інтелектуальних технологій у банківській справі. Однією із провідних тенденцій є орієнтація на клієнта: управління відносинами з клієнтами має більшу технологічність, що спрямована на забезпечення ефективності, раціоналізації, вимірювання їх стратегічних показників, створення електронних платформ головним офісом для відокремлених відділів офісу. Вони мають бути повністю інтегрованими, розробленими, щоб пропонувати різні продукти клієнтам – саме ця потреба призвела до перетворення господарських операцій.

Банки автоматизують свої процеси, завантажують свою інфраструктуру та програми до хмарного сховища, щоб створити постійне інформування та консультування клієнтів. Незважаючи на збільшення та краще застосування штучного інтелекту у банківській та фінансовій галузі, його впровадження у галузь ще на стадії зародження. Низький рівень зрілості, інфраструктури, небажання прийняти галузь, підвищення технічної складності, зниження прозорості діяльності, виснаження робочої сили - представляють як загрози, які заважають банкам використовувати цю технологію. Нові тенденції штучного інтелекту включають в себе доповнену реальність, генеративні змагальні мережі, глибоке навчання з підкріпленням, капсульні мережі та теорії глибокого навчання. Алгоритми чат-ботів та штучного інтелекту - це інноваційні методи, прийняті банками для кращого досвіду обслуговування клієнтів.

#### **Список використаних джерел:**

1. Erdélyi, O. J., & Goldsmith, J. (2018). Regulating Artificial Intelligence Proposal for a Global Solution. Paper presented at the AAAI/ACM Conference on Artificial Intelligence, Ethics and Society.
2. Rob Galaski and R. Jesse McWaters. (2017) "Beyond Fintech: A Pragmatic Assessment of Disruptive Potential in Financial Services," World Economic Forum and Deloitte.



3. Chanyaporn Chanjaroen, (2017). “Ex-Citi CEO Says 30% of Bank Jobs at Risk from Technology,” Bloomberg.

**УДК 336.77**

***Кузьменко А. О.,***

*студент 6 курсу факультету фінансів,*

*програми «Фінансування інвестиційних проектів»*

***Науковий керівник - Урванцева С.В.,***

*к.е.н., доцент кафедри*

*корпоративних фінансів і контролінгу*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Сучасний стан інвестиційного кредитування підприємств АПК**

Агропромисловий комплекс є базовим сектором народного господарства України, в ньому зосереджено близько 30 % основних виробничих фондів, залучено третину працюючого в економіці населення, виробляється більше третини ВВП, формується 70 % роздрібного товарообігу [1]. Таким чином постійна підтримка та акумулювання інвестиційних ресурсів в даній галузі є одним з пріоритетних напрямків розвитку української економіки загалом. Неприятливий інвестиційний клімат стримує приток зовнішніх інвестиційних ресурсів в Україну, й посилює важливість банківського кредитування підтримки розвитку даної галузі. Зважаючи на це питання підвищення ефективності, доступності і обсягів інвестиційного кредитування підприємств АПК є одним із нагальних на цьому етапі розвитку економіки держави.

Проблеми інвестиційного кредитування підприємств АПК перебувають в полі зору провідних науковців. Окремі аспекти застосування кредитних інструментів у агропромисловому комплексі висвітлено у працях Т. Батракової [2], Т. Калити [1], Т. Майорової [3], О. Погріщук [4].

Агропромисловий комплекс країни має необхідні передумови для широкого залучення іноземних інвестицій та кредитування, а саме: родючі

чорноземні ґрунти, розвинуту транспортну інфраструктуру, вигідне географічне розташування, наявність робочої сили, ненасиченість продовольчого і ресурсного ринків.

Обсяги залучення кредитних коштів для розвитку підприємствами АПК за останні роки має тенденцію до зростання. Все більше банків починають кредитувати сільськогосподарських виробників. Як бачимо з даних табл.1 за останні 3 роки (2016-2018) обсяг ресурсів наданих підприємствам АПК вітчизняними банками зріс в сумарному на 40%, що свідчить про збільшення довіри банків до цієї галузі економіки, а також про застосування різних методів популяризації і доступності кредитних коштів серед аграріїв, які традиційно в більшій своїй частині ментально ворожо ставляться до банківського кредитування і віддають перевагу товарному кредитуванню й реінвестуванню прибутку як джерел інвестування.

Таблиця 1

## Банківське кредитування підприємств АПК за 2013 – 2019 рр.

Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	Усього, млн. грн	у тому числі за строками			Частка кредитів АПК до загального обсягу кредитування, %	Динаміка зростання обсягів кредитування підприємств АПК, %	Середньозважена ставка за кредитами підприємств АПК, %
		до 1 року	від 1 року до 5 років	більше 5 років			
2013	43534,0	23829,1	15520,1	4184,8	4,8	10,5	15,2
2014	55552,1	17419,4	18093,5	20039,2	6,1	27,6	20,1
2015	48424,6	22059,0	20357,2	6008,4	5,3	-12,8	20,2
2016	55374,4	24486,2	19781,0	11107,3	6,1	14,4	18,4
2017	59705,6	18007,6	22971,8	18726,2	6,6	7,8	16,3
2018	67674,8	24570,0	30242,1	12862,7	7,4	13,3	17,7
3 квартал 2019	63358,3	27584,3	32459,8	3314,2	7,0	-6,4	17,2

Складено автором на основі матеріалів [5]

У сфері сільського господарства кредитні ресурси відіграють вирішальну роль: сезонний розрив між вкладенням і надходженням коштів, безперервність процесів відтворення, значна потреба в обігових засобах перетворюють кредит в основне джерело поповнення фінансових ресурсів [2].

Як бачимо з 2014 р. питома вага довгострокових кредитів починає перевищувати короткострокове фінансування (поповнення обігових коштів). Все

більше підприємств починають оновлювати парк техніки (зазвичай кредити від 1 року до 5 років) та запроваджують довгострокові проекти (термін понад 5 років – зазвичай будівництво тваринницького комплексу, елеваторів, проекти підвищення енергоефективності). Найшвидше зростання темпів і обсягів кредитування відбулося у 2016-2018 роках. Одним з факторів стало і зниження середньорічної ставки кредитування, під яку кредитували вітчизняні банки аграріїв.

Незначним зниженням обсягів кредитів на понад п'ятирічний термін у 2019 році є заява уряду щодо відкриття ринку землі у 2020 році, механізм якого до кінця ще нікому незрозумілий. Підприємства деякою мірою призупинили інвестиційні проекти, адже намагаються акумулювати кошти, щоб бути готовим для покупки землі.

Банки переважно надають кредити на закупівлю сільськогосподарської техніки, найменше кредити надаються на оплату клієнтами платежів за лізинговими контрактами і здійснення капітальних затрат, пов'язаних з будівництвом. Така ситуація пояснюється тим, що, оплачуючи техніку, банки краще контролюють цільове використання кредиту і можуть оформити у якості застави об'єкт кредитування[4]. В інших випадках позичальнику необхідно надати додаткове якісне забезпечення кредиту, що для багатьох аграріїв є не досить привабливим, бо це забезпечення потрібно оцінити і застрахувати, а це додаткові витрати.

Показовим в даній ситуації є приклад ПроКредит Банку, який фінансував аграріїв разом з фондом DCFTA, який покривав частину забезпечення. Таким чином підприємство могло брати кредит не надаючи жодного забезпечення, за них це робила міжнародна організація. Дана практика може допомогти доступності інвестиційного кредиту для малих та середніх підприємств агропромислового комплексу.

До спеціальних пропозицій банків для аграріїв можна віднести вексельне фінансування, коли фінансується придбання товарів (наприклад засобів захисту рослин) за допомогою авалування векселів, форвард, лізинг, акредитивні

операції та ін. При цьому агровиробникам надається можливість придбати товари у компанії– партнера банку на умовах відстрочки платежу, або сплативши при цьому в кілька разів меншу ціну за жадане фінансування, ніж ставка за банківським кредитом [3].

В Україні відбуваються позитивні зрушення щодо популяризації і збільшення доступності кредитування для агровиробників. Банки розробляють все більше програм для сільгоспвиробників, починають кредитувати не лише агрохолдинги, а й малі та середні підприємства. В той же час підприємства АПК починають усвідомлювати, що банківське кредитування виходить дешевшим і вигіднішим, ніж товарний кредит чи відстрочка платежу. Також, якщо відбудеться прозоре відкриття ринку землі, підприємства почнуть активно брати кредити на її покупку. У свою чергу агровиробники зможуть брати кредити на інвестиційні цілі і як забезпечення по кредиту надавати землю.

#### **Список використаних джерел:**

1. Калита Т. А. Ефективні напрями активації інвестиційного кредитування агропромислових підприємств / Т. А. Калита // Збірник наукових праць Університету державної фіскальної служби України. - 2017. - № 1. - С. 106-119. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/znprnudps\\_2017\\_1\\_10Fs](http://nbuv.gov.ua/UJRN/znprnudps_2017_1_10Fs)
2. Батракова Т.І. Кредитування агропромислового комплексу України: проблеми і перспективи / Т.І. Батракова, К.А. Романюта, С.О. Сідельнікова // Вісник Мукачівського Державного Університету. –Випуск 6. – С. 711 - 715 – Режим доступу: [http://www.economyandsociety.in.ua/journal/7\\_ukr/120.pdf](http://www.economyandsociety.in.ua/journal/7_ukr/120.pdf)
3. Майорова Т. В. Банківське кредитування інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств / Т. В. Майорова // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. - 2015. - Вип. 2. - С. 10-16. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fkd\\_2015\\_2\\_4](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fkd_2015_2_4)
4. Погріщук О.Б. Інвестиційне кредитування в системі інвестиційного забезпечення розвитку аграрного сектору / О.Б. Поліщук // Журнал “Агросвіт”. – 2017. - №21. – С. 35-41. – Режим доступу: [http://www.agrosvit.info/pdf/21\\_2017/8.pdf](http://www.agrosvit.info/pdf/21_2017/8.pdf)

5. Статистика фінансового сектору України / Офіційний сайт НБУ. - Режим доступу: <https://www.bank.gov.ua/statistic/sector-financial/data-sector-financial#2fs>

**УДК 336.71**

*Макаренко М. П.,*

*«Фінанси та страхування», 4 курс,*

*Науковий керівник – Суторміна К. М.,*

*к.е.н., доцент кафедри банківської справи*

### **Інвестиційна діяльність банків в Україні**

В умовах сучасної ринкової економіки важливе значення відведене для банківської інвестиційної діяльності. З кожним роком частка інвестиційного капіталу банків у промисловості зростає і стає все більш вагомим чинником формування інвестиційної моделі розвитку економіки України.

Інвестиційна діяльність для банку є дуже важливою, оскільки вона має за мету збереження стійкості капіталу, підтримку вторинних резервів банку, зростання дохідності, забезпечення ліквідності балансу.

Діяльність банку може включати такі види інвестиційних операцій:

- довгострокове кредитування;
- діяльність комерційного банку:
  - а) емісійні операції комерційного банку;
  - б) формування банківського портфеля цінних паперів та управління ним;
  - в) посередницькі операції комерційного банку на фондовому ринку[1].

Вкладення коштів у цінні папери займають друге місце серед активних операцій банків. Хоч кредитування залишається головною функцією банків, все частіше ставиться за мету збільшення частки інвестиційного портфеля у загальних активах. Така тенденція перевищення темпів росту інвестицій на кредитуванням прослідковується на ринку банківських послуг з 2012 року. Лише за період 2016-2018 років обсяг інвестиційних портфелів банків збільшився більш ніж у 2 рази, а саме з 201 520 млн. грн. до 480 615 млн. грн. [2].

З метою контролю за інвестиційною діяльністю Національний банк України встановив нормативи:

- пряма чи опосередкована участь банку в капіталі будь-якого підприємства, установи не повинна перевищувати 15 % капіталу банку;
- сукупні інвестиції банку не повинні перевищувати 60 % розміру капіталу банку[3].

Банки можуть брати участь в інвестуванні таким чином:

- 1) обслуговувати рух коштів, які належать інвесторам-клієнтам і призначені для інвестування;
- 2) мобілізувати накопичення для заощаджень і спрямовувати їх на інвестування через ринок цінних паперів;
- 3) вкладати в інвестиційні проекти власні та залучені ресурси [4].

Серед основних причин низької ефективності банків та їх інвестиційних складових можна виділити:

- недовіру до банків з боку клієнтів;
- недостатню кількість ресурсів для проведення інвестиційних операцій;
- низьку ліквідність вторинного ринку цінних паперів;
- високі вимоги до забезпеченості інвестиційних кредитів.

Для подолання цих проблем необхідно:

- сприяти інвестиційному менеджменту;
- підтримувати розвиток ринку банківських послуг;
- стимулювати державну підтримку створення інвестиційних банків.
- збільшити частки цінних паперів у загальних активах банку;
- зниження рівня інвестиційних ризиків;
- підвищення рівня капіталізації банків і ринку цінних паперів [5].

Отже, роль інвестиційної діяльності банків в Україні зростає з кожним роком. Для її розвитку державі необхідно створити привабливий інвестиційний клімат та стимулювати довгострокове кредитування банками інвестиційних проектів і програм.

### Список використаних джерел:

1. Онищенко Ю. І. Аналіз інвестиційної діяльності банків України [Електронний ресурс] / Ю. І. Онищенко, О. І. Генова // Гроші, фінанси і кредит. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: [http://market-infr.od.ua/journals/2016/2\\_2016\\_ukr/59.pdf](http://market-infr.od.ua/journals/2016/2_2016_ukr/59.pdf).
2. Статистика фінансового сектору [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Національного банку України. – Режим доступу до ресурсу: <https://bank.gov.ua/statistic/sector-financial/data-sector-financial#1ms>.
3. Норми інвестування [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Національного банку України. – Режим доступу до ресурсу: [https://old.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=123467&cat\\_id=123218](https://old.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123467&cat_id=123218).
4. Закон України "Про банки і банківську діяльність" від 28.11.2019 [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>.
5. Кльоба Л. Г. Банківська інвестиційна діяльність на ринку цінних паперів [Електронний ресурс] / Л. Г. Кльоба // Економіка та держава. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: [http://www.economy.in.ua/pdf/6\\_2016/5.pdf](http://www.economy.in.ua/pdf/6_2016/5.pdf).

**УДК 005.93:658.152**

*Манич А.С., Кондратова А.Л.,*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Основні етапи формування портфеля інвестиційних проектів підприємства**

Все більше підприємств середнього, а тим більше, великого бізнесу реалізують одночасно значну кількість проектів, спрямованих на досягнення поставлених стратегічних цілей. У такій ситуації необхідно використовувати портфельний підхід, тобто свідомо і прозоро формувати портфель проектів, які компанія спроможна виконати з огляду на наявні ресурси. Визначальним фактором, який суттєво впливає на склад портфеля, є фінансовий, який обумовлений як фінансовими характеристиками проектів-кандидатів на

включення в портфель, так і можливостями кредитування банками. Таким чином, в умовах розвитку сучасного бізнесу і переходу до більш ефективних методів управління завдання формування оптимального портфеля проектів розвитку підприємства з урахуванням обмежених ресурсів є актуальним.

Статистика показує, що дуже малий відсоток вітчизняних підприємств обізнані щодо існування такого підходу, тому важливим є вивчення та розробка підходів до формування портфеля інвестиційних проектів в умовах сьогодення. Мета - дослідити сутність основних етапів формування портфеля проектів.

Портфель проектів - це набір проектів, реалізація яких забезпечує досягнення стратегічних цілей підприємства. Очевидно, що відбір проектів в портфель повинен здійснюватися відповідно до одного або кількох критеріїв, методів послідовних наближень, що використовують перебір варіантів портфеля проектів. Розробка моделі складається з наступних етапів:

На першому етапі проводиться формування інвестиційного портфеля. Портфель інвестиційних проектів підприємства складається з набору проектів, які нероздільні і є обов'язковими до виконання. Кожен проект в певний період часу залучає кошти (вкладання інвестицій), а в наступні періоди часу кошти повертаються (повернення інвестицій). Методом експертної оцінки визначаються найбільш ймовірні схеми надходження коштів від здійснення інвестицій в кожен проект.

На другому етапі проводиться формування фінансового портфеля. Допускається, що існує можливість взяти кредити в будь-який момент часу, але кожен можна взяти лише один раз. До того ж, відома максимальна величина кредиту і схема обслуговування кредиту. При цьому вводиться досить штучна вимога, що в один період часу може бути використаний тільки один фінансовий кредит.

На третьому етапі здійснюється побудова моделі. Модель базується на ряді припущень:



- інвестиційні проекти та їх фінансування залежать один від одного: грошовий потік одного інвестиційного чи фінансового проекту не змінюється при паралельному здійсненні інших інвестиційних проектів;
- тривалість і час початку реалізації як інвестиційних, так і фінансових проектів можуть бути різними;
- реальні інвестиційні проекти, джерела фінансування можуть бути використані не в повному обсязі;
- в будь-якій точці планового горизонту має виконуватися умова платоспроможності, тобто виплати не повинні перевищувати надходження.

Сформований таким чином портфель складається з певної кількості проектів. Для кожного з них є різні варіанти його реалізації, які не повинні виходити за заданий інтервал часу. Причому, кожен з варіантів проекту обов'язковий до реалізації. Є кілька варіантів кредитування. З них може бути обраний, принаймні, один. При цьому з прийнятого фінансового проекту може бути взята вся сума або її частина.

Ми прийшли до висновків, що портфель проектів є основним інструментом реалізації стратегічних планів підприємства. З цієї причини розробка методів формування портфелів проектів є актуальним завданням. В роботі було розглянуто та проаналізовано три основних етапи розробки моделі формування портфеля проекту за фінансовими критеріями. Так, процес формування включає в себе формування інвестиційного портфеля, формування фінансового портфеля, побудову моделі. Також, у ході роботи було виділено параметри, за якими оцінюється залежність, або навпаки, незалежність проектів один від одного. Проте, ця тема і далі залишається актуальною та потребує додаткових досліджень.

### **Список використаних джерел:**

1. Кендалл Д. И. Современные методы управления портфелями проектов и офисуправления проектами: Максимизация ROI / Джеральд И. Кендалл, Стивен К. Роллинз.— М: ПМСОФТ, 2004. – 576 с

2. Матвеев А.А. Модели и методы управления портфелями проектов / А.А. Матвеев, Д.А. Новиков, А.В. Цветков – М.: ПМСОФТ, 2005. – 206с

3. Robert G. Cooper. Newproblems, newsolutions: making portfolio management more effective/ Robert G. Cooper, Scott J. Edget, Elko J. Kleinschmidt. – Research-TechnologyManagement, v.43, n. 2, March/April 2010. – 29 с.

**УДК: 338.242**

***Мацьовита С. О.,***

*студентка групи ФФ-305 факультету фінансів*

***Нечай К. О.,***

*студентка групи ФФ-305 факультету фінансів*

***Науковий керівник - Мякишевська О. М.,***

*к.е.н., доцент кафедри*

*корпоративних фінансів і контролінгу*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Світовий досвід державного фінансового регулювання інноваційної модернізації економіки**

Використання інновацій для підвищення конкурентоспроможності у боротьбі національних економік на світовому ринку може стати основним чинником для зростання та стабілізації економіки. Але це не може бути реалізовано без науково-технічного та виробничого переозброєння.

Очевидно, що для виходу української економіки з кризового стану необхідно розробити комплекс заходів, які допоможуть перетворити її на інноваційно-інвестиційну. Це обумовлює потребу в поглибленому вивченні світового досвіду впливу фінансових механізмів регулювання інноваційного розвитку. На нашу думку, запровадження досвіду розвинених країн в українське господарство дасть можливість не допустити тих помилок, що мали місце у процесі їхнього розвитку.

До основних суб'єктів фінансування інноваційної діяльності можна віднести державний сектор (державні цільові фонди та інноваційні підприємства державного значення), бізнес-сектор (приватні підприємства, «бізнес-ангели», венчурні фонди тощо), науковий сектор (науково-дослідні центри та товариства, вищі навчальні заклади освіти, академії наук тощо) та некомерційний сектор.

Аналізуючи світовий досвід державної підтримки інноваційного розвитку, усі методи такої підтримки можна умовно поділити на прямі та непрямі або фіскальні, а також – альтернативні, які реалізуються, як правило, через бюджетно-податкову систему.

Прямі методи зазвичай використовують у двох формах – адміністративно-відомчої (пряме дотаційне фінансування) і програмно-цільової (використання цільових програм через контрактні і субпідрядні системи, технопаркові структури, венчурне підприємництво тощо).

А непрямі – спрямовані на створення сприятливого інноваційно-інвестиційного клімату і стимулювання новаторства через податкові та кредитні пільги, страхування інноваційних ризиків. Так, японські промислові підприємства можуть зменшити розмір податку на прибуток на 7% суми інвестицій у передову техніку та технологію, а у Канаді – від 7 до 20%. В Англії підприємствам дозволено використовувати до 10% корпоративного податку для інвестицій, що закріплені в законодавстві. [2].

Крім того, податкові пільги можуть надаватись суб'єктам інноваційного бізнесу у формі податкового списання (зменшення оподаткованого доходу) та податкового кредиту (зменшення суми податкового зобов'язання).[1]

Комплекс податкового стимулювання розвитку інноваційного підприємництва в економічно розвинених країнах включає також амортизаційні пільги, пільги щодо стимулювання науково-дослідницької та дослідно-конструкторської роботи, податкові кредити тощо. Так, у Німеччині для заохочення малого та середнього бізнесу діє амортизаційна ставка в розмірі 20% витрат на придбання рухомого майна. Методи прискореної амортизації також широко використовують у Японії та Швеції[3].

Ще одним методом заохочення інноваційного бізнесу є реалізація державних цільових кредитних програм, гарантування позик, надання бюджетних трансфертів для науково-технічного розвитку тощо. Наприклад, в Англії діє комплекс конкурсної державної допомоги для найважливіших інвестиційних проектів вартістю не менше 0,5 млн. фунтів стерлінгів [4].

Ефективною формою фінансової допомоги інноваційному бізнесу в розвинених країнах є гарантування державою позик. Зокрема, адміністрація малого бізнесу США 90% усієї фінансової допомоги надає у цій формі. Також гарантії позик малим підприємствам передбачені урядами ФРН, Канади та Великобританії.

Ще одним важливим методом виступає пільгове кредитування інноваційного підприємництва. У Франції поширені такі види пільгових позик: позики, які повертають у разі успіху, і позики з пільговими процентами. Подібну підтримку надають уряди Німеччини, Японії, Італії тощо. [5].

Отже, виходячи з вищевказаного, державна фінансова підтримка є надзвичайно важливою складовою інноваційної модернізації економіки. Використання фінансово-кредитних важелів для підтримки державою структурних перетворень в інноваційній сфері, підтримки і сприяння розвитку підприємництва в Україні дасть змогу підвищити конкурентоспроможність національної економіки на світових ринках.

#### **Список використаних джерел:**

1. Решетило В.П., Островський І.А. Глобальні виклики структурної модернізації економіки України. Глобальні та національні проблеми економіки. 2018. Випуск 23. С. 38–43.
2. Lundval B.A. National Systems of Innovations – Towards a Theory of innovation and Interactive Learning. London : Pinter Publishers, 2016. 315 p.
3. Затонацька Т.Г. Фінансування науково-технологічної сфери шляхом державно-приватного партнерства. Наукові праці НДФІ. 2014. № 1(66). С. 3–11.

4. Андрійчук Ю.А. Проблеми державного регулювання інноваційної діяльності в Україні. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». 2013. Випуск 776. С. 340–346.

5. Netson R. National Innovative Systems: Pre-conditions and Mechanisms of Functioning / R. Netson. Lessonform Japan. London : Pinter Publishers, 2016. 355p

**УДК336.77.067**

*Михайлюк М.О., Сіра Т.С.,*

*«Фінанси, банківська справа та страхування», 3 курс*

*Науковий керівник – Мякишевська О.М.,*

*к.е.н., доцент кафедри*

*корпоративних фінансів і контролінгу*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Необхідність банківського інвестиційного кредиту в інноваційному розвитку економіки України**

В умовах сучасності розвиток інновацій є пріоритетним для будь-якої держави, в тому числі і для України. Інноваційна модель розвитку економіки України потребує масштабних інвестиційних вкладень, неможливих без достатнього кредитного забезпечення. Найефективнішим стимулом для активізації інноваційної діяльності є підвищення ролі банківського інвестиційного кредиту.

За даними Всесвітнього економічного форуму («Звіту про глобальну конкурентоспроможність 2017-2018 рр.») Україна посіла 81 місце серед 137 країн по конкурентоспроможності підприємств, а відповідно до індексу інноваційного розвитку, представленого агентством Bloomberg у 2018 році, Україна на 46 місці серед 50 досліджуваних країн [1, с. 2]. Це означає, що для підвищення конкурентоспроможності на світовому та європейському ринках національне виробництво потребує інвестицій.

Враховуючи нестабільність національної економіки, низький інвестиційний потенціал України та обмежені можливості підприємств самостійно фінансувати не тільки інвестиційні проекти, а й забезпечення власної господарської діяльності, впливає необхідність такого інструменту фінансування, як банківський інвестиційний кредит. За своєю сутністю банківський інвестиційний кредит — це економічні відносини між банком як кредитором і позичальником з приводу фінансування інвестиційних проектів. Банківське інвестиційне кредитування стосується середньо- та довгострокового кредитування капіталовкладень[2].

Банківське інвестиційне кредитування виконує такі функції: забезпечувальну, за рахунок якої здійснюється кредитування капітальних витрат позичальника; мобілізаційну – дає можливість залучити кошти на якісні зміни у виробництві; стимулюючу – заохочує підприємства до інвестицій в технології; платіжну, за рахунок якої фінансові ресурси задовольняють потреби підприємства [ 3, с.40].

Наразі більшість українських комерційних банків не займаються активним фінансуванням інвестиційної діяльності. Банківські установи, які мають достатню кількість ресурсів для інвестиційного кредитування, надають перевагу вкладати кошти в короткострокове споживче кредитування, ніж у довгострокові інвестиційні проекти. Зокрема, це пов'язано з такими проблемами: значні кредитні ризики за інвестиційними проектами; низька ліквідність об'єктів, що можуть бути запропоновані як застава; відсутність ефективних правових механізмів роботи з недобропорядними позичальниками тощо.

Для того, щоб досягти успіхів в інноваційному розвитку економіки України, перш за все, необхідно активізувати банківське інвестиційне кредитування шляхом:1) запровадження пільгового оподаткування: звільнення від оподаткування прибутку банків, отриманого від операцій з інноваційного кредитування терміном більш як на 3 роки [ 4, с.35];2) забезпечення стабільності національної валюти, що дасть можливість для розвитку довготривалих вкладень у інноваційні проекти;3) організації державного страхування інноваційних

кредитів, що дасть можливість знизити кредитні ризики за інвестиційними проектами;4) впровадження механізму довгострокового рефінансування НБУ комерційних банків, виходячи з наявності високоефективних інноваційних проектів, які мають важливе значення для покращення рівня української економіки;5) активізування впровадження спеціалізованих банківських послуг, наприклад впровадження пакетів для інноваційного бізнесу, доступу до експертиз у галузі високих технологій.

Отже, на сьогоднішній день пріоритетним завданням для економіки України є розвиток інноваційної діяльності задля покращення рівня економічної конкурентоздатності держави. Враховуючи низьку здатність підприємств до фінансування інноваційної діяльності, впливає необхідність залучення коштів за рахунок інвестиційного кредитування банківськими установами. Нині більшість комерційних банків не зацікавлені у фінансуванні інвестиційних проектів. Це, передусім, пов'язано з відсутністю дієвого механізму державного стимулювання до вкладення ресурсів у пріоритетні напрямки розвитку економіки та низькою кредитоспроможністю позичальників. Можна зробити висновок, що вирішення цих проблем на державному рівні, підвищить рівень банківського інвестиційного кредитування, і за рахунок цього – розвиток інноваційної діяльності.

### **Список використаних джерел:**

1. Стратегія інноваційного розвитку України на період до 2030 року [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.businesslaw.org.ua/wp-content/sir.pdf>.

2. Кафтанова Н. М. Кредитування інвестиційних проектів в Україні [Електронний ресурс] / Н. М. Кафтанова // Ефективна економіка. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4853>.

3. Іванець І. В. Банківське інвестиційне кредитування як ключове джерело фінансування розвитку реального сектору економіки [Електронний ресурс] / І. В. Іванець, Г. Ю. Жолнерчик // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <http://nbuv.gov.ua/UJRN/>.

4. Майорова Т. Підвищення ролі банківського інвестиційного кредиту в інноваційному розвитку економіки України / Т.Майорова, С.Урванцева. // Вісник Національного банку України. – 2014. – № 3. – С.30-42.

**УДК 336.6**

*Михальчук М.В.,*

*2 курс*

*Інститут інформаційних технологій в економіці*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

*Науковий керівник - Шуплат О. М.,*

*к.е.н., доцент кафедри*

*корпоративних фінансів і контролінгу*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Залучення інвестицій в агропромисловий комплекс України**

Інвестиційне забезпечення агропромислового комплексу впливає зокрема, на розвиток промисловості та рівень інноваційного забезпечення, а також стабільного зростання економіки в цілому. Згідно з розпорядженням КМУ від 14.08.2013 №843, з метою активізації інвестиційної діяльності визначено перелік пріоритетних галузей економіки, до яких віднесено і агропромисловий комплекс України.

Даний комплекс є важливою складовою становлення економічної стабільності України, яке виражається у значній частці ВВП(за 2018 р.- близько 10%), створенні великої кількості робочих місць(у 2018 р. - 18% працездатного населення задіяні у комплексі), значній кількості валютних надходжень(за підсумками 2018 р.з України було експортовано агропродовольчої продукції на суму 18,6 млрд.дол. США, що становило близько 40% від усієї експортованої продукції з України) та забезпеченні продовольчої безпеки країни [1]



Інтенсивність інвестиційних потоків є важливою характеристикою, яка впливає на покращення результатів. У період з 2014-2018 рр. відбувалися значні коливання, які були пов'язані як із внутрішньодержавною макроекономічною нестабільністю, так і з рядом зовнішніх факторів.

Аналіз прямих іноземних демонструє відсутність стабільності надходжень. Так, 2014 р. був одним із найбільш невдалих у сфері інвестиційної активності, як в аграрному секторі України, так і в інших видах діяльності зокрема. За даними Держстату обсяг ПІІ в Україну у 2014 р. був від'ємним і склав -15,34 млрд. дол. США, а інвестиції в сільське господарство становили -160 млн. дол. США. Цікавим є те, що ПІІ в сільське господарство склали лише 1% від загального об'єму ПІІ, тобто, фактично, відтік інвестицій спостерігався по ряду інших галузей, а не з аграрної. У 2015 р. ситуація почала поліпшуватися і це виразилося у зменшенні від'ємного значення загального обсягу ПІІ більш ніж удвічі-6,2 млрд. дол. США у 2015 р. ( 15,3 млрд.дол. США у 2014 р.). Починаючи з 2016 р. спостерігається поживлення інвестиційної активності в АПК - ПІІ мали позитивне значення і склали 84 млн. дол. США. У той час, як чітка тенденція до нарощення обсягів загальних ПІІ зберігалася впродовж всього аналізованого періоду (2014 - 2018 рр.). У 2017-2018 рр. спостерігається різке зменшення обсягів показника, а саме 8 млн.дол. США у 2017 р. та 18 млн. дол. США- у 2018 р. Це було пов'язано з недосконалістю інвестиційної інфраструктури, а також підвищеним ризиком внаслідок продовження нестабільної політичної ситуації, яка тепер виразилась у кардинальній зміні політичних настроїв, майбутні кроки політичних еліт були і залишаються непередбачуваними, як для резидентів, так і для нерезидентів.

Щодо капітальних інвестицій у сільське господарство, то ситуація виглядає оптимістичніше. Згідно з методологією Держстату капітальні інвестиції – «інвестиції у придбання або виготовлення власними силами для власного використання матеріальних та нематеріальних активів, термін служби яких перевищує один рік. У період з 2016 по 2018 р. відбувається нарощення обсягів капітальних інвестицій в сільське господарство країни, частка яких в структурі

загальних капітальних інвестицій коливається в межах 11%-14%. При детальному аналізі було визначено, що у 2018 р. обсяг капітальних інвестицій в аграрний сектор економіки порівняно з попереднім роком збільшився на 1%. Слід зазначити, що найнижчий показник темпів приросту капітальних інвестицій був у 2017 р. – 22% (2016 р. - 43%)[5]. Такий характер динаміки капітальних інвестицій обумовлений системою взаємопов'язаних передумов. Насамперед, в умовах війни бюджетні витрати на підтримку агровиробників скорочуються. В умовах нестабільності агрокомпанії надають перевагу інвестиціям у приріст оборотних активів над перспективами стратегічного розвитку. Через підвищений рівень ризиків великі агрокомпанії виводять інвестиційні ресурси у більш безпечні для їх капіталу зони.

Проте, щодо перспектив, то варто зазначити, що з огляду на ситуація, котра складається у 2019 р. можна очікувати покращення інвестиційного клімату в Україні, зокрема збільшення обсягів як капітальних інвестицій, так і ПІІ у сільське господарство. Адже прогнозується покращення макроекономічних показників - рівень облікової ставки НБУ знизився у порівнянні з аналогічним періодом 2018 р. на 1% і наразі становить 17% річних. Це в свою чергу свідчить про стабільність економічної ситуації в країні, зменшення рівня ризикованості ведення бізнесу та впливає на відсотки за кредитами, які стимулювали, перш за все, малий та середній бізнес від взяття кредитів задля вкладення в довготривалі інвестиційні проекти у сільському господарстві (капітальні інвестиції) і не тільки.

Вагомий вплив матиме прогнозоване відкриття ринку землі в Україні з 2020 р. Земля є одним із найважливіших ресурсів (капіталів) у агропромисловому комплексі. Можливість реалізації довготривалих проектів (багаторічних садів, систем зрошення тощо), пов'язаних із сільським господарством у створених для цього умовах, спонукатиме інвесторів до вкладання коштів у сільське господарство України та

реалізації своїх підприємницьких можливостей та амбіцій в обмежених для цього Законом умовах.

Отже, аналіз останніх 3 років продемонстрував абсолютну відсутність стабільності показників інвестиційної діяльності. Однозначно можна стверджувати, що анексія Криму та окупація частини територій східної України було деструктивним елементом у забезпеченні позитивного інвестиційного клімату в державі. З метою активізації та покращення інвестиційної привабливості агропромислового комплексу необхідно в першу чергу, залучати до співпраці представників бізнесу та чиновників, що в свою чергу позитивно вплине не лише на стан сільського господарства, а й на макроекономічні показники України в цілому.

### **Список використаних джерел:**

1. Офіційний сайт Державна служба статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Кабмін затвердив законопроект про ринокземлі // Економічна правда/ [Електронний ресурс]– Режим доступу до ресурсу: <https://www.epravda.com.ua/news/2019/09/25/651973/>.
3. Закон України «Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць» (Відомості Верховної Ради (ВВР), 2013, № 32, ст.410) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5205-17>
4. Методика розрахунку індексу капітальних інвестицій [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: [http://www.ukrstat.gov.ua/metod\\_polog/metod\\_doc/2009/494/metod.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/metod_polog/metod_doc/2009/494/metod.htm).
5. Аграрні підприємства з іноземним капіталом [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://ucab.ua/ua>.

УДК 336.531

*Мініна А. О., Котишевська Т. М.,  
«Фінанси, банківська справа та страхування», 3 курс  
Науковий керівник – Мякишевська О.М.,  
к.е.н., доцент кафедри  
корпоративних фінансів і контролінгу  
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Сучасний стан державного регулювання інвестиційної діяльності в Україні**

Інвестиції виступають важливим фактором економічного розвитку. Одночасно вони слугують індикатором, що допомагає оцінити рівень успішності економіки та визначити ефективність як саморегульованого, так і сформованого державою механізму регулювання залучення інвестицій. Сучасний стан інвестиційного ринку визначається розвитком приватних інвесторів та мінімізацією впливу та державної участі в інвестиційному процесі.

Держава може виступати безпосереднім учасником інвестиційного процесу, займаючись розвитком підприємств державного сектора економіки та витрачаючи власні бюджетні кошти. Також держава може брати опосередковану участь у зазначеному процесі за допомогою таких основних напрямів діяльності:

– здійснення впливу на інвестиційне середовище шляхом стимулювання бюджетними витратами сукупного попиту, формування макроекономічного інвестиційного клімату, розвитку та регулювання банківської діяльності, розвитку грошово-кредитної сфери, стимулювання та фінансування діяльності дослідних науково-технічних і проектних організацій;

– здійснення регламентації умов господарської та фінансової діяльності підприємств.

Сьогодні проведення структурних реформ в Україні та потреба у збереженні вже організованої та сталої динаміки економічного зростання обґрунтовують доцільність пошуку потенційних позитивних джерел формування та залучення інвестиційних ресурсів. З огляду на низькі гарантії безпеки для

іноземних інвесторів та, відповідно, високий рівень ризику світова тенденція зменшення банківського кредитування виступає у вигляді додаткового фактору гальмування економічного розвитку України.

На інвестиційний клімат на сучасному етапі впливає девальвація, яка була причиною значного зростання державних боргів та витрат на їх обслуговування. Збільшення реальної відсоткової ставки викликало зростання рівня видатків на обслуговування непогашеної частини боргу та збільшення вартості капіталу, що призвело до падіння ВВП [1].

За таких умов, доцільно буде визначити місце нашої держави в глобальному інвестиційному середовищі, і для цього важливим є проведення аналізу Індексу економічної свободи (Index of Economic Freedom).

Станом на 2018 р. показник економічної свободи нашої держави становить 51,9 бала, і за цим показником Україна посіла 150-те місце. Загальний бал показника порівняно з попереднім роком збільшився на 3,8 пункта, що демонструє поліпшення свободи інвестицій та грошової свободи. Незважаючи на незначне зростання, Україна сьогодні посідає останнє місце серед 44 держав у регіоні Європи, а її загальний бал нижчий за регіональні та світові середні [2].

Це може пояснюватися тим, що важливу проблему для України становлять не лише незначні обсяги іноземних інвестицій, а ще й галузева структура інвестицій. Зокрема, сьогодні існують значні диспропорції в розподілі інвестицій за галузями. Наприклад, у промисловій галузі зосереджено 32,3 % інвестицій. Це становить 14 818,9 млн дол. прямих інвестицій, зокрема в переробній галузі – 12 568,9 млн дол., галузі добувної і з розроблення кар'єрів – 1460,9 млн дол., у постачанні газу, пари та електроенергії – 716,8 млн дол. У галузі фінансової та страхової діяльності зосереджено 11 536,9 млн дол. (що, відповідно, становить 25,1 % загального обсягу прямих інвестицій). У галузі оптової та роздрібною торгівлі, ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів – 6 018,9 млн дол. (13,1 %), в організаціях, що здійснюють операції з нерухомим майном, – 3 803,9 млн дол. (8,3 %), що здійснюють професійну, наукову та технічну діяльність, – 2 837,0 млн дол. (6,2 %). [3].

Хоча ми можемо спостерігати зростання темпів надходження іноземних інвестицій до нашої держави, проте ці інвестиційні капітали не відповідають економічному потенціалу української економіки і тим завданням, які спрямовано на модернізацію виробничої бази.

В результаті аналізу доцільно запропонувати заходи, що спрямовані на підвищення рівня інвестиційної безпеки, які мають забезпечувати можливість здійснення виробничих нагромаджень та капіталовкладень. До таких заходів можна віднести: підтримка національних інноваційних проектів, зокрема надання їм кредитів на спрощених умовах та під менші відсотки; надання державних гарантій провідним компаніям, які зможуть за рахунок запозичень стати більш привабливими для іноземних інвесторів; створення нових робочих місць на підприємствах, у які здійснюються інвестиції.

Тому сьогодні стає актуальним питання, в розрізі державного регулювання, реалізації комплексу практичних заходів, які були вище наведені, спрямованих на досягнення якісних змін у питаннях залучення іноземних інвестицій, зменшення інвестиційних ризиків та посилення контролю рівня якості інвестицій в економіку України. В результаті, це призведе до збільшення потоку іноземних інвестицій в основні галузі країни.

### **Список використаних джерел:**

1. Абрамович І. В. Напрями активізації державної політики щодо залучення іноземних інвестицій в економіку України. Економіка та держава. 2006. С. 25–27.
2. Показник економічної свободи України: офіційні дані. URL : <https://www.heritage.org/index/country/ukraine>
3. Державна служба статистики України. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua>

УДК 300

*Подольн Т.В.,*

*студентка,*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Інвестиційна діяльність підприємства як інструмент розвитку підприємства**

Необхідною передумовою розвитку економіки є підвищення інвестиційної активності інвесторів у країні, збільшення інвестиційних ресурсів та ефективне їх використання. Саме інвестиції формують виробничий потенціал на новій науково-технічній базі й визначають конкурентні позиції країн на світових ринках. Інвестиційна діяльність, а також сукупність практичних дій з реалізації інвестицій є одним з основних засобів зростання національного доходу.

Інвестиційна діяльність підприємства взаємозв'язана з його фінансово-господарською діяльністю і справляє безпосередній вплив на формування структури його активів і капіталу, структури грошових потоків в коротко- і довгостроковому періодах, структури прибутку підприємства і, відповідно, його фінансового і інвестиційного стану.

Теоретичним аспектам визначення та підвищення ефективності інвестиційної діяльності в ринкових умовах присвячено роботи таких відомих зарубіжних та вітчизняних учених, як: М.Мілер, П.Массе, Дж.Кейнс, Д.Хайман, П.Самюелсон, Г.Бірман, Ю.Брігхем, В.Ковальов, Д.Норткотт, І.Бланк, В.Гриньова, Л.Петренко, А.Яковлев ітн.

Сутність інвестиційної діяльності розглядається як на мікрорівні, так і на макрорівні, та визначається ефективністю використання інвестиційних ресурсів. Вирішальними характеристиками виступають результати господарської діяльності інвестиційних галузей. Їх технічний рівень, організація виробництва, здатність до засвоєння інновацій здійснюють основний вплив на інвестиційний цикл, окупність і віддачу інвестиційних ресурсів.

М.Чорна зазначає, що інвестиційна діяльність підприємства є об'єктивним процесом, що має певну логіку розвитку відповідно до властивих йому

закономірностей, та відіграє важливу роль у розвитку підприємства, починаючи з визначення інвестиційної політики та інвестиційної стратегії, які підприємство формує самостійно, виходячи з цілей свого стратегічного розвитку[3].

Інвестиційна діяльність включає в себе такі складові елементи формування та використання капіталу: накопичення, внутрішній та зовнішній рух капіталу, власне інвестування. Але при цьому слід наголосити, що інвестиційна діяльність має значно більше економічне й соціальне навантаження, ніж отримання прибутку, оскільки є фактором розширеного відтворення та ліквідації диспропорцій у розвитку економіки.

Перебіг, характер, інтенсивність та ефективність управління інвестиційними процесами багато в чому залежать від інвестиційного клімату країни. Україна залишається інвестиційно привабливою для іноземних інвесторів, проте з потенційною можливістю невиконання боргових зобов'язань [1]. На жаль, інвестиційний клімат в Україні не може бути охарактеризований як сприятливий через низку проблем, які заважають його розвитку, зокрема нестабільність нормативно-правової бази, коливання курсу національної грошової одиниці, політична нестабільність, недостатній рівень розвитку валютного регулювання, низький рівень забезпечення привабливості об'єктів інвестування, інвестиційної діяльності банків, розвитку та функціонування банківської системи та недостатня кількість вільних економічних зон.

Основним фактором створення сприятливого інвестиційного клімату в Україні є забезпечення належних умов функціонування бізнесу та формування нового високоефективного механізму правового регулювання інвестиційної діяльності задля забезпечення системи пільг та гарантій іноземним вкладникам капіталу. Також необхідно покращити стан наукової та освітньої сфери, забезпечити підтримку науково-дослідницьких розробок, реформувати вітчизняне інвестиційне законодавство для створення системи взаємоузгоджених правових норм, що стимулюють інвестиційну активність вітчизняних підприємств, розширити базу інвестиційних ресурсів за допомогою регуляторної політики, спрямовувати залученні інвестицій у пріоритетні галузі



економіки, а також надавати державні гарантії інвесторам щодо захисту їх прав [2].

Отже, інвестиційні процеси в Україні мають суттєвий вплив на розвиток підприємств. Визначення сутності інвестицій та інвестиційної діяльності є важливим критерієм ефективності державного управління інвестиційним процесом в країні. Однак, на сьогоднішній день в Україні інвестиційна активність внутрішніх та зарубіжних інвесторів значною мірою стримується за рахунок несприятливого інвестиційного клімату, який є наслідком цілого ряду зовнішніх та внутрішніх факторів.

Послаблення фінансового сектора економіки світовою економічною кризою, також сприяло зниженню темпів приросту обсягу іноземних інвестицій в Україну.

Реалізація довгострокової стратегії соціально-економічного розвитку України вимагає нарощування інвестиційних ресурсів, поліпшення структури інвестиційних джерел і оптимізації напрямів їх використання відповідно до пріоритетів економічного зростання.

На активізацію інвестиційної діяльності в нашій державі позитивно вплинули такі важливі заходи політики реформ, як перехід до грошової приватизації та запровадження системи стимулів до розвитку малого підприємництва; зниження податкового навантаження на товаровиробника; скасування внесків до Чорнобильського фонду; запровадження фіксованого сільськогосподарського податку; утворення мережі спеціальних економічних зон і територій з спеціальним режимом інвестиційної діяльності; здійснення заходів щодо скорочення немонетарних розрахунків і платежів.

#### **Список використаних джерел:**

1. Бандура М.В. Проблеми та перспективи інвестиційного зростання економіки України / М.В.Бандура // БІЗНЕСІН-ФОРМ – 2013. – № 10. – С. 50-54
2. Ткаченко Т.П., Шевчук Н.А., Гончарук І.В. Напрями оптимізації інвестиційної діяльності підприємств / Т.П. Ткаченко, Н.А. Шевчук, І.В. Гончарук // Агросвіт. — 2018. — №7. — С. 45—48.

3. Чорна М. В. Формування ефективної інвестиційної політики підприємства: монографія/М. В. Чорна, С. В. Глухова. – Х.: ФО-П Шейніна О.В., 2010. – 210 с.

УДК 336.64

*Рóдевич О. Ф.*

*магистр экономики,*

*Институт экономики НАН Беларуси, г. Минск*

**Финансовые инструменты реализации  
промышленной политики Республики Беларусь**

Промышленная политика является обязательным атрибутом государственного участия в экономическом развитии страны. Успешность проведения во многом определяется продуманным механизмом реализации. Реализация предполагает использование множества инструментов. Меняющиеся условия и новые требования к современной промышленной политике предопределяют необходимость совершенствования и разработки новых подходов к её реализации.

В структуре экономик многих государств успешно применяются различные финансовые институты развития, являющиеся мощным инструментом промышленного развития в разных экономических условиях. Так, в Республике Беларусь созданы Особые экономические зоны, Белорусский инновационный фонд, Российско-Белорусский фонд венчурных инвестиций, Банк развития Республики Беларусь, др.

Самый масштабный и стратегический проект двустороннего сотрудничества *Китайско-Белорусский индустриальный парк «Великий камень»* представляет собой международную площадку для создания высокотехнологичных производств в передовых сферах деятельности, призванных создать высокопроизводительные рабочие места, привлечь инновационные технологии. В качестве его резидентов зарегистрировано 55 резидентов с объёмом заявленных инвестиций более 1 млрд долларов США и

с разнообразным географическим диапазоном (присутствует китайский, белорусский, российский, европейский, американский капитал). Проекты реализуются в сферах электроники и телекоммуникаций, фармацевтики и биотехнологий, машиностроения, новых материалов, производства лазерного оборудования, беспилотных комплексов [2].

С июня 2019 года начала функционировать *Особая экономическая зона «Брежино-Орша»*. Резиденты должны осуществлять технико-внедренческую деятельность, под которой подразумевается инновационная деятельность, создание, производство и реализация научно-технической продукции [2].

Основными видами деятельности *Парка высоких технологий* являются: разработка и внедрение информационно-коммуникационных технологий и программного обеспечения для внутреннего пользования и на экспорт; работы по высокотехнологичным направлениям – от создания материалов для микро- и наноэлектроники до авиационной и ракетно-космической техники. Резидент Парка ООО «Октонионтехнолоджи» совместно с поставщиком электронного оборудования Avnet и облачным сервисом Microsoft Azure создал онлайн-портал, который позволяет инженерам разработать свои IT-решения для последующего внедрения на производствах. С помощью программы и специальных датчиков можно получать данные о состоянии оборудования. Система Brainium позволяет создать пилотную версию для обслуживания умного производства [3].

Основной задачей деятельности *Белорусского инновационного фонда* является обеспечение благоприятных условий для развития инновационного предпринимательства и эффективного функционирования предприятий различных форм собственности, разрабатывающих и производящих наукоемкую инновационную продукцию. Фонд является инициатором и одним из основателей *Российско-Белорусского фонда венчурных инвестиций RBF Ventures*, который поддерживает разработанные в стране инновационные проекты для их дальнейшего встраивания в производственно-коммерческие цепочки в масштабах всего Евразийского экономического союза, а также

российские проекты, направленные на ускорение инновационного развития экономики Беларуси. Первой инвестицией Российско-Белорусского фонда стала сделка с ООО «Агродронгрупп» (компания специализируется на разработке беспилотных комплексов, научных методик и программного обеспечения для отраслей промышленности и сельского хозяйства). Отраслевой фокус фонда – ИТ-сфера в сегментах Adtech, AgTech, EdTech, MedTech[4].

Одним из наиболее эффективных финансовых инструментов реализации государственной промышленной политики является *Банк развития Республики Беларусь*. Основные направления финансирования реального сектора экономики включают:

- ✓ финансирование инвестиционных и инфраструктурных проектов в рамках государственных программ и мероприятий, самостоятельно отбираемых проектов за счёт кредитной линии Государственного банка развития Китая и средств семейного капитала;

- ✓ экспортное финансирование субъектов хозяйствования-нерезидентов и банков-нерезидентов Республики Беларусь на покупку белорусских товаров, работ и услуг;

- ✓ размещение целевых депозитов в коммерческих банках, а также приобретение целевых облигаций лизинговых организаций для финансирования субъектов МСП.

Активы Банка развития на 01.01.2019 года составили 8,2 млрд руб. (6,7% годового объёма ВВП или 11,1% к активам коммерческих банков). Общий объём финансирования экономики за 2018 год (включая кредиты клиентам, размещение целевых депозитов и облигаций, экспортные кредиты) составил 2,5 млрд руб. или 2,1% к ВВП. Кредитование инвестиционных проектов – 1,5 млрд руб., экспортное кредитование – 0,7 млрд руб., кредитование сектора малого и среднего предпринимательства – 0,2 млрд руб. (в доле выданных кредитов 63,3%, 28% и 8,7% соответственно). В рамках программы поддержки торгового финансирования Международный инвестиционный банк выдал Банку развития кредит в размере 30 млн евро на поддержку поставки лифтового

оборудования и автокомпонентов из Беларуси в Россию. Поставщики продукции – ОАО «Могилевский завод лифтового оборудования» и ОАО «Борисовский завод автотракторного оборудования» [5,6].

Для реализации государственной промышленной политики используется широкий комплекс инструментов. Особое место занимают финансовые институты развития, призванные решать задачи долгосрочного финансирования стратегически значимых проектов, стимулирующих промышленный рост, модернизацию экономики и наращивание производственного потенциала.

#### **Список использованных источников:**

1. Матюшин, А. В., Аборчи, А. В. Совершенствование инструментов реализации государственной промышленной политики в условиях экономических трансформаций / А. В. Матюшин, А. В. Аборчи // Стратегія і механізми регулювання промислового розвитку: зб. наук. праць / НАН України, Ін-т економіки пром-сті; редкол.: О.І. Амоша (голов. ред.), І.П. Булеєв (відп. ред.) та ін. – Київ, 2016. – С. 85–97.

2. Министерство экономики Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.economy.gov.by/ru/investicii-ru/>. – Дата доступа: 27.11.2019.

3. Белорусский парк высоких технологий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.park.by>. – Дата доступа: 27.11.2019.

4. Российско-Белорусский фонд венчурных инвестиций RBF Ventures [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rbf.vc>. – Дата доступа: 27.11.2019.

5. ОАО «Банк развития Республики Беларусь» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://brrb.by/about/analitik/>. – Дата доступа: 01.09.2019.

6. Обзоры инвестиционной деятельности международных банков развития в странах СНГ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://eabr.org/cooperation/reviews-idb-investment/>. – Дата доступа: 01.09.2019.

УДК 330.322

*Сабадіна Ж. М.,**2 курс**Інститут інформаційних технологій в економіці**ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»**Науковий керівник - Шуплат О.М.,**к.е.н., доцент кафедри**корпоративних фінансів і контролінгу**ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Особливості інвестування в космічну галузь**

В наш час спостерігається стійке зростання інвестицій в космічну галузь. Звіт Morgan Stanley за 2017 рік "Investment Implications of the Final Frontier" став вагомим аргументом для інвестицій у космічні компанії вже сьогодні - адже до 2040 року це може стати однією з найважливіших галузей промисловості на Землі[1]. За їхніми підрахунками цей сектор зросте з приблизно 350 млрд. дол. США до понад 1,1 трлн. дол. США у 2040 році[2].

Якщо брати до уваги інвестиції, слід відзначити, що більш ніж 2/3 усіх інвестицій у космічні стартапи (що отримано з 2000 року), без урахування боргового фінансування, надійшли за останні чотири роки[3]. За даними дослідницької компанії Space Angels, приватні інвестори вклали близько 1,7 млрд. дол. США у космічні стартапи тільки в 1 кварталі 2019 року, що вдвічі більше, ніж було вкладено за попередній квартал[1]. Крім того, кількість приватних космічних компаній зросла до 435 - і це лише ті, хто отримує приватні інвестиції від 587 різних венчурних фондів. У світі існує близько 1500 програм для стартапів, одні тільки залучають венчурні інвестиції, інші купуються повністю[3].

На даний час приватні інвестиції зосереджені на супутникових технологіях та компаніях, що займаються їх запуском, які за 1 квартал 2019

року залучили 1,5 млрд. дол. США ( 93% ) усіх приватних інвестицій, більше, ніж було вкладено в супутникові технології за весь 2018 рік[1].

Роздрібні інвестори можуть впливати на космічний сектор, купуючи акції у виробників аерокосмічної, оборонної та супутникової торгівлі. Також існує варіант інвестувати в технологічні фонди, які можуть бути націлені на ці сфери, або інвестиційний трест з приватними космічними компаніями в межах свого портфеля. Наприклад, шотландський інвестиційний трест до іпотечного кредиту має пакет акцій Space X трохи більше ніж 56 млн. фунтів[2].

Трапляється так, що широка громадськість не розуміє, що проекти, пов'язані з космічним середовищем, є вигідним не лише для наукових колективів. Не всі знають, що значна частина результатів космічних досліджень була адаптована для використання у нашому повсякденному житті. Наприклад завдяки дослідженням NASA було створено чи удосконалено такі речі: міцні шини; протези кінцівок; піна, що запам'ятовує форму; дитяче харчування, тощо[4].

Говорячи про Україну, її космічна галузь є однією з провідних та найбільш конкурентоспроможних у вітчизняній економіці. Не дивлячись на це, протягом останніх п'яти років вона фінансувалася на 30% менше від запланованого[5].

Проте, у вересні 2018 року уряд ухвалив концепцію загальнодержавної цільової науково-технічної космічної програми України на 2018 - 2022 роки. Програмою заплановано залучити 25 млрд. грн., або більш ніж 877 млн. дол. США. При цьому бюджет Державного космічного агентства на 2018 рік складав 248 млн. грн. ( 8,7 млн. дол. США). Тобто фінансування має зрости у десять разів в порівнянні з програмою на 2013-2017 роки. Акцент зроблять на фінансування програми спостереження за Землею та телекомунікацій[6].

Крім того, сьогодні Україна одна з країн світу, яка має замкнутий технологічний цикл ракетобудування. Найбільша частка виробництва космічного устаткування припадає на державні підприємства. Підприємства

космічної галузі України щороку виконують численні міжнародні контракти на загальну суму 250 - 400 млн. дол.[5].

В Україні фінансування космічних програм відбувається за державні кошти. Але спостерігається тенденція недофінансування та припинення наукових досліджень у космічній галузі, оскільки через високу капіталоємність й великі строки окупності космічної галузі космічні проекти розглядаються як малоприбуткові та неефективні. З іншого боку, у сфері космічної галузі все більшу частку участі в проектах і програмах беруть недержавні інвестори.

На реалізацію космічних програм до 2032 року Кабінетом міністрів України передбачено 38,5 млрд. грн. (4,8125 млрд. дол. США). Це приблизно 2 млрд. грн. (250 млн. дол.) на рік. Для порівняння, НАСА витрачає 18,72 млрд. дол. США на рік. Дивлячись на всі дані, можна зробити висновок, що у час, коли космічна галузь стрімко розвивається і залучає раніше небачені інвестиції, в Україні ця галузь недофінансовується і отримує незначні інвестиції.

Виходячи із вищевикладеного, задля подальшого розвитку космічної діяльності України можна виділити такі шляхи забезпечення ефективного фінансування підприємств космічної галузі:

1. Збільшення фінансування космічної сфери з бюджету країни та активізація фінансування іноземними компаніями, збільшення кількості комерційних замовлень космічної діяльності.

2. Створення пільгового оподаткування для підприємств космічної галузі і тих, хто інвестує кошти у розвиток науки.

3. Зменшення строків окупності інвестиційних проектів космічної галузі шляхом введення проектного фінансування.

4. Підвищення ефективності використання космічного потенціалу України для вирішення актуальних завдань соціально-економічного, екологічного, культурного, інформаційного і науково-освітнього розвитку суспільства



5. Введення систем інформаційної відкритості космічної діяльності, контролю за розподілом коштів, інформування інвесторів про перспективи та очікувані результати діяльності, публічно виставляти фінансові показники діяльності наукоємних підприємств. Це необхідно для контролю раціонального використання ресурсів та залучення інвестицій[5].

### **Список використаних джерел:**

1. Smith R. 5 Things You Need to Know About Space Investing [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.fool.com/investing/2019/05/26/5-things-you-need-to-know-about-space-investing.aspx>.

2. Chris M. How to invest in space [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.morningstar.co.uk/uk/news/196066/how-to-invest-in-space.aspx>.

3. Update on Investment in Commercial Space Ventures 2019 [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: [http://brycetech.com/downloads/Bryce\\_Start\\_Up\\_Space\\_2019.pdf](http://brycetech.com/downloads/Bryce_Start_Up_Space_2019.pdf).

4. Yenbamroong J. SpaceWatchGL Op'Ed: Why We Should Continue To Invest In Space Exploration [Електронний ресурс]– Режим доступу до ресурсу: <https://spacewatch.global/2018/12/spacewatchgl-oped-why-we-should-continue-to-invest-in-space-exploration/>.

5. Анисенко О. Розвиток космічної галузі в Україні [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: [http://www.agrosvit.info/pdf/11\\_2018/12.pdf](http://www.agrosvit.info/pdf/11_2018/12.pdf).

6. Мільярди на космос: скільки витрачає Україна і світ [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.bbc.com/ukrainian/features-45422875>.

УДК 338.2

*Сисак М.Р.,*

*студентка 4 курсу, спеціальність «Міжнародна економіка»,  
Київський національний університет імені Тараса Шевченка*

*Науковий керівник: д.е.н., проф. Науменкова С.В.*

**Активізація інвестиційної діяльності вітчизняних підприємств через  
механізм проектного фінансування**

Надзвичайно актуальним для стимулювання інвестиційного розвитку України є проектне фінансування з огляду на широкі можливості його застосування для реалізації проектів соціальної та виробничої інфраструктури, що характеризуються значною капіталомісткістю, низькою комерційною ефективністю та мають стратегічне значення для економіки країни. Вдалиий зарубіжний досвід проектного фінансування природньо викликав зацікавленість вітчизняного корпоративного та банківського секторів, що призвело до активного розвитку проектного фінансування в Україні, вдосконалення кредитних стандартів та оцінювання кредитних ризиків [1, С.51-52]. Серед найбільш масштабних проектів, що були реалізовані в Україні на засадах проектного фінансування: автомагістраль Київ — Одеса (Deutsch Bank AG), злітно-посадкова смуга в аеропорті “Бориспіль” (Японський банк реконструкції й міжнародного співробітництва, уряд Японії), залізничний міст через Дніпро; будівництво акумуляторного заводу «Веста», сміттесортувальної станції у Києві (Укрексімбанку спільно з АКБ «Надра»), будівництво житлових комплексів «Чайка», «Космополітен», «Коцюбинський», «Паркове місто» (Надра Банк), проекти створення житлових комплексів (АБ "Укргазбанк").

Наразі проектне фінансування у „чистій”, класичній формі (без регресу або з обмеженим регресом) в українській практиці практично не використовується, а той продукт, що банки пропонують підприємствам під назвою „проектне фінансування”, найчастіше за своїм змістом не є проектним фінансуванням,

оскільки не відповідає його базовим ознакам та передбачає першокласного забезпечення, що не відповідає економічній природі проектного фінансування. Так, розрізняють три види проектного фінансування: проектне фінансування без права регресу на спонсорів проекту, проектне фінансування з обмеженим регресом; проектне фінансування з повним регресом [2]. Крім того, вважаємо, що проектне фінансування, яке побудоване на принципах повного регресу на спонсорів проекту, лише умовно можна відносити до проектного фінансування, адже такий механізм фінансування являє собою традиційну схему фінансування діяльності підприємства.

За умов кризи вітчизняні банки практично припинили проектне фінансування інвестиційних проектів вітчизняних підприємств, проте, незважаючи на обмежену доступність проектного фінансування за нинішніх умов, все ж відзначимо його перспективність та актуальність для українських підприємств. По-перше, принципи проектного фінансування, його механізми управління ризиками можуть з успіхом бути використані при реалізації будь-якого великого інвестиційного проекту підприємства. По-друге, нині проектне фінансування може бути використане для реалізації великомасштабних інвестиційних проектів національного та регіонального значення за підтримки держави, причому підтримка держави, насамперед, має втілюватися у мінімізації впливу політичних ризиків на результати впровадження того чи іншого проекту [3, С.13]. Здійснений аналіз підходів українських банків до розуміння сутності проектного фінансування засвідчив, що у більшості випадків має місце невідповідність вітчизняного проектного фінансування його „класичній” формі, що набула поширення у зарубіжній практиці [4, С.260, 262]. Нині якісне застосування цієї технології фінансування вимагає стабілізації у фінансовому секторі в цілому [5], зниження ризиків ведення бізнесу у країні, запровадження нових технологій та інструментів довгострокового фінансування.

#### **Список використаних джерел:**

1. Науменкова С. Обстеження збалансованості попиту та пропозиції на кредитному ринку: досвід центральних банків / С. Науменкова //Вісник

Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2014. – №10(163). – С.51-57.

2. Науменкова С.В. Особливості та інструменти проектного фінансування в Україні / С.В. Науменкова, Гавриш Л. Ю. // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2013. - Випуск1(14). - С.214 – 222. – URL: <http://fkd.org.ua/article/view/25098>

3. Науменкова С. Фінансові інструменти убезпечення від політичних ризиків у проектному фінансуванні / С. Науменкова, С. Міщенко, Є. Тіщенко // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2016. - №10 (187). – С. 6 – 17.

4. [Mishchenko](#) V. Special aspects of using hybrid financial tools for project risk management in Ukraine / V. [Mishchenko](#), S. Naumenkova, V. Ivanov, I. Tishchenko // [Investment Management and Financial Innovations. 2018, Volume 15, Issue #2, pp. 257-266. DOI: 10.21511/imfi.15\(2\).2018.23](#)

5. Фінансова інфраструктура України: стан, проблеми та перспективи розвитку: монографія; за заг. ред. В. Опаріна, В. Федосова – К.:КНЕУ, 2016. – 695 с.

**УДК336.774:336.648**

**Ступак О. С.,**

*«Банківська справа», 4 курс*

**Науковий керівник - Урванцева С. В.,**

*к.е.н., доцент кафедри*

*корпоративних фінансів і контролінгу*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

**Розширення можливостей використання лізингу задля фінансування потреб українського бізнесу**

Як фінансова послуга лізинг є одним із факторів зростання ефективності виробництва та конкурентоспроможності підприємств, покращення якості

послуг і, як наслідок, зміцнення позицій на вітчизняному та світовому ринках. Основними перевагами лізингу є те, що він дає можливість використання нових технологій без значних додаткових капіталовкладень; лізингові платежі відносяться на собівартість продукції в повному обсязі; він посилює конкуренцію між банками та лізинговими компаніями, знижуючи ставку позикового відсотку, що стимулює приплив капіталів у виробничу сферу.

Зростання інтересу до лізингу в Україні обумовлено підвищенням обізнаності потенційних клієнтів щодо можливостей та переваг фінансового лізингу, чому сприяє розпочата в 2017 р. активна довгострокова співпраця Асоціації «Українське об'єднання лізингодавців» з проектом USAID «Трансформація фінансового сектору» в частині розвитку умов доступності малого та середнього бізнесу до фінансування, в тому числі за рахунок фінансового лізингу [1].

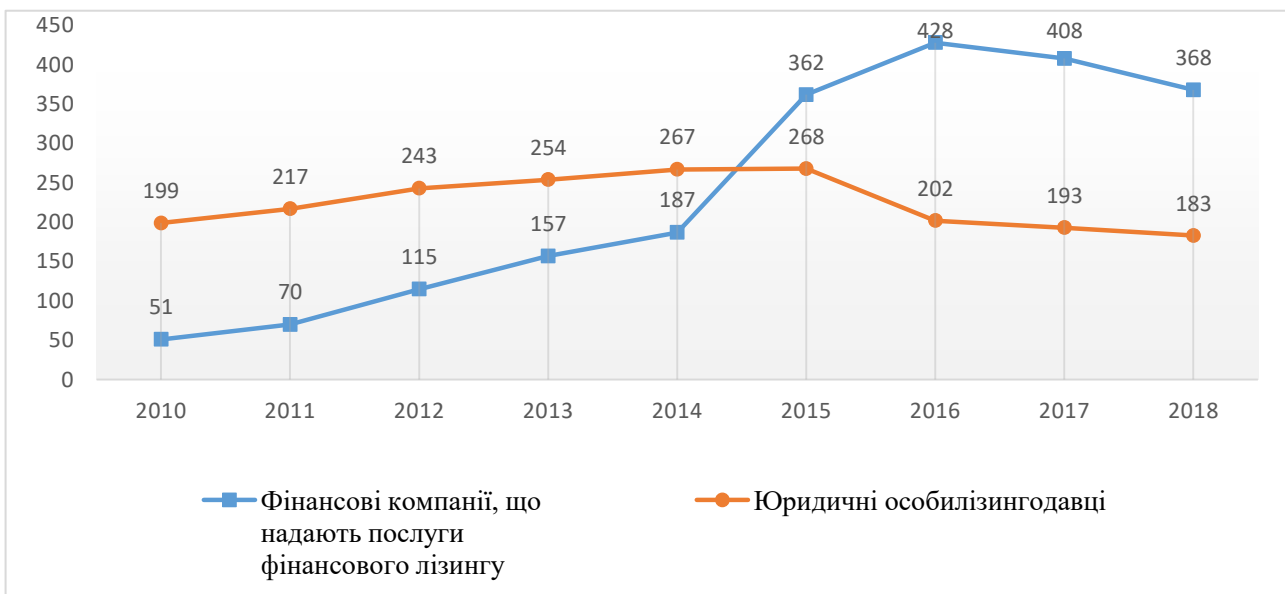


Рис. 1 Кількість юридичних осіб – лізингодавців та фінансових компаній, що надають послуги фінансового лізингу в Україні в 2010-2018 рр.

На українському ринку переважно надаються послуги фінансового лізингу, що пояснюється низьким рівнем матеріально-технічної бази українських виробників, саме тому вони зацікавлені отримати майно у власність для

подальшого використання. Станом на початок 2018 р. зареєстровано 551 установу, що мають дозвіл на здійснення фінансового лізингу (280 фінансових компаній, 88 банків та 183 юридичні особи, що не є фінансовими установами), проте, більшість з цих компаній лізингову діяльність не проводять взагалі (рис.1). З 2016 р. лізингова діяльність банків здійснюється на підставі ліцензії НБУ, оперативний лізинг поки що не ліцензується.

Фінансовий лізинг – це доступне джерело фінансування потреб українського бізнесу. Основними користувачами лізингових послуг в Україні є юридичні особи – 90%, і лише 10% – це фізичні особи. Біля 70% активних клієнтів лізингу – це малий та середній бізнес. Станом на кінець 2017 р. найбільшими клієнтами лізингу були представники транспортної галузі та сільського господарства. Обсяг діючих договорів в цих галузях склав 7,22 млрд.грн. та 5,50 млрд.грн. відповідно. У сільському господарстві договори уклалися на трактори (50%), комбайни (25%) та обладнання для культивування (25%) за даними українського клубу аграрного бізнесу; а лідером у цій сфері є компанія «ОТП Лізинг». Також на суму біля 10 млрд.грн. отримали лізингових послуг галузі будівництва та промислового обладнання. Найбільш розвинутою частиною українського ринку лізингу є лізинг легкових автомобілів, делідерами є компанії «ОТП Лізинг» (1615 автомобілів), «УЛФ Фінанс» (1249) та «Порше Лізинг Україна» (1117).

Відтак основними тенденціями ринку лізингу в Україні можна назвати: зниження кількості лізингових компаній, які активно фінансують угоди; зосередження на ефективному адмініструванні існуючого портфеля та максимізації повернення раніше інвестованих фінансових ресурсів; аграрний сектор як основний клієнт лізингових компаній; укладання угод на високоліквідні предмети (сільськогосподарська техніка, легкові автомобілі); співпраця виключно зі стабільними компаніями. Найбільшими проблемами для розвитку українських лізингових компаній на сьогодні є: недостатність мереж лізингових компаній; відсутність внутрішнього ринку капіталу як джерела

отримання фінансування; кризовий стан; корупція; недостатня обізнаність у лізингу, що породило «фейкові» компанії та шахрайські схеми тощо [2].

Проаналізувавши міжнародний досвід розвитку лізингових послуг, ми дійшли до висновку, що за кордоном ринок лізингу ширший у сферах галузевого використання. У США переважають ІТ та офісне обладнання 31%, транспорт 26%, сільське господарство 10%, будівництво 9%, промислове обладнання 5%, медицина 4%. У Японії – ІТ, телекомунікаційне та офісне обладнання становлять 41%, медичне обладнання 5%, а транспорт лише 14%. У країнах ЄС найбільшого розвитку ринки лізингу досягли в Німеччині, Британії та Польщі. У цих країнах лізинг використовується частіше за банківське кредитування. При цьому 48% підприємств малого бізнесу є користувачами лізингових послуг. У Європі найпопулярнішим варіантом лізингу є схема через вендорів, коли потенційний клієнт звертається до виробника або дилера активу й отримує доступ до лізингу через нього. У Німеччині та Нідерландах близько 90% компаній укладають лізингові угоди через вендорів. Вендорні програми відіграють значну роль у підтримці великих обсягів дрібних угод, як ІТ та офісне обладнання[3].

Для досягнення зростання лізингової галузі в Україні, можемо надати такі рекомендації:

1. пошук нових джерел фінансування лізингових компаній за кордоном, оскільки в Україні майже немає внутрішнього ринку капіталу, а отримання фінансових ресурсів через короткострокові та дорогі банківські кредити є малоефективним;

2. необхідність концентрації лізингового бізнесу у сфері ІТ, медицині, дорожньому будівництві, міському транспорті, утилізації відходів тощо;

3. доцільність впровадження вендорного фінансування на основі досвіду європейських країн, що збільшить обсяги реалізації продукції, полегшить підприємствам МСБ отримання необхідного обладнання та відіграє значну роль у підтримці великих обсягів дрібних угод, як ІТ та офісне обладнання;

4. необхідність оновлення нормативно-правової бази лізингу, яка буде містити норми, що посилюють захист прав як лізингодавців, так і

лізингоодержувачів та приведення лізингової діяльності у відповідність до міжнародної практики;

5. реалізація навчальних програм та інформаційно-освітніх заходів для МСП та представників органів влади, навчання для фахівців галузі; обмін досвідом і проведення конференцій з метою підвищення рівня обізнаності споживачів та державних службовців щодо лізингу;

6. проведення роботи з міжнародними фінансовими групами щодо популяризації українського лізингового ринку з метою зацікавлення їх у інвестуванні в лізингову галузь України.

#### **Список використаних джерел:**

1. Борисюк І.О., Цибульська А.С. Аналіз сучасного стану ринку лізингових послуг в Україні / [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [http://www.market-infr.od.ua/journals/2018/15\\_2018\\_ukr/26.pdf](http://www.market-infr.od.ua/journals/2018/15_2018_ukr/26.pdf).

2. [Краковська А., Вишневський І., Педос Н. Лізингова галузь в Україні: тенденції та рекомендації для зростання, Проект USAID «Трансформація фінансового сектору», 2018 - 36 с.](#)

3. [Дученко М. М., Павленко Т. В. Стан та перспективи розвитку лізингової галузі в Україні / \[Електронний ресурс\]. - Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/1\\_2019/55.pdf.](#)

**УДК 336.648:336.77**

*Терлецька Т.В.,*

*студентка 4 курсу факультету фінансів,*

*Ходакевич С.І.,*

*к.е.н., доцент кафедри банківської справи*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

#### **Аналіз банківського кредитування реального сектору економіки України**

Структурна перебудова економіки України в повній мірі залежить від пропорційного розвитку усіх економічних елементів, активного розвитку



підприємств та налагодженої діяльності банків, що має вагомий вплив на збалансовану роботу реального сектору економіки країни. Діяльність підприємницьких структур неможлива без ефективної банківської системи, оскільки грошові кошти, акумульовані через банки, є необхідним ресурсом для збільшення фінансових можливостей підприємств й забезпечення неперервності виробничих циклів. За умов ринкової економіки гроші є головним об'єктом кредитних відносин, адже вони дозволяють підприємствам придбати всі необхідні ресурси – природні, технічні, трудові.

За підсумками кризових років, економіка України втратила 35-56% кредитної підтримки з боку банків, оскільки їх більша частина була ліквідована. Незважаючи на таку ситуацію в країні, обсяги банківського кредитування корпорацій з 2014 р. почали зростати повільними темпами. Вже на кінець 2018 р. їх величина збільшилась на 14% [2]. Відновлення кредитної діяльності банків спостерігається як у корпоративному секторі так і у секторі домогосподарств, що наведено нарис.1; однак, їх обсяги значно відрізняються.

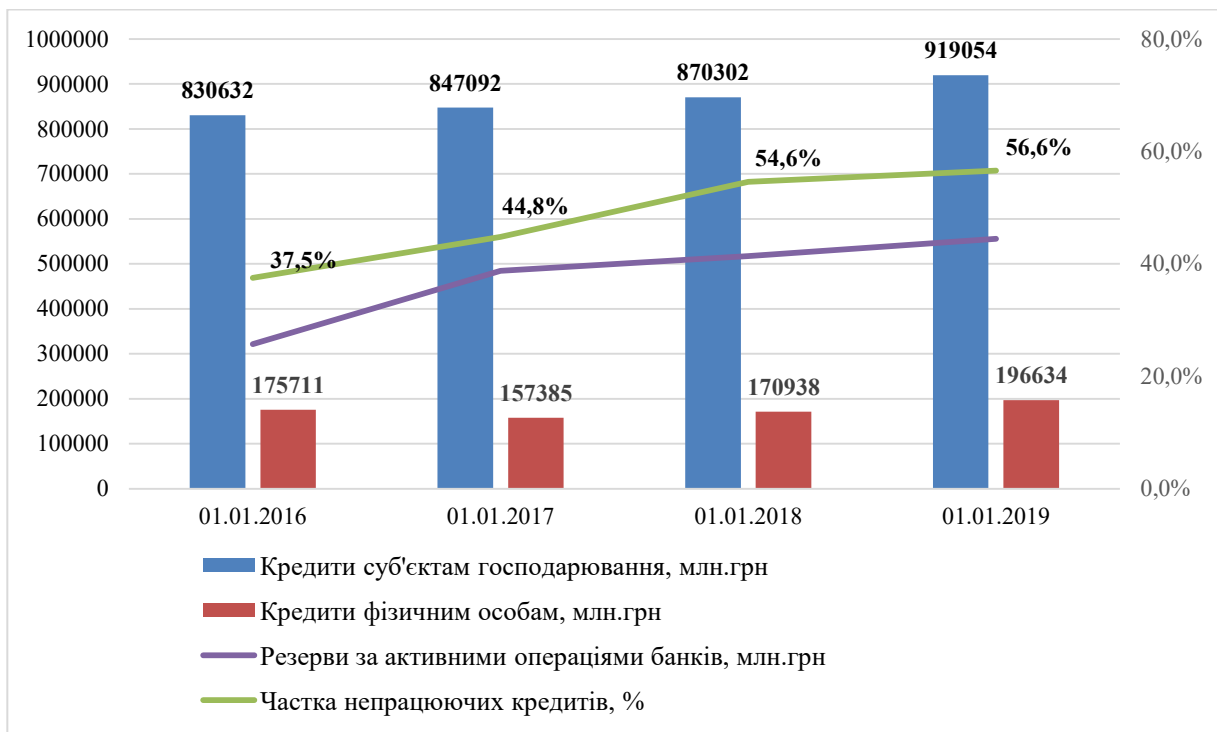


Рис 1. Основні показники кредитної діяльності банків

Джерело: складено за даними [1,5]

Аналіз останніх даних свідчить про активізацію діяльності комерційних банків у сфері кредитування реального сектору економіки. Якщо у 2014 р. їх величина становила 698777 млн. грн., то у січні 2019 р. їх обсяг становив 919054 млн. грн. Таким чином, банки великий обсяг вільних кредитних ресурсів спрямовують у підприємницьку діяльність (для них даний напрям є більш перспективним та прибутковим), а ось кошти для фізичних осіб стають менш доступними. Така ситуація характеризується введенням банками більш жорстких умов видачі кредитів домогосподарствам – значно зросли суми перших платежів та збільшено строки розгляду заяв на кредитування [1].

Дослідивши структуру наданих кредитів нефінансовим організаціям, варто сказати, що банки третину загальних обсягів кредитних ресурсів спрямовують у галузь оптової та роздрібною торгівлі, 25% припадає на переробну промисловість, а ось на сільське господарство лише 8% (такий показник для України є доволі низьким, оскільки АПК визначено провідною галуззю країни). Такий розподіл кредитних коштів зумовлений цільовими орієнтирами діяльності банків, яка зводиться до отримання максимального ефекту – прибутку, відтак комерційні банки спрямовують вільні кошти у ті галузі, які є більш кредитоспроможними та найменш ризиковими.

Звісно, більша частина банківських кредитів видається у національній валюті, хоча суб'єкти господарювання активно користуються кредитними ресурсами у іноземній валюті – долар США та євро, не зважаючи на значні коливання у курсах валют. Найбільш активно користуються такими кредитами галузі переробної промисловості, сільського господарства, оптової та роздрібною торгівлі, операції з нерухомим майном. Наприклад, на переробну промисловість в сумарному припадає 133886 млн. грн, а на АПК 17799 млн. грн. Варто відзначити, що нефінансові організації надають перевагу короткостроковим кредитам. За статистичними даними на кінець серпня 2019 року кредитні кошти в доларах США переважають в короткостроковій перспективі, а ось кредити в євро беруть на термін від 1 до 5 років. Така тенденція пояснюється вартістю

позикових коштів – довше користування кредитними ресурсами передбачає більшу сплату відсотків [3].

Гострою проблемою сьогодні залишаються проблемні кредити, частка яких останнім часом сягає рекордного рівня. У структурі активів банків коефіцієнт NPL становить 56,6%. На початок 2019 року обсяг непрацюючих кредитів в Україні складав 535770 млн. грн. Така ситуація в банківському секторі перешкоджає ефективному кредитуванню реального сектору економіки [4].

Оцінюючи ситуацію, що склалась в банківському секторі, слід сказати, що комерційні банки намагаються відновити фінансування суб'єктів господарювання, але наявність чисельних диспропорцій в країні знижують ефективність кредитної діяльності. Підприємства не можуть в повній мірі реалізувати свої виробничі можливості через нестачу грошових ресурсів. У посткризовий період розширення кредитної діяльності комерційних банків є актуальним питанням. Її розвиток є одним з основних елементів формування стійкої економіки країни. Банківський кредит відіграє важливу роль у процесі трансформаційних перетворень. Сьогодні він є підґрунтям для забезпечення суб'єктів господарювання необхідними обсягами грошових коштів, які дають змогу реалізувати як операційну та і інвестиційну діяльність.

#### **Список використаних джерел:**

1. Офіційний сайт Міністерства фінансів України, [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://index.minfin.com.ua/ua/banks/stat/active/>
2. Іршак О.С., Лещук І.Я Сучасний стан кредитної діяльності банків та її вплив на розвиток реального сектору економіки // Гроші, фінанси і кредит, 2018 р. - С.145-149
3. Офіційний сайт НБУ, Кредити нефінансовим корпораціям, [Електронний ресурс] – Режим доступу: [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=44579](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=44579)

4. Шейко О.П., Стороженко О.О., Проблемна заборгованість у банківській системі: чинники впливу та інструментарій регулювання, [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://bses.in.ua/journals/2019/41\\_2019/35.pdf](http://bses.in.ua/journals/2019/41_2019/35.pdf)

5. [Офіційний сайт НБУ, Звіт про фінансову стабільність – грудень 2018,](https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=83816603) [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=83816603>

**УДК 336.2**

**Ткаченко В. І.,**

*«Фінанси, банківська справа та страхування», 3 курс*

**Славкова А.А.,**

*к.е.н., доцент*

*доцент кафедри фінансів*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

**Перспективні та проблемні аспекти  
впровадження податку на виведений капітал**

Податкова система та її ефективне функціонування є основою ефективної економічної системи країни. Наразі не існує ідеальної системи оподаткування, яка одночасно б забезпечувала інтереси і платників податків, і держави загалом, тому на сучасному етапі головним завданням нашої країни є створення такої системи оподаткування, яка б забезпечувала державу постійними, стабільними надходженнями до бюджету та не гальмувала розвиток підприємництва в країні. Так, як в останні роки, зокрема і після запровадження в Україні класичної європейської моделі податку на прибуток підприємств (далі ППП) у 2015 році, надходження від нього до бюджету не тільки є меншими за надходження від податку на доходи фізичних осіб, а їх обсяг навіть не повернувся до рівня 2008 року [1, С. 240], можна стверджувати, що на даний час сутність ППП викривлена, а його фіскальна ефективність досить низька. Одним із напрямків досягнення позитивних змін, у розрізі податку на прибуток підприємств,

розглядають введення замість нього податку на виведений капітал (далі ПВК), сутність якого полягає в тому, що отриманий підприємством прибуток не підлягає оподаткуванню, поки він не виплачується власникам у вигляді дивідендів і прирівняних до них платежів. Важливим також є те, що оподатковуватимуться саме операції, а не фінансовий результат компанії, який вже не буде об'єктом контролю з боку податкових органів [2, С. 270]. Запровадження такого податку в Україні може бути прогресивною мірою за умови детального дослідження позитивного та негативного впливу, та забезпечення впровадження ефективної системи його функціонування в країні.

Більшість вітчизняних науковців висловлюють негативне ставлення до існуючого податку на прибуток підприємств, визначаючи його негативний вплив на підприємницьке середовище. Серед основних проблем виділяють:

- низька фіскальна ефективність податку на прибуток;
- проблеми адміністрування податку та здійснення фіскального тиску на платників податку, як наслідок – формування тіньового сектору економіки;
- розрахунок об'єкта оподаткування має низку невирішених питань, щодо визначення базового показника;
- зниження капіталізації підприємств;
- зниження можливостей інвестування та кредитування підприємств;
- подвійне оподаткування дивідендів: одна і та сама база оподаткування обкладається двома податками: ППП та ПДФО [1, С. 240].

До усіх перелічених недоліків можна також додати, що оподаткування прибутку за даними фінансової звітності призводить до її свідомого викривлення, що негативно впливає на кредитні рейтинги й, відповідно, обмежує можливість залучення кредитів та інвестицій [3, С. 90].

Також важливо зазначити, що за функціонування чинної системи оподаткування та можливості перенесення збитків компаній на майбутні періоди, що дає змогу уникати сплати податку в повному обсязі, багато підприємств взагалі не сплачують даний податок, а відтак тягар накладається на невелику частину компаній. Теоретично при впровадженні податку на виведений

капітал ці проблеми мають зникнути, а відомі науковці прогнозують, що це також дасть змогу вирішити проблему використання схем ухилення від сплати податку [4, С.68]. На нашу думку, зменшення кількості ухилянь можливе тільки за рахунок одночасного впровадження суворої системи контролю, переслідувань та покарань неплатників податку.

Існуючі суттєві проблеми податку на прибуток підприємств перетворили його на дієвий механізм фіскального тиску на сумлінних платників податків і наразі він вже не «справедливий», тобто порушує один із принципів оподаткування, що закріплені Податковим кодексом України, і це проявляється в тому, що основну частку податку на прибуток сплачують лише 5-10% бізнесу, в той час як інші намагаються його оптимізувати [1, С.239].

За рахунок введення ПВК планується збільшити притік інвестиційних коштів, забезпечити умови для детінізації, спростити адміністрування податків та стимулювати розвиток бізнесу. На думку фахівців, впровадження ПВК покликане встановити прості та прозорі правила оподаткування, що в свою чергу дозволить:

- створити сприятливий бізнес - клімат для залучення інвестицій, в тому числі й іноземних та зупинити відтік капіталу з України;
- спростити ведення податкового обліку та адміністрування податку за рахунок усунення необхідності проведення податкових коригувань фінансової звітності, що разом із відміною значної кількості неефективних пільг зменшить фіскальний тиск;
- полегшити контроль за дотриманням законодавства;
- усунути проблему подвійного оподаткування;
- скеровувати отримані бізнесом доходи на модернізацію виробництва, а не на сплату податку, шляхом реінвестування, наслідком чого має бути зростання економіки на 1-2% в рік і створення нових робочих місць;
- зменшити кількість підстав для податкових перевірок та пов'язаних із цим судових справ, які в свою чергу блокують великі суми спірних податків [1, С.241; 5, С.176; 3, С.90].

Однак запровадження податку на виведений капітал має свої ризики, що перш за все пов'язані з недоотриманням бюджетом податкових коштів в короткостроковому періоді. Так, за офіційними та експертними даними, щорічні втрати державного бюджету в перші два роки становитимуть від 20 до 100 млрд грн, у відносному вимірі це 2-11% від доходної частини держбюджету [5, С.177]. За даними дослідження Українського інституту майбутнього при песимістичному сценарії дефіцит бюджету складе до 23 млрд грн, а через три роки – бюджет матиме позитивне сальдо надходжень за рахунок додаткових інвестицій в економіку. За даними розглядають два шляхи розвитку подій. Базовий сценарії допускає, що весь додатковий прибуток компаній буде розподілений таким чином: 30% на виплату дивідендів, 40% на інвестиції, 15% на депозит, 15% нерозподіленого прибутку залишається в компанії, проте витрачається на особисте споживання власників (припускають, що 60% від суми нерозподіленого прибутку все ж буде виведено, наприклад, для купівлі елітної нерухомості за кордоном чи відпочинку). Оптимістичний сценарій допускає, що весь додатковий прибуток компанії буде розподілений так: 30% на виплату дивідендів, 70% на інвестиції. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України схиляється до оптимістичного варіанту висуваючи припущення щодо розподілу детінізованого прибутку компаній [6, С. 84-85]. Зокрема, бюджетний вплив ПВК можна буде побачити протягом перших двох років [4, С.69]. Суб'єкти господарювання, в свою чергу, побоюються можливості підвищення інших податків задля фінансування дефіциту бюджету, що виникне при недоотриманні доходів від ППП. Однак в довгостроковій перспективі, фахівці прогнозують зростання надходжень до бюджету в розмірі 50 млрд грн вже на 4 рік після зміни системи оподаткування [1, С.242]. Одночасно, існує припущення щодо наявності ефективних шляхів стримування бюджетних втрат, адже при запровадженні нової моделі оподаткування, податок сплачують і «збиткові» підприємства, а збільшення інвестицій у виробництво забезпечить зростання обороту товарів і послуг, що в свою чергу збільшить надходження від податків на споживання та на доходи фізичних осіб [5, С.177].

Загалом, у довгостроковій перспективі запровадження податку на виведений капітал є серйозним викликом для України, що в перспективі створить передумови для значного поживавлення вітчизняної економіки, оскільки підприємці зможуть вкладати більше коштів у розвиток своєї справи. Однак, така фундаментальна зміна вітчизняної податкової системи потребує наявності високого очікуваного економічного та адміністративного ефекту та можливості компенсувати дефіцит бюджету, який неодмінно виникне в перші роки скасування податку на прибуток підприємств.

### **Список використаних джерел:**

1. Ольшанська М. В. Податок на виведений капітал як вирішення проблем оподаткування прибутку підприємств / М. В. Ольшанська, А. О. Жирнова // Науковий вісник Ужгородського Університету. – 2019. – №1. – С. 237–245.
2. Шульга Т. М. Проблеми адміністрування податку на прибуток і перспективи його заміни податком на виведений капітал / Т. М. Шульга, С. Ю. Васенко // юридичний науковий електронний журнал. – 2018. – №6. – С. 268–270.
3. Лучишин Л. М. Податок на прибуток: еволюція, перспективи та практика застосування / Л. М. Лучишин. // Науковий вісник НЛТУ України. – 2018. – №4. – С. 88–91.
4. Савченко А. М. Порівняльний аналіз податку на прибуток та податку на виведений капітал: сучасні реалії та перспективи / А. М. Савченко, І. А. Гудим // Інвестиції: практика та досвід. – 2018. – №11. – С. 66–69.
5. Герасимова В. О. Міжнародний досвід впровадження податку на виведений капітал: проблемні аспекти та перспективи для України / В. О. Герасимова, Н. О. Алафанова // Вісник ЖДТУ. – 2019. – №2. – С. 174–178.
6. Духовний А. І. Податок на виведений капітал: чи готова Україна до податкових нововведень? / А. І. Духовний // Теоретичні та практичні засади ефективного функціонування соціально-економічної сфери: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (м. Дніпро, 12 травня 2018 р.) – Дніпро: НО «Перспектива», 2018. – 132 с. – С. 84–87.



УДК 338.2

*Хотін М.О.,**студент 4 курсу, спеціальність «Міжнародна економіка»,  
Київський національний університет імені Тараса Шевченка**Науковий керівник: д.е.н., проф. Науменкова С.В.***Використання фінансових інструментів у проектному фінансуванні**

Здебільшого на практиці фінансування проекту відбувається на основі використання інструментів боргового капіталу, але упродовж останніх років спостерігається тенденція усе більш активного використання більш складних структурованих фінансових інструментів, у т.ч. на основі використання цифрових технологій [1-3]. Сторони, які беруть участь у реалізації проекту, найчастіше є не тільки кредиторами, але й учасниками проекту. Розвиток фінансової інфраструктури сприяє мобілізації коштів при проектному фінансуванні [4, с.410-413]. Банки можуть об'єднувати капітали з метою фінансування певного інвестиційного проекту, утворюючи банківський консорціум.

Традиційні інструменти управління ризиками проектного фінансування поділяють на інструменти забезпечення виконання договірних зобов'язань, інструменти фінансового ринку, спеціальні фонди та резерви [4, с.219]. Така форма співпраці дає змогу всім учасникам проектного фінансування уникнути більшості ризиків, на які наражаються учасники (або ж їх розподілити); акумулювати необхідну суму фінансових ресурсів, які є досить дорогими в умовах реалізації інвестиційних проектів; здійснювати обмін необхідною інформацією тощо.

Для покращення інвестиційного клімату в країні та, як наслідок, активізації проектного фінансування доцільно розширювати практику використання фінансових інструментів за участі держави та міжнародних фінансових інститутів, а саме:

- створити систему державних гарантій страхування проектних ризиків, зокрема надання гарантій комерційним банкам та іншим інституційним інвесторам, які беруть участь у проектному фінансуванні;

- застосовувати інструменти убезпечення від політичних ризиків при реалізації проектів публічно-приватного партнерства в країнах з нестійкими економіками, насамперед інструменти Групи Світового банку [6, с.13];

У сучасних умовах децентралізації влади та обмеженості бюджетних фінансових ресурсів важливо посилити вплив місцевих органів влади на підтримку різного роду проектів, особливо тих, які спрямовані на створення нових та реструктуризацію діючих підприємств на засадах державно-приватного партнерства [7, с. 60].

Активізація проектного фінансування на основі розширення джерел фінансування та використання нових інструментів захисту від ризиків дасть змогу у найближчій перспективі ефективно розвивати цей вид фінансування стратегічно важливих проектів для стимулювання економічного розвитку країни.

#### **Список використаних джерел:**

1. [Mishchenko V.](#) Special aspects of using hybrid financial tools for project risk management in Ukraine / V.[Mishchenko](#), S. Naumenkova, V. Ivanov, I. Tishchenko // [Investment Management and Financial Innovations. 2018, Volume 15, Issue #2, pp. 257-266.](#) DOI: [10.21511/imfi.15\(2\).2018.23.](#)

2. Naumenkova, S.V DIGITAL FINANCIAL INCLUSION: EVIDENCE FROM UKRAINE /S. Naumenkova, S. Mishchenko, Dorofeiev, D. // Investment Management and Financial Innovations. 2019, Volume 16, Issue #3, 194-205.

3. Міщенко В.І. Сек'юритизація споживчих кредитів /В.І. Міщенко, С.В. Науменкова, О.А.Шаповал//Актуальні проблеми економіки. – 2016. - №12. – С.311 – 321.

4. Фінансова інфраструктура України: стан, проблеми та перспективи розвитку: монографія; за заг. ред. В. Опаріна, В. Федосова – К.:КНЕУ, 2016. – 695 с.

5. Науменкова С.В. Особливості та інструменти проектного фінансування в Україні / С.В. Науменкова, Гавриш Л. Ю. // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2013. - Випуск1(14). - С.214 – 222. – URL: <http://fkd.org.ua/article/view/25098>

6. Науменкова С. Фінансові інструменти забезпечення від політичних ризиків у проектному фінансуванні / С. Науменкова, С. Міщенко, Є. Тіщенко // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2016. - №10 (187). – С. 6 – 17.

7. Науменкова С.В. Фінансування проектів публічно-приватного партнерства / С.В. Науменкова, Я. О. Овсянникова // Теоретичні та прикладні питання економіки: Зб. наук. праць. Випуск 1(30). – К.: ВПЦ «Київський університет», 2015. – С.54-66.

**УДК 330.341**

***Ченка В.В.,***

*к.е.н, доцент кафедри*

*корпоративних фінансів і контролінгу*

***Копаниця Я.І., Шеремет Б.О.,***

*студенти факультету фінансів*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Корпоративні акселератори: світовий досвід**

Кількість корпоративних акселераторів зростає. Все більше великих корпорацій безпосередньо або побічно вкладають кошти в організацію акселераторів. OrangeFab, Microsoft Ventures, Hub: Raum і Wayra – це лише декілька прикладів компаній, що займають передові місця в даній сфері протягом останніх років.

Стартап-акселератор (бізнес-акселератор)– це певна організація, що підтримує стартапи. Її особливістю часто є інтенсивність і прискорений темп

програми, підготовка компанії і презентація інвесторам. Очевидно, що стартапам практично на всіх стадіях розвитку необхідне фінансування. Крім цього, їм потрібні ментори, радники, зв'язки, піар та інше. Тобто, завдяки корпоративним акселераторам великі компанії дають можливість стартаперам втілити свою бізнес-ідею [1].

Розглядаючи світовий досвід створення акселераторів необхідно відмітити, що в США бізнес-інкубація з'явилася ще в 1959 році. Джозеф Манкузо купив склад в місті Батавія і заснував Batavia Industrial Center, з метою створення нових робочих місць. З роками кількість акселераторів зростала, після 1990-х років це перетворилося на тренд і їх кількість збільшилася втричі. Належної уваги потребують сучасні бізнес-акселератори США:

Y Combinator. Акселератор, заснований Полом Гремом в 2005 році. Це один з найактивніших і великих фондів-інкубаторів в індустрії. За час існування Y Combinator понад 1500 молодих команд успішно пройшли програму і отримали інвестиції. Сукупна вартість компаній-учасників склала більше \$ 100 млрд, що робить випускників Y Combinator одними з найпривабливіших для інвесторів. Через цей акселератор пройшли Airbnb (оцінюється в \$ 31 млрд), Stripe (оцінюється в \$ 20 млрд), Dropbox (оцінюється в \$ 10 млрд) та інші.

500 Startups. Міжнародний венчурний фонд і акселератор, який з 2010 року інвестував приблизно в 1700 стартапів. Фонд складається з чотирьох великих фондів і 14 мікрофондов в різних регіонах. SeedAcceleratorRankings Project, який оцінює частку успішних стартапів, називає цей акселератор одним з найпрестижніших. Найвідомішими виходами стали проекти Makerbot (Корпорація Stratasys купила виробника 3D-принтерів Makerbot за \$ 402 млн) і Wildfire (Google придбала платформу для просування в соцмережах за \$ 450 млн).

MassChallenge. Акселератор, який просуває інновації і не бере ніяких коштів від своїх стартапів. На сьогодні MassChallenge пройшли 1211 стартапів, які разом зібрали \$ 1,8 млрд. Акселератор організовує сотні заходів і тренінгів

протягом чотирьох місяців, включаючи тижневий BootCamp. Масштаб подій варіюється від великих лекцій і мережевих заходів до невеликих семінарів[2].

Однак, не лише США є ядром технічних розробок. Нині тільки в Китаї налічується близько 5000 акселераторів. З даних наведених в таблиці 1 можна побачити, що «бум» стартапів переживають і компанії Великої Британії, Ірландії та Континентальної Європи.

Таблиця 1

Найкращі акселератори Європи за даними In Venture Investment Group[3]

Великобританія і Ірландія	Континентальна Європа
Bethnal Green Ventures	Startup Bootcamp
BBC Worldwide Labs	Startup Weekend
Entrepreneur First	Startup Bus Europe
Firestart	Rockstart
Founder Institute	Wayra
Freeformers	Idealabs
Innovation Warehouse	Nextstars
Pearson Catalyst for Education	Axel Springer Plug&Play
Seedcamp	Black Forest Accelerator
Tech Stars	Gamma Rebels
Oxygen Birmingham	Huge Thing

Так, у Великій Британії, одним із провідних бізнес-акселераторів є Entrepreneur First, що вкладає гроші у найталановитіших людей світу, допомагаючи їм знайти співзасновника, розробити ідею і заснувати компанію. На сьогоднішній день Entrepreneur First допоміг понад 1000 людям створити більше 200 компаній, загальною вартістю 1,5 млрд. доларів. Відбір проводиться двічі на рік у шести різних країнах світу. У 2019 році конкурс проводиться у таких містах як, Париж, Лондон, Сінгапур, Гонконг, Берлін та Бангалор[4].

Також, варто згадати StartupBus. Це щорічний конкурс технологічного стартапу, створений у лютому 2010 року. Конкурс проводиться протягом 3-денної автобусної поїздки, де учасники або "buspreneurs" змагаються за кращий стартап. Хоча даний акселератор був заснований у США, починаючи з

лютого 2011 року він проходив на різних континентах і в наш час став доситьпопулярним у Європі та Африці[5].

Варто зазначити, що практика створення акселераторів дійшла і до України. Перші корпоративні акселератори з'явилися в Україні в 2006 році, проте, на тренд це перетворилося в 2012 році. Проте, до створення корпоративних акселераторів справа дійшла у 2015 році — “Майкрософт Україна” заснувала IoT-лабораторію. Акселератор IoTHub працює з проектами, які займаються “інтернетом речей”. У 2018 році інкубацію проходили 8 стартапів.

З квітня 2017 діє телеком-акселератор RadarTech від Київстар. У ньому проходять інкубацію 5 стартапів, серед яких Simo AR — браузер доповненої реальності, що планує створити нові маркетингові інструменти, та WInfoSpot — сервіс взаємодії з клієнтами в точках продажу та обслуговування через Wi-Fi[6].

Отже, з дослідження можна побачити, що сьогодні інновації перетворилися з інструменту розвитку бізнесу на обов'язкову умову його виживання. Вони відповідають за те, чи зможете ви зараз змінитись так, щоб пізніше відповідати потребам ринку. Створювати інновації компаніям допоможе корпоративний акселератор — так вони залучають талановиту молодь, яка буде спрямовувати всю свою енергію на розвиток бізнесу компанії.

### **Список використаних джерел:**

1. Васецький О. Що таке бізнес-акселератор і для чого він твоєму стартапу [Електронний ресурс] / Олександр Васецький – Режим доступу до ресурсу: <https://lviv.com/urban/shcho-take-biznes-akselerator-i-dlia-choho-vin-tvoiemu-startapu/>.
2. Савченко В.Ф., Долгополов М.Г. Бізнес-інкубатори як інструмент державної підтримки розвитку малого підприємництва [Електронний ресурс] / Володимир Федорович Савченко, Михайло Григорович Долгополов. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: [http://journals.uran.ua/nvp\\_chntu/article/view/95358](http://journals.uran.ua/nvp_chntu/article/view/95358).

3. Офіційний сайт компанії In Venture Investment Group [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://inventure.ua>.
4. Офіційний сайт компанії Entrepreneur First [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.joinef.com/>.
5. Офіційний сайт компанії Startupbus [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://startupbus.com>.
6. Як український бізнес підхоплює тренд на створення корпоративних інкубаторів [Електронний ресурс]. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <http://bakertilly.ua/news/id44008>.

УДК 336.77

**Чуб П.М.,**

*к.е.н, доцент кафедри банківської справи*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Вплив інновацій на технологічні цикли сучасної епохи**

Періоди, коли економіка сприйнятлива до інновацій, визначаються так званими довгими циклами економічної кон'юнктури, які були відкриті і досліджені великим російським економістом **Миколою Кондратьєвим** в 1920-х роках. Він всебічно обґрунтував закономірний зв'язок «підвищувальних» і «знижувальних» стадій цих циклів з хвилями технічних винаходів і їх практичного використання, тобто хвилями технологічних інновацій.

Варто відмітити, що багато дослідників пов'язують зміну Кондратьєвських К-хвиль з технологічними циклами. Проривні технології відкривають можливості для розширення виробництва і формують нові сектори економіки, що утворюють новий технологічний устрій. Крім того, Кондратьєвські хвилі є однією з найважливіших форм реалізації індустріальних принципів виробництва. Зведена система Кондратьєвських хвиль і відповідних їм технологічних устроїв на думку вчених виглядає наступним чином [1]:

Таблиця 1. Технологічні цикли за Кондратьєвим

Цикл	Період	Лідуючі сектори економіки
1	з 1803 до 1841–1843 років	Текстильні фабрики, промислове використання кам'яного вугілля
2	з 1844–1851 до 1890–1896 років	Вуглевидобуток і чорна металургія, залізничне будівництво, паровий двигун;
3	з 1891–1896 до 1945–1947 років	Важке машинобудування, електроенергетика, неорганічна хімія, виробництво сталі та електричних двигунів
4	з 1945–1947 до 1981–1983 років	Виробництво автомобілів і інших машин, хімічна промисловість, нафтопереробка і двигуни внутрішнього згорання, масове виробництво;
5	з 1981–1983 до ~ 2018 років (прогноз)	Розвиток електроніки, робототехніки, обчислювальної, лазерної та телекомунікаційної техніки
6	з ~2018 до ~ 2060 (прогноз)	Можливо, NBIC-конвергенція (конвергенція нано-, біо-, інформаційних та когнітивних технологій).

Отже, Микола Кондратьєв відкрив великі цикли кон'юнктури, які і були покладені в основу його теорії «довгих хвиль», період кожної з яких становить в середньому 54-55 років. Більш того, за допомогою моделі цих циклів він передбачив не тільки Велику депресію, а й нинішню Велику рецесію 2008-2011 рр. Кондратьєв пояснив причинність виникнення циклів необхідністю оновлення основного капіталу і вказав на поштовх у сфері технічних винаходів перед початком і в самому початку підвищувальної хвилі великого циклу кон'юнктури.

Як і Кондратьєв, видатний австро-американський вчений, *Йозеф Алоїз Шумпетер* стверджував, що всі цикли генеруються інноваціями, і що ми повинні очікувати нескінченну кількість циклів [2, 147]. Шумпетер охарактеризував інновацію, «як становлення нових виробничих функцій». Це може бути виготовлення нового товару, що є новими формами організації, таких, наприклад, як злиття, відкриття нового ринка і т.п. Інновація відрізняється від винахідництва (новації), що передують інновації. Усі цикли генерують інноваціями. Інновація (нововведення) - кінцевий результат впровадження новації з ціллю зміни об'єкта управління та отримання економічного, соціального, науково-технічного, екологічного чи іншого ефекту.



Таблиця 2. Технологічні цикли за Шумпетером

Цикл	Період	Лідируючі сектори економіки
1	1785 – 1845	Енергія води, текстиль, залізо
2	1845 – 1900	Залізнична колія, паровий двигун, сталь
3	1900 – 1950	Двигун внутрішнього згорання, електроенергія, пластмаси
4	1950 – 1990	Нафтохімія, електроніка, авіація
5	1990 – 2020	Програмне забезпечення, цифрові мережі, мобільний зв'язок

*Даніель Шміхула* вважає, що до початку 21 століття цикли даного типу скоротяться за часом з 60 до 30 або навіть 20 років через постійне прискорення розвитку технологій. Теорія циклів технологічних революцій Даніеля Шміхули полягає в тому, що головні технологічні інновації відбуваються не постійно, а за допомогою особливих циклів, і тимчасові інтервали цих циклів скорочуються через технічний прогрес.

Період часу з найбільш високою концентрацією технологічних нововведень позначається "технологічною революцією". Період технологічної революції (етап інновацій) співвідноситься з фазою початку економічного зростання. Коли з'являються нові технології, які довели свою придатність на практиці, відбувається тимчасове скорочення нових технологічних розробок, так як в цей період робиться наголос на максимальне практичне застосування вже існуючих технологій. Цей період позначається як етап застосування. Цей етап пов'язаний з періодом економічного зростання і, можливо, навіть економічним бумом. Однак в певний момент прибутковість нових технологій знижується до рівня технологій попереднього покоління. Ринки насичені технологічними продуктами, а нові капіталовкладення в цей спочатку новий сектор не принесуть прибутку вище середньої. У цей момент починається криза, яка підштовхує до нових технологічних досліджень. Таким чином, етап стагнації та криза долаються новою технологічною революцією з новими технологіями, які пожвавлять економіку. І ця нова технологічна революція - початок нової хвилі.

Відповідно до теорії Шміхули, технологічні революції є головним двигуном економічного розвитку, і, отже, довгострокові економічні цикли залежать від хвиль технологічних інновацій [3].

Таблиця 2. Технологічні цикли сучасної епохи за Шміхулою

Цикл	Період	Технологічна революція	Лідуючі сектора економіки
1.	1600–1740	Фінансово-агрокультурна революція	Фінанси, сільське господарство, торгівля
2.	1780–1840	Індустріальна революція	Текстиль, залізо, вугілля, залізні дороги, канали
3.	1880–1920	Технічна революція	Хімія, електротехнічна промисловість, машинобудування
4.	1940–1970	Науково-технічна революція	Авіаційна промисловість, ядерна промисловість, космонавтика, синтетичні матеріали, нафтова промисловість, кібернетика
5.	1985–2000	Інформаційна та телекомунікаційна революція	Телекомунікації, кібернетика, інформатика, інтернет
6.	2015-2025 (?)	Гіпотетична пост-інформаційна технологічна революція	Біомедицина, нанотехнології, альтернативні види палива

Теорія Шміхули технологічних революцій популярна серед прихильників теорії довгих економічних хвиль (наприклад, циклів Кондратьєва) і серед вчених, які вважають, що економічна криза в 2007-2012 роках була результатом технологічного застою. Так, російський соціолог А.А. Давидов визначив математичну формулу для визначення довжин циклів Шміхули, яка заснована на послідовності Фібоначчі.

Отже, на сьогодні світова економіка опинилася в знижувальній стадії п'ятого кондратьєвського циклу і, згідно з вченням Кондратьєва на цьому етапі можна з високою ймовірністю передбачити великі фінансові потрясіння, оскільки у знижувальній стадії циклу Кондратьєва економіка розвивається нестабільно, впадаючи часом в глибокі, а часом і руйнівні кризи. Таким чином, економічний розвиток супроводжується певними циклічними коливаннями різної амплітуди, що мають об'єктивну природу. Економічні цикли можуть

викликатися різними причинами, однак вони мають значний вплив на динаміку розвитку світового господарства та на основні економічні показники.

### Список використаних джерел:

1. Цикли Кондратьєва (К-цикли, або К-хвилі) [Електронний ресурс]. – Режим доступу:  
<https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A6%D0%B8%D0%BA%D0%BB%D0%B8%D0%9A%D0%BE%D0%BD%D0%B4%D1%80%D0%B0%D1%82%D1%8C%D1%94%D0%B2%D0%B0>
2. Бизнес-циклы: теоретический, исторический и статистический анализ капиталистического процесса. В 2-хт. *Schumpeter Josef Alois*. Business Cycles: a Theoretical, Historical, and Statistical Analysis of the Capitalist Process, 1939.
3. Циклы Шмихулы [Електронний ресурс]. – Режим доступу:  
<https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A6%D0%B8%D0%BA%D0%BB%D1%8B%D0%A8%D0%BC%D0%B8%D1%85%D1%83%D0%BB%D1%8B>

УДК658.14:334.78

**Яловська О.М.,**

*«Економіки та управління», 4 курс*

**Науковий керівник – Шевчук Н.В.,**

*к.е.н., доцент кафедри бізнес-економіки*

*та підприємництва*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Шляхи активізації інвестиційної діяльності корпоративного сектора**

У ринковій економіці фінанси підприємств корпоративного сектора є відображенням їх спроможності залучати кошти для ведення бізнесу та

ефективно їх використовувати з урахуванням існуючих формальних і неформальних правил.

Проблеми, які виникли в економіці України, особливо в промисловості, актуалізують необхідність розширення державою управлінських функцій, посилення економічного впливу на корпоративний сектор. Для цього пропонується визначити цілі економічного розвитку України та передбачити підвищення ролі держави у цьому процесі як діючого суб'єкта, який визначає завдання і проводить оцінку виконання підприємствами зобов'язань у рамках реалізації інвестиційних проектів [1].

Чітка спрямованість капіталовкладень на випуск нової конкурентоспроможної продукції може дійсно вплинути не лише на загальноекономічні інтереси (насамперед полегшення важкого фінансового стану підприємств і держави, скорочення дефіциту платіжного балансу і державного бюджету), а й на бізнесову поведінку підприємців.

Основним фінансовим джерелом забезпечення реалізації інвестиційних проектів найближчим часом залишатимуться амортизаційні відрахування і прибуток підприємств [1]. Незважаючи на постійну можливу суб'єктивну зміну ролі податку на прибуток у доходах підприємств і доходах бюджету, його наявність наразі свідчить, що він залишається єдиним податком, безпосередньо пов'язаним із реальним виробництвом. Інші платежі, що в основному формують бюджет (ПДВ, акциз та ін.) не можуть ефективно виконувати функції стимулювання підприємств. Ось чому потребують серйозного опрацювання пропозиції щодо заміни податку на прибуток податком на виведений капітал.

Світова практика використовує податок на прибуток не лише у вигляді платежу до бюджету, а й як можливий стимул розвитку, у т.ч. і для прискорення темпів зростання експорту. Зокрема, у податковій системі Південної Кореї успішно використовується додаткова пільга підприємству в розмірі 50% знижки наявного податку на прибуток від експортних операцій. Поряд із цим для стимулювання експорту в Південній Кореї використовується відміна податків на

імпорт необхідних товарів і устаткування, зниження непрямих податків при виробництві товарів, що мають експортуватися, тощо.

Проте основна частина потенційних джерел фінансування інвестицій підприємств пов'язана з амортизацією основних засобів, обсягів якої теоретично має бути достатньо для оновлення виробництва. Можливість додаткового використання цього джерела обґрунтована М.І. Зверяковим, що дасть змогу збільшити обсяг інвестицій за рахунок власних коштів підприємств [2]. Для створення економічних передумов змін в амортизаційній політиці необхідно подолати окремі негативні фактори:

1) високий рівень інфляції в Україні, що не дає змоги накопичувати (навіть у банках) необхідні для модернізації підприємств кошти;

2) низький рівень рентабельності (збитковості) діяльності підприємств (особливо малих), який становить перешкоду для використання прискореної амортизації (до 5 років для нових основних засобів).

Серед інших джерел фінансування інвестиційних проектів в Україні можна назвати кредити Світового банку, ЄБРР та діючих державних банків. Також підтримка випуску нових українських товарів може бути здійснена за рахунок фонду державних закупівель, тим більше, що рівень проникнення імпорту і сектор державних закупівель становить 38% [3].

Важливим є активне підключення держави до вирішення питань фінансування бізнесу. У загальному вигляді стимулюючі механізми повинні передбачати переорієнтацію інвестиційної політики держави зі стимулювання інвестицій у сировинні галузі на сприяння модернізації виробництва, збільшення привабливості інвестицій у технологічні та інфраструктурні проекти.

Отже, розбудова ефективної взаємодії корпоративного сектору та держави, для реалізації інвестиційно-інноваційних проектів, дасть поштовх розвитку в Україні виробництва конкурентоспроможної продукції, а успішний досвід реалізованих проектів стане прикладом наслідування для інших приватних підприємців.

### Список використаних джерел:

1. Розвиток фінансів підприємств корпоративного сектора економіки України : наукова доповідь / за ред. д.е.н. В.В.Зимовця ; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». – К., 2019. – 62 с.
2. Зверяков М.І. Теоретична парадигма розвитку та українські реалії. Економіка України. 2018. № 10. С. 3–9.
3. Фінанси підприємств корпоративного сектора економіки України : колективна монографія /Зимовець В.В., Даниленко А.І., Терещенко О.О. та ін. ; за ред. В.В. Зимовця ; НАН України, ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України». – Електрон. дані. – К., 2019. – 306 с. –Режим доступу : <http://ief.org.ua/docs/mg/311.pdf>

**УДК 336.6**

*Янишевський О.С.,*

*магістр,*

*Науковий керівник - Міщенко В.І.,*

*д.е.н., професор*

*ДВНЗ «Університет банківської справи»*

### **Управління інноваційною діяльністю банку**

У сучасних умовах важливим напрямом забезпечення ефективної діяльності банку є запровадження фінансових інновацій. Головні передумови виникнення банківських інновацій пов'язані з розвитком глобалізаційних процесів та необхідністю отримання додаткового прибутку, який останнім часом все менше залежить від стандартизованих банківських послуг і продуктів, а все більше – від нововведень, що зумовлено посиленням конкуренції на ринку [3, с. 22; 4, с.25].

У науковій літературі поняття «банківська інновація» трактують по-різному: як нововведення, інструмент, процес, результат, що зумовлено особливостями об'єкта та предмета дослідження [2, с. 23]. Банківські інновації також розглядають у вузькому та в широкому значенні. Вузьке пояснення

стосується, переважно, якісно нових властивостей банківських послуг, продуктів і технологій, як кінцевого результату діяльності банку. У широкому розумінні банківські інновації характеризують процес впровадження та використання нововведень у всіх сферах діяльності фінансово-кредитних установ[1, с. 26; 5, с. 77].

На сьогоднішній день одним із лідерів вітчизняного ринку інноваційних банківських послуг є АТ КБ «ПриватБанк», який, на відміну від багатьох інших банків, застосовує найбільшу кількість нових послуг, продуктів, операцій та технологій, що ґрунтуються на використанні комп'ютерної техніки, сучасних інформаційних та комунікаційних технологій, а також фінтех-технологій.

АТ КБ «Приватбанк» ретельно відслідковує перспективні напрями банківських інновацій, спрямовує свою діяльність на надання високотехнологічних послуг та активну взаємодію з клієнтами у рамках моделі «Зона 24», сутність якої полягає в тому, що банк є центром екосистеми, яка дає можливість підтримувати постійний контакт з клієнтами в режимі 24/7/365.

Використання такої моделі дозволяє АТ КБ «Приватбанк» постійно збільшувати кількість клієнтів і підвищувати рівень їх довіри, покращувати власний імідж та забезпечувати додаткові доходи. З метою підтримання та посилення своїх конкурентних позицій на ринку банк постійно впроваджує нові технології та створює нові банківські продукти й технології надання послуг.

Ключовими напрямками подальшого вдосконалення інноваційної діяльності в банках, на наш погляд, мають бути: розуміння важливості інноваційної складової банківської діяльності; формування самостійної інноваційної політики; створення інноваційних підрозділів, за якими повинно бути закріплено виконання стратегічних завдань щодо розроблення та впровадження інновацій; розвиток дистанційного обслуговування клієнтів, зокрема, мобільного та Інтернет-банкінгу; налагодження тісних контактів з клієнтами та споживачами банківських послуг, а також посилення захисту їхніх прав та інтересів.

Розуміння важливості інноваційного розвитку банківського бізнесу, використання інноваційного досвіду зарубіжних банків і практична реалізація

намічених інноваційних кроків сприятимуть розвитку банківської та фінансової систем, а також підвищенню економічного добробуту держави загалом.

Одними з найбільш перспективних напрямів інноваційного розвитку вітчизняних банків є впровадження стратегії Банк 3.0. Порівняльний аналіз концепцій традиційного банкінгу, Банк 2.0 та Банк 3.0 дозволив визначити такі основні тенденції інноваційного розвитку банківського бізнесу в контексті концепції Банк 3.0: розвиток мобільних комунікацій; інтелектуальний аналіз даних; необмежена пропускна спроможність мереж і розширення можливостей щодо зберігання значних обсягів даних та їх оброблення, що ґрунтуються на хмарних технологіях, електронному банкінгу та використанні VaaS-методу [6].

Перспективи удосконалення банкінгу повинні бути пов'язані, перш за все, з впровадженням концепції Банк 3.0, яка передбачає можливість надання високотехнологічних послуг та дозволяє забезпечити активну взаємодію з клієнтами в рамках моделі everydaybanking, особливість використання якої полягає в реалізації клієнто-орієнтованого підходу, що дає можливість банку підтримувати постійний контакт з клієнтами завдяки використанню Інтернет-технологій, соціальних мереж, мобільного банкінгу, а також задовольняє потреби клієнтів як у фінансових, так і в нефінансових послугах.

Практичне використання концепції Банк 3.0 дозволяє покращити імідж банку, задоволеність клієнтів отриманими банківськими послугами, підвищити дохідність та ефективність діяльності банків.

### **Список використаних джерел:**

1. Міщенко С.В. Вдосконалення системи безготівкових роздрібних платежів / С.В. Міщенко // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія: Економіка. – 2014. – №5(158). – С.22-28.
2. Науменкова С.В. Підвищення доступності фінансових послуг: актуальні питання регуляторної практики / С.В. Науменкова // Фінанси України. – 2013. – №10. – С.20-33.



3. Науменкова С.В. Основні тенденції розміщення грошової маси та їх вплив на формування грошово-кредитної політики / С.В. Науменкова // Вісник НБУ. – 2006. – №1. – С.19-26.
4. Науменкова С. Особливості формування сучасної моделі фінансової системи / С. Науменкова, С. Міщенко // Вісник Національного банку України. – 2006. – №11. – С.26-31.
5. Санаційний банк – "бідж-банк" як механізм роботи з нежиттєздатними банками: монографія / В.І. Міщенко, В.В. Крилова, М.В. Ніконова, В.П. Малюков, С.Г. Куліков. – К.: Центр наукових досліджень Національного банку України, 2011. – 119 с.
6. Світовий досвід і перспективи розвитку електронних грошей в Україні : Науково-аналітичні матеріали. Вип. 10. / П.М. Сенищ та ін. – К.: Центр наукових досліджень НБУ, 2008. – 145 с.

## Платформа VII

### Інструменти стимулювання інвестиційно-інноваційного розвитку України

УДК 336.664

*Андрющенко А.Р., Кравчук Я.І.,  
«ФЕтаУ», III курс,  
Науковий керівник - Красножон С. В.,  
к.е.н., доцент кафедри  
корпоративних фінансів і контролінгу  
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### Методи стимулювання інвестиційно-інноваційного розвитку промисловості в Україні

Передумовою налагодження інвестиційного та інноваційного розвитку підприємств є залучення інвестиційного капіталу. Реалізація інноваційних проектів на промислових підприємствах залежить від залучення іноземних інвестицій, обсягів державної підтримки та наявності власних ресурсів.

Відтворюючи механізми стимулювання інвестицій в інновації у промисловому виробництві, необхідно враховувати їх особливості саме як виробничих інвестицій, тобто інвестування у реальні активи виробничого характеру. Для залучення інвестиційних потоків приватні підприємства зазвичай вдаються до кредитів або випуску цінних паперів і подальшого приватного або публічного їх розміщення [1]. Тому, основним стимулом до зростання інвестицій у інновації буде перехід від моноспеціалізованої економіки до диверсифікованої, забезпечення кошторисного фінансування бюджетних наукових організацій, бюджетне субсидування інноваційних організацій, а також комерціалізація готових інновацій.

Значна частина стимулів повинна продукуватися безпосередньо державою, оскільки забезпечення функціонування галузей економіки, які потребують багато інвестиційних ресурсів має стратегічне значення для її розвитку. Як приклад, державні контракти та державні замовлення на інноваційну продукцію.

Надання безпроцентних (або пільгових) кредитів підприємствам, компенсація банківського процента в разі використання позики як інвестиції у технологічні інновації (чи інші) може здійснюватись безпосередньо з державного бюджету і через систему державних позабюджетних фондів.

Існує дві основні форми прямої фінансової підтримки інноваційного розвитку: адміністративно-відомча (пряме дотаційне фінансування згідно з спеціальними законами) та програмно-цільова (фінансування в рамках державних програм підтримки інновацій). Непрямі методи забезпечують формування сприятливих фінансових умов для розвитку інноваційних процесів та передбачають пільговий режим оподаткування суб'єктів інноваційної діяльності, застосування прискореної амортизації активів тощо [2].

Вплив податків на стимули до здійснення інвестицій: 1) зміна податків на прибутки корпорацій; 2) інвестиційний податковий кредит. Податок на прибуток корпорації скорочує стимули до інвестування, оскільки розмір оподатковуваного прибутку прямо залежить від величини амортизації, визначеної на основі цін, сплачених за капітальні блага в момент їх купівлі. Разом з тим через інфляційні процеси, характерні для України, відновна вартість перевищує первинну, тому і оподатковуваний прибуток підвищується.

Тому для того, щоб у перехідних економіках податок на прибуток корпорацій не підривав стимулів до інвестування, необхідним є коригування амортизаційних сум на величину подорожчання придбання і відновлення основних засобів.

Інвестиційний податковий кредит стимулює нагромадження капіталу шляхом зниження витрат на одну його одиницю, однак субсидування інвестицій і податкові інвестиційні кредити в механізмі стимулювання інвестиційних потоків у промислове виробництво може мати і негативні наслідки від застосування, оскільки при уповільненні темпів економічного зростання, підприємства можуть зайняти позицію вичікування інвестиційних субсидій і затримувати здійснення інвестицій, що ще більше поглибить економічний спад.

Передумовою налагодження інвестиційно-інноваційного розвитку промислових підприємств є залучення інвестиційного капіталу. Основними методами стимулювання інвестиційно-інноваційного розвитку ми вважаємо інвестиційний податковий кредит та пільговий режим оподаткування, оскільки це дозволить зменшити податкове навантаження на підприємства, що сприятиме їх інноваційному розвитку та підвищенню привабливості для вкладання інвестицій інвесторами.

#### **Список використаних джерел:**

1. Дибань М. А. Особливості стимулювання інвестиційних потоків у промислове виробництво / М. А. Дибань. // «Ефективна економіка». – 2017;
2. Тивончук О. І. Фінансові методи стимулювання інноваційних процесів у промисловості / О. І. Тивончук. – 2017.

**УДК 336.025**

***Барановський Б.О.***

*студент 3-го курсу*

***Науковий керівник – Дегтярєва Н.В.,***

*професор кафедри фінансів*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Вдосконалення регулювання фінансового ринку у контексті стимулювання інвестиційно-інноваційного розвитку України**

Фінансовий ринок забезпечує рух капіталів від тих, хто має надлишок, до тих, хто потребує їх. Саме тут здійснюється акумуляція ресурсів для фінансування інвестиційної та інноваційної діяльності. За допомогою механізмів державного регулювання вирішується питання розвитку фінансового ринку, здатного забезпечити розвиток економіки України. Практична реалізація державного регулювання приймає форму впливу держави (в особі державних органів) через систему заходів законодавчого, виконавчого і контролюючого

характеру на сукупність фінансово-економічних відносин, законів і закономірностей їх розвитку [1].

Для забезпечення розвитку вітчизняної економіки, економічної безпеки та зростання конкурентоспроможності ця сфера потребує змін, які вже вводяться й застосовуються на практиці в Україні. Так, 12 вересня 2019 року Верховна Рада ухвалила Закон про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо удосконалення функцій із державного регулювання ринків фінансових послуг (№1069-2), так званий закон про «спліт», метою якого є скорочення кількості регуляторних та контролюючих органів на ринках небанківських фінансових послуг шляхом розподілу функцій Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, між іншими органами, що здійснюють державне регулювання ринків фінансових послуг [2].

В Україні зроблений крок назустріч європейській системі регулювання фінансового ринку. Згідно з концепцією «спліту», українське законодавство, яке регулює фінансовий ринок, має бути переглянуте і наближене до законодавства та стандартів ЄС відповідно до зобов'язань України в рамках угоди про асоціацію з Євросоюзом [3]. З ринку будуть виведені фірми, які не відповідають вимогам законодавства, не мають достатнього забезпечення, використовують окремі види фінансових послуг для уникнення та виведення фінансових ресурсів до менш контрольованих суб'єктів фінансового ринку. Альтернативою для такої системи регулювання можна було б вважати створення єдиного мегарегулятора на ринку фінансових послуг, але проблемою залишається корупційно-деструкційна складова, тому у нас у державі краще мати дві структури, що будуть створювати регулювальні тренди фінансового ринку для недопущення криз, застою фінансових ресурсів, необґрунтоване перетікання фінансових ресурсів в окремі сфери, що може призвести до дисбалансу фінансового ринку України.

Розподіл функції Національної комісії з регулювання ринку фінансових послуг та передача їх Національному банку України та Національній комісії з цінних паперів та фондового ринку дозволить посилити регулювання сфери

ринку фінансових послуг, зміцнить конкурентоздатність вітчизняної економіки, збільшить інвестиційну привабливість та залучення іноземних інвестицій для розвитку та процвітання України. Отже, вдосконалення регулювання фінансового ринку є необхідним та безповоротним процесом розвитку нашої країни.

#### **Список використаних джерел:**

1. Білорус О. Г. Гіпер фінансіалізація світової економіки та її глобальні наслідки і проблеми /О. Г. Білорус // Фінанси України. – 2014. – № 12. – С. 32–41.
2. Верховна Рада ухвалила Закон «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо удосконалення функцій із державного регулювання ринків фінансових послуг», 12 жовтня 2019 р. – Верховна Рада України: [сайт]. URL: <https://rada.gov.ua/news/Novyny/181014.html>
3. Президент підписав закон про "спліт", 16 жовтня 2019 р. – Дзеркало тижня: [сайт]. URL: [https://dt.ua/ECONOMICS/prezident-pidpisav-zakon-pro-spliti-326472\\_.html](https://dt.ua/ECONOMICS/prezident-pidpisav-zakon-pro-spliti-326472_.html)

**УДК 336.76**

***Барановський Б. О.***

*студент III курсу факультету фінансів*

***Науковий керівник - Урванцева С. В.,***

*к.е.н., доцент кафедри*

*корпоративних фінансів і контролінгу*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

#### **Методологія ціноутворення на фінансовому ринку**

Сучасна економіка у кожній конкретній країні, незалежно від масштабів, рівня розвитку і структурних особливостей власне фізичної економіки, все більшою мірою зорієнтована на фінансову сферу, яка значною мірою концентрується у фінансовій економіці. Як зазначає В. Лук'янов: «конструкція

сучасної економіки нагадує перевернуту піраміду: над вузькою основою «реальної» економіки нависає багаторазово переважаюча її фінансова масивність» [1, с.57].

Діяльності у сфері фінансового ринку вимагає розуміння структури та системи формування цін на цьому ринку, адже ціна є вкрай важливим регулятором економіки загалом. Завданнями ціноутворення на фінансовому ринку є: відображення реального співвідношення попиту і пропозиції; реалізація конкретних цілей ціноутворення; врахування різноманітних факторів.

Ціноутворення на фінансовому ринку окремо взятої країни є результатом еволюції моделей її розвитку. Характер будь-якої моделі фінансового ринку визначається багатьма чинниками. З одного боку – це історико-національні цінності і традиції певної країни, а з іншого – ринок є складною сукупністю міжнародних взаємовідносин в процесі емісії, купівлі-продажу фінансових інструментів та формуванню цін на них [2, с.64].

Вибір методологічних підходів обумовлює перелік методичного інструментарію для дослідження цінових механізмів фінансового ринку загалом та ринку цінних паперів зокрема. У даному контексті методичний інструментарій також розглядається як система аналітичного інструментарію з інструментарієм, який враховує поведінкові аспекти, зокрема методи теорії прийняття рішень та методи теорії ігор. Необхідність застосування елементів теорії ігор та теорії прийняття рішень обумовлена тим, що дослідження процесів розвитку ринку цінних паперів та особливостей функціонування його цінових механізмів вимагає врахування реакції учасників ринку на будь-які кон'юнктурні коливання. Крім того, рішення, які приймають економічні агенти на фінансовому ринку, залежать від оцінки ними потенційних рішень інших учасників ринку, що також обумовлює доцільність застосування системи теорії ігор.

Система формування цін базується на наступних генеральних принципах ціноутворення цінних паперів: обґрунтованості цілей ціноутворення, вигідності, достовірності, спадної корисності, дохідності.

Принцип обґрунтованості цілей ціноутворення, видів цін і окремих елементів ціни, є сукупністю законів та рамок інтересів, показників та варіантів дій інвестора з метою направлення свого капіталу.

Вигідність є відображенням в ціні доцільності емісії цінних паперів, адже основною метою інвестора є отримання прибутку, мінімізація збитків, отримання гарантій чи здобуття нових ресурсів й можливостей на фінансовому ринку. Подібним принципом є ступінь потреби інвестора в придбанні цінних паперів, що допомагає визначити, яку суму він готовий сплатити за них.

Принцип достовірності – це втілення фактичних витрат на емісію та обслуговування ціни паперів. Існує хибкий баланс між ступенем регулювання та втручання наглядових структур у діяльність емітентів цінних паперів і збереженням комерційних і адміністративних таємниць окремих фінансових інституцій.

Принцип спадної корисності пояснюється тим, що чим більше цінних паперів на ринку, тим меншу цінність має кожна додаткова одиниця придбання їх.

Не менш важливим принципом є доходність; при збільшенні доходів попит зростає і, відповідно, при зниженні доходів – зменшується [3, с.1].

Основою розрахунків та відстеженням трендів, тенденцій на фінансовому ринку використовують аналітики технічний аналіз, що дає змогу здійснювати та прогнозувати коливання ціни цінних паперів в часі. Власне, технічний аналіз є сукупністю методів прогнозування варіацій цін за допомогою графічної інформації історичних коливань показників ринку, а також статистичні розрахунки з використанням графічного зображення інформації. Саме завдяки цьому методу, і емітенти, і посередники, і потенційні інвестори можуть аналізувати та розраховувати інформацію необхідну для зважених та прорахованих кроків та рішень щодо покупки чи продажу у певний момент часу цінних паперів так, щоб максимально раціонально використати їх ціну на свою користь та вийти в прибуток чи досягти інших інвестиційних цілей.



Ціноутворення на ринку цінних паперів має свої специфічні особливості. Зокрема, ціноутворення на первинному та вторинному ринках цінних паперів суттєво відрізняється, що зумовлено різною метою їх функціонування. Мета первинного ринку – організація первинного випуску цінних паперів і їх розміщення, а вторинного ринку – забезпечення ефективного обігу цінних паперів після їх первинного розміщення. Тому на кожному з рівнів ринку цінних паперів формується певний вид ціни. На первинному ринку встановлюється номінальна ціна й ціна розміщення, на вторинному – ринкова ціна[4, с.44]. Так, якщо на первинному ринку емітент сам визначає ціну цінних паперів тільки на момент випуску та погашення, то на вторинному ринку активізуються економічні механізми, що утворюють ринкову ціну.

Виходячи з викладеного, можна стверджувати про важливе значення ціноутворення для фінансового ринку. Ціна цінних паперів дозволяє оцінити стан тої чи іншої галузі, представники якої беруть участь у операціях на фондовому ринку. Локально, ціна цінних паперів дозволяє конкретному інвестору відстежувати та прогнозувати коливання, дохідність, загрози та ризики від покупки тих чи інших фінансових інструментів фінансового ринку.

#### **Список використаних джерел:**

1. Лук'янов, В. С. Сучасні фінансові ринки [Текст]: монографія / В. С. Лук'янов. – К. : Знання, 2013. – 480 с.
2. Мацелюх Н. П. Взаємопов'язані фактори впливу на ціноутворення сучасного ринку цінних паперів / [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/12\\_2015/46.pdf2](http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/12_2015/46.pdf2).
3. Ціноутворення на фінансовому ринку, 2007 / [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://works.doklad.ru/view/kY8xLoZf4tc/all.html>
4. Сучасні концепції ціноутворення на ринку цінних паперів / І. Сторонянська, М. Ліпич // Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. - 2015. - № 1. - С. 43-49. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/echcenu\\_2015\\_1\\_11](http://nbuv.gov.ua/UJRN/echcenu_2015_1_11)

УДК 338.12:330.322

**Басюк Т. В.,**

*студентка III курсу факультету фінансів,*

**Урванцева С. В.,**

*к.е.н., доцент кафедри*

*корпоративних фінансів і контролінгу*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Оцінка інвестиційного клімату України за рейтингом DOING BUSINESS**

Для структурної перебудови України важливого значення набуває активізація інвестиційної та інноваційної діяльності. Залучення іноземного капіталу стимулює розвиток нових технологій, збільшення інвестицій та заощаджень, підвищення рівня продуктивності праці й використання людського капіталу.

Незважаючи на поживлення інвестиційного процесу в Україні та розширення його впливу на ВВП, є проблема гострої нестачі інвестиційних ресурсів в країні, тому позитивні тенденції в інвестиційній сфері ще не набули сталого характеру.

Проблеми та перспективи розвитку інвестиційної сфери України досліджено у працях Т. Беня, М. Герасимчука, О. Моліна, І. Лукінової, К. Паливоди, Б. Панасюка, та інших. Але незважаючи на чималу кількість змістовних робіт, практично відсутні дослідження щодо формування інвестиційних ресурсів на макроекономічному рівні. Це зумовлює необхідність оцінити інвестиційний клімат України на основі світових рейтингів.

Оцінка інвестиційного клімату держави здійснюється за різними рейтингами, зокрема такими як: індекс економічної свободи, індекс глобальної конкурентоспроможності, Doing business, індекс сприйняття корупції, індекс ділових очікувань та інші. У даній роботі оцінка буде поводитись на основі рейтингу Doing business, який дозволяє об'єктивно схарактеризувати

нормативно-правові акти, що регулюють підприємницьку діяльність, і забезпечення їх дотримання в 190 країнах.

В рамках дослідження здійснюється збір і аналіз всебічних кількісних даних для зіставлення умов регулювання підприємницької діяльності між країнами і в динаміці, тим самим проект «Ведення бізнесу» спонукає країни до більш ефективного регулювання, забезпечує вимірні орієнтири для проведення реформ і служить ресурсом для науковців, журналістів, дослідників з приватного сектора й інших осіб, які цікавляться діловим та інвестиційним кліматом в кожній країні[1].

Показник сприятливості умов ведення бізнесу країни вимірюється за шкалою від 0 до 100, де 0 - це найгірший результат, а 100 – найкращий. Україна постійно підвищує свої позиції у цьому рейтингу. Так, станом на травень 2019 року із 190 країн, Україна перебувала на 64 позиції.

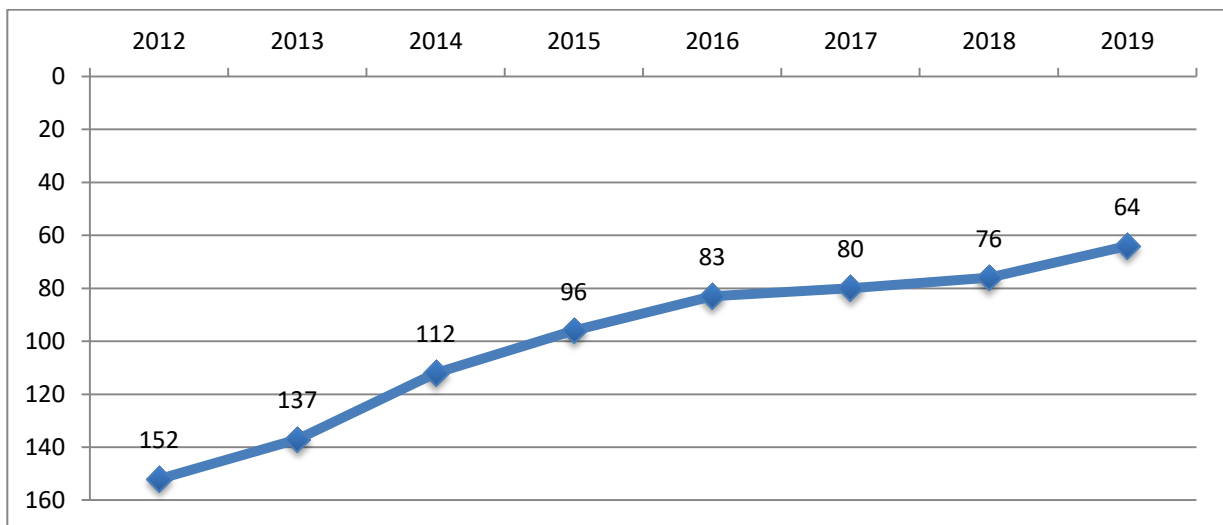


Рис. 1. Позиція України у рейтингу «Ведення бізнесу» за 2012-2019 рр.

Джерело: складено авторами за даними [1]

Із рис. 1 видно, що Україна за останній рік піднялась у рейтингу на 8 пунктів та зайняла 64 місце із 190 країн. Причому, Україна покращила свої показники по 6 із 10 показників. Зокрема, найбільший прогрес продемонстровано за показником «Захист міноритарних інвесторів» (на 27 пунктів вище) завдяки відкриттю інформації про кінцевих вигодонабувачів.

Також, за рахунок усунення вимог щодо найму незалежного проєктанту і інженера технагляду, ввівши систему онлайн-повідомлень, і зменшення вартості

дозволів на будівництво в межах Києва – Україна піднялась на 10 пунктів за показником «Отримання дозволів на будівництво».

Завдяки тому, що Україна спростила умови отримання електроенергії за оптимізації випуску технічних умов і впровадженню системи географічної інформації відбулось підвищення із 135-го на 128 місце. Запорукою таких позитивних змін стало також те, країна підвищила надійність енергопостачання, запровадивши механізм компенсації за відключення електроенергії.

За спрощення вимог сертифікації відповідності для автозапчастин скоротився час на імпорт, це дозволило Україні піднятися у рейтингу міжнародної торгівлі із 78-го на 74 місце.

Водночас, за деякими показниками, такими як «Реєстрація бізнесу», «Забезпечення виконання контрактів» та «Оподаткування» Україна показала певний спад, проте це є стимулом для розвитку та впровадженню ефективних реформ. Тому все це має бути враховано урядом країни та взято у роботу. Так, Верховна Рада ухвалила проект Закону №1059 "Про внесення змін до деяких законодавчих актів щодо стимулювання інвестиційної діяльності в Україні". Його прийняття покращить такі індикатори: отримання дозволів на будівництво, отримання кредитів, забезпечення виконання контрактів, вирішення питань неплатоспроможності, реєстрація власності, захист міноритарних інвесторів, реєстрація підприємств. Також схвалюються закони які запроваджують єдиний рахунок для сплати податків і зборів та єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування. Прийнято закон про спрощення митних формальностей для підприємств завдяки створенню авторизованого економічного оператора на кшталт ЄС[2, с. 7].

Впровадження реформ сприятиме підвищенню рейтингу України по різним показникам щонайменше на 15-25 позицій. Тому, ми підтримуємо пропозиції Г. Пурій щодо необхідності запровадження ефективних реформи за кожним показником задля забезпечення кардинального ривку у рейтингу «Doing Business», а саме[3, с. 24]:

1. встановити безплатне підключення до електромереж та забезпечити публічний доступ до наявних потужностей в онлайн-режимі;

2. запровадити онлайн-реєстрацію товариств з обмеженою відповідальністю винятково із спрощеною авторизацією осіб та ввести реєстрацію суб'єкта господарювання платником податку на додану вартість протягом дня;

3. відкрити публічний доступ до реєстру обтяжень рухомого майна з можливістю перегляду історії змін та надання кредитним бюро інформації, яка надходить від підприємств роздрібною торгівлі та організацій з надання комунальних послуг;

4. сформувати і внести документи на право власності на землю та нерухомість в електронний реєстр, запровадити адміністративне оскарження дій та рішень державних реєстраторів щодо реєстрації нерухомого майна та земельних ділянок і надати можливість громадянам та бізнесу оформляти договори купівлі-продажу нерухомості у ЦНАП.

Отже, рейтинг «Doing Business» дає можливість оцінити легкість ведення бізнесу за десятьма основними показниками й порівнювати країни між собою. Підвищення позицій України в рейтингу засвідчує ефективність впроваджуваних реформ і дозволяє утвердитись на світовій арені як інвестиційно привабливій державі.

#### **Список використаних джерел:**

1. Doing business [Електронний ресурс]. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://russian.doingbusiness.org/ru/data>

2. Паливода К. В. Проблеми формування привабливого інвестиційного клімату як засобу подолання деструкцій в економіці України [Електронний ресурс] / К. В. Паливода // Економічна наука. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: [http://www.economy.in.ua/pdf/3\\_2018/3.pdf](http://www.economy.in.ua/pdf/3_2018/3.pdf)

3. Пурий Г. М. Сучасний стан та перспективи розвитку банківської системи України/ Г. Пурий //Фінансовий простір. – 2017. - № 3(27). – С. 43-45. –

[Електронний ресурс]. – Режим доступу:  
<https://fp.cibs.ubs.edu.ua/files/1703/17pgmbsu.pdf>

УДК 330.5

*Бойко В.О.,*

*здобувач вищої освіти*

*ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського*

**Розвиток інвестиційно-інноваційного сектору в контексті  
забезпечення економічної безпеки України**

Інвестиційно-інноваційний сектор є важливою складовою економічної безпеки країни. Дана сфера дозволяє оптимізувати процес функціонування національних підприємств та актуалізувати вироблену продукцію, забезпечуючи підвищення конкурентоспроможності країни на світовому рівні. Приток інвестицій та розширення ряду впроваджуваних інновацій позитивно позначаються на соціально-економічному розвитку держави, адже відбувається стимулювання економічне зростання за рахунок трансферу капіталу, технологій та інноваційних рішень.

Рівень інвестиційно-інноваційної безпеки України сьогодні знаходиться в незадовільному стані. Загальний коефіцієнт досліджуваної безпеки за 2018 рік складає 0,37 [1], що свідчить про низький рівень захищеності інвестиційно-інноваційного сектору та проведення неефективної державної політики відносно даної сфери.

На стан інвестиційного клімату та інноваційного потенціалу значним чином впливають такі показники: індекс інвестиційної привабливості бізнес-середовища, обсяг приросту інвестицій до ВВП, частка кредитів, наданих на розвиток підприємництва, вага науково-технічних робіт у структурі ВВП, чисельність працівників науково-технічної галузі, кількість реалізованої продукції, виробленої при участі інновацій тощо [1].

В останні роки прослідковується тенденція до зменшення ступеня захищеності сектору інновацій та інвестицій в Україні. Перш за все існуюча динаміка пов'язана із рядом проблем, наявних в країні, : поступовим згасанням наукового потенціалу, що проявляється у ліквідації частини науково-дослідних установ, які відповідають за розробку інноваційних моделей діяльності національних підприємств, скороченням попиту на національні дослідження в галузі інновацій з боку держави у зв'язку з потребою у значних об'ємах фінансування, зниженням інтересу потенційних працівників до проектування інноваційних рішень через низький рівень оплати праці, неготовністю економіки у повній мірі перейняти світовий досвід з впровадженням новітньо-прогресивних технологій, небажанням інвесторів вкладати кошти в об'єкти, розташовані на території країни, яка має недосконале законодавство у сфері захисту прав інвесторів та надання їм державних гарантій, не результативною інвестиційною стратегією, зниженням інвестиційної привабливості країни на фоні погіршення економічної стійкості і ситуації політичної нестабільності [2].

Задля встановлення належного рівня економічної безпеки в межах країни потрібно підтримувати гідний стан всіх її складових, у тому числі й інвестиційно-інноваційної системи. З метою реалізації розвитку даного сектору необхідно втілити такі задачі, які є пріоритетними на сьогодні:

- забезпечення можливостей та умов для кардинальної зміни інвестиційно-інноваційної моделі, встановленою державою;
- формування більш ефективної та відповідаючої новим ринковим вимогам інституційної структури, що призведе до зменшення тиску на організаційно-управлінські функції;
- удосконалення принципів проектування та затвердження інноваційних проектів за участі інвестиційних коштів;
- модернізація системи надання державної підтримки у вигляді фінансової допомоги для реалізації новітніх проектів стратегічного значення;
- створення програми реалізації державних інтересів у становленні

виробництва конкурентоспроможної продукції та імпортозамінних продуктів шляхом забезпечення орієнтації керівних органів країни на інвестиційно-інноваційне благополуччя;

- розробка методів реформування структури економіки країни задля збільшення ваги наукомісткої продукції у складі ВВП за рахунок інтенсивного шляху розвитку;

- стимулювання державно-приватного партнерства з метою досягнення обопільно вигідних результатів;

- трансформація нормативної бази для регулювання діяльності в інвестиційно-інноваційної сфери та надання реальних гарантій в цілях захисту інвестиційних вкладів;

- оптимізація системи податкових нарахувань для покращення інвестиційного клімату;

- визначення оптимального впливу заходів протекціонізму та лібералізму для збільшення ефективності інвестиційно-інноваційної політики;

- посилення інноваційної інфраструктури шляхом запозичення вдалого іноземного досвіду [3].

Отже, інвестиційно-інноваційна безпека займає важливе значення у стабілізації національної економічної безпеки, проте в даний час знаходиться на неналежному рівні забезпечення. Бажаний сталий економічний розвиток та конкурентоспроможність України на світовій арені не можуть бути реалізованими без функціонування раціональної інноваційно-інвестиційної державної стратегії. Тому задля нарощення могутності країни в сфері інвестицій та інновацій потрібно провести реформаторські заходи щодо економічного, політичного та законодавчого фундаменту України.

#### **Список використаних джерел:**

1. Писаренко Т.В. Стан інноваційної діяльності та діяльності у сфері трансферу технологій в Україні у 2018 році. Укр ІНТЕІ. 2018. С.38.



2. Новікова К.І. Інноваційно-інвестиційна безпека: сучасні виклики та загрози. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2016. №16(2). С.26–30.

3. Білик В.В. Державне регулювання інноваційно-інвестиційної діяльності. Економіка та суспільство. 2017. №10. С.172—176.

**УДК 336.64**

***Василишина Д.С.,***

*студентка 4-го курсу*

*факультету економіки та управління*

***Недосип В.О.,***

*студентка 4-го курсу*

*факультету економіки та управління*

***Науковий керівник - Угляренко О.М.,***

*к.е.н., доцент кафедри*

*корпоративних фінансів і контролінгу*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Ухилення від сплати податків та його вплив на фінансово-господарську діяльність підприємств**

Проблема ухилення від сплати податків існує майже в усіх країнах з ринковою економікою. Надмірне податкове навантаження, складність та суперечливість податкового законодавства зазвичай стає причиною застосування санкцій фіскальними органами, а іноді навіть кримінального переслідування платників податків. В українських реаліях ці питання стоять особливо гостро, адже значний податковий тиск змушує бізнес шукати шляхи до мінімізації оподаткування та використовувати прогалини в податковому законодавстві.

З податками "грішать" майже всі. "Скрутки", офшори, маніпуляції з податковим кредитом ПДВ чи заниження прибутку — всі ці схеми увійшли в життя вітчизняного бізнесу і вже не викликають особливого подиву. Адже, в

підсумку, вони отримують кошти для ведення бізнесу і неформального вирішення нагальних виробничих і соціальних проблем у специфічних для України умовах нерозвинутості демократичних інститутів і розквіту корупції.

Також недофінансованість бюджету обумовлює запровадження нових податків або підвищення ставок існуючих, таким чином, суб'єкти підприємництва, що ухиляються від оподаткування, перекладають податковий тягар на сумлінних платників податків.

Великого поширення набули схеми з ухилення від сплати ПДВ, у тому числі через створення фіктивного податкового кредиту. Розмір порушень за останні роки скоротився, але махінації з ПДВ відбирають у бюджету 10-12 млрд. грн. на рік [2].

Тож, що штовхає підприємців до ухилення від сплати податків? Щоб відповісти на це запитання, слід проаналізувати вплив сплати податків на фінансово-господарську діяльність підприємств (табл. 1)

Таблиця 1.

## Вплив податків на фінансово-господарську діяльність підприємств

Податок	Характеристика впливу	Форма впливу
ПДВ	Варійований вплив залежно від галузі діяльності, товарів, що виробляються, фінансових можливостей покупців. Може негативно впливати на діяльність підприємства у разі високих ставок, оскільки зростає лаг між сплатою податкового зобов'язання та податкового кредиту	загальне підвищення цін; обмеження купівельної спроможності споживачів; обмеження обсягу виробництва та реалізації продукції; нагромадження нереалізованих товарів тимчасове відволікання оборотних коштів
Акцизний податок	Опосередкований вплив, оскільки безпосередньо входить до вартості основної частини продукції підприємства й відшкодовується її покупцями.	
Мито й митні платежі		
Загальнодержавні та місцеві податки, які відносяться на витрати підприємства	Опосередкований вплив, оскільки тягар сплати переноситься на споживачів продукції.	збільшення витрат на виробництво та кінцевої вартості продукції; зменшення прибутку.

Єдиний соціальний внесок		збільшення витрат на виробництво та зменшення прибутку; збільшення кінцевої вартості продукції; дестимуляційна функція щодо ФОП.
Податок на прибуток	Визначає виробничі можливості підприємства, вибір політики відтворення, напрями його розвитку	прямий розподіл прибутку; пряма залежність між величиною податків та поточними витратами господарської діяльності.

Джерело: [1, с. 123]

Ухиляючись від сплати податків, підприємство уникає негативних впливів наведених в таблиці 1.

На проблему правопорушень у сплаті податків слід подивитися з позиції взаємодії бізнесу і держави, громадянина та держави. Громадяни та підприємці тоді будуть мотивовані сплачувати податки, коли у них буде впевненість у тому, що, по-перше, сплачені ними податки спрямовуються за призначенням в інтересах суспільства (платників податків), а також у тому, що ті особи, які ухиляються від сплати податків, не отримують конкретних переваг над тими, хто сумлінно виконує свої обов'язки щодо сплати податків; по-друге, несплата податків принесе багато проблем для платника, у тому числі доведення права не сплачувати податок, винесення судом рішення про штраф, конфіскацію або закриття бізнесу. Якщо такої впевненості немає, то серед платників податків буде виникати моральне виправдання спробам знайти прогалини в системі оподаткування з метою легальної або напів легальної мінімізації податків. Може панувати такий настрій, що «лише наївні та нерозумні платять податки».

#### **Список використаних джерел:**

1. Ткачук Н. Вплив податкового навантаження на діяльність суб'єктів господарювання в умовах реформування фінансової системи України / Н. Ткачук // Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки, №4. - 2015. – 121 -128 с.

2. Дослідження Інституту соціально-економічної трансформації - [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу:<http://iset-ua.org/images/Doslidjenia/Instumentariy-uhilyannya-vid-splati-podatktiv-2017.docx>

УДК 336.76:336.77

*Вдовенко К.О., Пийвода К.І.,  
студентки 4 курсу факультету фінансів  
Науковий керівник - Урванцева С. В.,  
к.е.н., доцент кафедри  
корпоративних фінансів і контролінгу  
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Кредитний рейтинг та його значення на фінансовому ринку**

У сучасному суспільстві, коли фондовий ринок переживає процес становлення, а банківська система відновлює рівень довіри громадян, проблема об'єктивного визначення кредитного рейтингу для України є надзвичайно актуальною. Оскільки фінансовий ринок акумулює та розподіляє великий обсяг ресурсів, тому клієнти, інвестори та регулятори повинні мати змогу об'єктивно оцінити ступінь надійності установи або цінного паперу.

Кредитний рейтинг — незалежна оцінка експертного рейтингового агентства щодо ступеню кредитного ризику певного боргового зобов'язання, яка означає ймовірність непогашення або невиконання таких зобов'язань, тобто ймовірність дефолту. Даний рейтинг може бути змінений, відкликаний або призупинений при появі нової інформації, її недостатності для оновлення кредитного рейтингу або через інші причини, які агентство вважатиме достатніми для цього.

Для визначення кредитного рейтингу є два підходи: перший полягає в оцінці відносної кредитоспроможності, яка дозволяє порівнювати емітентів, а при другому визначення рейтингової оцінки засновується на отриманні балів, які залежать від значення коефіцієнтів і від ступеня їх відповідності оптимальному рівню. Сума балів за всіма коефіцієнтами дозволяє відносити суб'єкт оцінки до конкретного класу[1, с. 54].

Кредитний рейтинг активно використовується суб'єктами господарювання для: збільшення та залучення інвестицій – існування у позичальника високої

рейтингової історії є визначальним фактором для інвестора, що прагне здійснити довгострокові вкладення; наміру випуску боргових та іпотечних цінних паперів – оскільки рейтинг присвоюється також окремим цінним паперам, то він дозволяє вкладникам коштів орієнтуватися в якості фінансових інструментів та забезпечує їх успішне розміщення; укладання договору як з вітчизняними, так і з іноземними постачальниками – наявність високого рейтингу є умовою більш вигідних умов договору.

Рейтингове агентство – це юридична особа, яка спеціалізується на визначенні кредитних рейтингів суб'єктам господарювання та наданні аналітично-інформаційних послуг із забезпечення діяльності для визначення кредитних рейтингів [2].

До міжнародних рейтингових агентств входять : Fitch Ratings, Moody's Investors Service, Standard and Poor's. Для ранжування рейтингів агентство Moody's застосовує літери від А до С із використанням додаткових градацій. Moody's використовує додаткові індекси 1, 2 і 3 (із пониженням рівня оцінки) в усіх категоріях від Ааа до Саа. Аналогічно додаткові градації вводяться іншими агентствами із застосуванням знаків плюс, мінус або без знаку. Рейтинг за методикою Standard&Poor's містить велику кількість факторів, а також оцінку акредитивів та якості корпоративного управління. Значення, яке присвоюється певному фактору, залежить від стану економіки, законів країни, в якій здійснює діяльність об'єкт рейтингування, конкуренції, тощо. Рейтингова шкала, яка використовується агентством FitchRatings, подібна до Standard&Poor's, але відрізняється більшою структурою частини для розділу D – дефолт. Шкала короткострокових рейтингів має класифікацію в їх спекулятивній частині. Для інвестиційної частини виділяють рейтинги F1, F2 і F3, що означають відповідно найвищу, хорошу і середню кредитну якість об'єкта[3, с. 142].

В Україні рейтингування здійснюють уповноважені рейтингові агентства, які стали переможцем конкурсу з визначення рейтингових агентств, який проводиться Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку. На даний момент ними є: ТОВ "Рейтингове агентство "ІВІ — Рейтинг", ТОВ

"Рюрік", ТОВ "Рейтингове агентство "Експерт — Рейтинг", ТОВ "Кредит\_Рейтинг", ТОВ "РА "Стандарт\_Рейтинг".

Проведемо оцінку об'єктивності присвоєння рівня рейтингу таким банкам, як «Приват Банк», «Альфа-Банк» та «Райффайзен Банк Аваль». Відповідно до даних табл. 1 можемо побачити істотну відмінність між оцінками національних агентств та міжнародними оцінками. Вітчизняні агентства присвоюють високі оцінки банкам, що показують високий рівень їх кредитоспроможності. Водночас міжнародні рейтинги засвідчують нижчий рівень кредитоспроможності.

Таблиця 1

## Кредитні рейтинги банків України у 2019 р.

Назва банку	Рівень рейтингу присвоєний національним агентством (Стандарт_Рейтинг)	Оцінка ризику присвоєна міжнародним агентством (Moody's)	Частка непрацюючих кредитів, %
«ПриватБанк»	uaAA (стабільний)	B3 (стабільний)	80,69
«Альфа-Банк»	uaAAA (стабільний)	Ba2 (стабільний)	19,4
«Райффайзен Банк Аваль»	uaAAA (стабільний)	B2 (стабільний)	9,7

*Джерело: розраховано авторами на основі даних [4],[5].*

Отже, як висновок можемо зазначити, що «ПриватБанк» не може характеризуватися як позичальник з високим рівнем кредитоспроможності, оскільки він має в своєму портфелі 80,7 % непрацюючих кредитів. Стосовно решти банків, то їх рейтинг є достатньо об'єктивним. Існуюча невідповідність може бути зумовлена проблемою конфлікту інтересів, який полягає в тому, що банки можуть домовлятися за відповідну плату про високу кредитну оцінку. Тому в Україні необхідно посилювати контроль за діяльністю рейтингових агентств та методикою визначення кредитного рейтингу.

**Список використаних джерел:**

1. Методи визначення кредитно-рейтингової оцінки банку / А. Ю. Тлуста, О. С. Савкова // Економіка та держава. - 2016. - № 6. - С. 53-57. Режим доступу- [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecde\\_2016\\_6\\_13](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecde_2016_6_13)

2. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку Електронний ресурс - Режим доступу: <http://www.ssmc.gov.ua/fund/rateagencies>

3. Ярошевська О. В. Рейтингові оцінки емітентів та цінних паперів у системі розвитку фондового ринку / О. В. Ярошевська // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Економіка і менеджмент. - 2017. - Вип. 25(2). - С. 140-143. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvmgu\\_eim\\_2017\\_25%282%29\\_31](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvmgu_eim_2017_25%282%29_31)

4. Сайт НБУ. Наглядова статистика Національного банку України URL: <https://www.bank.gov.ua/statistic/supervision-statist>.

5. Діючі кредитні рейтинги. Сайт рейтингового агентства «Стандарт-Рейтинг». URL: <https://www.bank.gov.ua/statistic/supervision-statist>.

**УДК 336**

***Гербич В.І.,***

*студентка 1 курсу 2 групи магістратури*

*Київський національний торговельно-економічний університет*

***Нертебчук Л.О.,***

*старший викладач,*

*Київський національний торговельно-економічний університет*

**Соціальний скоринг у сфері кредитного менеджменту: сутність,  
переваги та недоліки**

Одним із інструментів, за допомогою якого банки втілюють концепцію «Знай свого клієнта», є соціальний скоринг. По своїй суті соціальний скоринг - це механізм систематизації та аналізу даних про потенційного клієнта, отриманих із соціальних мереж. Основною ідеєю соціального скорингу є те, що існують закономірності у дефолтних випадках та спільні риси між клієнтами, які можуть принести збиток банку.

Соціальний скоринг – це та галузь, розвитком якої зацікавлені не тільки банки, але й корпорації усіх сфер економічної діяльності. Причина такої

зацікавленості криється у бажанні корпорацій підібрати ідеального працівника, партнера по бізнесу, клієнта. Тому виникає потреба у програмних продуктах, які оперативно систематизують дані про особу і шляхом їх аналізу зможуть оцінити потенціал людини та надати їй характеристику. На сьогодні в світі вже декілька компаній надають спеціалізовану послугу з визначення соціального скорингу (табл. 1).

Таблиця 1

## Компанії, які надають послуги соціального скорингу

Компанія, яка надає послуги соціального скорингу	Показники на основі, яких здійснюється соціальний скоринг
Lenddo	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Особиста інформація: вік, стать, місце навчання та роботи, електронна адреса тощо.</li> <li>2. Змістовне навантаження публікацій (визначається за допомогою аналітичних інструментів, які базуються на психолінгвістиці )</li> <li>3. Інформація про матеріальний достаток клієнта</li> <li>4. Аналіз ключових слів у статусах та публікаціях</li> </ol>
Branch	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Соціальна та транзакційна історія</li> <li>2. Споживацька поведінка</li> </ol>
InVenture	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Історія пошукових запитів</li> <li>2. Історія телефонних дзвінків</li> </ol>
Vouch	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Друзі в соціальних мережах та їх статус</li> <li>2. Відносини з друзями (лайки, коментарі тощо)</li> </ol>
Trusting Social	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Закономірності у поведінці в соціальних мережах (головною метою є виявлення підроблених акаунтів, які були створені для отримання кредиту )</li> </ol>

\*складена автором на основі джерела[1]

Аналізуючи дані таблиці 1, можна помітити, що на даний момент часу існує можливість оцінити клієнта не тільки за інформацією, яку надають соціальні мережі, але й по так званих «слідах», які ми залишаємо в інтернет просторі.



Тобто кожна людина, яка дає дозвіл на обробку особистих даних може стати «як на долоні» для тих, кому вона надає такий дозвіл.

Яскравим прикладом країни, в якій активно та масштабно використовують соціальний скоринг з 2014 року, є Китай. Особи, що користуються Sesame Credit, оцінюються за шкалою від 350 до 950 балів. Alibaba не розкриває алгоритм, який використовує для розрахунку показників, проте визнає, що загалом вплив на цей індикатор мають 5 факторів. Перший — кредитна історія. Наприклад, чи своєчасно особа сплачує за електроенергію або телефонний рахунок. Далі — здатність до виконання, яку він визначає у своїх рекомендаціях як «здатність користувача виконувати свої контрактні зобов'язання». Третім фактором є особисті характеристики та дані про особу, включно із адресою та номером мобільного. А от четвертий фактор — поведінковий[2]. Таким чином, суспільство підпадає кластеризації на базі отриманого балу. І відповідно до тих, осіб, які мають низький бал застосовуються обмеження. Наприклад, одними із обмежень є заборони на: отримання посади в держапараті, авіа перельоти, отримання кредитів тощо.

Таким чином, можна виділити переваги впровадження систем соціального скорингу в процес аналізу кредитоспроможності:

Банки матимуть ширшу інформаційну базу для прийняття рішення про видачу кредиту.

Банки зможуть за допомогою аналізу поведінки особи в соціальних мережах прийняти рішення про надання кредиту швидше.

Існує ймовірність зниження кредитних ризиків в процесі кредитування

Недоліки системи соціального скорингу:

1. Варто враховувати той факт, що соціальні мережі- це не на 100% надійне джерело інформації. В даному ресурсі користувач може представляти викривлену інформацію про себе.
2. Впровадження системи соціального скорингу йде наперекір праву кожної людини на конфіденційність особистої інформації.

Отже, соціальний скоринг є інструментом, який в певній мірі може бути корисним для банків. Але варто враховувати те, що він має використовуватись в рамках дотримання прав людини, тобто враховувати тільки ту інформацію, на обробку якої було отримано офіційний дозвіл особи.

#### **Списо використаних джерел:**

1. The Future of credit scoring. URL: <https://www.totallymoney.com/social-credit/>
2. Мельник О. Як Китай збирається використовувати великі дані. URL: <https://nachasi.com/2017/11/28/china-data/>

**УДК 336.4**

***Гернего Ю. О.,***

*к.е.н., доцент кафедри*

*корпоративних фінансів і контролінгу*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

#### **Джерела фінансового забезпечення альтернативних інвестицій**

Динамічні зміни у сучасному суспільстві заклали основу для трансформації джерел фінансування інвестицій. Це формує передумову для розширення спектру залучених інвестицій з метою отримання максимального соціально-економічного ефекту у короткостроковій перспективі. На ринку традиційних інвестиційних активів відбуваються значні трансформації, що дозволяє також примножити їх вартість. В свою чергу, у довгостроковому періоді альтернативні інвестиції закладають основу для побудови збалансованої інвестиційної стратегії та інноваційного зростання національної економіки. Однак, виникає нагальна проблема вибору широкого спектру джерел фінансового забезпечення альтернативних інвестицій в контексті диверсифікації інвестиційного портфеля.

В контексті активізації наведених вище тенденцій на ринку інвестицій, активізуються дослідження міжнародних консалтингових компаній стосовно сутнісних та структурних характеристик альтернативних інвестицій, а також

прикладних аспектів їх прояву у формі нетрадиційних інвестиційних інструментів. Зокрема, альтернативні інвестиції здатні забезпечити диверсифікацію вкладень в інвестиційні фонди, що не обмежені традиційними активами, а передбачають вкладення інвестицій у ф'ючерси, активізацію венчурного капіталу, ETFs та інвестицій в окремі активи (нерухомість, мистецтво) [1; 2].

У міжнародній практиці об'єктам інвестиційної діяльності, які передбачають фінансове забезпечення альтернативних інвестицій притаманний досить широкий спектр характеристик. Однак, сучасні експерти та аналітики, здебільшого, розподіляють їх згідно із наступними категоріями:

- фінансові активи, які не належать до будь-яких видів боргових або ділових інструментів фінансового ринку;
- матеріальні активи;
- нерухомість;
- інші альтернативні ресурси [2].

Для фінансових активів, які належать до першої групи альтернативних інвестицій притаманний високий рівень ризику. Проте, такі інвестиції залишаються привабливими для фінансування з огляду на:

- можливість диверсифікації інвестиційного портфеля;
- можливість отримати потенційно високий рівень доходу або цільовий (соціальний) ефект.

Зокрема, соціальний ефект характерний для інвестицій у компанії, що були створені нещодавно. Адже, вихід на ринок нової компанії формує основу для розвитку лідерського потенціалу, створення нових робочих місць, підвищення кваліфікації потенційних співробітників. Це дозволяє створити основу для збалансування людського розвитку [3].

У міжнародній практиці матеріальні активи, як об'єкт вкладення альтернативних інвестицій ототожнюються із SWAG (*silver, wine, art, gold*), а саме альтернативними інвестиціями у дорогоцінні метали, твори мистецтва, елітні напої та продукти харчування, а також «емоційні вкладення» (предмети розкоші

та антикваріат). Відомо, що в окремих випадках SWAG вкладення здатні забезпечити прибутковість у розмірі 300 – 400 % через 5-ти років після здійснення первинної інвестиції. Тобто, в контексті збалансування людського розвитку SWAG вкладення можуть популяризувати його культурну компоненту, сприяти залучення бізнесу до розвитку культури. Крім того, альтернативні інвестиції передбачають приріст інвестиції у приріст матеріально-технічної бази у сферах освіти та охорони здоров'я, що забезпечує базис для людського розвитку [4; 5].

Таким чином, альтернативні інвестиції є однією із характеристик інноваційного суспільства в умовах сьогодення. Залучення фінансових ресурсів для реалізації альтернативних інвестицій дозволяє примножити соціально-економічний ефект у сучасному суспільстві, пришвидшить інноваційний розвиток країн світу.

#### **Список використаних джерел:**

1. Хомутенко Л. І., Усенко А. В. Альтернативне інвестування як спосіб диверсифікації інвестиційного портфеля: інвестиції в колекції вин. *Економічний аналіз: зб. наук. праць*, 2017. Том 27. № 4. С. 180-187.
2. Introduction to Alternative Investments. Planning Capital Management. URL: <https://planningcapital.com/wp-content/uploads/2015/05/Introduction-to-Alternative-Investments.pdf> (дата звернення: 30.03.2019)
3. Дибя О. М. Соціальні інвестиції як форма реалізації пріоритетів збалансованого людського розвитку / Ю. О. Гернего, О. М. Дибя // *International security in the frame of modern global challenges: collection of scientific works*. - Mykolo Romerio universitetas, Vilnius, 2018. – С. 207 – 213.
4. Introduction to Alternative Investments. 2019 Curriculum CFA Program Level I Alternative Investments Portfolio Management and Wealth Planning. URL: <https://www.cfainstitute.org/membership/professional-development/refresher-readings/2019/introduction-alternative-investments> (дата звернення: 30.03.2019)

5. Диба М. І. Прояви креативної економіки та джерела її фінансування в умовах діджиталізації / М. І. Диба, Ю. О. Гернего // Фінанси України. - 2019. - № 6. - С. 81-92.

**УДК 336.77**

*Гісем С.І., Мамлюк В.А.,  
«ФЕтаУ», III курс,  
Науковий керівник - Красножон С. В.,  
к.е.н., доцент кафедри  
корпоративних фінансів і контролінгу  
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Перспективи розвитку ринку землі**

В сучасних умовах однією з актуальних проблем є потреба відкриття ринку землі в Україні та визначення перспектив його розвитку. Верховна Рада України зробила крок до запровадження в Україні ринку землі, ухваливши рекомендований комітетом законопроект 2178-10. Процес розгляду цього рішення тривав із бурхливими дискусіями та навіть сутичками. Верховна Рада України засідання 13 листопада розпочала з розгляду законів про відкриття ринку землі.

У спадок від СРСР наша країна отримала мораторій на землю, але в сучасних ринкових умовах мораторій тільки стримує розвиток Українського агросектору. Мораторій на землю суперечить статті 14 Конституції України, де визначено, що «земля є основним національним багатством...», гарантується право власності на землю, яке «набувається і реалізується громадянами, юридичними особами та державою виключно відповідно до закону». [1]

Відповідно до цього, земля є об'єктом права власності українського народу. Разом з тим під дію мораторію попадають сільськогосподарські землі і тут виникає питання щодо можливості реалізації свого права власності на землю

селянами з метою максимізації власної вигоди і подальшого розвитку людини-господаря, людини-власника. Мораторій на продаж земель сільськогосподарського призначення востаннє продовжувався Верховною радою до січня 2020 року.

В реаліях постійної зміни його кінцевих строків та породженої цим правової невизначеності мораторій наразі сприймається як фактично необмежений. Основними підставами, якими керувався законодавець, вчергове продовжуючи мораторій, є вірогідність виникнення загрози національній і продовольчій безпеці та недопущення обезземелення українських громадян. До зазначених підстав, які начебто стримують відкриття ринку землі, додаються гучні заяви противників скасування мораторію, які найчастіше аргументують свою позицію побоюванням надмірної концентрації землі в руках іноземців або осіб, які не мають інтересу в розвитку фермерської сфери, а також деградації землі внаслідок її неякісної обробки або взагалі через відсутність такої обробки.

Щодо ринку сільськогосподарських земель, то він представляє собою організаційно-економічне і правове середовище, яке має на меті забезпечувати громадянам, юридичним особам та державі здійснення цивільно-правових угод з приводу переходу права власності на земельну ділянку або права користування нею в установленому законодавством порядку для отримання зиску її власниками. [2, с.28]

Поговоримо про саме перспективи запровадження ринку землі в Україні. По-перше, земельна реформа сприятиме консолідації земель, розпорошених на дрібні та нерентабельні для використання (з позиції економічної доцільності) земельні ділянки. По-друге, зросте вартість землі, а отже, і вартість її оренди, внаслідок чого землевласники матимуть можливість отримувати стабільний конкурентний дохід від своєї власності або відчужити належну їм земельну ділянку на вигідних для них умовах. Додатково на перспективність запровадження вільного обігу сільськогосподарських земель вказує прогнозований економічний ефект від скасування мораторію [2].

Разом з тим існують можуть виникнути певні негативні наслідки відміни мораторію на землю, що впливають з низького рівня громадянської свідомості українців, а саме: корумпованість соціально-економічних відносин при формуванні ринку землі, їх криміналізація, помилки у державному земельному кадастрі, продаж земель сільськогосподарського призначення нерезидентам тощо.

При цьому перехід до відкритого ринку землі можливий лише шляхом прийняття необхідного пакета законодавчих актів, які забезпечать поетапність та повну прозорість такого переходу. [3]

З огляду на прогнозований позитивний ефект, а також міжнародні зобов'язання, які взяла на себе Україна, доцільність запровадження обігу земель сільськогосподарського призначення не викликає сумнівів. Однак таке нововведення має здійснюватися послідовно та зважено, з попереднім аналізом неприйнятних ризиків і вжиттям превентивних заходів щодо недопущення відчуження земель за ціною, нижчою їх справедливої вартості, неконтрольованого перерозподілу ринку землі та правової невизначеності.

#### **Список використаних джерел:**

1. Конституція України [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр>
2. «Юридична Газета Online» [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://yur-gazeta.com/publications/practice/inshe/perspektivi-zaprovadzhennya-rinku-zemli-v-ukrayini.html>
3. Шпичак О. Ціна «земельного питання» // Олександр Шпичак. ZN.ua. 31 березня 2018 року [Електронний ресурс]. Режим доступу: [https://dt.ua/finances/cina-zemel'nogo-pitannya-273736\\_.html](https://dt.ua/finances/cina-zemel'nogo-pitannya-273736_.html)

**Стратегія інноваційного розвитку України: ключові орієнтири**

Стратегія сталого успішного розвитку національних економічних систем держав-лідерів останніми роками тісно пов'язана з лідерством у дослідженнях і розробках – інноваціях, появою нових знань, розвитком високотехнологічного виробництва і створенням масових інноваційних продуктів. За даними Світового банку, частка валової доданої вартості високо- та середньо-технологічних секторів у загальному обсязі валової доданої вартості переробної промисловості у розвинутих країнах становить вище 60%. Конкурентна позиція України є нестійкою, наш показник за останні роки коливається у позначках від 25% до 29%. Відповідно до індексу інноваційного розвитку, представленого агентством Bloomberg у 2018 році, Україна на 53 місці серед 60 досліджуваних держав, проте нас віднесли до країн, що формують себе як 'інноватор'.

Серед конкурентних переваг України для подальшого інноваційного розвитку можна виділити вигідне географічне положення, ємний ринок, наявність поглибленої та всебічної зони вільної торгівлі між Україною та ЄС та відносно високий рівень розвитку людського потенціалу, так як співвідношення патентів та створених знань до валового внутрішнього продукту є доволі високим. Серед основних бар'єрів для розвитку інновацій в Україні є: недосконалість інституцій, зокрема політичного, регуляторного та бізнес-середовища; слабо розвинута інфраструктура, у тому числі інноваційна, оскільки залишаються на низькому рівні показники валового нагромадження капіталу у відсотках до валового внутрішнього продукту, показники екологічної стійкості, доступності та якісної роботи Уряду.

Для виправлення ситуації необхідно сприяти розвитку видів діяльності з високою наукоємністю, тобто перейти від низько технологічної ресурсної до високотехнологічної інноваційної економіки, а державна політика має створювати сприятливі умови насамперед для розвитку виробництва



інтелектуальних продуктів, включаючи можливість їх комерціалізації як в Україні, так і у решті світу. Логічно, що це перш за все промисловість, проте її зрушенню заважає сильне зношення основних фондів – близько 80%. Нажаль сучасна українська держава має дуже обмежену фінансову та інституційну спроможність, тому необхідно створити сприятливі умови для утворення і розвитку інноваційних підприємств та намагатись залучити кошти вітчизняних та іноземних інвесторів.

Розв'язати проблему передбачається шляхом здійснення програмних заходів за такими напрямками:

- створення сприятливого нормативно-правового поля для суб'єктів господарювання, що провадять інноваційну діяльність;
- розвиток інноваційної інфраструктури, методично-консалтингове забезпечення, розширення зв'язків вітчизняних науковців і винахідників з іноземними підприємствами;
- підвищення рівня спроможності, що реалізується як шляхом культурно-просвітницької діяльності, підвищення інноваційної культури, так і через освітню діяльність, спрямовану на забезпечення успішної кар'єри молоді після завершення навчання у закладах вищої освіти за одним з обраних напрямів: започаткування власної справи, робота на підприємстві, що відповідає сучасному технологічному рівню, або наукова (викладацька) робота;
- стимулювання підприємств до наукових досліджень і науково-технічних (експериментальних) розробок та інноваційної діяльності;
- сприяти створенню рекламно-інформаційної продукції у засобах масової інформації, спрямованої на популяризацію науково-технічних і технологічних досягнень в Україні;
- збільшення фінансування інноваційних проектів.

Підсумовуючи дану Стратегію можна відмітити, що умовою подальших реформ у цій сфері є створення сприятливого середовища для ведення інноваційного бізнесу, розвитку малого і середнього підприємництва, залучення

інвестицій, спрощення міжнародної торгівлі та підвищення ефективності ринку праці. Успіхом даної Стратегії можна буде назвати розбудову національної інноваційної екосистеми для забезпечення швидкого та якісного перетворення креативних ідей в інноваційні продукти та послуги, підвищення рівня інноваційності національної економіки, що передбачається створенням сприятливих умов для розвитку інноваційної сфери, збільшення кількості впроваджуваних розробок, підвищення економічної віддачі від них, залучення інвестицій в інноваційну діяльність.

### **Список використаних джерел:**

1. Розпорядження Кабінету Міністрів України про «Про схвалення Стратегії розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030 року» від 10 липня 2019 р. № 526-р, Київ;
2. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 16.10.2012;
3. Указ президента України Про «Стратегію сталого розвитку "Україна - 2020"» 12 січня 2015 року № 5/2015, Київ.

**УДК 336.717**

*Григор'єва М. С., Ковальчук Д.О.,  
студентки IV курсу факультету фінансів  
Науковий керівник - Суторміна К. М.,  
к.е.н., доцент кафедри банківської справи  
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Застосування банками інновацій у роботі з клієнтами**

Результати діяльності банківського сектору є особливо чутливими до зміни попиту клієнтів на банківські послуги, а конкуренція на даному сегменті ринку характеризується високим рівнем і жорсткістю. Ураховуючи це, банки, які прагнуть зберегти та посилити свої позиції на ринку, повинні забезпечити

максимальне задоволення потреб своїх клієнтів через високий рівень якості наданих послуг. Велика роль в цьому належить банківським інноваціям. У відносинах "банк-клієнт" інноваційність першого і можливість запропонувати щось унікальне, відмінне від конкурентів, є надзвичайно важливим. Тобто, банківські інновації є життєво необхідними для ефективного функціонування банку і забезпечення його конкурентоспроможності. Інноваційність формує стратегічні напрями діяльності банківських установ, через це виступає «двигуном» розвитку цілого банківського сектору.

Протягом розвитку і становлення банківської системи України запровадження інновацій не мало поширення через низку негативних факторів, а саме: криза в національній економіці, фінансова нестабільність, неефективний нагляд, відсутність врегульованого чинного законодавства, низька довіра до банківської системи, недостатній рівень капіталізації, обмеження банків у фінансуванні, що обмежує включення інноваційної діяльності до кола пріоритетних завдань та не дозволяє ефективно її реалізовувати [2].

Основними напрямками українських банківських інновацій в останні роки були:

1. Інтернет, мобільний банкінг та значне розширення банківських операцій, які доступні через ці системи. Дистанційне обслуговування клієнтів є одним із найбільш розвинених видів електронних банківських послуг. Мобільний банкінг надає можливість клієнтам керувати власними рахунками, здійснювати платежі та переказувати кошти за допомогою мобільного телефону, а веб-банкінг дозволяє без відвідувань банку контролювати стан власних рахунків та здійснювати банківські операції цілодобово з будь-якої точки світу, де є доступ до мережі Інтернет.

2. Безкарткові розрахунки через мобільний телефон. Мобільний телефон починає замінювати пластикову картку як засіб платежу. Так, клієнти ПриватБанку і Альфа-Банку можуть оплачувати товари на касі за допомогою мобільних телефонів. При цьому їм доступні найсучасніші платіжні технології: NFC, QR-коди. Смартфони використовуються не тільки для оплати товарів і

послуг, але й для прийому платежів. Мобільний еквайринг для бізнесу пропонують два українські банки – Райффайзен Банк Аваль (PayMeUkraine) і ПриватБанк (iPay)[3].

3. Активізація присутності в соціальних мережах.

4. Доступність терміналів самообслуговування.

5. Режим роботи «24/7».

6. Електронна решта (послуга, коли решта в копійках переводиться на рахунок чи поповнює мобільний телефон клієнта).

7. Індивідуалізація потреб клієнтів (застосовується переважно для VIP-клієнтів банку)[1].

8. Використання біометричних технологій. Біометрія значно розширює спектр надання фінансових послуг онлайн. Так, ПриватБанк будує сервіс суворої ідентифікації особистості в Інтернеті, щоб задовольняти вимогам KYC/AML, платіжних систем і регуляторів. Це дозволить проводити в Інтернет-мережі транскордонні транзакції. Для підвищення безпеки платежів в Інтернеті Приват Банк може попросити учасника транзакції надіслати своє фото навіть з камери смартфона і порівняти його із зображенням у базі[3].

Серед банківських установ України, які протягом останніх років здійснюють активний інноваційний розвиток, слід виокремити: АТ КБ «Приватбанк», АТ «Райффайзен Банк Аваль», АТ «Ощадбанк», АТ «Укресімбанк», АТ «Укрсоцбанк», АТ «Альфа-Банк», АТ «ОТП Банк». Проте безперечним лідером у втіленні інновацій на всіх рівнях власної діяльності є АТ КБ «Приватбанк», про що свідчить унікальність продуктового ряду, багатофункціональність дистанційного обслуговування та застосування інноваційних технологій[4].

Банківська система України сьогодні перебуває на етапі розвитку. Незважаючи на дію негативних факторів в економічній та політичній сферах нашої країни, вона потрохи запроваджує новітні продуктив своєю діяльністю. Слід зазначити, якщо і надалі збережеться така тенденція, то українські банки зможуть стати конкурентоспроможними на світовому ринку послуг. Це, в свою

чергу, позитивно вплине на покращення якості та швидкості надання послуг. При цьому кожна послуга буде пристосовуватися до запитів клієнта, що матиме позитивний вплив як на банківську систему, так і на економіку загалом.

### **Список використаних джерел:**

1. Бондаренко Л. П. Банківські інновації як необхідність ефективного функціонування банківського ринку. / Л. П. Бондаренко, М. П. Політило. // Інвестиції: практика та досвід. – 2018. – №3. – С. 5–8.

2. Мельник О. І. Запровадження фінансових інновацій у вітчизняній банківській практиці запровадження фінансових інновацій у вітчизняній банківській практиці / О. І. Мельник, О. А. Боднар. // Електронне наукове фахове видання з економічних наук «Modern Economics». – 2018. – №8. – С. 102–111.

3. Ткаченко Ю. В. Сучасні технології як основа інноваційної моделі розвитку банківського бізнесу / Ю. В. Ткаченко, Л. А. Зверук. // Економічна теорія та право. – 2018. – №2. – С. 26–41.

4. Чайковський Я. Банківські інновації: перспективи та загрози електронних банківських послуг / Я. Чайковський, Я. Ковальчук. // Світ фінансів. – 2018. – №4. – С. 121–136.

**УДК 330.322**

*Громницька І.Ю.,*

*аспірантка факультету фінансів*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Мова програмування «R» у світі фінансів**

На даному етапі розвитку світова фінансова система характеризується швидкими темпами науково-технічного прогресу, розвитком інноваційних технологій, масштабними інтеграційними процесами, глобалізацією. розвиток ІТ-технологій, фінансових ринків, поява криптовалют та постійного збільшення

масивів даних з котрими працюють підприємства, банки, держави, міжнародні організації та інші. Трансформаційні процеси зумовлюють потребу подальшого дослідження програм та знаходження нових рішень проблем щодо оцінювання дієвості наукового, аналітичного і методичного інструментарію для обґрунтування управлінських рішень у сфері фінансів та банківської справи. За цих умов актуалізується проблема обробки великих масивів даних та вибір програм, що ефективно та швидко будуть виконувати операції з BigData (міжнародне визначення великих масивів даних).

Сучасний бізнес використовує Big Data та Data Science для аналізу даних для прийняття більш ефективних рішень. Підтверджено науковими дослідженнями та перевірено бізнесом на практиці, що чим більший масив даних тим менша похибка і прийняте рішення більш достовірне та ефективне. Найбільш популярна програма пакету Microsoft Word – Excel, сьогодні вже не спроможна впоратися з BigData. Також відомі калькулятори як SAAS, SPSS, Stata, Statistica виконують аналізи, яких недостатньо для бізнесу, вони мають різні функціонали і це досить незручно тому, що для прийняття одного рішення необхідно виконати дії не в одній програмі, а в різних. Статистичні калькулятори є досить дорогими і це ускладнює процес аналітики для бізнесу.

Завдяки постійному розвитку інформаційних технологій (ІТ) з'явилась альтернатива дорогим статистичним калькуляторам – мови програмування. ІТ стає більш доступним не лише для бізнесу, а й для звичайних менеджерів з невеликим бюджетом. Найбільш використовуваними мовами у фінансах стали - R і Python. Порівняно зі статистичними калькуляторами вони мають більший функціонал та є безкоштовними. Python є багаторівневою мовою програмування, але й складнішою від R, котрий пропонує безліч функцій для статистичного обчислення як для вченого, так і для бізнесу.

**R** – це мова сценаріїв для обробки і аналізу статистичних даних. Він створювався за прикладом статистичної мови S, на базі якої створений калькулятор Statistica. S був створений Джоном Чемберсом ще в BellLabs. R був створений Россом Іксаком та Робертом Джентльменом в Університеті Окленда, Нова Зеландія, і в даний час розробляється Основною командою R Development, членом якої є Чемберс. R названий частково від перших імен двох перших його

авторів. Проект був задуманий у 1992 році, з початковою версією, випущеною в 1995 році, а стабільною бета-версією в 2000 році. Велика група людей зробила свій внесок у R, надсилаючи звіти про коди та помилки. З середини 1997 року існує основна група ("R CoreTeam"), яка може змінювати архів R вихідного коду. Завдяки безкоштовній основі R набув більшої популярності від інших калькуляторів.

R та його бібліотеки реалізують широкий спектр статистичних та графічних методів, включаючи лінійне та нелінійне моделювання, класичні статистичні тести, аналіз часових рядів, класифікацію, кластеризацію та інші.

Природа функціонального програмування мови R має ряд переваг:

- більш чіткий та компактний код;
- можливість багатократного прискорення виконання коду;
- зменшення затрат часу для налагодження через спрощення коду;
- спрощення переходу на паралельне програмування та аналітику;
- проста мова, що включає умовні умови, цикли, задані користувачем рекурсивні функції та засоби введення та виведення;
- ефективна систему обробки та зберігання даних;
- надає набір операторів для розрахунків на масиви, списки, вектори та матриці;
- надає графічні засоби для аналізу даних та відображення безпосередньо в електронному вигляді, або для друку на папері.

В умовах діджиталізації та розвитку методів фінансової аналітики банки використовують R для: аналізу кредитного ризику; вимірювання рівня ризику; визначення ефективності ринків; створення візуалізації - діаграми свічки, графіки відсіву, графіки щільності та багато іншого; R надає інструменти для руху авторегресії, середніх показників та аналізу часових рядів; швидкої побудови регресійних рівнянь з багаторівневою перевіркою; вилучення фінансових даних за допомогою пакетів R; багато іншого.

Світові бізнес-гіганти вже давно використовують R. Наприклад: Google використовує R для обчислення прибутку від інвестицій в рекламні кампанії та прогнозування економічної діяльності; Australia and New Zealand Banking Group, Citi Bank та Industrial and Commercial Bank of China (найбільший банк Світу з

трильйонами активів) в даний час використовує R для аналізу кредитного ризику та управління кредитним портфелем.

Банки також використовують R для моделювання кредитних та інших ризиків, побудови прогнозів, скорингових моделей, стрес-тестування, аналізу клієнтів, бюджетування, побудови системи стрижок (haircut) тощо. Наприклад, Bank of America (BoA) використовує R для фінансової звітності та для аналізу фінансових втрат.

Застосування R не обмежене застосуванням лише у фінансах та банківській справі, є багато інших секторів, які використовують R- охорона здоров'я, електронна комерція, медіа, наковці, біологічні дослідження, тощо.

R - найпоширеніша у світі мова програмування статистики. Це перший вибір як науковців, так і бізнесу, що дає можливість швидко та якісно опрацювати BigData та допомагає вирішити низку проблемних питань. Сьогодні, R викладають у університетах та розгортають у найважливіших бізнес-програмах, тим самим заохочуючи молодь рухатися і розвивати не лише IT сектор, а й інші сфери життя.

### **Список використаних джерел:**

1. Norman Matloff(2009), “The Art of R Programming: A Tour of Statistical Software Design” No Starch Press, San Francisco, ISBN-10: 1593273843.

2. Офіційний сайт R-Studio– [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<https://rstudio.com/>

3. Aaron A. King, Stu Field, Ben Bolker, Steve Ellner (2016), “A Tutorial Introduction to R” Working Paper No. w15040, New York.

4. Burns, P. (2012) “The R Inferno”, 2nd editions – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.burns-stat.com/>.



УДК 336.6

*Диба О. М.,*

*д.е.н., доцент, професор кафедри  
корпоративних фінансів і контролінгу  
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

**Джерела фінансування інноваційної діяльності в Україні:  
теоретичний аспект**

Першочерговим завданням держави є визначення стратегій та пріоритетів інноваційної діяльності та розвитку на національному рівні, формування інноваційної культури, що забезпечить першочерговий орієнтир для майбутніх досліджень, інноваційної діяльності та її фінансування. Крім того, основою інноваційної діяльності та подальшого інноваційної діяльності та розвитку є освіта та фундаментальні дослідження. Оскільки освіта та фундаментальні дослідження здебільшого не генерують прибуток у короткостроковій перспективі, зберігається доцільність їх безпосереднього фінансування за рахунок державних фінансових ресурсів. Проте на етапах безпосередньої реалізації інноваційних проектів держава не в змозі забезпечити належний обсяг фінансових ресурсів, тому її завдання полягає у створенні умов для інноваційної діяльності та її фінансування. Однак, на практиці поряд із державою існує низка інших груп стейкхолдерів, які відіграють важливу роль в процесі реалізації пріоритетів інноваційної діяльності.

Теоретичні постулати обґрунтування специфіки фінансового забезпечення інноваційної діяльності присутні у працях вітчизняних авторів, зокрема: О. Амоші, Ю. Бажала, О. Василика, З. Варналія, О. Вовчак, А. Гальчинського, В. Гейця, М. Диби, Я. Жаліла, В. Зянька, О. Колодізева та інших [1-5].

З огляду на стратегічні пріоритети інноваційної діяльності та розвитку та попередньо розглянутий закордонний досвід його фінансування, пропонуємо загальну модель поєднання можливостей суб'єктів, які беруть участь у фінансуванні інноваційної діяльності та розвитку в Україні (рис. 1).



Рис. 1. Модель-схема основних джерел фінансування інноваційної діяльності в Україні

Джерело: складено автором.

У свою чергу, для суб'єктів бізнесу, які впроваджують інноваційні проєкти на основі визначених державою стратегічних пріоритетів, важливо обґрунтувати власну тактику, сформувану корпоративну інноваційну культуру, що полягає у сприйнятті інновацій та бажанні їх розвивати на рівні організації. Оскільки формулювання інноваційної ідеї здебільшого не дає гарантії отримання прибутку, усі ризики фінансування цього початкового етапу для впровадження майбутньої інновації доцільно взяти на себе підприємству. Банки та небанківські фінансові установи мають перспективу бути залучені для фінансової підтримки подальшого проходження інноваційного процесу.

На нашу думку, можливості покращення фінансування інноваційної діяльності та розвитку в Україні, передусім, вимагають чіткого визначення інноваційних пріоритетів на рівні держави, яка виступає координатором подальшої активності. Висхідні тенденції фінансування інноваційної діяльності та розвитку також будуть забезпечені в результаті поєднання зусиль суб'єктів бізнесу, які впроваджують інноваційні проекти з можливостями фінансових установ. Це можливо за рахунок чіткого та чесного обґрунтування цілей усіх учасників інноваційного процесу, систематичного контролю ефективності фінансування конкретних інноваційних проектів, виявлення відхилень та аналізу їх причин.

Таким чином, лише спільні зусилля учасників інноваційного процесу забезпечать ефективний розподіл джерел фінансування інноваційної діяльності та розвитку, що дозволить підтримати конкурентоспроможність економіки України на міжнародних ринках.

#### **Список використаних джерел:**

1. *Амоша О. І.* Активізація інноваційної діяльності: організаційно-правове та соціально-економічне забезпечення : [монографія] / О. І. Амоша, В. П. Антонюк, А. І. Землянкін та ін. – Донецьк : НАН України, Інститут економіки промисловості, 2007. – 328 с.
2. *Гесць В.* «Інноваційна Україна – 2020»: основні положення національної доповіді. Стенограма наукової доповіді на засіданні Президії НАН України 13 травня 2015 року // Вісник НАН України. – 2015. – № 7. – С. 18–22.
3. *Колодізев О. М.* Формування багаторівневої системи показників фінансування інноваційної діяльності / О. М. Колодізев // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 8 (146). – С. 32 – 44.
4. *Диба М. І.* Кредитне фінансування в інноватизації виробництва: теорія та досвід : монографія / [Ю. О. Гернего, О. М. Диба, Є. А. Поліщук] ; за заг. ред. д. е. н., проф. Диби М. І. – К. : КНЕУ, 2016. – С. 152–371.
5. *Antoniuk L. L.* Barriers and opportunities for hi-tech innovative small and medium enterprises development in the 4th industrial revolution era /

L. L. Antoniuk, Iu. O. Gernego, V. M. Dyba, Ye. A. Polishchuk,  
Yu. V. Sybirianska // Problems and Perspectives in Management. – 2017. - №4  
(15). – p. 100 – 113.

**УДК 336.6**

*Друпи В.В.,*

*студент*

*Науковий керівник – Бабяк Н.Д.,*

*к.е.н., професор кафедри*

*корпоративних фінансів і контролінгу*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Інвестиційно-інноваційна діяльність в Україні**

Як свідчить зарубіжний досвід, одним із поширених способів фінансування інноваційної діяльності є саме інвестиційні ресурси, що можуть спричинити активізацію економічного розвитку. Інакше кажучи, інноваційний та інвестиційний види діяльності є взаємопов'язаними і взаємозумовленими процесами.

Зрушення в інноваційно-інвестиційній сфері діяльності належать до системних питань макроекономічного розвитку, вирішення яких має здійснюватися насамперед на державному рівні. Держава бере участь в інноваційно-інвестиційному процесі як безпосередньо через державний сектор економіки, так і опосередковано, через свої інституції, органи виконавчої влади та місцевого самоврядування.

Звернемо увагу на законодавчу базу, а саме у Законі України “Про інноваційну діяльність” зазначено, що інновації – це новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери. [1]

Інвестиції, що надходять в Україну, можна поділити на три якісно різні групи. По-перше, це ризикові, спекулятивні короткі інвестиції, які приходять та виходять з економічної системи. По-друге, короткострокові інвестиції, за допомогою яких відбуваються процеси стабілізації в економіці. По-третє, стратегічні інвестиції, що мають високий відсоток інновацій та зумовлюють зростання економіки.

Саме стратегічними пріоритетними напрямками інвестиційно-інноваційної діяльності в Україні є:

- модернізація електростанцій; нові та відновлювані джерела енергії; новітні ресурсозберігаючі технології;
- машинобудування та приладобудування розвиток високоякісної металургії;
- нанотехнології, мікроелектроніка, інформаційні технології, телекомунікації;
- вдосконалення хімічних технологій, нові матеріали, розвиток біотехнологій;
- високотехнологічний розвиток сільського господарства і переробної промисловості;
- транспортні системи: будівництво і реконструкція;
- охорона й оздоровлення людини та навколишнього середовища;
- розвиток інноваційної культури суспільства[2]

Інноваційною можна вважати ту модель розвитку, яка відповідає певним умовам, серед яких є безумовний пріоритет державної підтримки науки і освіти. Світовий досвід засвідчує, що інноваційна модель може бути двох видів:

- така, що базується на збалансованому розвитку фундаментальної і прикладної науки, освіти і наукоємної промисловості, саме вона характерна для високорозвинених держав світу(США, країни ЄС тощо);
- така, що ґрунтується на прикладних дослідженнях, освіті та наукоємних галузях промисловості. За такою моделлю можуть будувати інноваційну

економіку решта європейських країн, Китай та інші країни, які мають значний потенціал для реалізації інновацій.

Не можна не погодитись із автором О. Є. Войтик, який зазначав, що вибір моделі інноваційного розвитку для України має ґрунтуватись з врахуванням специфіки національного менталітету та потенційних можливостей інноваційного розвитку науки та освіти як національних пріоритетів. Основним пріоритетом має стати створення національної інноваційної системи, яка здатна ефективно поєднати всі чинники інноваційного розвитку.

Національна інноваційна система має окремі базові досягнення та можливості, які необхідно використати та розвинути в процесі переходу на інноваційну модель розвитку економіки. В Україні на даний час в основному склалися необхідні для цього передумови. Проте, вона має науково-технічний потенціал, який, незважаючи на вкрай складні умови для його функціонування, зберіг достатньо високий рівень своєї дієздатності й за головними параметрами відповідає середньоєвропейським стандартам

Найбільшою проблемою економіки України на сьогоднішній день є залучення інвестицій. Інвестиції є носієм інновацій, тому інвестиційна діяльність тісно пов'язана з інноваційною, а чинником модернізації економіки країни є інноваційно-інвестиційне зростання економіки регіонів. Інновації є необхідною умовою розвитку виробництва, підвищення якості та збільшення кількості продукції, появи нових товарів і послуг

Отже, Україна повинна прагнути та йти до інвестиційно-інноваційного зростання, тому, що інноваційна діяльність сприяє економічному зростанню, і стабілізації сучасних технологій, збільшенню прибутків підприємств, наповненню регіонального і державного бюджетів, що дозволяє вирішувати соціальні проблеми.

#### **Список використаних джерел:**

1. Державна Стратегія регіонального розвитку на період до 2020 року, затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 6 серпня 2014 р. № 385: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-п>.

2. Н. Г. Мазій, к.е.н., доцент кафедри економіки підприємств і маркетингу Української академії друкарства, м. Львів;  
[file:///C:/Users/Dasha/Downloads/apdy\\_2015\\_2\\_20.pdf](file:///C:/Users/Dasha/Downloads/apdy_2015_2_20.pdf)

УДК 004.9:330.341.1

*Зінченко А.О.,  
факультет фінансів, 4 курс  
Науковий керівник - Урванцева С. В.,  
к.е.н., доцент кафедри  
корпоративних фінансів і контролінгу  
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Ринок цифрових технологій як інструмент активізації інноваційного розвитку України**

В сучасних умовах нові наукові відкриття, технологічні інновації, зростання якості інтелектуального капіталу, динамічний розвиток інформаційно-комп'ютерних технологій, електронної комерції, засобів мобільного зв'язку, розширення бізнес-простору стають найважливішими чинниками економічного зростання. Сучасну економіку, що базується на передових інформаційних технологіях, на нових наукових знаннях, називають «новою», «інформаційно-мережевою» економікою або економікою знань. Широке впровадження інформаційно-комунікаційних технологій в усі сфери господарства і побуту – найважливіша технологічна особливість розвитку сучасної світової економіки [1].

Розвиток сектори інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) слід розглядати з двох точок зору. З одного боку – як фактор розвитку економіки країни в цілому, з іншого боку – як процес, що безпосередньо залежить від економічної політики держави. Такий підхід обумовлений масштабом впровадження ІКТ в бізнес-процеси організацій, в механізми державного управління і повсякденне життя людей, а також тією обставиною, що ІКТ є

сьогодні «гранично широким явищем, що не зводиться до класичної технології як сукупності коштів, процесів, операції, методів»[2].

На сучасному етапі розвитку світового господарства інформаційні технології визначають структурні зрушення глобальної торговельної системи, ставши одним з ключових факторів економічного розвитку, істотно впливають на конкурентоспроможність суб'єктів ринку окремих держав у світовій економіці. Розвиток національного експорту, проникнення і завоювання ринків високих технологій, в тому числі і інформаційних, входять до числа основних напрямків зовнішньоекономічної політики розвинених країн світу [3].

Сектор ІКТ в Україні є досить значною галуззю національної економіки, яка має тенденцію до динамічного розвитку. Він є високо конкурентним на зовнішньому ринку і формує істотний обсяг валютних надходжень до бюджету країни, активно користуючись інструментами аутсорсингу і аутстафінгу. За результатами «Глобального звіту про розвиток інформаційних технологій-2018» Україна посіла 71-е місце серед 143 країн світу в рейтингу за рівнем розвитку ІКТ, піднявшись відразу на 10 позицій (у 2009 р. - 62-е, а в 2014 р. - 90-е місце). Гальмує якнайшвидше розвиток цього сектора економіки такі складові як: політичне та регуляторне середовище - 122-е місце, низький рівень використання ІКТ урядом - 124-е, недоліки в судовій системі - 139-е і легкість оскарження дій уряду приватним бізнесом - 124-е місце [4].

Сектор ІКТ України має значний кадровий потенціал. Країна займає 4-е місце в світі за кількістю сертифікованих ІТ-фахівців (після США, Індії та Росії), входить в ТОП-30 локацій замовлень на розробку програмного забезпечення. Українські ІТ-компанії, що мають високу міжнародну репутацію і досвід роботи у великих проектах світового масштабу, все частіше стали виходити на внутрішній ринок. З одного боку – їх зацікавили великі проекти, з іншого – на внутрішньому ринку підвищилися вимоги до ефективності виконання робіт.

У 2018 р. Україна посіла 79 місце за індексом розвитку ІКТ із значенням 5,62. Такий стан речей характеризує країну як технологічно відсталу і свідчить про недостатню доступність та поширеність використання ІКТ, а також



недостатність практичних навичок користування ІКТ населенням України. Розвиток ІКТ відбувається сьогодні високими темпами, що вимагає постійних дій у відповідь з боку учасників, що мають безпосереднє відношення до ІКТ або зацікавлених у підтримці і розумінні його розвитку. До таких можна віднести державу, бізнес, а також науково-дослідні організації.

Визначення стратегічних напрямків інноваційного розвитку сектора ІКТ України, а також найбільш ефективних методів управління цим процесом є в даний час завданням особливої важливості. Реалізація політики, стратегії багато в чому базується на розумінні внутрішнього змісту сектора, а також бачення його перспективних областей розвитку. Внутрішній зміст може визначатися складовими частинами, що входять в сектор, тобто переліком технологій, що визначають межі цифрової економіки.

Для розвитку цифрової економіки в Україні, необхідно провести ряд заходів, наприклад: державі необхідно гарантувати безпеку бізнесу; створити прозорі та стабільні правила ведення бізнесу; сформувати позитивний ІТ-імідж України; створити адекватну та здорову фіскальну систему; забезпечити якісну підготовку професійних кадрів для ІКТ-сфери; сформувати законодавчу базу, яка ефективно регулювала б відносини щодо захисту прав індивідуальної власності; стимулювати розвиток науково-дослідних центрів та створення нових підприємств ІКТ-сфери; покращити податкову політику по відношенню до ІКТ-сфери; розвивати співпрацю у сфері інноваційної діяльності між державою, суб'єктами підприємництва, навчальними закладами та науково-дослідними інституціями.

### **Список використаних джерел:**

1. Booz-Allen-Hamilton. Innovation and Disruption. Real-world solution to cyber callengrs [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.boozallen.com/>
2. A European strategy for smart, sustainable and inclusive growth [Електронний ресурс]. –Режим доступу: [http://ec.europa.eu/eu2020/pdf/COMPLET%20EN%20BARROSO%20%20%20007%](http://ec.europa.eu/eu2020/pdf/COMPLET%20EN%20BARROSO%20%20%20007%20)

[2 0-%20Europe%202020%20-%20EN%20version.pdf](#)

3. Cloud computing benefits from telecommunication and ICT perspectives [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: [https://www.itu.int/dms\\_pub/itu-t/opb/fg/T-FG-CLOUD-2017-P7-PDF-E.pdf](https://www.itu.int/dms_pub/itu-t/opb/fg/T-FG-CLOUD-2017-P7-PDF-E.pdf)

4. Luxoft Personnel: Аналитический обзор рынка труда IT-специалистов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.luxoft-personnel.ru/download/Luxoft\\_Personnel\\_IT\\_Analytics\\_Ukraine\\_2018.pdf](http://www.luxoft-personnel.ru/download/Luxoft_Personnel_IT_Analytics_Ukraine_2018.pdf)

**УДК 339.7**

***Клименко К.В.,***

*к.е.н., старший науковий співробітник відділу міжнародних фінансів та фінансової безпеки ДННУ «Академія фінансового управління»*

***Савостьяненко М.В.,***

*старший науковий співробітник відділу міжнародних фінансів та фінансової безпеки ДННУ «Академія фінансового управління»*

**«Зелені» облігації як інструмент стимулювання інвестиційно-інноваційного розвитку України**

Зважаючи на українські євроінтеграційні прагнення та необхідність підвищення суб'єктності нашої держави в міжнародних економічних відносинах, вкрай важливим та відповідальним завданням на сучасному етапі розвитку української економіки є розбудова повноцінно функціонуючих ринків капіталу. Широкий вибір фінансових інструментів на ринках капіталу, умов їх емісії, погашення та виплати доходу, різні схеми торгівлі та взаємозв'язків між суб'єктами ринків капіталу повинні забезпечувати максимальну мобілізацію фінансових ресурсів, їх раціональний перерозподіл та ефективне використання.

Одним з сучасних боргових інструментів в сфері інвестування у проекти відновлювальної енергетики, енергоефективності та екологічного транспорту,

який за останнє десятиріччя стрімко набуває популярності, є інструмент «зелені» облигації Правила емісії та розміщення «зелених» облигацій встановлюються Міжнародною Асоціацією Ринків Капіталу та висвітлені у «Принципах зелених облигацій». Реалізація таких проектів повинна мати позитивний екологічний ефект, сприяти подоланню глобальних екологічних проблем, серед яких: забруднення довкілля, кліматичні зміни, виснаження природних ресурсів тощо.

Залученими від розміщення «зелених» облигацій коштами фінансуються зокрема проекти у сфері відновлюваних джерел енергії, підвищення ефективності використання електроенергії, запобігання та контролю забруднень, адаптації до зміни клімату тощо. «Зелені» облигації активно використовують як інвестори з приватного, так і з державного секторів економіки. Наприклад, фінансові корпорації та підприємства серед всіх інших емітентів у 2018 р. склали 29%, а кількість суверенних «зелених» облигацій наразі є однією з найбільших. Так, у 2018 р., зокрема, Бельгія здійснила рекордний одноразовий випуск «зелених» облигацій на суму 5,5 млрд. дол. США. У трійку країн-лідерів за обсягами випусків цього фінансового інструмента за I квартал 2019 р. увійшли США, Франція та Нідерланди. Серед емітентів і міжнародні фінансові організації, такі як ЄБРР, МФК, а також Азійський банк розвитку, та нефінансові підприємства, обсяги випусків «зелених облигацій» яких у 2018 р. склали 17% від загального обсягу [2].

За даними Climate Bonds Initiative, лише за останні три роки обсяг випущених «зелених» облигацій зріс майже на 106%, а у 2018 р. було випущено рекордні обсяги облигації на суму 167 млрд. дол. США [2].

Наразі в Україні розпочато розробку законодавчого забезпечення щодо запровадження нових фінансових інструментів залучення ресурсів, в тому числі «зелених» облигацій. Так, 17.10.2019 р. у Верховній раді України було зареєстровано законопроект, яким передбачається запровадження «зелених» облигацій в Україні та встановлення правил для учасників цього ринку. Зокрема, це Проект Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення залучення інвестицій та запровадження нових

фінансових інструментів» (реєстраційний №2284)[4].

Окремі норми документа щодо правових засад емісії зелених облігацій в Україні розроблено Держенергоефективності спільно з експертами проекту GIZ «Консультавання підприємств щодо енергоефективності» та Національною комісією із цінних паперів та фондового ринку. Зокрема, статтею 22 законопроекту регламентується[1, 4]:

- поняття зелених облігацій (відсоткові облігації екологічних інвестицій)– це облігації, емісію яких здійснює особа, що реалізує або фінансує екологічно чистий проект) із визначенням конкретних напрямів, на які можуть спрямовуватись кошти, залучені від емісії таких облігацій)[1, 4];
- коло емітентів зелених облігацій (із визначенням правового режиму для тих, хто реалізує або фінансує екологічно чисті проекти);
- принципи розкриття інформації емітентами, процедури звітності та використання надходжень, що будуть залучені від інвесторів на фінансування та/або рефінансування витрат екологічно чистих проектів;
- захист прав інвесторів, які вкладають кошти в «зелені» облігації[1, 4].

За розрахунком International Finance Company запуск ринку «зелених» облігацій дасть змогу Україні до 2030 р. залучити 73 млрд. дол. США [3]. Крім того, залучення інвестицій необхідне для виконання цілей Енергетичної стратегії України до 2035 р.

З метою стимулювання розвитку такого ринку в Україні та підвищення його інвестиційної привабливості Держенергоефективності також підготовлено проект Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції запровадження ринку зелених облігацій в Україні та затвердження плану заходів щодо її реалізації», що опрацьовується із Міністерством енергетики та захисту довкілля України. Зокрема, проект акта окреслює концептуальне бачення щодо організації та розвитку ринку «зелених» облігацій в Україні, а також дає підстави для розробки інших нормативно-правових актів у цій сфері та проведення окремих організаційних заходів[1].

### Список використаних джерел:

1. Для зелених облігацій готують правову базу[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://finpost.com.ua/news/15064>
2. Екологічні інвестиції: чи з'являться в Україні «зелені» облігації[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://mind.ua/openmind/20202397-ekologichni-investiciyi-chi-z-yavlyatsya-v-ukrayini-zeleni-obligaciyi>
3. «Зелені» облігації можуть залучити \$73 мільярди інвестицій в Україну[Електронний ресурс]. – Режим доступу:<https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2716283-zeleni-obligacii-mozut-zaluciti-73-milardi-ukrainu.html>
4. Проект Закону про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення залучення інвестицій та запровадження нових фінансових інструментів 2284 від 17.10.2019 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4\\_1?pf3511=67117](http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=67117)

**УДК 336.225**

*Кокоша А.А., Юраш Р.С.,*

*студенти 2-го курсу, ФУПСтаП*

*Науковий керівник - Красножон С. В.,*

*к.е.н., доцент кафедри*

*корпоративних фінансів і контролінгу*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Податкові інструменти фінансового регулювання інвестиційної діяльності підприємств**

В багатьох країнах Європи регулярно проводяться податкові реформи, метою яких є забезпечення відповідних умов задля збільшення кількості інвестиційних надходжень в суб'єкти підприємницької діяльності. Основною метою таких реформ є забезпечення мінімізації податкового навантаження у деяких секторах економіки.

Створення сприятливого інвестиційного клімату є актуальним, адже це сприятиме економічному зростанню держави, не тільки за рахунок вітчизняних, але й іноземних інвесторів. Україна за показниками чистого надходження прямих іноземних інвестицій програє країнам Центральної і Східної Європи, Російській Федерації і Туреччині. Пожвавлення інвестиційної діяльності може бути досягнуто за рахунок обґрунтованих податкових, фінансових, амортизаційних та інших інструментів економічної політики країни. Покращивши стимулювання інвестиційних та виробничих процесів, Україна зможе забезпечити значне економічне зростання за досить короткий період часу. [1]

Експерти виділяють три основні форми підтримки інвестиційної діяльності. Сюди відноситься пільгове кредитування, надання податкових пільг і податкових канікул. Пільгове кредитування здійснюється на чітко визначених умовах і передбачає повну або часткову компенсацію банківських відсотків за рахунок коштів спеціальних фондів. Податкові пільги і податкові канікули відносять до непрямого стимулювання інвестиційної діяльності. Отриманий від діяльності суб'єктів господарювання прибуток виступає основою фінансування, а його збільшення сприяє зростанню інвестиційних можливостей. Також до форм підтримки і стимулювання інвестиційної діяльності можна віднести встановлення пільгових режимів амортизаційних відрахувань і пільги на повне звільнення від сплати митних платежів [2, с. 56].

Податкове регулювання в інвестиційно-інноваційній сфері здійснюється через надання податкової знижки на інвестиції. Це дозволить підприємствам зменшити прибуток до оподаткування на встановлений відсоток витрат капітального характеру. Також однією з форм податкових пільг виступає інвестиційний податковий кредит. Він передбачає зменшення податкового зобов'язання підприємства з податку на прибуток. Наявність тих чи інших стимулів для інвесторів залежить від типу, обсягів інвестицій, суб'єкту та мети інвестування.

Найпоширенішими інвестиційними податковими пільгами в Україні виступають пільги за призначенням. Такі пільги не є доречними у деяких випадках, адже, по-перше, можуть бути використані особами, яким вони не призначені, по-друге, для інших цілей [3, с. 64-68]. Україна зможе стати інвестиційно привабливою країною, якщо уряд забезпечить краще стимулювання інвестиційних процесів шляхом встановлення оптимальних податкових ставок окремо для кожного виду суб'єктів підприємницької діяльності, і надаватиме податкові пільги у достатньому обсязі. Таким чином, збільшиться обсяг іноземних інвестицій, що сприятиме зміцненню економіки.

#### **Список використаних джерел:**

1. Олейников А., Морква О./ Несвітле майбутнє України або про шанси потрапити до тридцятки кращих країн світу./ [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.inventure.com.ua/main/analytics/analysis/nesvetloe-buduschee-ukrainy-ilio-shansah-popast-v-tridcatku-luchshih-stran-mira>.

2. Н. І. Іванова / Податкове стимулювання інноваційних процесів / - М.: ІСЕМВ РАН, 2009. - 160 с.

3. Крисоватий А. І. Державна податкова політика і система податків // Фінанси України. – 1998. – № 1. – С. 64–68.

**УДК 330.34: 336.4**

***Коляда О., Раковська А.,***

*студентки IV курсу факультету фінансів*

***Науковий керівник - Петренко І.П.,***

*к.е.н., доцент кафедри*

*корпоративних фінансів і контролінгу*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

#### **Роль грантового фінансування в реалізації інноваційних проектів України**

В умовах поступу НТП розвиток підприємства забезпечують саме інноваційні проекти, що мають на меті розробку та застосування новітніх

технологій, які забезпечують подальший розвиток систем. Цю думку доводять такі науковці В. Рач, О. Россошанська, О. Медведєва: «в епоху економіки знань кожен проект повинен впроваджувати певну новацію, отже, за своєю суттю є інноваційним» [1, с 25].

Важливим питанням для економіки України є саме залучення обсягів ресурсів для фінансування інноваційних проектів. Адже реалізація таких масштабних проектів має на меті забезпечити надходження великої кількості фінансових ресурсів, що зумовлює необхідність ефективного планування, координації та контролю за діяльністю учасників проекту у досягненні основних цілей.

Основними характеристиками, що мають вплив на успішну реалізацією проекту є пошук джерел його реалізації та якісне планування ресурсів, в умовах обмеженої їх кількості. Такі скоординовані дії матимуть вплив на успішну реалізацією та досягнення глобальних цілей проекту, що в подальшому сприятимуть економічному зростанню та досягненню соціально–економічного ефекту.

В умовах обмежених ресурсів грантове фінансування є можливістю компаній здійснити реалізацію її інноваційного проекту. Грантові джерела фінансування – це ресурси, які надаються у формі асигнувань міжнародних донорських організацій, міжнародної технічної допомоги, благодійних пожертв та внесків, а також в рамках проектів корпоративної соціальної відповідальності, що мають на меті фінансування для реалізації інноваційних проектів.

В Україні, де доступ до інших джерел фінансування є вкрай обмеженим, саме грантові джерела у формі міжнародної технічної допомоги часто мають вирішальне значення для фінансування різноманітних проектів та програм, особливо інноваційних [2, с.15].

Перевагами грантового фінансування є: отримання коштів на безоплатній основі, значна сума фінансування в умовах обмеженості ресурсів, вагомий дисциплінарний вплив на грантоотримувача, а також забезпечення досягнення соціально – економічного ефекту та економічному зростанню.



Для того, щоб отримати ресурси в рамках грантового фінансування, компанія повинна мати чітко визначені цілі та мету проекту, обумовлений час його проекту, узгоджені дії, що сприятимуть досягненню визначеної мети, а також чітко сформований бюджет.

Дуже важливим у можливості залучення грантового фінансування є підготовка і формування проекту для отримання коштів. На першому етапі доцільно буде здійснити аналіз зацікавлених сторін, тобто, розкрити актуальність проблеми, чітко визначити мету, фактори впливу на ситуацію, а також ставлення зацікавлених сторін до реалізації даного проекту. Другий етап повинен включати аналіз стримуючих чинників, що можуть виникнути в ході реалізації проекту та визначити шляхи їх мінімізації та подальшого усунення. Не менш важливим є також виявлення можливостей, що виникають не лише після реалізації проекту, а і в самому процесі. Заключним етапом можна вважати формування основних цілей, вдалу комбінацію залучених ресурсів, мінімізацію ризиків та ефективне управління реалізацією проекту.

Сьогодні в Україні діє низка грантових програм. Прикладом однієї з них є «HORIZON 2020», що є найбільшою програмою Європейського Союзу і спрямована на фінансування досліджень та інноваційних розробок. Бюджет складає 80 млрд. євро на 2014–2020 рр. Пріоритетами діяльності є передова наука, а саме: індустріальне лідерство та соціальні виклики. Додаткові пріоритети: поширення передового досвіду та розширення участі, наука з дітьми для суспільства, європейський інститут інновацій та технологій, програма навчань та досліджень.

Також слід згадати про діяльність «Глобального інноваційного фонду», який є некомерційною організацією, що інвестує в соціальні інновації, що спрямовані на поліпшення життя і можливостей мільйонів людей в країнах, що розвиваються. Основна підтримка надається командам з соціальних підприємств, комерційних фірм, некомерційних організацій, державних установ і дослідників у всіх відповідних секторах [3].

Можемо зробити висновок, що грантове фінансування на сьогоднішній день є реальною можливістю для реалізації інноваційних проєктів в Україні, що забезпечить економічний розвиток та призведе до покращення соціальної ситуації, в цілому.

### **Список використаних джерел:**

1. Рач В.А. Управління проєктами: практичні аспекти реалізації стратегій регіонального розвитку: навч. посіб. / В.А. Рач, О.В. Россошанська, О.М. Медведєва; за ред. В.А. Рача. – К.: «К.І.С.», 2010. – С. 276.
2. Джерела та механізми фінансування місцевого економічного розвитку. Навчальний посібник. – К.: Центр громадської експертизи, Проєкт «Місцевий економічний розвиток міст України», 2013. – 176 с.
3. Офіційний сайт Львівської обласної державної адміністрації. Дайджест актуальних можливостей залучення коштів міжнародної технічної допомоги від іноземних донорів [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [https://loda.gov.ua/upload/users\\_files/23/upload/IYsYtopad%20-2.pdf?fbclid=IwAR3sPg18njDGtKW0Xm6xPmCtsV7W-nn\\_4\\_Ks1HmgxmnDgk\\_V1hq-qV7ezEw](https://loda.gov.ua/upload/users_files/23/upload/IYsYtopad%20-2.pdf?fbclid=IwAR3sPg18njDGtKW0Xm6xPmCtsV7W-nn_4_Ks1HmgxmnDgk_V1hq-qV7ezEw)

**УДК 336.648**

***Кошель А.Г.,***

*студентка факультету економіки та управління*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Зелені фінанси, як інноваційна форма залучення інвестицій в Україну**

Україна на даний момент має ряд міжнародних зобов'язань та положень чинних нормативно-правових актів, серед яких Угода про приєднання до Європейського енергетичного співтовариства, Угода про створення системи торгівлі дозволами на викиди парникових газів в рамках Міжнародної організації цивільної авіації, Указ ПУ "Про стратегію сталого розвитку "Україна-2020". Відповідно до цих угод у країні має забезпечуватися економічний розвиток, стійкий до нефінансових ризиків. Одним з фінансових інструментів,

що може сприяти сталому економічному розвитку, згідно даних угод є «зелені» фінанси - сукупність фінансових продуктів і послуг (у вигляді інвестицій або кредитування), які враховують вплив на навколишнє середовище і підвищують екологічну стійкість, забезпечуючи при цьому діяльність по зниженню екологічних і кліматичних ризиків глобального економічного розвитку. [1]

“Зелені” фінанси доволі широке поняття і на думку деяких вчених фінансові продукти цього поняття можна виділити у наступні напрями: 1) фінансування інфраструктури; 2) фінансова допомога галузям та компаніям 3) фінансові ринки [2, с. 14–15]

Як бачимо, “зелені” фінанси - це один з методів залучення інвестицій для функціонування вітчизняних компанії. Зазвичай, як інноваційний напрям інвестування виділяють “зелені облігації” – це боргові інструменти, випущені для фінансування «зелених проектів» (охорона навколишнього середовища, зменшення шкідливого впливу на клімат, заходи по адаптації довкілля до економічних перетворень тощо). [3]

Одними з найважливіших переваг «зелених» облігацій, на мою думку, є можливість розширити поставки недорогого капіталу для зелених галузей, стимулювання перетворень заощаджень домогосподарств в інвестиції для збереження навколишнього середовища, забезпечення економії державних витрат (спрямованих на екологічні проекти). На думку Андрія Фролова (заступник начальника Управління реформування сфери енергоефективності та енергозбереження агентства Держефективності), за допомогою ринку «зелених» облігацій вдасться залучити капітал у різні сфери енергоефективності України, що в свою чергу посприє виконанню цілям Енергетичної стратегії України до 2035 року. International Finance Company провели розрахунки, згідно яких можливий розмір залучених інвестицій до 2030 року становить \$73 млрд за допомогою запуску ринку «зелених» облігацій.

Проте варто зауважити про ризики, що стоять перед інвестором. Адже, екологічні проекти не завжди є виправданими за фінансово-економічними показниками. У таких випадках варто залучати допомогу держави, наприклад у

вигляді пільгових кредитів, а оцінку доцільності реалізації проекту здійснювати за нефінансовими показниками.

Крім цього, зазвичай для енергетичних компаній, “зелені фінанси” - це інструмент конкурентоспроможності товару чи послуги на ринку та регулювання торговельних відносин. Так, наприклад, вміст викидів парникових газів виступає одним з факторів цінової конкуренції — прямо впливає на ціну енергетичних продуктів, де вартість кожної тонни викидів відбивається на кінцевій ціні продажу та споживання продукту. [4]

Задля успішного використання «зелених» облігацій на ринку України, доцільно орієнтуватися на досвід Польщі. Країна, двічі випустивши суверенні зелені облігація, акумулювала суму в розмірі 1,5 млрд євро, яку спрямувала на фінансування проектів у сфері виробництва електроенергії з відновлюваних джерел, підвищення рівня енергоефективності виробничих процесів економіки та покращення ефективності використання обмежених природних ресурсів. [4]

Тож, використання «зелених» фінансів посприяє залученню інвестицій в Україну, шляхом продажу «зелених» облігацій. Що у свою чергу забезпечить виконання поставлених умов міжнародними угодами та положеннями чинних нормативно-правових актів та реалізації стратегії Сталого розвитку України до 2030 року. А це гарантує інноваційний розвиток енергетичної сфери країни та ведення діяльності даних підприємств відповідно до міжнародних стандартів.

#### **Список використаних джерел:**

1. Медведкина Е.А. «ЗЕЛЕНЬЕ» ФИНАНСЫ КАК ДРАЙВЕР МИРОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ Д [Електронний ресурс] / Медведкина Е.А, Медведкин Т.С // Світове господарство і міжнародні економічні відносини. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <https://chmnu.edu.ua/wp-content/uploads/2019/07/Medvedkina-E.-A..pdf>.
2. Рубцов Б. Б. «Зеленые финансы» в мире и в России: монография/Б. Б. Рубцов, И. А. Гусева, А. И. Ильинский, И. В. Лукашенко, С. А. Панова, А. Ф

Садретдинова, С. М. Алыкова; под ред. Б. Б. Рубцова. Москва: РУСАЙНС, 2016. 170 с.

3. Данилюк М. М. Державні цінні папери як інструменти фінансування держави в зарубіжних країнах і в Україні [Текст] [Електронний ресурс] / М.М Данилюк // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – №3. – С. 203-206. – Режим доступу: [http://ej.kherson.ua/journal/economic\\_06/240.pdf](http://ej.kherson.ua/journal/economic_06/240.pdf).

4. Сущенко О. Чи потрібна Україні стратегія для розвитку ринку зелених фінансів? [Електронний ресурс] / О. СУЩЕНКО, О. ГИЧКА. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <https://delo.ua/business/chi-potribna-ukrajini-strategija-dlja-rozvitku-rinku-zelenih-fin-343940/>.

**УДК 33.336.6**

***Красножон С.В.,***

*к.е.н., доцент,*

*доцент кафедри корпоративних  
фінансів і контролінгу*

***Смірнова О.О.,***

*к.е.н., доцент,*

*доцент кафедри корпоративних  
фінансів і контролінгу*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Вдосконалення ціноутворення в інвестиційній сфері України**

Сьогодні система ціноутворення в будівництві представлена кошторисними нормативними документами, в тому числі державними, відомчими, територіальними та фірмовими (власна нормативна база користувача) кошторисними нормативами, а також правилами застосування кошторисних нормативів та визначення вартості будівництва.

Отже, у країнах з розвинутою ринковою економікою для розробки інвесторських кошторисів використовується велика кількість інформації, що зумовлюється високими вимогами до якості кошторисної документації. Підрядник за умов конкуренції змушений зважати на ціни, що закладені в інвесторському кошторисі, якщо він прагне перемогти на тендері.

З урахуванням світового досвіду можна рекомендувати деякі пропозиції щодо вдосконалення ціноутворення в інвестиційній сфері України:

- уже на стадії обґрунтування доцільності інвестицій замовником мають розроблятися інвесторські кошториси, де визначається прийнятна на всіх стадіях інвестиційного процесу вартість будівництва;

- інвесторські кошториси на тендерах мають бути підставою для розроблення проектів цін на будівельну продукцію підрядчиків, що беруть участь у торгах;

- державні та недержавні інвестори мають змогу вибрати з підрядчиків тих, що пропонують ціни, нижчі закладених в інвесторських кошторисах;

- нормування поточних витрат, планових нагромаджень, інших витрат, що лімітуються, слід здійснювати до базису (прямих витрат, кошторисної собівартості), з якого має вилучатись вартість матеріалів, деталей і конструкцій;

- прогнозований рівень цін, збільшених розцінок споживчої одиниці будівельної продукції має коригуватись системою регіональних індексів цін, що склалися, а не встановлюватись стосовно граничних нормативів;

- кошториси підрядної фірми розробляються на підставі інвесторських кошторисів з урахуванням можливого зниження рівня собівартості робіт як умови, що забезпечує перемогу на тендері;

- у підрядних контрактах слід розділити предмет договірної ціни: на будівельну частину (будівлі, споруди з інженерним обладнанням) і на технологічну (доставку, установку або монтаж технологічного обладнання), що дасть змогу проводити розрахунки між замовником і підрядчиком окремо за будівельні роботи та монтаж обладнання;

— доцільно також надати можливість незалежним інжиніринго-консалтинговим фірмам оприлюднювати регіональні ціни на матеріально-технічні та людські ресурси, що складаються в будівельному виробництві. [1, с. 273].

Вартість продукції, робіт і послуг у процесі інвестиційної діяльності визначається за вільними цінами і тарифами, в тому числі за підсумками конкурсів (торгів), а у випадках, передбачених законодавчими актами, за державними фіксованими та регульованими цінами і тарифами. Динаміка і структура цін відображають загальний стан економіки країни. Водночас самі ціни значно впливають на структуру господарства, умови здійснення інвестицій, стійкість національної валюти, соціальну сферу.

Таким чином, законодавство про ціноутворення є складним нормативним утворенням, елементи якого тісно переплетені та взаємопов'язані один з одним, та об'єднані однією метою – забезпеченням порядку визначення цін. Насамкінець, необхідно відмітити, що хоча в цілому новий Закон України «Про ціни і ціноутворення» має низку суттєвих переваг перед його попередником, однак, стверджувати, що процес удосконалення правового регулювання ціноутворення в Україні є завершеним, передчасно.[3]

### **Список використаних джерел:**

1. Сазонець І. Л. Інвестування: міжнародний аспект/ І. Л. Сазонець, В. А. Федорова; М-во освіти і науки України. - К.: Центр учбової літератури, 2011. - 270 с.
2. Указ Президента України «Про Положення про Державний комітет України з будівництва та архітектури» від 20 серпня 2002 р. № 725/2002 [Електронний ресурс] // режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=725/2002>
3. Закон України «Про ціни та ціноутворення». № 5007-VI від 21.06. 2013 [Електронний ресурс] // режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5007-17>

УДК 336.02

*Кропельницька С.О.,*

*к.е.н., доцент,*

*доцент кафедри фінансів,*

*Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника*

**Інструменти стимулювання інвестиційно-інноваційного розвитку  
гірських територій Карпатського регіону**

Одним із інвестиційно-інноваційних інструментів розвитку економіки регіонів загалом у світі визнано кластери та кластерні ініціативи. Ця тема набуває особливої актуальності і для розвитку гірських територій Карпатського регіону в контексті прийнятих документів стратегічного розвитку, зокрема Концепції розвитку гірських територій українських Карпат та Державної програми розвитку регіону українських Карпат на 2020-2022 роки, а також актуального на даний час етапу планування стратегічного розвитку держави та її регіонів на 2021-2027 роки[1; 2].

Відомо і доведено, що кластерні ініціативи та кластери допомагають структурувати економіку, ефективно управляти наявними ресурсами і використовувати залучені інвестиції, прискорюють інновації особливо для малого і середнього підприємництва (далі – МСП).

Проблема гірських територій полягає у відсутності або неструктурованому розвитку малого і середнього підприємництва у пріоритетних сферах економіки, зокрема, туризму як найбільш пріоритетної для них. Не меншої ваги, що потребують вирішення, мають і проблеми, пов'язані з неможливістю впровадження інновацій суб'єктами МСП через низьку платоспроможність та доступ до фінансових ресурсів, відсутності інфраструктури підтримки кластерного розвитку МСП у Карпатському регіоні.

Зважаючи на «низький рівень використання рекреаційного, туристичного та людського потенціалу для економічного розвитку регіону, обмеженість



ресурсів місцевих бюджетів у зв'язку з низьким рівнем підприємницької ініціативи та поширенням практики реєстрації суб'єктів господарювання не за місцем провадження господарської діяльності, низький рівень внутрішніх та зовнішніх інвестицій в розвиток гірських територій...» [1], варто запропонувати формування туристично-крафтових кластерів (кластерних ініціатив) розвитку гірських територій регіонів[3].

Створення кластерів та інших новітніх організаційних форм виробничо-господарської діяльності сприятиме підвищенню конкурентоспроможності гірських територій шляхом активізації підприємництва у туризмі, появи нових туристичних продуктів та крафтових виробництв, збільшенню кількості робочих місць, підвищенню рівня зайнятості населення, а також збільшенню обсягів податкових надходжень до місцевих бюджетів. Не менш відчутним поступом може стати ефективне використання природно-ресурсного потенціалу, збереження й відродження культурної спадщини, підвищення позитивного іміджу гірських територій регіону у сфері туризму на зовнішньому та внутрішньому туристичному ринку.

Формування туристично-крафтових кластерів чи кластерних ініціатив, на нашу думку, є вимогою часу у новому програмному періоді на 2021-2027 роки. Ключовими операційними цілями цього періоду мають бути забезпечення не тільки збереження та підтримки історико-культурної спадщини, традиційних автентичних ремесел, виробництва та продажу місцевих виробів, предметів мистецтва та народної творчості, збереження традиційної архітектури, а й управління ними. Також в сучасних умовах потрібно промотувати і популяризувати наявний туристичний потенціал гірських територій, водночас використовуючи сучасні технології, зокрема діджиталізацію, що є прямим наслідком Індустріальної революції 4.0.

Будуючи партнерство бізнесу, влади, науки, громадськості через кластерну форму співпраці, суб'єкти регіонального розвитку таким чином формують платформу для залучення інвестиційного капіталу. Це відповідно прискорює інновації, що є основним фактором конкурентоспроможності в

умовах глобалізації, загострення конкурентної боротьби, насичення ринків, обмеженості ресурсів та вичерпання можливостей розвитку особливо на територіях з особливим статусом.

### Список використаних джерел:

1. Концепція розвитку гірських територій українських Карпат. Розпорядження КМУ від 3 квітня 2019 р. № 232-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/232-2019-%D1%80>
2. [Державна програма розвитку регіону українських Карпат на 2020-2022 роки](#). Постанова КМУ від 20 жовтня 2019 р. № 880 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/880-2019-%D0%BF>
3. Крпельницька С.О. Концептуально-методичний підхід до підготовки проектної пропозиції створення туристичного кластера (на прикладі Печеніженської ОТГ). URL: <http://personal.pu.if.ua/depart/svitlana.kropelnytska/ua/5334/>

**УДК 336.64:658.14**

*Кузьменко В. М.,*

*аспірант кафедри*

*корпоративних фінансів і контролінгу,*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Особливості фінансування інвестиційної діяльності підприємств в Україні**

У період становлення української державності відбувся величезний інвестиційний спад: темпи скорочення інвестицій в основний капітал набагато випередили темпи зменшення обсягу ВВП. При цьому частка інвестицій відносно ВВП за період з 1990р. по 1997р. зменшилася на 5,3%. Як наслідок, швидко зріс ступінь зносу основних фондів. Якщо у 1990р. цей показник становив 36,5%, то у 2014р. він збільшився до 83,5%. Інверсія тенденції до зростання ступеня зносу основних засобів стала помітна у 2015р. Це відбулося за рахунок списання об'єктів капітального характеру сфери транспорту і зв'язку. Внаслідок цих змін, середній ступінь зносу в Українській економіці почав наближатись до показників країн ЄС (у Польщі на початок 2018 р. він становив

46,9% [1]). Проте коефіцієнт оновлення основних засобів, що характеризує заміну основних засобів залишився на попередньому рівні – близько 2% у рік (у Польщі – близько 8%).

Головним джерелом фінансування інвестицій в основний капітал в Україні є власні кошти підприємств: нерозподілений прибуток і амортизація. Слід відзначити, що їх тривале переважання у структурі джерел фінансування інвестицій спричинило залежність інвестиційної діяльності підприємств від показників фінансового стану останнього, зокрема прибутковості. У період з 2002 р. по 2018 р. близько 63% інвестицій в Україні було профінансовано за рахунок власних коштів, і лише 11% – за рахунок кредитів банків та інших джерел. При цьому переважний обсяг ресурсів надійшов з вітчизняних банків (84,5%), що особливо небезпечно у зв'язку зі скороченням їх числа (станом на середину 2019 р. 81 банк знаходиться в процесі ліквідації [2]).

Масова ліквідація банків, серед іншого, призвела до скорочення у 2013 р. вдвічі, а в 2014 р. – у 5 разів, загальних обсягів прямих іноземних інвестицій (далі – ПІІ) [3, с. 225], що протягом 2010-2017 рр. спрямовувалися переважно у промисловість, сферу оптової та роздрібною торгівлі, тобто туди, де швидко з'являються нові товари, змінюється асортимент, швидко окупаються витрати й невисокі комерційні ризики. Попри те, що у 2018 р. ПІІ до економіки України надійшли близько зі 130 країн світу, основна частина надходжень вже протягом багатьох років припадає на невелику кількість країн (Кіпр – 22,1%, Нідерланди – 19,1% та Німеччина – 15,4%).

За 1991-1997 рр. відбулося також стрімке падіння інвестицій в основний капітал за рахунок коштів державного бюджету. Так, вони скоротилися у 15,5 разів, а їхня питома вага у загальному обсязі капіталовкладень зменшилася з 27% у 1990 році до 8,4% у 1997 році. З 1998 р. стало помітним їх незначне зростання. Досягнувши свого піку у 2004 р. (частка капітальних вкладень за рахунок коштів державного бюджету в загальному обсязі інвестицій становила 11%, а у ВВП – 2,3%), в 2005 р. остання скоротилася наполовину – відповідно до 5,5% та 1,2%. Вказану ситуацію можна пояснити наступним: якщо темп зростання реального

ВВП у 2004 р. становив 12,15 %, а темп зростання обсягу промислового виробництва – 12,5 %, то в 2005 р. він був рекордно низьким – 2,7 %. На стані державного фінансування інвестицій не могла не позначитися світова фінансово-економічна криза 2008-2009 рр. Зокрема, в цей час знизилися податкові і неподаткові надходження, було ускладнено фінансування дефіциту бюджету. Однак за рахунок позапланових надходжень до державного бюджету у 2008 р. стало можливим збалансування: доходи становили 231,7 млрд. грн., що на 65,7 млрд. грн., або на 39,6 % більше за відповідний показник попереднього року [4, с. 10]. Саме тому у 2008 р. обсяги інвестицій за рахунок коштів державного і місцевих бюджетів продовжили зростати. Наслідки кризи у сфері державного інвестування стали відчутними тільки у 2009р., коли обсяги інвестицій з державного і місцевих бюджетів зменшилися порівняно з попереднім роком на 42,2 % і на 58,1 % відповідно. У 2009-2012 рр. спостерігалася активізація державних інвестиційних вкладень. За три роки їх сума збільшилась у двічі з 10 848 млн. грн. до 21 710 млн. грн. Зростання обсягів державних інвестицій було пов'язано із проведенням ЄВРО-2012 та реалізацією інфраструктурних проектів за рахунок бюджетних асигнувань.

З прийняттям Концепції реформи територіальної організації влади, Законів «Про співробітництво територіальних громад», «Про добровільне об'єднання територіальних громад» та змін до Бюджетного і Податкового кодексів – щодо фінансової децентралізації, відбулися зміни і у структурі фінансування капітальних інвестицій на користь місцевих бюджетів. Так, частка коштів місцевих бюджетів у структурі фінансування капітальних інвестицій збільшилась з 2,47 % у 2013 р. до 9,27 % у 2017 р.

Вказані зміни дають можливість сформулювати тезу щодо початкового становлення відповідно до Європейської хартії місцевого самоврядування в Україні дієвого і спроможного інституту місцевого самоврядування на базовому рівні.

### Список використаних джерел:

1. Державна служба статистики Польщі Nakłady inwestycyjj neorazśrodki trwałe w gospodarce narodowej w 2017 r. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/przemysl-budownictwo-srodki-trwale/srodki-trwale/naklady-inwestycyjne-oraz-srodki-trwale-w-gospodarce-narodowej-w-2017-r-2,1.html>
2. Фонд гарантування вкладів фізичних осіб [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fg.gov.ua/not-paying/liquidation>
3. World Investment Report 2017. Unated Nations. Geneva, 2017. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://unctad.org/en/Pages/DIAE/World%20Investment%20Report/World\\_Investment\\_Report.aspx](http://unctad.org/en/Pages/DIAE/World%20Investment%20Report/World_Investment_Report.aspx)
4. Економічна криза в Україні: виміри, ризики, перспективи / [Я. А. Жаліло, О. С. Бабанін, Я. В. Белінська та ін.]; за заг. ред. Я. А. Жаліла. – К. : НІСД, 2009. – 142 с.

УДК336.77:366.2

**Кульчицька Є. В.,**

*студентка факультету фінансів 4 курсу*

**Науковий керівник - Урванцева С. В.,**

*к.е.н., доцент кафедри*

*корпоративних фінансів і контролінгу*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Споживче кредитування і його вплив на фінанси домогосподарств**

Сутність споживчих кредитів полягає у наданні коштів фізичним особам для задоволення споживчих потреб. Споживче кредитування відіграє вагомую роль у соціально-економічному розвитку країни, оскільки впливає на платоспроможний попит на товари та послуги, що в свою чергу здійснює вплив на виробництво. Водночас на вітчизняному фінансовому ринку склалась

ситуація випереджаючого зростання темпів споживчих кредитів над темпами ВВП. Стимулює розгортання даної проблеми те, що у структурі виданих кредитів вагому частку становлять проблемні. Крім того дані кредити не здійснюють значний вплив на споживчі витрати населення.

За даними статистики, яку публікує НБУ, видно, що обсяг споживчого кредитування не є сталим. Останнім часом прослідковується значне зростання даного показника. Аналізуючи темпи зростання ВВП було виявлено, що у 2018 році кредити видаються активніше, ніж зростає ВВП (див. табл. 1).

Також головний банківський регулятор у своїй статистиці надає дані щодо якості даних кредитів. Найбільше непрацюючих кредитів у 2018 р. було у ПАТ КБ «Приватбанк» — 87,64%. На другому місці банки з державною часткою — 71,12%. Найменше їх у банків з приватним капіталом — 24,08%. Загалом частка непрацюючих кредитів становить 54,54%. Отже, половина виданих кредитів мають високий ризик неповернення [3]. Непрацюючі кредити — це ті кредити, які не були повернуті вчасну. Така значна частка їх у структурі виданих кредитів може бути свідченням того, що банки не проводять належним чином заходів щодо мінімізації кредитного ризику.

Таблиця 1

Темпи приросту споживчого кредитування та ВВП за 2013-2018 рр.

Рік	Споживчий кредит, млн. грн.	Темп відносного приросту, %	ВВП, млн. грн.	Темп відносного приросту ВВП, %
2013	137 346	9,87%	1 465 198	4,31%
2014	135 094	-1,64%	1 586 915	8,31%
2015	104 879	-22,37%	1 988 544	25,31%
2016	101 528	-3,20%	2 385 367	19,96%
2017	122 066	20,23%	2 983 882	25,09%
2018	153 491	25,74%	3 558 706	19,26%

Джерело: складено автором на основі [1, 2]

Зростання обсягів видачі кредитів на задоволення споживчих потреб потенційно мали б спричинити зростання обсягу споживчих витрат населення. Як бачимо на рис. 1 зростають обидва показники. Тільки роль кредитів у загальному обсягу витрат щороку зменшується. У 2018 р. відношення кредитів до витрат зросло до 6,31% з 6,17% у 2017 р. Отже, можна сказати, що споживчі кредити наразі не є потужним двигуном впливу на споживчі витрати.

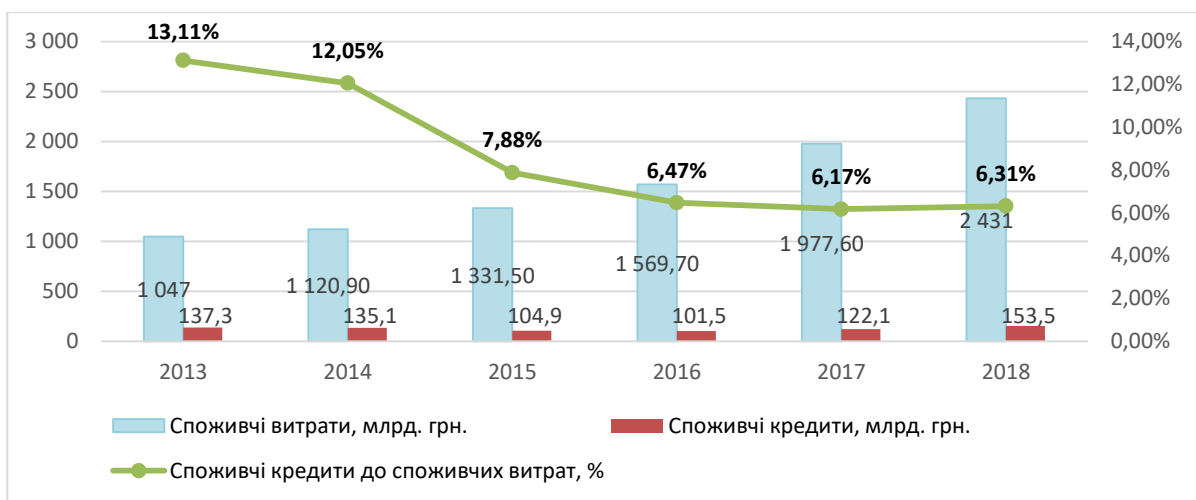


Рис.1. Банківське споживче кредитування та споживчі витрати населення

Джерело: складено автором на основі [1, 4]

Аналіз споживчих кредитів і доходів населення дає можливість стверджувати, що навіть попри постійне зростання видачі споживчих кредитів їх роль у структурі доходів населення стає все менш значною (див. рис. 2). В абсолютних числах доходи зросли у 2018 р. на 166,9 млрд. грн., а споживчі кредити на 31,43 млрд. грн.. Проте у відносних величинах зростання цих двох показників відбулося майже на однаковий відсоток: доходи зросли на 25,99%, а споживчі кредити на 25,74%. Можна узагальнити, що споживчі кредити у доходах населення останні 3 роки є відносно сталими і залишаються на рівні 19%.

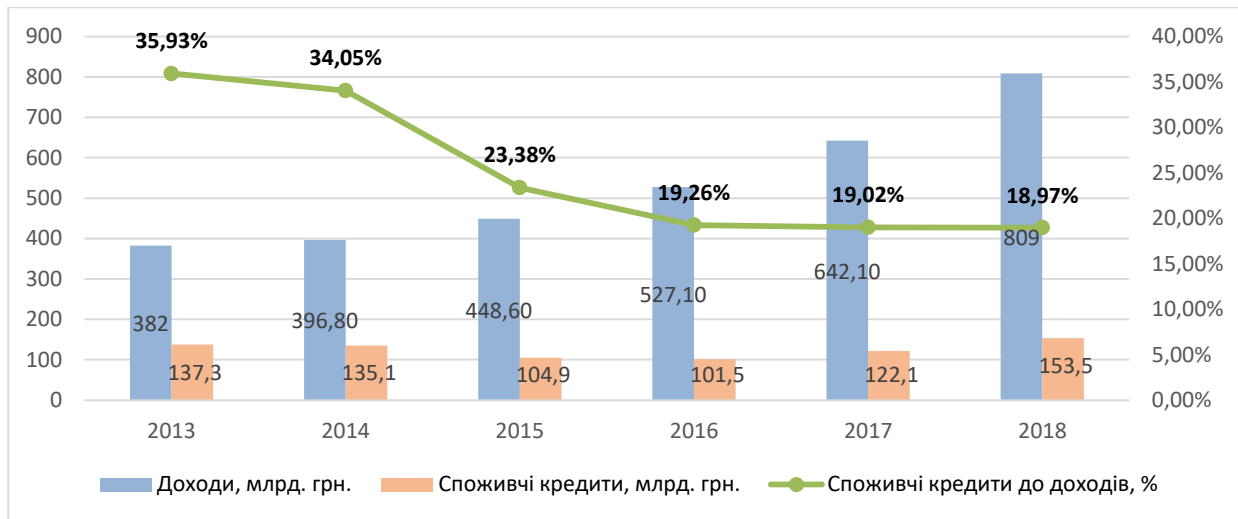


Рис.2. Частка споживчих кредитів у доходах населення, %

Джерело: складено автором на основі [1, 5]

Таким чином ми бачимо, що банки дійсно здійснюють надмірне кредитування населення. Більше того, якість даних кредитів погіршується. Але якщо розглядати вплив споживчого кредитування на економіку, зокрема на фінанси фізичних осіб, то видно, що він не є значним. Варто зауважити, що тенденція випереджаючого зростання темпів споживчих кредитів над темпами ВВП виявлена у 2018 р., поки не є відчутною для економіки. Найгіршим сценарієм, який може відбутися при продовженні даної тенденції є те, що населення звикне жити у борг і почне все більше позичати. І тому існує ризик того, що ми можемо просто не відчувати, як дана проблема стане каталізатором появи нової економічної кризи.

#### Список використаних джерел:

1. Грошово-кредитна статистика. Кредити, надані домашнім господарствам, за цільовим спрямуванням і строками погашення [Електронний ресурс] // Національний банк України. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=27843415&cat\\_id=44578#1](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=27843415&cat_id=44578#1).
2. Валовий внутрішній продукт [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.



3. Обсяги активних операцій та частка непрацюючих активів [Електронний ресурс] // Національний банк України. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=34661442](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442).

4. Кінцеві споживчі витрати домашніх господарств за цілями [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

5. Доходи та витрати населення України [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України. – 2012. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

**УДК 336.7**

*Ляхова О.О.,*

*к.е.н., доцент, доцент кафедри  
корпоративних фінансів і контролінгу  
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Леверидж лізинг при фінансуванні інфраструктурних проектів**

Інвестиції в економічну і соціальну інфраструктуру є одним з основних елементів розвитку економіки і добробуту суспільства. В умовах глобальних економічних викликів проблема розвитку інфраструктури стає все більш гострою для держави. Адже інфраструктурі відведена особлива роль в економіці країни, оскільки через неї інвестиції впливають на економічну активність суб'єктів господарювання країни як в короткостроковій, так і в довгостроковій перспективі.

Жоден інвестиційний проект, особливо інфраструктурний, не може здійснюватися без адекватного фінансування. Проте як розміри, так і унікальність таких проектів ускладнюють систему управління ними та створюють конфлікти між фактичною та оптимальною інвестиційною поведінкою їх потенційних спонсорів. Тому менеджери часто відмовляються від управління крупними, ризикованими проектами - навіть тими, від яких

очікується додаткова вартість акціонерного капіталу. Притаманний брак гнучкості поєднує ці виклики, оскільки на етапі планування витрат остаточно визначитися чи стане ефективним такий проект в майбутньому чи ні в більшості не представляється можливим. Тому в основу пошуку джерел та методів фінансування великих капіталомістких інвестиційних проектів покладено розв'язання протиріччя між забезпеченням оптимального фінансування таких проектів та поєднанням різних фінансових інструментів для їх здійснення.

Важливе значення для розвитку проектів інфраструктури відведено державі. Тому традиційно у вітчизняних наукових дослідженнях акцентується увага на необхідності реалізації інфраструктурних проектів переважно за рахунок державних коштів, однак в силу обмеженості бюджетних ресурсів у сучасних умовах розвитку економіки України основну увагу слід приділяти реалізації значущих проектів з використанням інших моделей та механізмів фінансування. Ці актуальні питання вимагають додаткового наукового осмислення та розробки нових фінансових схем та стратегій поєднання коштів різних інвесторів, дослідження ефективності їх використання у світовій практиці тощо. Серед них заслуговує на увагу використання такої моделі лізингового фінансування як леверидж-лізинг, що характеризується більш високим рівнем розвитку лізингових відносин, представляє собою інвестиційно-інноваційну схему організації лізингового бізнесу шляхом комбінації ряду елементів: купівлі-продажу активу за рахунок власного капіталу лізингодавця та коштів, отриманих в результаті кредитування без регресу на позичальника, уступки дебіторської заборгованості на лізингові платежі.

На нашу думку, при реалізації інфраструктурних проектів доцільно використовувати саме модель леверидж-лізингу (*leveraged leasing*) як одну з найбільш складних форм лізингового фінансування. Лізингова компанія в моделі леверидж-лізингу стає власником майна, що надається в лізинг, забезпечуючи тільки незначний відсоток (20-30%) капіталу, який необхідний, щоб купити обладнання. Залишок капіталу (70-80%) залучається від ряду інституційних інвесторів без права регресу (лізингова компанія передає боргові вимоги на

безповоротній основі, чим зменшує власний ризик). Даний кредит забезпечується першим правом на утримання об'єктів лізингу та лізингових платежів. Вартість без права регресу визначається кредитоспроможністю лізингоотримувача. Ставка договору лізингу змінюється в залежності від кредитної ставки та ризику операції. [1, с.77]

Позитивний аспект леверидж-лізингу передбачає запозичення коштів для оплати високої вартості активу. Леверидж-лізинг, як правило, використовується тоді, коли суб'єкт господарювання не має коштів для остаточного придбання активу, або він не обов'язково хоче зберегти актив на довгостроковий період.

У ряді країн світу така модель продемонструвала свою високу інвестиційну ефективність. Резонно припустити, що вона може бути корисна для мобілізації значних грошових коштів, ресурсозбереження та залучення капіталу, в тому числі іноземних інвестицій, у вітчизняну економіку. Крім того, її економіко-правова конструкція частково близька до тої, що склалася у розумінні лізингу в нашій країні, наприклад, тимчасове володіння і користування майном, зміна власника при виконанні умов договору тощо.

Наразі, за даними Міністерства інфраструктури, 97% дорожньої інфраструктури України перебуває у незадовільному стані та потребує змін. Щорічні втрати для економіки країни через неякісні дороги становлять близько 24 млрд. грн. [2] З 2015 року розпочалося реформування дорожнього сектору в Україні. Тому леверидж-лізинг може бути використаний при придбанні обладнання для будівництва дорожньої інфраструктури.

#### **Список використаних джерел:**

1. Газман В.Д. Неординарний лізинг. М.: Издательский дом Высшей школы экономики, 2014. 527 с.
2. Краковська А., Вишневський І., Педос Н. Проект USAID «Трансформація фінансового сектору». Лізингова галузь в Україні: тенденції та рекомендації для зростання. 2018, Київ, червень. С.25-26.

УДК 658.512.6

*Майорова Т.В.*

*д. е. н., професор кафедри  
корпоративних фінансів і контролінгу  
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Діаграма Ганта як найефективніший інструмент планування у проектному фінансуванні**

У процесі проектного фінансування календарне планування проекту найчастіше здійснюють різними способами: табличним, графічним, матричним, лінійним і круговими діаграмами або мережевими графіками. Втім, найбільші переваги має спосіб представлення календарного плану у вигляді «Діаграми Ганта» (англ. Ganttchart), яка названа іменем німецького інженера Генрі Ганта.

Генрі Лоуренс Гант (*англ. Henry Gantt*) – американський інженер-механік і консультант з управління та соратник «батька наукового менеджменту» Фредеріка Тейлора [1]. Діаграма Ганта – це популярний тип стовпчастих діаграм (гістограм), який використовується в додатках з управління проектами для ілюстрації плану, графіка робіт за проектом.

Деякі історики стверджують, що насправді Діаграма Ганта була винаходом в 1896 році Кароля Адамескі (*Karol Adamiecki*), бо дуже схожа на те, що запропонував Гант в 1903 році. Однак Адамескі не став публікувати свою роботу англійською. Тож авторство досталося Ганту. Перший формат діаграми був розроблений Гантом в 1910 році. Економіст був найнятий, щоб управляти будівництвом судів для використання в першій світовій війні, і розробив графік для того, щоб управляти декількома інженерами і їх завданнями, які повинні бути виконані протягом певного періоду часу. Він почав з перерахування всіх необхідних завдань за проектом і планування їх відповідно до нього ресурсів. Крім того, діаграма Ганта була використана при будівництві гігантських інженерних споруд, таких як гребля Гувера в Лас-Вегасі в 1939 році і системи Ейзенхауер шосе, яке обслуговує більшість великих міст в США.

Позитивними рисами діаграми Ганта є: легкість побудови та внесення змін; зручність і наочність порядку використання ресурсів проекту в часі; можливість оперативного планування і контролю за ресурсами проекту тощо.

Діаграма Ганта досі залишається важливим інструментом управління, вона забезпечує графічне відображення плану робіт, зручне для контролю і відстеження прогресу виконаних завдань. Вона виявилася таким потужним аналітичним інструментом, що протягом майже ста років не змінювалася. І лише на початку 1990-х для більш докладного опису взаємозв'язків в неї були додані лінії зв'язку між завданнями.

Сьогодні класичну діаграму Ганта змінює її сучасна варіація – програма оцінки та аналізу – це методика сітьового планування, яка зародилась ще наприкінці 50-х років минулого сторіччя завдяки розробленню систем PERT (Program Evaluation and Review Technique – техніка оцінки і контролю програм) [2].

За своїм змістом, діаграма Ганта складається з смуг, орієнтованих уздовж осі часу. Кожна смуга на діаграмі представляє окреме завдання в складі проекту (вид роботи), її кінці – моменти початку і завершення роботи, її протяжність – тривалість роботи. Вертикальною віссю діаграми служить перелік завдань. Крім того, на діаграмі можуть бути відзначені сукупні завдання, відсотки завершення, покажчики послідовності і залежності робіт, мітки ключових моментів (віхи), мітка поточного моменту часу «Вчора» і ін.

Таким чином, ключовим поняттям діаграми Ганта є «Віха» - мітка значимого моменту в ході виконання робіт, спільний кордон двох або більше завдань. Віхи дозволяють наочно відобразити необхідність синхронізації, послідовності у виконанні різних робіт. Віхи, як і інші межі на діаграмі, не є календарними датами, вони лише призводять до зрушення всього проекту.

Діаграма Ганта має ряд позитивних та негативних факторів. Серед них:

- **графічне представлення**, підприємці стали добре знайомі з графічним представленням діаграми Ганта проекту термінами і етапами, і їм подобається те, що вони можуть чітко виділити етапи проекту. Так як завдання часто являють

собою ряд різних колірних смуг, члени команди з управління проектами можуть визначити свої завдання з першого погляду;

- **пріоритети** – діаграма Ганта є хорошим презентаційним інструментом, який показує основні пріоритети проекту. Коли керівники проектів виділяють і розподіляють кожен ресурс, вся команда дізнається про це і виконує вказівки;

- **залежності** – це недолік діаграми Ганта. Часто при презентації проекту, керівники хочуть показати, які завдання залежать один від одного. На жаль, формат діаграми Ганта не дозволяє цього зробити. Щоб пом'якшити такі проблеми, менеджери проектів можуть проілюструвати обмеження, пов'язані з завданнями, додавши вертикальні лінії, але це тимчасове рішення, яке не надає достатньо інформації про ключові залежності, і не дозволяє менеджерам проектів перевіряти їх;

- **негнучкість** – проєктивне є статичними, вони постійно змінюються. Проте, діаграма Ганта не є гнучкою, вона не може врахувати такі зміни. Керівники проектів повинні оцінити все, перш ніж вони зможуть побудувати графік, так що якщо змінюється оцінка, то вони діаграму треба перемальовувати. Крім того, діаграма Ганта не може проілюструвати кілька можливостей планування в тому ж графіку.

Більше того, діаграма Ганта не відображає сутності, значущості та ресурсоемкості робіт за проектом. А для великих проектів діаграма Ганта стає надмірно великовою і втрачає будь-яку наочність.

Натомість, діаграма Ганта дозволяє наочно визначити, які роботи є критичними, а які – не критичними, який запас часу мають не критичні роботи, резерв часу, логічний зв'язок між роботами.

Тому перед тим як розміщувати етапи проекту на діаграмі, потрібно розглянути, існує логічний зв'язок між етапами, тривалість робіт, в залежності від забезпечення необхідними ресурсами і розподіл ресурсів між етапами. Такі діаграми досить зручні і наочні, проте мають істотні недоліки. Зокрема, в них не відбивається взаємозв'язок між окремими етапами (роботами), за такими діаграм

важко виділити роботи, терміни виконання яких слід скоротити, перш за все під час, коли вони виконуються паралельно або паралельно-послідовно.

Зазначені вище недоліки і обмеження серйозно обмежують сферу застосування діаграми. Тим не менш, у даний час діаграма Ганта є стандартом де-факто в теорії і практиці проектного фінансування, задля відображення структури переліку робіт за проектом.

#### **Список використаних джерел:**

1) What is a Gantt Chart? URL:<https://www.projectmanager.com/gantt-chart> (дата звернення: 21.11.2019).

2) PERT як інструмент запровадження проектного фінансування / Бугров О. В., Бугрова О. О. Інвестиції: практика та досвід. № 8/2010, с. 42-44.

**УДК: 004/338.33**

*Макаренко О.Д.,*

*студент III курсу групи ФФ-305*

*факультету фінансів*

*Скидан Д.С.,*

*студентка III курсу групи ФФ-304*

*факультет фінансів*

*Науковий керівник - Мякишевська О.М.,*

*к.е.н., доцент кафедри*

*корпоративних фінансів і контролінгу*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Формування IT-аутсорсингу в Україні, як інструмент стимулювання інвестиційно-інноваційного розвитку України**

Згідно з сучасними світовими економічними тенденціями, стимулювання вітчизняної економіки до переходу на інноваційні моделі структурування підприємства є основою економічного успіху та підтримання рівню конкурентоспроможності на міжнародній арені. Аутсорсинг, як одна з таких

тенденцій, при впровадженні в економіку, кардинально змінює умови для зовнішніх та внутрішніх економічних відносин.

Для ефективного впровадження такої стратегії, потрібно врахувати досвід іноземних країн. Зокрема, Найбільшими у світі постачальниками послуг ІТ-Аутсорсингу є компанії, зареєстровані у США[1]. Найбільш перспективним напрямом у наданні ІТ-послуг став аутсорсинг інформаційних технологій (ІТ-аутсорсинг).

Основною сферою глобального ІТ-аутсорсингу є фінансові послуги (майже четвертина контрактів) (рис. 1)[1].



Рис. 1. Структура світового ІТ-аутсорсингу за видами діяльності[1]

Водночас майже в кожній четвертій найбільшій угоді, укладеній на світовому ринку аутсорсингових ІТ-послуг, виконавцями є спеціалісти з Індії. Ця країна тривалий час очолює рейтинг привабливості країн з ІТ-аутсорсингу (рис.2);

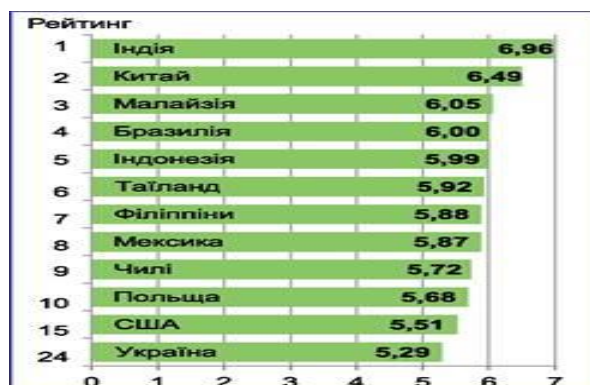


Рис. 2 Рейтинг країн за індексом аутсорсингової привабливості\* [1]

\*за даними компанії А. Т. Kearney

Індія беззаперечно лідирує в сфері інсорсингу, в першу чергу, через низькі ціни та високу швидкість виконання роботи. При цьому, Індійські аутсорсингові компанії вже мають певний досвід, через який вони отримують довіру.



Чинники, що сповільнюють розвиток ІТ-аутсорсингу в Україні, є: 1) відсутність законодавчої бази, нестабільна економічна та політична ситуація, а також складне юридичне і податкове; 2) недостатньо розкручений імідж вітчизняного ринку ІТ-аутсорсингу; 3) недостатній рівень знання англійської мови вітчизняними спеціалістами; 4) наявність великої кількості ризиків, пов'язаних з веденням бізнесу.

Основними причинами, чому Україна має високий потенціал стати популярним аутсорсинговим пунктом є: Серйозний підхід до комп'ютерної освіти. Те, що вітчизняні спеціалісти гнучкі та комунікабельні. Це допомагає їм не робити помилок та швидко виявляти проблеми. ІТ-ринок та досвідчені розробники (потенційний попит на послуги вітчизняних ІТ-спеціалістів зумовлюється тим, що вартість їх роботи залишається низькою при тому, що українські розробники мають високі технічні навички).

В ідеалі пріоритетним для України мусить стати напрям розвитку, який ґрунтується на стратегії стимулювання інноваційного потенціалу України в сфері аутсорсингу. Таким чином це дозволить усунути в країні морально застарілі технічні процеси. В Україні впровадження аутсорсингу у внутрішньо економічних відносинах, та інсорсингу у зовнішній економічній стратегії буде сприяти оптимізації підприємницьких процесів та залученню додаткових інвестицій з-за кордону.

Підсумовуючи, варто сказати, що в Україні процес аутсорсингу все ще формується. Це обумовлює необхідність розробки інноваційної стратегії реформування клімату, який був би направлений на створення інноваційної системи, з урахуванням світового досвіду та локальних особливостей.

#### **Список використаних джерел:**

1. В. М. Бойко Географія: підруч. В. М. Бойко та ін. – Тернопіль: Підручники і посібники – 2017 рік – 239 ст.
2. Украина остается в ТОП-30 стран по ИТ-аутсорсингу. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ain.ua/2012/11/16/102437>.

3. Стратегія економічного розвитку України до 2020 року: стратегія національної модернізації. Міністерство економіки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://me.kmu.gov.ua>

4. Бесараб С.О., Товстенко І.І., Особливості функціонування іт аутсорсингу у різних країнах// [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ir.kneu.edu.ua/bitstream/handle/2010/27190/EP\\_18\\_41\\_26.pdf?sequence=1&isAllowed](http://ir.kneu.edu.ua/bitstream/handle/2010/27190/EP_18_41_26.pdf?sequence=1&isAllowed)

5. Особливості розвитку ІТ-аутсорсингу в Україні / І. Є. Матвій // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Проблеми економіки та управління. – 2013р. - № 754 - С.185-190. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPP\\_2013\\_754\\_28](http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPP_2013_754_28)

УДК 336.77:334.012.61-022.51-022.55

*Макаренко О.О.,*

*студентка факультету фінансів, IV курс*

*Науковий керівник - Суторміна К. М.,*

*к.е.н., доцент кафедри банківської справи*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Кредитування малого та середнього бізнесу:**

#### **проблеми та шляхи їх вирішення**

Успішний розвиток МСП значною мірою залежить від його забезпеченості фінансовими ресурсами як довгострокового, так і короткострокового характеру. На сьогодні співпраця вітчизняної банківської системи із суб'єктами МСП не належить до стратегічних напрямів її роботи. Свідченням цього є те, що частка банківських кредитів у структурі джерел фінансового забезпечення МСП в Україні менша 20%, у той час як в економічно розвинутих країнах вона становить не менше 60 %.

До основних факторів, що заважають відновленню банківського кредитування МСП було визначені такі: зниження економічного зростання внаслідок фінансової кризи попередніх років; недостатній інституційний

розвиток; незадовільний фінансовий стан МСП; зростання проблемної заборгованості в секторі МСП; відсутність ефективних правових механізмів, що гарантують реалізацію майнових інтересів учасників кредитних операцій (недосконалість законодавства про банкрутство); непрозорість бізнесу МСП (ринок малого та середнього бізнесу перебуває в тіньовому секторі економіки на 45%); високі відсоткові ставки та вимоги до вартості застави (137,5% від суми кредиту); жорсткі умови кредитування; обмежений набір використовуваних фінансово-кредитних інструментів і послуг; зростання девальваційного тиску на гривню та жорстка монетарна політика НБУ[1]. Крім того, банківські установи більшою мірою спрямовані на обслуговування великих корпоративних клієнтів, що істотно впливає на вартість залучених фінансових ресурсів для суб'єктів малого бізнесу. Для банківської установи робота з клієнтами, які отримують незначні кредити (здебільшого це стосується кредитування суб'єктів малого бізнесу), є низькорентабельною.

Серед джерел фінансових ресурсів малих та середніх підприємств банківські кредити за статистикою займають третє місце після доходів від діяльності суб'єктів підприємництва та особистих коштів засновників (рис.1). Роль цього джерела фінансового забезпечення актуалізується в сучасних умовах внаслідок необхідності забезпечення інвестиційного та інноваційного розвитку вітчизняного МСП, а покращення стану функціонування ринку банківського кредитування набуває важливого значення.

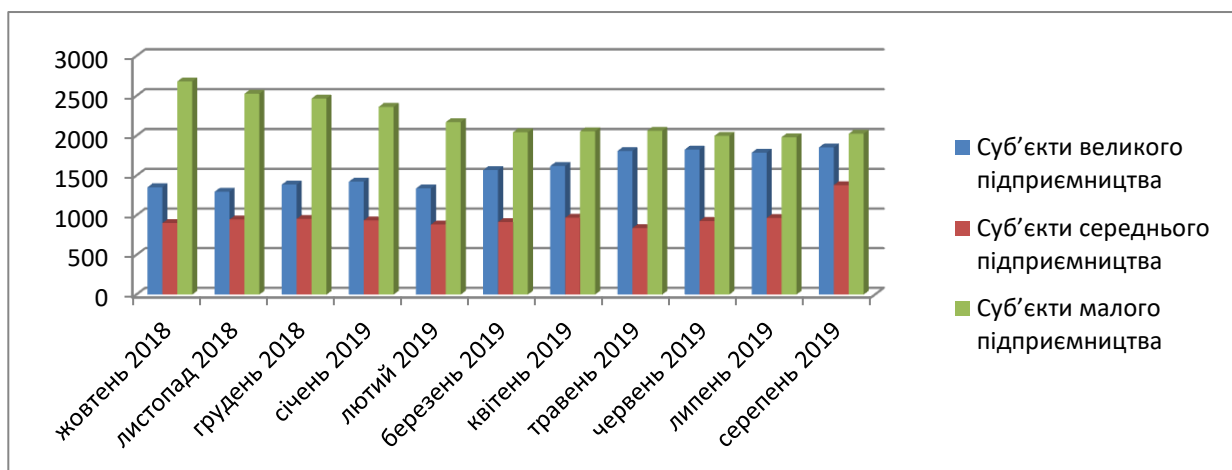


Рис.1 Кредити, надані фінансовим корпораціям, за розмірами підприємств на великі, середні та малі (млн. грн.)[3]

Питома вага кредитів для МСБ в загальному обсязі кредитного портфеля банків є незначною (до 20%) вже впродовж багатьох років, так, у 2017 вона складала 16,7%, а у 2018 — 17,8% [3]. На сьогодні малі та середні підприємства в сукупності генерують та реалізують більше 70% річного обсягу продукції та послуг не фінансового сектору України, що не співвідноситься з рівнем кредитування МСБ.

Ключовою ж проблемою є саме недостатність та висока вартість кредитних ресурсів, про що свідчить опитування представників малого та середнього бізнесу, проведене СІРЕ Україна у травні поточного року, — доступ до фінансів респонденти поставили на перше місце (73% респондентів) серед проблем, з якими стикаються представники МСП [2].

Погіршення економічної ситуації позначилися на якості обслуговування боргу малими та середніми підприємцями. Роздрібні підприємства займають лідируючі позиції за простроченими кредитами на балансі банків в порівнянні з 23,6 % простроченої заборгованості в цілому по банківському сектору. Однією з причин, що стримують кредитування МСБ в Україні, може бути також брак інформації, необхідної банкам і макрофінансовим організаціям для оцінки кредитного ризику МСП [3]. Банки не можуть адекватно оцінювати кредитний ризик позичальників з числа малих і середніх підприємств через відсутність прозорості звітності та низького рівня централізованого відстеження кредитних історій організацій.

Комплекс заходів, пов'язаний з подоланням внутрішніх труднощів малих підприємств, є, по суті, переліком заходів щодо підтримки малого бізнесу. Серед них можна виділити лише ті кроки, які більшою мірою, ніж інші, здатні в найкоротші терміни забезпечити помітний ефект:

- субсидування процентної ставки за кредитами для малих підприємств, що працюють у галузях з низькою рентабельністю;
- стабілізація податкового режиму для малих підприємств;
- заходи, спрямовані на підвищення прозорості малого бізнесу;

- створення фондів підтримки малих підприємств, які б надавали допомогу в зборі документації та навчанні роботі з банками.

Заходи, спрямовані на активізацію кредитування підприємництва, мають відповідати інтересам як підприємців, так і фінансових інституцій і держави. Це пов'язано з тим, що сектор середнього і малого підприємництва традиційно належить до найбільш ризикованих позичальників, тому вимоги до забезпечення за такими банківськими кредитами найбільш жорсткі, а процентна ставка – найвища. Натомість надання позик підприємствам не кредитними організаціями дозволяє уникнути необхідності дотримання окремих вимог банківського законодавства, зокрема класифікації позичальників за групами кредитних ризиків, наявності високоліквідної застави і потреби формувати резерви на можливі втрати по кредитах, але об'єктивно звужує можливості такої фінансової підтримки.

### **Список використаних джерел:**

1. Аржевітін С. Проблеми та перспективи розвитку кредитування малого бізнесу комерційними банками України [Електронний ресурс] / С. Аржевітін // Аналітичний Центр Академія. — 2011. — Режим доступу : <http://www.academia.org.ua/?p=635>. — Seemoreat : <http://economy.kpi.ua/uk/node/344#sthash.w06r0vz6.dpuf>.
2. Звіт про фінансову стабільність в Україні: [Електронний ресурс] —2019. — Режим доступу: [file:///C:/Users/Администратор/Desktop/FSR\\_2019-R1.pdf](file:///C:/Users/Администратор/Desktop/FSR_2019-R1.pdf)
3. Національний Банк України [Електронний ресурс]: офіційний веб-сайт - Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua>.

УДК 334.78:336]:004.738.5

*Медведовський Д. Г.,  
аспірант кафедри фінансів  
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»  
м. Київ, Україна*

### **Розвиток корпоративного сектору за участі інноваційних фінансових інструментів**

У наш час активно розвивається «Індустрія 4.0», якій притаманна мережево-цифрова економіка. Фінансові інструменти є складовою інноваційної економіки. Саме вони рухають суспільство до Четвертої промислової революції, фундаментальною ознакою якої є фінансові технології.

У державному устрої розвиток сучасних фінансових інструментів активно обговорюється, у той час, як у суспільному устрої вони починають активно запроваджуватися і використовуватися.

Вже зараз корпоративний сектор в Україні починає активно застосовувати нові фінансові технології. Стан імплементації інноваційних фінансових інструментів в Україні є дуже важливим для акціонерних товариств сьогодні. Перш за все це пов'язано з залученням іноземних інвестицій в національну економіку. У розвинених країнах залучення інвестицій супроводжується спеціально створеними умовами для цього. На жаль, в Україні таких умов не має. Але, виходячи з географічного розташування країни, необхідно зазначити, що Україна не зможе оминати це питання. Як мінімум, тому що велика частка акціонерних товариств в Україні пов'язана з торгівлею в країнах ЄС.

Інноваційні фінансові інструменти, які сьогодні активно обговорюються на міжнародних фінансових ринках, є вирішенням цього питання.

Використання акціонерними товариствами таких інноваційних фінансових інструментів, як смарт-контракти та ІСО, зможе активно впливати на розвиток торгівлі у цілому.

Впровадження в Україні інноваційних фінансових інструментів зможе вплинути на покращення агропромислового комплексу, машинобудівного, житлово-комунального комплексу.

Необхідно також зазначити, що в законі України «Про акціонерні товариства» необхідно внести зміни. До переліку фінансових інструментів необхідно додати смарт-контракти та ІСО. Крім цього, необхідно розробити та запровадити нові фінансові технології, які будуть доцільні саме на фінансовому ринку України.

Також, необхідно зазначити, що розвиток фінансових інструментів у корпоративному секторі має контролюватися відповідними інституціями. Як варіант, регулюючу і контролюючу функцію у цьому питанні може виконувати Міністерство фінансів України. Крім цього, необхідно, щоб у цих питаннях приймала участь і Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку.

Розвиток фінансових інструментів у корпоративному секторі в умовах мережево-цифрової економіки можливий. Трансформацію фінансових інструментів з їх наявних форм до сучасних в Україні можливо досягнути наступними цілями: внести зміни в необхідні нормативно-правові документи; розробити концепцію фінансових технологій (з урахуванням наявного стану фінансово-економічного сектору в Україні); забезпечити взаємодію між всіма гілками влади, від яких може залежати розвиток фінансових інструментів у корпоративному секторі виключно в умовах цифровізації.

#### **Список використаних джерел:**

1. Офіційний сайт ВРУ – Закони України – // [zakon.rada.gov.ua/](http://zakon.rada.gov.ua/).

УДК 336.76

*Моргун І. М.,*

*студентка 3 курсу факультету фінансів*

*Науковий керівник - Урванцева С. В.,*

*к.е.н., доцент кафедри*

*корпоративних фінансів і контролінгу*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Перспективи розвитку фондового ринку в Україні**

Сучасна світова економіка характеризується зростанням ролі фондових ринків як системи економічних і правових відносин, важливого елементу фінансової системи та особливої складової розвитку кожної держави. Більша частина фінансових активів розвинених країн світу нині розміщена саме в цінних паперах.

Щодо фондового ринку в Україні, то існують певні стримуючі фактори його розбудови, наприклад, при створенні фондового ринку була відсутня чітка нормативно – правова база та невідповідність окремих елементів міжнародним стандартам. І на сьогодні відсутня розвинена інфраструктура, ринок залишається недостатньо прозорим і мало ліквідним, а також ще й досі не визначені механізми котирування цінних паперів.

Розглядаючи фондовий ринок України доцільно вказати на існуючу залежність українського ринку від світового; це засвідчує підвищення значень українських фондових індексів під час стрімкого росту світових індексів та сприятливих політичних та економічних новин. Щодо сучасного стану, то важливо підкреслити те, що у 2018 р. фондовий ринок України «підскочив більш ніж на 80% – злетів зі швидкістю ракети» за оригінальним висловом аналітиків групи Refinitiv, що входить в провідний інформаційний концерн світу Thomson Reuters Corporation[1].

В індексний кошик ПФТС сьогодні входять 7 компаній: Донбасенерго, Центроенерго, Крюківський вагонобудівний завод, Мотор Січ, Райффайзен банк



Аваль, Укрнафта, Укртелеком. Саме порівнянням ціни на акції цих провідних компаній і визначається показник, який в комплексі характеризує попит на фінансові активи, що обертаються в конкретний момент на ринку. Нинішній “плюс” у десятки відсотків означає, що попит на цінні папери на ринку був надзвичайно високий, і вони інтенсивно зростали в ціні після періоду глибокого падіння в 2015-2016 рр.

Потрібно зазначити, що фондовий ринок характеризується збільшенням обсягів біржової торгівлі цінними паперами. За результатами торгів на організованому ринку протягом січня-травня 2019 р. обсяг біржових контрактів з цінними паперами склав 128,4 млрд. грн. Порівняно з даними аналогічного періоду 2018 р. обсяг біржових контрактів на організаторах торгівлі збільшився на 24,9% (січень-травень 2018 року – 102 млрд. грн.) [2].

Таблиця 1

Обсяг біржових контрактів з цінними паперами на організаторах торгівлі  
зрозподілом за видом фінансового інструменту  
протягом січня-травня 2019 року, млн. грн.

	Акції	Акції іноземного емітента	Облігації підприємств	Державні облігації України	Облігації іноземної держави	Інвестиційні сертифікати	Деривативи	Усього
Січень	60,65	0,66	769,28	25744,50	0,00	4,69	1,16	<b>26580,94</b>
Лютий	17,51	3,42	961,38	23360,43	0,00	37,45	22,50	<b>24402,69</b>
Березень	69,72	13,79	1059,47	24050,45	0,00	126,97	38,40	<b>25358,80</b>
Квітень	52,52	2,73	340,08	26547,14	0,00	77,79	25,26	<b>27045,52</b>
Травень	20,51	0,64	430,47	24567,58	19,68	26,88	3,94	<b>25069,70</b>
<b>Усього</b>	<b>220,91</b>	<b>21,24</b>	<b>3560,68</b>	<b>124270,10</b>	<b>19,68</b>	<b>273,78</b>	<b>91,26</b>	<b>128457,65</b>

Джерело: складено за даними [2]

На біржовому ринку протягом січня-травня 2019 р. спостерігалася консолідація торгівлі цінними паперами на двох фондових біржах «Перспектива» та «ПФТС», що становило 99,8% вартості біржових контрактів.

Отже, щодо перспектив розвитку, то можна сказати що подальший розвиток фондового ринку залежить від конкретних заходів держави у сфері розбудови фінансової системи. Розвиток фондового ринку виключно на основі саморегуляції ринкових відносин є неможливим. Це пояснюється тим, що

ринкові зв'язки на нещодавно утворених ринках ще не сформувалися повною мірою[3, с. 48].

Отже, для покращення інфраструктури фондового ринку необхідно вжити заходи щодо широкого спектру інструментів та ефективних механізмів взаємодії учасників ринку. Також інтеграція у світові фінансові ринки має стати невід'ємною складовою розвитку. Важливим завданням також є забезпечення грошовим капіталом потреб економіки країни шляхом створення механізму акумулювання, розподілу та перерозподілу фондів коштів від особи, яка володіє вільними інвестиційними ресурсами, до особи, якій необхідні такі ресурси.

На наш погляд, без реформування більшості складових фондового ринку його майбутній розвиток навряд чи можливий. Тому створення умов для становлення інституційних інвесторів і підвищення ролі фондового ринку в залученні інвестиційних ресурсів фінансовими та нефінансовими корпораціями повинно стати основою його розбудови в Україні.

#### **Список використаних джерел:**

1. Офіційний сайт Укрінформ[Електронний ресурс]. - Режим доступу до ресурсу:<https://www.ukrinform.ua/>
2. Офіційний сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку. Режим доступу до ресурсу: <http://www.ssmc.gov.ua/fund/analytics>
3. Улинець-Ходаківська В. Інтеграція України до єдиного ринку фінансових послуг ЄС / В. Улинець-Ходаківська // Україна БізнесРевю. – 2016. – № 5. – С. 48 - 59.
4. Касьянова Н.В. Фондовий ринок: сучасний стан та перспективи розвитку [Електронний ресурс] / Касьянова Н.В., Курбанов О.О. // Мукачівський державний університет. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: [http://economyandsociety.in.ua/journal/10\\_ukr/46.pdf](http://economyandsociety.in.ua/journal/10_ukr/46.pdf).

УДК 334.012.35

*Нагорна О.В.,*

*к.е.н., доцент, доцент кафедри  
корпоративних фінансів і контролінгу  
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Вплив державно-приватного партнерства на активізацію інноваційно-інвестиційного розвитку**

У контексті активізації інноваційно-інвестиційного розвитку, актуалізується завдання щодо об'єднання інвестиційних ресурсів держави та бізнесу на умовах ефективного партнерства.

Функціонування механізму державно-приватного партнерства в Україні є найбільш доцільним та дієвим щодо залучення інвестицій, особливо задля реалізації Програм розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні.

На сьогодні, покращення інвестиційного клімату країни напряду залежить від участі бізнесу в інноваційних процесах та є запорукою інноваційно-інвестиційної безпеки.

Безумовно, державно-приватне партнерство має свою специфіку функціонування в інноваційно-інвестиційній сфері, що передбачає низку особливостей:

- ✓ Стратегічна ефективна співпраця між бізнесом та державою.
- ✓ Сучасні схеми та методи фінансування інвестиційних та інноваційних проектів.
- ✓ Нові технології розвитку економіки.
- ✓ Ефективний інвестиційний менеджмент.
- ✓ Інвестиційні гарантії.
- ✓ Фактор інноваційно-інвестиційної безпеки.
- ✓ Продукування нових знань та інновацій.
- ✓ Комерціалізація будь-яких рішень та результатів (включення інвестиційної складової до проекту).

Основний вплив ДПП у активізації інноваційно-інвестиційного розвитку полягає через можливість передати приватним інвесторам функції – фінансування, будівництва, реконструкції, експлуатації, управління, відновлення, пошуку, обслуговування та інші важливі функції щодо об'єктів, які перебувають в державній, муніципальній або комунальній власності. А кожний із учасників партнерства відіграє свою роль у функціонуванні партнерства, адже саме партнерські зобов'язання надають змогу створити раціональну систему управління та регулювання інноваційного розвитку на місцевому, державному, регіональному та глобальному рівнях як за галузями, так і за усіма взаємозв'язаними виробництвами. При цьому держава виступає у відносинах ДПП не як суб'єкт влади, а як рівноправний партнер, дієвий учасник та ефективний підприємець, який бере на себе відповідальність щодо розподілу ризиків, обов'язків, функцій та повноважень.

Звичайно, в умовах сьогодення тільки спільна узгоджена діяльність держави та приватного бізнесу надасть змогу об'єднати спільні ресурси задля підвищення інноваційно-інвестиційного розвитку.

#### **Список використаних джерел:**

1. Нагорна О. В. Сутність та роль державно-приватного партнерства як форми взаємодії держави та бізнесу / О. В. Нагорна // Вісник Одеського національного університету. Серія : Економіка. - 2014. - Т. 19, Вип. 3(4). - С. 67-70.- Режим доступу:[http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vonu\\_econ\\_2014\\_19\\_3%284%29\\_17](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vonu_econ_2014_19_3%284%29_17)

**УДК 336.6**

*Нагорний Є.О.,*

*провідний фахівець Інститут фінансового контролінгу*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

#### **Контролінг як інструмент інноваційно-інвестиційного розвитку вітчизняного корпоративного сектору**

Сучасні умови ведення бізнесу характеризуються підвищеною невизначеністю ринкової економіки, глобалізацією господарської діяльності,

високими темпами науково технічного прогресу та інноваційного розвитку. Для того щоб підприємства корпоративного сектору змогли ефективно функціонувати, збільшувати свою інвестиційну привабливість, необхідно в свою чергу приймати своєчасні та обґрунтовані управлінські рішення, як в коротко- так і в довгостроковій перспективі.

Зараз, Україна знаходиться в перехідному періоді, коли їй необхідно інтегруватися в світову економічну систему. В умовах глобалізації, інноваційно-інвестиційний корпоративний сектор відіграє вкрай важливу роль, адже саме його розвиток є основою прогресу всієї національної економіки в цілому. В умовах глобалізації, інтеграції та курсу на інноваційно-інвестиційний розвиток корпоративного сектору, вагомого значення набувають механізми його управлінням.

Інвестиційна та інноваційна діяльність вітчизняного корпоративного сектору на сучасному етапі відбувається за рахунок залучених коштів, до яких слід віднести кредит; фінансові кошти, які залучені на фондовому ринку; пряме фінансування з боку інвестиційних фондів; фінансування за рахунок бюджету тощо. За таких умов, релевантним є фактор ефективного використання такого роду фінансових ресурсів, адже їх донори вимагатимуть значної віддачі від вкладених коштів.

Саме тому, роль контролінгу в управлінні інвестиційною діяльністю корпоративного сектору є доволі вагомою і вона полягає в координації окремих підрозділів підприємства для досягнення поставлених цілей. Контролінг слід віднести до числа найбільш перспективних і динамічних напрямків в області функціонального, інституціонального та інструментального забезпечення системи управління формування інвестиційного клімату на підприємств. Практична значимість інвестиційного контролінгу полягає в тому, що він підтримує стратегічну направленість діяльності підприємства, і в той самий час націлений на вирішення тактичних завдань, інтегруючи традиційні функції управління і виводить його на якісно новий рівень.

Інвестиційний контролінг забезпечує ціленаправлену систему контролю за реалізацією проектів: він контролює використання усіх видів ресурсів, необхідних для інвестиційної діяльності, строкові платежі та виплати, в результаті яких визначається відхилення фактичних параметрів від планових, і визначаються причини даних відхилень. В кінцевому підсумку інвестиційний контролінг служить для створення ціноправленої системи поточного контролю ефективності інвестиційного проекту. Інновації на підприємствах можна розглянути як окремі проекти, відповідно, для управління використовують методологію «управління проектами», а тому за ходом реалізації проекту і контролем ефективності управління проектом використовують систему проект-контролінг. Для цього на підприємстві створюється спеціально підрозділ контролінгу. За даним обліку планів, бюджетів та результатів за проектом підрозділ контролінгу представляє топ-менеджер проекту аналітичний звіт, про основи, які визначають відхилення фактичних параметрів від планових, на основі якого визначають причини таких відхилень і розробляють заходи по їх усуненню. Крім того, ведеться періодичний контроль за реалізацією проектів та поданням звітів по інвестиційній діяльності [2, с. 11].

Стимулювання інноваційно-інвестиційного розвитку створить оптимальні умови для створення значного інвестиційного потенціалу вітчизняного корпоративного сектору. В свою чергу досягнення високого рівня інвестиційного потенціалу є неможливими без інвестиційного контролінгу, під яким слід розуміти незалежну систему інструментів та методів, яка охоплює функції планування, координації, інформаційної підтримки, контролю, виявлення і аналізу відхилень та ризик-менеджменту яка має на меті прийняття раціональних управлінських рішень в сфері інвестиційного менеджменту підприємства. Відмінність та унікальність даного визначення від існуючих полягає в охопленні всіх необхідних функцій інвестиційного контролінгу, які є важливими, та здійснення управлінських рішень, які є основою для забезпечення ефективного розвитку підприємства.

На сучасному етапі, розвиток інвестиційного контролінгу у вітчизняному корпоративному секторі має свої специфічні особливості, які в певній мірі стримують його повноцінне впровадження в діяльність підприємств. Проте його слід сприймати як реальну перспективу для формування сприятливого інвестиційного потенціалу для корпоративних підприємства.

#### **Список використаних джерел:**

1. Вакулич М. М. Инвестиционный контроллинг как инструмент управления инвестиционным климатом агропромышленного сектора: сущность и задачи / М.М. Вакулич // Основы ЭУП. - 2013.- №6 (12). – с. 47-52.

2. Внуковский Н. И. Развитие и внедрение контроллинга в инвестиционной деятельности предприятий в рыночных условиях // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: ЭКОНОМИКА и ПРАВО. - 2019. -№ 08. -С. 10-13.

**УДК 338.2**

*Науменкова С.В.,*

*д.е.н., професор кафедри фінансів*

*Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

### **Підтримка стійкості платіжної інфраструктури в контексті стимулювання інвестиційного розвитку України**

Підтримка стійкості платіжної інфраструктури є важливим фактором забезпечення стійкості грошового обігу та формування сприятливого інвестиційного клімату в Україні. Крім того, наявність надійної та розвиненої платіжної інфраструктури позитивно впливає на рівень мобілізації грошей банківською системою, збалансованість грошового ринку, ефективність грошово-кредитної політики [ 1, С. 22].

Одним з найважливіших та найбільш динамічних сегментів світового ринку фінансових послуг залишаються платежі. У 2016 р. глобальні обсяги платіжних операцій у 5,5 разів перевищили світовий ВВП та оцінювалися у 420 трлн. дол.

США, а дохід від надання платіжних послуг складав 20-25% загального доходу від банківських послуг [2, С.149]. Порушення у функціонуванні платіжних систем в умовах консолідації фінансової інфраструктури можуть спричинити порушення в обслуговуванні платіжного обороту країни та негативно позначитися на фінансовій стабільності країни [3, С.31]. Станом на 01.09.2018 р. в Україні функціонували: загальнодержавна система електронних платежів (СЕП), створена Національним банком України, Національна платіжна система «Український платіжний ПРОСТІР», 14 внутрішньобанківських платіжних систем і 6 систем переказу коштів, 8 систем переказу коштів, створених небанківськими установами, а також 14 систем переказу коштів і 3 карткові платіжні системи, створені нерезидентами [2, С.151]. Діяльність платіжних систем в Україні визначається характеризується високим рівнем інтеграції у міжнародну платіжну інфраструктуру, а також розширенням спектру використовуваних платіжних інструментів і засобів [4; 5, С.76 – 77; 6, С.66].

Одним із актуальних завдань регулювання і нагляду за платіжними системами на засадах ризик-орієнтованого нагляду є моніторинг і управління ризиками, що притаманні механізмам здійснення платежів і окремим учасникам платіжних систем, до переліку яких відносять: кредитні ризики банку та клієнтів, ризики ліквідності, операційні ризики, ризики зовнішнього середовища, а також клірингові та розрахункові ризики. Крім того, слід виокремити й специфічні ризики, притаманні платіжним системам, – ризики окремих учасників, а також системні ризики. Специфічні ризики виникають у разі порушення окремого сегменту платіжної системи, а системні – коли відбувається значне зниження спроможності системи надавати платіжні послуги в результаті порушення функціонування всієї платіжної системи або її основних елементів.

Об'єктом особливої уваги центральних банків у посткризовий період в умовах формування нової моделі фінансової системи [7, С.27] є підтримка стійкості платіжної інфраструктури, а саме посилення нагляду за системно важливими платіжними системами, розвиток системи роздрібних платежів і розрахунків, до яких відносять внутрішньодержавні та створені резидентами



міжнародні системи розрахунків спеціальними платіжними засобами, окремі платіжні інструменти, системи розрахунків за угодами з цінними паперами, системи електронних грошей, а також діяльність членів та учасників міжнародних платіжних систем, створених нерезидентами [7].

З метою вдосконалення механізмів надання платіжних послуг і підвищення ефективності оверсайта платіжних систем першочерговими питаннями з боку НБУ є розширення кола об'єктів і запровадження ризик-орієнтованого підходу до оверсайта платіжних систем, уточнення критеріїв визначення важливості платіжних систем, забезпечення організаційного розподілу реалізації функцій оверсайта та здійснення операційних процедур у власних платіжних системах центрального банку, підвищення рівня безпеки та захисту інформації в платіжних системах шляхом ідентифікації користувачів, підтвердження достовірності розрахункових документів, розмежування прав доступу та захисту від несанкціонованого доступу до ресурсів систем оброблення платежів, контролю за проведенням розрахункових операцій, конфіденційністю платіжної інформації, запровадження оверсайта окремих платіжних інструментів, зокрема, операцій з цінними паперами та електронних грошей, а також розширення співробітництва між центральними банками у сфері здійснення спільного оверсайта [1, С.156].

#### **Список використаних джерел:**

1. Науменкова С.В. Основні тенденції розміщення грошової маси та їх вплив на формування грошово-кредитної політики /С.В.Науменкова //Вісник НБУ. – 2006. – №1. – С.19 – 26.
2. Науменкова С.В. Оверсайт платіжних систем на засадах ризик-орієнтованого нагляду / С.В. Науменкова, С.В.Міщенко // Науковий погляд: економіка та управління. – 2018. - №2(60) – С149 - 157.
3. Науменкова С.В. Особливості формування сучасної моделі фінансової системи /С.В. Науменкова, С.В. Міщенко // Вісник НБУ. – 2006. –№11. – С.26 – 31.

4. Світовий досвід і перспективи розвитку електронних грошей в Україні: Науково-аналітичні матеріали. Вип.10 /П.М.Сенищ, В.М.Кравець, В.І.Міщенко та ін. –К.:Національний банк України. Центр наукових досліджень. 2008. -145с.
5. Міщенко В. І. Маркетинг цифрових інновацій на ринку банківських послуг / В. І. Міщенко, С. В. Міщенко // Фінансовий простір. – 2018. – № 1 (29). – С. 75–79.
6. Науменкова С.В. Теоретичні засади функціонування криптовалют як нової форми грошей / С.В. Науменкова, В.І. Міщенко // Наукові праці НДФІ. – 2017. – №4(81). – С.66-70.
7. Науменкова С.В. Нові тенденції в монетарній політиці та діяльності центральних банків у посткризовий період /С.В.Науменкова, С.В.Міщенко //Банківська справа. – 2011. – №5. – С. 12 – 29.

**УДК 338(477):330**

*Нечай К. О., Мацьовита С. О.,  
студентки III курсу групи ФФ-305  
факультету фінансів  
Науковий керівник - Нагорна О.В.,  
к.е.н., доцент, доцент кафедри  
корпоративних фінансів і контролінгу  
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

**Формування національних інноваційних стратегій як інструмент  
стимулювання інвестиційно-інноваційного розвитку України**

Згідно з сучасними основними світовими економічними тенденціями, забезпечення інноваційного розвитку вітчизняних підприємств є основою економічного зростання та виходу на міжнародні конкурентні ринки. Крім того,

це може стати «рятівною соломинкою» для економіки, яка перебуває в кризовому стані.

Існує безліч інструментів стимулювання інвестиційно-інноваційного процесу в Україні, однак найбільш ефективним, на нашу думку є формування національних інвестиційних стратегій.

Загалом, існують певні проблеми в обґрунтуванні довгострокової стратегії інноваційного розвитку України. Вчені та економісти наголошують на необхідності стратегії технологічного прориву в економіці України для забезпечення її подальшого розвитку.

З огляду на це, для ефективної реалізації такої стратегії варто врахувати досвід іноземних країн. Зокрема, Японія використовує стратегію перенесення або «переслідування», яка полягає у використанні ліцензій на високоефективні технології для освоєння випуску конкурентоспроможної продукції, що вже виробляється в розвинутих країнах.

В країнах Південно-Східної Азії використовується стратегія запозичення (лідерних технологій), яка використовуючи власний науково-технічний потенціал виробляє наукоємну продукції для високорозвинених держав світу, формуючи при цьому попит на неї, що дає можливість виходити на нові ринки.

США та країни Західної Європи передбачають дію стратегії нарощування, або інноваційно-проривна, яка полягає у використанні власного науково-технічного потенціалу для створення принципово нових видів продукції, що випереджають сучасні зразки на одне – два покоління.

В ідеалі домінуючим для України повинен стати напрям розвитку, який базується на використанні стратегії нарощування інноваційного потенціалу на визначених державою пріоритетних напрямках науково-технічного прогресу. Саме вона дозволить запобігти нагромадження в країні морально застарілих технологій та уникнути залежності від зовнішніх джерел фінансування, яка виникає через брак фінансових ресурсів на купівлю ліцензій.

Підсумовуючи вищезазначене, варто зазначити, що в Україні інвестиційний процес все ще перебуває в стадії формування. Це обумовлює

необхідність розробки інноваційної стратегії розвитку національної економіки, що була б направлена на створення нового типу інноваційної системи, з урахуванням позитивних та негативних сторін світового досвіду та національних особливостей. Вона має бути покликана на забезпечення максимально ефективної політики держави у цій сфері, активізування інвестиційної діяльності, поліпшення інвестиційного клімату України та забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на основі використання вітчизняного науково-технологічного потенціалу.

### **Список використаних джерел:**

- 1) Про Рекомендації парламентських слухань на тему «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів» // Постанова Верховної Ради України від 21.10.2010 №2632-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
- 2) Стратегія інноваційного розвитку України на 2009-2018 роки та на період до 2039 року. Державне агентство України з інвестицій та розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.in.gov.ua/>.
- 3) Громова А.Е. Інноваційна діяльність як складова успішного розвитку промислових підприємств / А.Е. Громова, О.Ю. Могилка // Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. "Економічні науки". — 2015. — Вип. 15.
- 4) Стратегія економічного розвитку України до 2020 року: стратегія національної модернізації. Міністерство економіки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://me.kmu.gov.ua/>.
- 5) Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 рр. в умовах глобалізаційних викликів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.pir.dp.ua/uploads/StrategizInnovRazvitiya](http://www.pir.dp.ua/uploads/StrategizInnovRazvitiya).

УДК:336.77.067.32

*Онищенко Я.С.,*

*студентка групи ФФ-304*

*факультету фінансів*

*Науковий керівник - Мякишевська О. М.,*

*к.е.н., доцент кафедри*

*корпоративних фінансів і контролінгу*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Вплив іпотечного кредитування на стимулювання інвестиційно-інноваційних процесів**

Досвід розвинених країн світу показує, що невід'ємною частиною системи забезпеченості житлом є іпотечне кредитування, яке являє собою банківський кредит, де права кредитора забезпечуються заставою (іпотекою). Варто зазначити, що не тільки економічна ситуація в державі має прямий вплив на функціонування цього виду кредитування, але й високий рівень розвитку іпотечного кредитування позитивно впливає на соціально-економічну ситуацію в державі. Ці поняття є взаємопов'язаними. Окрім цього іпотечне кредитування сприяє інвестиційно-інноваційному розвитку, тому дослідження його стану в Україні є досить важливим та актуальним завданням.

Починаючи з 2006 р. в Україні прослідковується зростання обсягів наданих іпотечних кредитів для фізичних осіб з 20 523 млн. грн. до 143 416 млн грн. у 2008 р.. Криза 2008-2009 рр. стала причиною зниження обсягів кредитів до 132 757 млн. грн. у 2009 р. Ця тенденція продовжилась до 2013 р, коли обсяг становив 56 270 млн. грн. Чергове зниження рівня економіки в державі спричинило те, що з 2014 р. до 2018 р. обсяги кредитів продовжували постійно зменшуватись до 42 308 млн. грн. в 2018 р.

Для юридичних осіб ситуація дещо інша. Відсутнє стрімке зниження обсягів наданих кредитів. З 2006 р. до 2018 р. обсяги постійно зростають з 10 507

млн. грн. у 2006 р. до 136 979 млн. грн. у 2018 р., причому найбільше зростання відбулось в 2012 р. ( з 74 390 млн. грн. до 112 061 млн. грн.). І хоча в 2019 році можна прослідкувати помірне зростання обсягів іпотечних кредитів, вони є ще замалими, щоб, помітно вплинути на ринок житлової нерухомості.[1]

Також варто зазначити, що попит на ринку житла все ж зростає. Проте це більше спричинено зростанням доходів громадян за сталих цін на нерухомість, ніж розвитком кредитування. За оцінками учасників ринку, кредити банків фінансують лише менше 7–8% угод первинного продажу житла, на вторинному ринку ця частка ще нижча: за I півріччя 2019 року було видано 44 423 млн грн (+5.4% р/р) нових іпотечних кредитів фізичним особам. Але, імовірно, в середньостроковій перспективі іпотечне кредитування не буде визначальним на ринку житлової нерухомості.[2]

Є чинники, які негативно впливають на стан іпотечного кредитування в Україні. Серед них соціально-економічні (інфляційні ризики, низький рівень доходів, висока ставка за іпотечними кредитами та найголовніше - загальна нестабільність економіки в цілому, що знижує довіру населення до українських банків та спричиняє побоювання щодо втрати свого житла у випадку банкрутства банку-кредитора); політико-правові (недосконалість законодавчої бази, відсутність системи стандартизації процедур іпотечного кредитування, недостатній захист прав кредитора та незначну участь держави у стимулюванні іпотечного кредитування) та науково-технічні (недостатня розвиненість механізмів залучення коштів населення, низький відсоток іпотечних кредитів в загальному кредитному портфелі банку). Проте крім цих груп чинників, окремою і, на мою думку, однією з найважливіших проблем є відсутність чіткої інфраструктури іпотечного кредитування: відсутність спеціалізованих інститутів іпотечного ринку, гарантійних фондів іпотечного страхування ринкового фінансування.

Для того, щоб позбутися даних проблем, варто перш за все забезпечувати економічне зростання України та стабільність її фінансового сектору, уповільнити інфляційні коливання, вдосконалити законодавчу базу,

максимально спростити процедуру видачі кредитів, знизити процентні ставки за кредитами, розвивати систему страхування іпотечних кредитів та вдосконалювати загальну інфраструктуру іпотечного ринку.

Вирішення вище зазначених проблем призведе до розширення іпотечного ринку, функціонування його на високому рівні, до покращення ситуації у банківській системі держави, а також сприятиме більш ефективному вирішенні житлового питання, наслідком чого стане розв'язання низки соціальних проблем та покращення рівня добробуту населення в цілому. При широкому впровадженні системи іпотечного кредитування в державі не лише збільшаться бюджетні надходження, а ще й активізуються інвестиційні процеси. Іпотечне кредитування сьогодні є перспективним інструментом стимулювання інвестиційно-інноваційного розвитку держави. Застосування цього виду кредитування як нового джерела інвестицій та інноваційного механізму залучення коштів допоможе перерозподілити та спрямувати тимчасово вільні кошти в різні галузі економіки з максимальною ефективністю.

### **Список використаних джерел:**

1. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua>
2. Офіційний сайт Національного банку України: «Звіт про фінансову стабільність червень 2019» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://old.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=96887766>
3. Шарова С.В. Визначення проблем іпотечного кредитування в період економічної кризи / С.В. Шарова, Д.О. Мартищенко // Електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка".-2016.-№1

УДК 336.71

*Охрименко І.Б.,**к.е.н., доцент кафедри банківської справи**ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»**м. Київ, Україна*

### **Автоматизація прийняття рішень по кредиту в контексті підвищення якості кредитування корпоративних клієнтів**

Сьогодні в Україні значними проблемами кредитування корпоративних клієнтів є: фінансова та політична нестабільність, недосконале законодавство, низька доступність кредитів, що проявляється високими процентними ставками, незручними умовами кредитування, а також, часто, надто довгими процедурами розгляду заявок. Якщо проблема високих процентних ставок зумовлена загальною високою ризиковістю кредитування бізнесу, і потребує макроекономічної стабілізації, то проблеми покращення умов і вдосконалення процедур кредитування слід вирішувати на мікрорівні, кожному банку окремо. Перспективним напрямком підвищення якості кредитування є автоматизація процедур кредитування, що є актуальним об'єктом інновацій і однаково важливим і для позичальника, що очікує від банку кращої якості кредитної послуги, і для банку, що шукає резервів зниження операційних та інших витрат.

В сфері технологій кредитування сьогодні проглядаються дві тенденції: індивідуальний підхід до клієнта та комплексні ІТ-рішення. Індивідуальний підхід означає різке ускладнення стратегій прийняття рішення в залежності від прогнозованої прибутковості й рівня ризику клієнта. При цьому ризик-аналітики повинні мати можливість самостійно змінювати правила в системі без участі ІТ-підрозділів, інакше виникають затримки. І без спеціалізованих систем обробки бізнес-правил і автоматизованих моделей такий підхід практично неможливо застосувати. Тому банки шукають комплексні рішення управління клієнтською базою: це єдина модульна платформа для всього кредитного процесу і єдина аналітична платформа, яка містить всю логіку роботи з клієнтом від маркетингу



і впровадження кредитного продукту до повернення кредитної заборгованості [1, с. 65].

Водночас, однією з основних цілей автоматизації кредитного процесу для банків є зменшення кількості, так званих, "ручних" операцій, скорочення часу розгляду кредитних заявок і зведення до мінімуму ризиків по кредитуванню позичальників. Тому особлива увага приділяється автоматизації етапу аналізу кредитоспроможності клієнта. Для зваженої оцінки ризику необхідна доступна, але й якісна інформація і активне використання всіх доступних інструментів її аналізу, таких як скоринг, аналіз кредитних історій тощо. Проте в Україні ще існує проблема якості даних Бюро кредитних історій [2]. Це змушує банки приймати на себе ризик неправильного сприйняття інформації або витратити багато часу на її перевіряння. Зацікавленість банків в зниженні рівня ризику і підвищенні якості кредитного портфеля, спонукає на нові способи отримання інформації про клієнтів, наприклад, ґрунтуючись на методах Big Data. Однак питання актуальності і корисності такої інформації залишається відкритим. Тому багато заявок в частині аналізу інформації з БКІ доводиться аналізувати у пів ручному режимі. Без автоматизації процесів це відволікає багато праці, подовжує час на опрацювання заявок, збільшує операційні витрати і ризики, час на прийняття рішень. Водночас автоматизація процесу оцінки позичальника та прийняття кредитного рішення дозволяє знизити ризик суб'єктивних помилок та підвищити якість кредитного портфеля і передбачуваність його динаміки.

Відтак, однією з важливих складових процесу автоматизації кредитних рішень – є подальший розвиток систем скорингової оцінки, зокрема гібридних (агрегованих) систем скорингу, що комбінуює прості моделі з метою збільшення точності прогнозу ризиків кредитування. Тут перспективним є використання систем оцінки ризику шахрайства, заснованих на нейромережах які аналізують як інформацію з паперових носіїв, так і поведінкові особливості клієнта.

Інший важливий напрямок автоматизації кредитного процесу – розвиток систем введення інформації з паперових носіїв в автоматизовану банківську систему з метою збільшення швидкості введення даних, зниження ризику втрати

і спотворення інформації внаслідок операторських помилок (стандартизація форм заявок, включення полів, використовуваних при скорингу кредитних бюро, застосування систем сканування і розпізнавання тексту та ін.).

Відтак, масове виробництво кредитних продуктів вимагає побудови високонадійного "виробничого" процесу, у якого збалансовані як структура, так і всі елементи і який повністю побудований на ретельно опрацьованому ІТ-базисі з урахуванням ретельного аналізу всіх видів внутрішніх і зовнішніх ризиків. Особливу увагу слід звертати на збалансованість автоматизованих і ручних операцій, що дозволяє "розширити" вузькі місця і отримати ефективне за витратами "виробництво". Структурна і параметрична оптимізація процесу кредитування повинна спиратися на правильно вибрані критерії якості, серед яких найголовнішим і глобальним є критерій економічної ефективності кредитування як бізнесу в цілому. Декомпозиція цього критерію дозволяє виділити приватні критерії ефективності і шукати оптимальне поєднання параметрів, що описують процес і його операції [3, с. 232].

Підсумовуючи також відмітимо, що автоматизація кредитного процесу пришвидшує перехід банків до клієнт орієнтованої стратегії і зачіпає не тільки кредитний процес. Перехід від продажу окремих продуктів до комплексного обслуговування клієнтів – щоб, з одного боку, найкраще задовольнити їх потреби, а з іншого - підвищити прибутковість банківських операцій при прийнятному рівні ризику – можливий лише на основі глибокого аналізу клієнтської бази. ІТ-рішення повинно підтримувати автоматизовані прогнози ризику і прибутковості взаємодії з клієнтом по різних продуктам, оцінку ймовірності відгуку на пропозицію продукту і управління взаємодією з клієнтами в режимі реального часу.

Таким чином, актуальність і доцільність автоматизації прийняття рішень в процесі кредитування корпоративних клієнтів є очевидною і підтверджує необхідність провадження подібних кредитних інновацій в банках України з метою підвищення якості кредитного обслуговування.

### Список використаних джерел:

1. Анисимов А. Н. Кредитование малого бизнеса и корпоративных клиентов: способы принятия решений. Банковское дело. 2012. № 11. С. 64-68.
2. Невмержицький Є.І. Сучасні інструменти оцінки кредитних ризиків з використанням продуктів кредитного бюро. Ефективна економіка. 2010. № 5. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=224> (дата звернення: 30.11.2019)
3. Вахнюк С.В., Подоляка О.І. Прогнозування додаткових фінансових надходжень банку при впровадженні інноваційних технологій на прикладі систем дистанційного обслуговування клієнтів. Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. Т. 13. Суми: 2005, С. 229-234.

**УДК 330.3. 331.5**

*Парненко Д.А.,*

*студентка факультету економіки та управління*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Об'єктивна потреба інвестування в людський капітал**

На сьогодні сучасна ринкова економіка є основною ділянкою, де впроваджуються і функціонують інновації. Провідну роль при цьому відіграє людський капітал, забезпечуючи економічне зростання не лише на підприємстві, а й в країні загалом.

Інвестування в людський капітал, як процес ставить за мету реалізацію певних цілей, завдяки яким можна підкреслити взаємозв'язок із інноваційним розвитком. Взагалі цілями інвестування сьогодні є розширення і розвиток виробництва за допомогою матеріальних та нематеріальних ресурсів. За своєю суттю інвестиції в людський капітал є цільовими витрати на розвиток людини в матеріальній та нематеріальній формі, зокрема на освіту, мобільність, здоров'я, мотивацію, та сприяють поліпшення інтелектуального та професійного зростання людини. [1]

На даний час в Україні є актуальною потреба в інвестуванні людського капіталу, оскільки, є ряд невирішених проблем. Тож, розглянемо основні проблеми людського капіталу в Україні.

По-перше це - низький обсяг фінансування охорони здоров'я та освіти. Зокрема, рівень видатків на охорону здоров'я в 2018 році становив 3,3% від ВВП, на освіту 5,9% від ВВП. [3]

По-друге це - скорочення населення України (депопуляція), яке викликане такими причинами як: погіршення якості рівня життя, зростання рівня смертності населення, низький рівень народжуваності, низький рівень добробуту населення і, як наслідок високий рівень трудової міграції, високий рівень соціальної нерівності.

По-третє це - якість української освіти, яка є низькою, а тому випускники вищих навчальних закладів мають проблеми з працевлаштуванням як в Україні так і за кордоном, особливо враховуючи те, що здобута в Україні освіта часто не відповідає світовим стандартам, а більшість українських дипломів не визнаються за кордоном. Та найбільшою проблемою галузі освіти в Україні є відсутність зв'язку між ринком праці та ринком освіти. Випускається багато незатребуваних спеціалістів. З чого якраз і випливає безробіття, особливо безробіття молоді.[4]

Також проблемами розвитку людського капіталу в Україні є фінансування соціального захисту населення та низький рівень оплати праці працівників, через що підвищується рівень трудової міграції.

Тож виходячи, з аналізу проблематики, то основним сектором використання людського капіталу в сучасній економіці є сфера послуг. За експертними оцінками, частка зайнятих у невиробничій сфері в розвинутих країнах становить 60-80 % загальної зайнятості. Сфера послуг дуже динамічна і активна у використанні інформаційних технологій, вона за своєю специфікою не вимагає значних матеріальних витрат і має значний потенціал для нарощування інтелектуального капіталу, та відповідно і людського.[2]

Деякі з провідних компаній займаються інвестуванням в людський капітал, адже це є передумовою їхнього успіху. Наведемо приклад таких компаній як: Baker Tilly Ukraine, Миронівський хлібопродукт, JTI, які є успішними як на українському ринку, так і на міжнародному.

Якщо говорити про «Миронівський хлібопродукт», то ця компанія також проводить різні заходи, щодо залучення студентів до роботи. Наприклад, у травні цього року вони проводили агро-хакатон, у вигляді івенту. Активних учасників та переможців хакатону брали у штат компанії поза конкурсом. Щодо компанії Baker Tilly Ukraine, то це аудиторська компанія, яка приділяє велику увагу інвестуванню в людський капітал, шляхом проведення різних оплачуваних стажувань, безкоштовних тренінгів по вивченню іноземних мов, оплачуваних відряджень з можливістю відпочинку. Та компанія JTI, яка також не відстає від попередників і найбільшу увагу приділяють залученню працівників із-за кордону, проводять індивідуальний коучінг для робітників в інших країнах світу.

Отже, сучасні підприємства змінюють структуру інвестицій, збільшуючи інвестиції у нематеріальні активи, розвиток персоналу, удосконалення організаційної структури і бізнес-процесів.

Спираючись на це дослідження, хочу сказати, що з усіх видів інвестицій у людський капітал найважливішими є інвестиції в освіту та охорону здоров'я. Оскільки загальна та спеціалізована освіта підвищують рівень знань людини, через, що відбувається збільшення обсягу виробництва та безпосередньо підвищується якість людського капіталу. Інвестиції у вищу освіту сприяють формуванню фахівців з високою кваліфікацією, робота яких має найбільший вплив на інноваційний розвиток підприємства. Адже саме людський капітал впроваджує інновації і тому саме інвестиції є основною рушійною силою для їх впровадження.

#### **Список використаних джерел:**

1. Грішнова О. А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки / О. А. Грішнова. – Київ : Знання, КОО, 2001. – 250с

2. Чечель О.М. Інвестування у розвиток людини як пріоритетний напрям формування людського капіталу // Економіка та держава. – 2015. – № 3. – С. 86–88.

3. Офіційний сайт Державної служби статистики України. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

4. Over-qualification in the graduate labour market. - CIPD, 18 Aug 2015, <https://www.cipd.co.uk/knowledge/>.

**УДК 336.77**

***Петренко І.П.,***

*к.е.н., доцент кафедри корпоративних  
фінансів і контролінгу*

***Терлецька Т.В.,***

*студентка 4 курсу факультету фінансів  
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

**Інвестиційне кредитування банками підприємницького сектору:  
зарубіжний досвід**

Банківський сектор виступає стійкою ланкою української економіки, важливим елементом процесу інвестиційної діяльності. Аналіз діяльності у сфері кредитування показав, що вітчизняні банки з кожним наступним роком зменшують обсяги кредитних ресурсів у бізнес-сегменті. Спад попиту на інвестиційне кредитування в Україні пояснюється загальним зниженням інвестиційної активності, погіршенням якості кредитного портфеля банків, причому в ряді випадків девальвація гривні негативно вплинула на фінансування банками інвестиційних проектів.[1, с.7]

Не дивлячись на такі диспропорції в державі, активізація інвестиційного кредитування комерційними банками можлива з урахуванням іноземного досвіду у даній сфері. Порівняно із Україною, зарубіжні країни активно використовують різні дотації щодо надання кредитних коштів підприємствам.

Так, перевагами фінансування малих і середніх підприємств Німеччини є низькі ставки по кредиту (до 5%), надається можливість довгострокового погашення зобов'язання, поширене часткове кредитування (частина власних коштів, інша – державні), звільнення від сплати кредитних платежів у перші два роки, можливість довгострокового кредитування на термін до 10 років. [2, с.47]

Наприклад, у Білорусі банки надають широкий спектр різних форм кредитування бізнесу, крім того практикується досвід видачі кредитних коштів без застави або частково. Однак, такими умовами може скористатись лише третина підприємств. Це пояснюється тим, що не всі суб'єкти мають в своєму розпорядженні майно, яке може в якості застави, для багатьох відсоткова ставка по кредитах є доволі високою: мінімальна в білоруських рублях – 33% річних, у валюті – 12,9% на термін до чотирьох років. [2, с.48]

Комерційні, а також державні банки надають фінансові ресурси на ведення діяльності в сфері інновацій, чим стимулюють розвиток економіки. Така форма кредитування найбільш популярна у країнах ЄС та США, де банки мають у своєму розпорядженні значні обсяги грошових коштів. Вони пропонують кредитні ресурси на дуже привабливих умовах: безвідсоткове кредитування, наявність пільгових кредитних ставок та умов. Закордонний досвід свідчить, що таке фінансування можуть здійснювати лише спеціалізовані установи, або окремі департаменти банків, призначені для фінансування інновацій. Першопрохідцем такої фінансової діяльності є США. Проте, зараз високих результатів у даній сфері досяг Ізраїль, про що не можуть похвалитись країни ЄС. [3, с.16]

У США існує три типи фінансових ресурсів, які надають можливість отримати кредитні кошти: малі спеціалізовані банки (надання кредитів для невеликих підприємств, які тільки розвиваються); спеціалізовані банки (працюють з інноваційними фірмами, які почали отримувати прибутки); великі банки (обслуговують великі фірми, частіше всього надають консорціумні кредити). Переважно банки при веденні такої роботи надають перевагу підприємствам, які знаходяться у фазі сильного зростання, при цьому не отримуючи завжди значні прибутки. В США банківське кредитування інновацій здійснюється під пильним

наглядом державного програмно-цільового регулювання. Позитивний досвід у даній сфері спостерігається у Швейцарії. Значення інноваційного розвитку в країні прописано в головному документі – Конституції. Головною особливістю, що відрізняє діяльність у сфері інновацій швейцарської економіки від інших, є тісна співпраця усіх секторів економіки: банківського, державного, корпоративного, тощо. Можна перерахувати безліч країн, у яких активно використовується інноваційне кредитування – Німеччина, Швеція, Франція, Великобританія, але вирішальну роль у ньому все ж відіграє підтримка держави. [3, с.17]

Розглянувши зарубіжний досвід слід сказати, що сучасні умови провокують необхідність диверсифікації діяльності банківських установ, особливо це стосується розвитку нових послуг для суб'єктів господарювання, які здійснюють активну діяльність. Кредитним установам варто активніше розробляти та пропонувати послугу «кредит під заставу депозиту», що має такі сильні сторони: видається швидко, страхування і оцінки застави не вимагає, термін кредиту може значно зменшитись порівняно з депозитом, позикові кошти можна і брати, і повертати час від часу. [2, с.51] Однак, при розробці інноваційних продуктів та послуг для юридичних осіб необхідно забезпечити їх «гнучкість» та намагатись враховувати специфічні ознаки кожного підприємства. Це призведе до вищого рівня конкурентоспроможності банків та забезпечить підприємства необхідними ресурсами. Наразі найбільш реальний план для України - це кредитування інвестиційних проектів та інновацій за підтримки державного апарату, як це відбувається в ряді розвинених країн світу.

### **Список використаних джерел:**

1. Андрос С. В. Банківське кредитування інвестиційних проектів у реаліях фінансового ринку / С. В. Андрос // Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». - 2017. - № 14. - С. 386-392. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/evntukpi\\_2017\\_14\\_61](http://nbuv.gov.ua/UJRN/evntukpi_2017_14_61)



2. Ковтуненко К. В. Сучасний стан та умови банківського кредитування підприємств / К.В.Ковтуненко, О.В.Нестеренко, К.В.Орехова// Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики = Financial and credit activity: problems of theory and practice : зб. наук. пр. / ДВНЗ «Ун-т банк. справи», Харків. навч.-наук. ін-т ; [голов. ред.: Самородов Б. В.]. - Харків, 2018. - Вип. 1. - С. 45-52

3. Донченко Т. В., Зарубіжний досвід банківського кредитування інноваційних проектів / Т.В. Донченко, Т.І. Юхименко // Економіка. Фінанси. Право. - 2017. - № 12/3. - С. 18-20

**УДК338.43.631**

*Піддубний В. А.*

*д.т.н., професор*

*професор кафедри технології і організації ресторанного господарства  
ДВНЗ Київський національний торговельно- економічний університет*

### **Маркетингові інновації в малому та середньому бізнесі**

Інноваційна діяльність підприємств потребує відповідного маркетингового супроводу. За допомогою інструментів маркетингу визначають перспективні напрями приведення потенціалу підприємства у відповідність до умов зовнішнього середовища, які постійно змінюються (стратегічний аспект маркетингу інновацій). Тобто напрями створення і впровадження інновацій (нових продуктів, технологій їх виготовлення, методів управління тощо) які дозволяють адаптувати діяльність підприємства до змін умова зовнішнього макро- і мікросередовища. Успішне використання малобюджетних технологій маркетингових комунікацій у комплексі маркетингу малих підприємств передбачає врахування їх основних характеристик.

Частка підприємств, що запроваджують маркетингові та організаційні інновації, у загальній кількості інноваційних підприємств суттєво підвищується з кожним роком. Найбільш активними з точки зору впровадження маркетингових

та організаційних або лише маркетингових інновацій є: Бельгія, Чеська Республіка, Німеччина, Кіпр та інші.

Використання малобюджетних технологій маркетингових комунікацій підприємствами малого бізнесу забезпечує нові можливості удосконалення маркетингової діяльності підприємств, високий коефіцієнт конверсії рекламних повідомлень і додаткові інструменти конкурентної боротьби, дозволяють малим підприємствам більш результативно працювати на локальних ринках за допомогою оптимізації бюджету маркетингу і, в цілому, сприяє вирішенню проблем малих підприємств в комунікаційній сфері.

Дослідження співвідношення різних нових маркетингових методів для підприємств досліджуваних країн показало перевагу змін у дизайні та упакуванні і нових методів просування. Так, значні зміни в дизайні та упакуванні активно запроваджують більше ніж 50 % інноваційно активних підприємств Бельгії, Болгарії, Естонії, Ірландії, Франції, Італії, Кіпру, Латвії, Литви, Мальти, Австрії, Португалії, Румунії. Нові методи просування використовують підприємства переважної більшості країн, зокрема, 60 % інноваційно активних підприємств Бельгії, 72,4 % підприємств Чеської Республіки, 59,2 % підприємств Ірландії, 73,5 % підприємств Кіпру, а також підприємства Люксембургу, Мальти, Нідерландів, Португалії, Польщі, Словенії, Словаччини, Фінляндії. Менш поширеними є нові методи розподілу та ціноутворення.[1]

Відносно інноваційної діяльності підприємств України, то зазначено, що майже 75% організацій які використовують в своїй діяльності технологічні інновації, інвестували кошти в нові машини, обладнання та програмне забезпечення для розроблення нових або удосконалення вже існуючих виробів та послуг. При цьому близько 25% з них направили свої зусилля на впровадження нових продуктів, або кардинальне оновлення традиційних продуктів та процесів. Згідно з наявними даними кожне п'яте підприємство проводило навчання та підготовку персоналу для поліпшення традиційних продуктів і процесів, або розроблення і впровадження нових.[2]

Зміни в дизайні продукту, що є частиною нової маркетингової концепції, ставляться до змін у формі і зовнішньому вигляді продукту, які не впливають на його функціональні та користувальницькі характеристики. Вони також включають зміни в упаковці, наприклад, продуктів харчування, напоїв, миючих засобів тощо, для яких упаковка є визначальною для їх зовнішнього вигляду. Використання нових методів продажів і презентації продуктів пов'язано з розширенням продажів і не включає методи логістики (транспортування і зберігання продуктів). Використання нових методів представлення та просування продуктів (послуг) означає застосування відповідних нових концепцій. Інновації у формуванні цін передбачають використання нових цінових стратегій для торгівлі продуктами і послугами фірми.

Прикладами маркетингових інновацій є: впровадження значних змін у дизайн продуктів і послуг (виключаючи рутинні / сезонні зміни) або в упаковку продуктів; реалізація нової маркетингової стратегії, орієнтованої на розширення складу споживачів або ринків збуту; застосування нових прийомів просування продуктів (нові рекламні концепції, імідж бренду, методи індивідуалізації маркетингу тощо); використання нових каналів продажів (прямі продажі, інтернет-торгівля, ліцензування продуктів і послуг); введення нових концепцій презентації продуктів у торгівлі (демонстраційні салони, веб-сайти та ін.); використання нових цінових стратегій при продажу продуктів і послуг.

### **Список використаних джерел:**

1. Розвиток малого бізнесу за рахунок використання інноваційних інструментів комунікаційної політики. Електронне джерело - <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3232>
2. Особливості розвитку малого інноваційного бізнесу. Електронне джерело - [https://pidruchniki.com/83665/investuvannya/osoblivosti\\_rozvitku\\_malogo\\_innovatsiynogo\\_biznesu](https://pidruchniki.com/83665/investuvannya/osoblivosti_rozvitku_malogo_innovatsiynogo_biznesu)

УДК 336.6

*Пінчук А.С., Стасенко Н.О.,  
студентки 3-го курсу, ФЕтаУ  
Науковий керівник - Красножон С. В.,  
к.е.н., доцент кафедри  
корпоративних фінансів і контролінгу  
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Умови та перспективи інноваційного розвитку діяльності в Україні**

На сьогодні інноваційний розвиток має вагоме значення на успішне ведення економічної діяльності. Якщо ж говорити про нашу країну, то вона має досить високий потенціал для розвитку та провадження інновацій на підприємствах. Однак, існує безліч факторів, що негативно впливають на інноваційний розвиток підприємств України, зокрема це фінансові (недостатнє фінансування з боку держави, недостатній рівень інвестиційного клімату), економічні (надзвичайно низький рівень витрат на розробку технологій), політичні (нестабільна політична ситуація в країні), організаційні проблеми (нечіткі організаційно-правові та організаційно-економічні механізми). На даний момент більшість виробленої продукції в Україні не має відповідного науково-технічного забезпечення. [1, с. 11]

Інтеграція у світовий економічний простір вимагає зростання питомої ваги інноваційної продукції та збільшення обсягів наданих високотехнічних послуг практично в усіх галузях та підприємствах. На даному етапі зробити це надзвичайно важко, бо для ефективного ведення інноваційної діяльності необхідно вжити таких заходів як: залучення іноземних інвестицій; покращення професійної підготовки кадрів; реорганізація системи маркетингу і збуту, яка могла б ефективно досліджувати та аналізувати ринок для впровадження нових технологій, ідей, організаційних рішень; активна підтримка з боку держави; створення сприятливого середовища для НДДКР; розвиток інноваційної інфраструктури в країні; фінансова підтримка українських науковців для успішного проведення досліджень.[2, с. 281]

Хоча Україна має значний потенціал для впровадження інноваційної діяльності, іноземні інвестори не поспішають вкладати кошти в наші розробки, цьому перешкоджає нестабільна політична та економічна ситуація в країні, нестабільне законодавство та недостатність прав захисту іноземних інвесторів. [3, с. 54].

До того ж варто зазначити, що якщо Україна все-таки буде використовувати свій потенціал наповну, це допоможе їй:

- Підвищити конкурентоспроможність підприємств та товарів і послуг, які вони надають;
- Можливість відкриття нових та вихід на неосвоєні ринки;
- Удосконалення управлінського процесу та організування трудового процесу;
- Покращення інвестиційного клімату;
- Збільшення обсягів реалізації;
- Підвищення попиту на нову, інноваційну продукцію.

Отже, слід зробити висновок, що Україна має високий потенціал для розвитку інноваційної діяльності на своїх підприємствах. Щоправда, існують певні негативні фактори, що стримують цей розвиток, але за правильною державною політикою можна покращити ситуацію в країні. За наведеним прикладом, можна побачити, що навіть за даних умов можлива успішна інноваційна діяльність, а за державної підтримки Україна розкриє свій потенціал ефективної інноваційної діяльності.

#### **Список використаних джерел:**

1. Типізація секторів інноваційного розвитку регіону за тенденціями зміни валової доданої вартості / М. Гуменюк // Економіст. – 2018. – 11 с.
2. Оцінювання рівня інноваційно-технологічного розвитку регіонів в період економічної нестабільності / П. С. Харків // – 2017. – №[М. В. Гаман, О. І. Дацій, М. Х. Корецький та ін.]. – Донецьк : ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2015. –281 с.

3. Проблеми впровадження інновацій на вітчизняних підприємствах та напрямки їх вирішення / І. Я. Кулиняк, О. - І. М. Демків // Управління інноваційним процесом в Україні: проблеми комерціалізації науково-технічних розробок / – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2017. – С. 161.

**УДК 330.332.3**

*Раковська А. А., Коляда О.Р.,  
факультет фінансів, 4 курс  
Науковий керівник - Урванцева С. В.  
к.е.н., доцент кафедри  
корпоративних фінансів і контролінгу  
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Інвестиції в людський капітал у країнах, що розвиваються**

Інвестиції в людський капітал – важливий фактор для позитивного впливу на соціальні зміни в країнах, що розвиваються, і безпосередньо пов'язані з економічним зростанням. Теорія людського капіталу стверджує, що чим вище рівень людського капіталу, тим вищий рівень ефективності та підприємницької діяльності [1]. Отже, розуміння й розробка ефективної державної стратегії формування, нагромадження, використання та інвестування людського капіталу може стати запорукою економічного зростання й забезпечення конкурентоспроможності країни.

Економічна продуктивність і зростання соціального добробуту залежить від людей [2]. Цінність людей для економіки визначається як людський капітал, який позитивно впливає на доходи населення, економічне зростання та сприяє економічному розвитку та зменшенню бідності. Здоров'я та освіта – це два найважливіші аспекти людського капіталу. Відтак основою формування цінності людського капіталу є те, що здорова і освічена людина може працювати більш ефективно і витратити час на продуктивнішу діяльність, що призводить до економічного зростання.

Під людським капіталом ми розуміємо сформований або розвинений у результаті інвестицій і накопичений людиною певний запас здоров'я, знань, навичок, здібностей, мотивацій, який цілеспрямовано використовується в тій чи іншій сфері суспільного виробництва, сприяє зростанню продуктивності праці й завдяки цьому впливає на зростання доходів заробітків його власника та національної економіки.

Теорія людського капіталу стверджує, що рівень людського капіталу безпосередньо пов'язаний з рівнем індивідуальних та економічних показників [3]. Покращення значень цих показників може значною мірою вплинути на економічне зростання країн, що розвиваються.

Різноманітна політика, яку зараз просуває Світовий банк та інші агенції, зосереджена на здоров'ї та харчуванні для забезпечення збалансованого розвитку людини. Як витрати на освіту, так і на охорону здоров'я мають позитивний вплив на накопичення людського капіталу. Країни, що розвиваються, потребують його збільшення (охорони здоров'я, освіти та достатнього розвитку базових навичок) для того щоб перейти до розвитку галузей з більшою доданою вартістю [4].

Вимірювати вплив освіти складніше, ніж здоров'я людини. Як зазначає І. Реун, попередні дослідження помилково використовували для вимірювання неправильні змінні. Наприклад, якщо ви намагаєтеся виміряти людський капітал за рівнем освіти з використанням навчальних досягнень, ви припускаєте, що рік навчання в одній країні такий же, як і в іншій, що є нерозумним. У недавніх дослідженнях вирішили вимірювати когнітивні навички, щоб уникнути цієї невідповідності. Вдосконалення людського капіталу також важко виміряти через певний час, необхідний для повного впливу на соціальні показники та зростання. Дослідження показують, що збільшення витрат на освіту не впливає повністю на соціальні показники та зростання протягом 10–15 років (дві третини ефекту виникають впродовж 5 років), тоді як наслідки збільшення витрат на охорону здоров'я негайні [5].

Охорона здоров'я та медицина є тим фактором, який може суттєво збільшувати доходи населення. Поліпшення умов охорони здоров'я, які повертають ще один рік тривалості життя, пов'язане з 4 відсотками зростання, а збільшення витрат на охорону здоров'я призводить до «збільшення на 0,6 відсоткового пункту при виживаності дітей, які не досягли 5 років, і зростання на 0,5 відсотковий пункт у річному прирості ВВП на душу населення»[5]. Більш високий рівень освіти також пов'язаний із покращенням здоров'я, народжуваності та впровадженням технологій. Дослідження показують, що існує позитивний зв'язок між навчанням та фінансовим розвитком. Вдосконалення вимірювання когнітивних навичок одного стандартного відхилення в роботі створюють на два відсотки на рік збільшення середньорічного ВВП на душу населення[6].

На інвестиції в людський капітал для країн, що розвиваються, впливають різноманітні фактори. Що стосується витрат на освіту, то на зростання позитивно впливає розвиток базових навичок (що має значний і довгостроковий вплив на заробітну плату та стабільність робочих місць) та якість шкіл. Дослідження також показує, що якість та тип уряду впливає на те, скільки грошей витрачається на покращення людського капіталу, а також на те, як витрачаються гроші.

Можна підсумувати, що на сучасному етапі розвитку світового господарства, інвестиції в людський капітал мають вирішальне значення для країн, що розвиваються. Як було зазначено раніше, витрати на сфери охорони здоров'я та освіти безпосередньо пов'язані з економічним зростанням. Витрати на освіту повинні менше зосереджуватися на створенні більшої кількості шкіл, забезпеченні сучасних шкіл за рахунок інвестування ресурсів, професійно-технічних або вищих навчальних закладів, а натомість зосереджуватись на підвищенні «якості шкіл».

Наразі, сфера інвестування в розвиток людського капіталу вимагає системного підходу. Вона повинна включати низку заходів, у т.ч. інвестиції на інноваційний розвиток системи освіти та системи охорони здоров'я, зниження



майнової диференціації населення через реформування системи оплати праці, підвищення соціальних стандартів, побудови інститутів участі громадян в капіталі підприємств, розвиток демократичних інститутів тощо.

### **Список використаних джерел:**

1. Becker I.G. Human Capital: Theoretical and empirical analysis With special reference to education. - 3rd ed. – University of Chicago Press, 1993 - 390 p.
2. Becker I.G. Investment in Human Capital // The Journal of Political Economy, 1962. - P. 14-27
3. Добрынин А. Человеческий капитал (методологические аспекты анализа) / А. Добрынин, С. Дятлов, С. Курганский. - СПб, 1999. - С. 200-208.
4. Бутнік-Сіверський О. Інтелектуальний капітал: теоретичний аспект. / [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [www.ndiiv.org.ua](http://www.ndiiv.org.ua)
5. Рекун І.І. Роль людського капіталу в процесі формування економічної безпеки. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2017. Вип. 4(09). С. 67–71.
6. Mincer J. Human Capital and Economic Growth. NBER WorkingPaper, 1981. 803 p. / [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.nber.org/papers/w0803.pdf>

**УДК 338.24**

***Рудик Н.В.***

*к.е.н., доцент кафедри фінансів,*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Перспективи спрощеної системи оподаткування для українського бізнесу**

Трендом світової економіки сьогодні є ідеї, технологічні рішення та принципи на яких будується четверта Індустріальна революція (далі - Industry 4.0). Вона розцінюється бізнесом, науковцями та державами як новий підхід, який забезпечить максимально зручним інструментарієм процеси адміністрування та загалом управління публічними фінансами із врахування

інтересів кожного із стейкхолдерів. Ключовим процесами Industry 4.0 стала діджиталізації (з англ. “digitalization”). Цей процес, використовуючи цифрові технології, створює нову вартість [1; 2]. Вітчизняний підприємець зацікавлений у веденні бізнесу з максимальною зручністю в умовах найнижчої ймовірності конфлікту інтересів між ним та державою. Водночас це актуально для кожного із стейкхолдерів. Процес створення доданої вартості не повинен бути поставлений під загрозу, податкові ризики з обох сторін повинні бути мінімальними – це умови партнерських відносин між спрощенцями та державою. Беремо за основу тренд діджиталізації як результат Industry 4.0 та інструмент забезпечення партнерських відносин між державою та суб’єктами господарювання зі сторони фіскалізації створеної вартості та забезпечення виконання умов партнерства з кожної із сторін. Припускаємо, що виконання партнерських умов буде досягнуте, якщо всі податки суб’єктом господарювання будуть сплачуватись, і одночасно нараховуватись зі сторони держави з дотриманням принципів оподаткування. Сьогодні даний процес функціонує доволі успішно за допомогою електронного кабінету платника податків [3].

Водночас, конфлікт інтересів та складність моніторингу на макрорівні піддають сумнівам умови дотримання партнерським відносин зі сторони кожного з учасників. Ідеї діджиталізації у публічних фінансах не є новими, але потреба постійного оновлення та підтримка їх відповідно до темпів змін у технологіях, виникнення нових засобів та інструментів їх імплементації, та іноді навіть діджиталізації має бути постійною. У фіскальному аспекті найактуальнішим та доступним для кожного платника податків на спрощеній системі оподаткування інструментом є платформа електронного кабінету платника податків. Водночас реформування, розрізненість бази моніторингу умов партнерства створюють нові виклики як для платників податків так і для податкової системи в цілому.

Окремим викликом стає реальність впровадження електронного документообороту та повноцінна імплементація електронних довірчих послуг

для спрощенців. Потребує уваги доступність та зрозумілість використання електронного цифрового підпису, як частини спрощених умов ведення бізнесу.

Для авторизації в електронному кабінеті платника податків суб'єкти господарювання можуть використати електронний цифровий підпис (далі ЕЦП) різних АЦСК, перелік представлений в табл. 1.

Таблиця 1

## Кваліфіковані надавачі електронних довірчих послуг

№	АЦСК	Позначення в електронному кабінеті платника податків	Джерело отримання послуги для МСБ
1	Кваліфікований надавач ЕДП ІДД ДПС	КНЕДП/АЦСК	<a href="https://acskidd.gov.ua/ca-certificates">https://acskidd.gov.ua/ca-certificates</a>
2	Органів юстиції України	АЦСК органів юстиції України	<a href="https://ca.informjust.ua">https://ca.informjust.ua</a>
3	Акредитований центр сертифікації ключів Укрзалізниці	Акредитований центр сертифікації ключів Укрзалізниці	<a href="https://csk.uz.gov.ua">https://csk.uz.gov.ua</a>
4	АЦСК “MASTERKEY”	АЦСК “MASTERKEY” ТОВ “АРТ-МАСТЕР”	<a href="https://www.masterkey.ua">https://www.masterkey.ua</a>
5	АЦСК ТОВ “Ключові системи”	АЦСК ТОВ “КС”	<a href="http://ksystems.com.ua">http://ksystems.com.ua</a>
6	АЦСК ПАТ “Укрсиббанк”	АЦСК публичне акціонерне товариство “Укрсиббанк”	<a href="https://csk.ukrsibbank.com/crls">https://csk.ukrsibbank.com/crls</a>
7	АЦСК Державне підприємство “Українські спеціальні системи”	АЦСК ДП “УСС”	<a href="https://csk.uss.gov.ua">https://csk.uss.gov.ua</a>
8	АЦСК АТ КБ “Приватбанк”	АЦСК АТ КБ “Приватбанк”	<a href="https://acsk.privatbank.ua">https://acsk.privatbank.ua</a>
9	Акредитований центр сертифікації ключів Збройних сил	Акредитований центр сертифікації ключів Збройних сил	<a href="http://ca.mil.gov.ua">http://ca.mil.gov.ua</a>
10	Кваліфікований надавач ЕДП “Військова частина 2428”	Кваліфікований надавач ЕДП “Військова частина 2428”	<a href="https://acsk.dpsu.gov.ua">https://acsk.dpsu.gov.ua</a>

Джерело: систематизовано автором на основі досліджених джерел.

Даний перелік поступово доповнюється новими надавачами електронних довірчих послуг, що розширює пропозицію на ринку довірчих послуг та створює . 7 листопада 2018 року набрав чинності Закон “Про електронні довірчі послуги” [4], який забезпечив український бізнес сучасними інструментами електронної комерції та комунікації з партнерами і державою. Введення в дію

закону підвищило моніторинг і контроль зі сторони персоніфікації отримання електронного цифрового підпису, що обумовлює зростання зацікавленості сторін у платформі. В своїй структурі він містить цілий перелік функціональних модулів, які забезпечують бізнес як інформаційним контентом так і практичним інструментарієм звітуванням та сплати податків.

### **Список використаних джерел:**

1. Frank, A. G., Mendes, G. H. S., Ayala, N. F., Ghezzi, A. Servitization and Industry 4.0 convergence in the digital transformation of product firms: A business model innovation perspective, *Technological Forecasting and Social Change*, /July 2018:–1.- [Electronic resource]. - Acceptable access:DOI:10.1016/j.techfore.2019.01.014.
2. Gobble M. M. Digitalization, Digitization, and Innovation, *Research-Technology Management*, 2018, 61/4:56–59. - [Electronic resource]. - Acceptable access:DOI:10.1080/08956308.2018.1471280
3. Закон від 05.10.2017 №2155-VIII Остання редакція від 05.10.2017. Про електронні довірчі послуги. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу:<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2155-19/stru2/paran534#n534>
4. Офіційний сайт Державної податкової служби України. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://cabinet.tax.gov.ua>

**УДК 330.341.1**

***Савич А.О.,***

*студент 3 курсу факультету фінансів*

***Науковий керівник - Урванцева С.В.,***

*к.е.н., доцент кафедри*

*корпоративних фінансів і контролінгу*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Розвиток інноваційної діяльності в Україні**

На сучасному етапі розвитку економіки України, коли тривають процеси глобалізації та інтеграції вітчизняних підприємств у світову економіку, важливим показником розвитку країни виступає інноваційна діяльність.

Інновації – це шлях до забезпечення високих та стабільних темпів економічного зростання, конкурентоспроможності національної економіки, вирішення соціальних і екологічних проблем країни, підвищення експортного потенціалу та загалом покращення добробуту населення. У новітньому відтинку розвитку технологій складно уявити життя без існуючих інновацій, а ще складніше без майбутніх, які сприятимуть подальшому економічному зростанню. Пожвавлення інноваційної діяльності для нашої держави являється значною передумовою для загального економічного розвитку країни.

Доцільно зауважити, що термін «інновація» був уперше введений Й. Шумпетером, що в перекладі означає «втілення наукового відкриття, технічного винаходу в новій технології або новому виді виробу». Й. Шумпетер не лише заклав системні теоретичні основи інновацій, але і показав роль нововведень у процесах зміни технологій і управління. Згідно з уявленням Й. Шумпетера термін «інновація» означає «зміни з метою впровадження і використання нових видів споживчих товарів, нових виробничих і транспортних засобів, ринків та форм організації в промисловості» [1]. Відповідно до Закону України «Про інноваційну діяльність» інновації – це «новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери» [2].

Для того, щоб комплексно визначити стан інноваційної діяльності необхідно розглянути недоліки, що впливають на її розвиток. Недостатнє фінансування – являється одним із головних недоліків у економічній складовій інноваційної діяльності. Так, у 2017 р. фінансування досліджень і розробок склало лише 0,62 % ВВП, а з державного бюджету — тільки 0,21 % ВВП. Це у багато разів менше, аніж у розвинутих країнах (від 1,7 % у Канаді до 4,7 % у Південній Кореї). Абсолютний показник фінансування зменшується, відповідно, у сотні разів.

У інноваційному розвитку вирішальна роль належить людині, її вмінням, відданості справі, тому другою складовою є соціальна, якій в Україні також приділяється недостатня увага.

Наступний вагомий недолік можна виділити за ще одною складовою, а саме законодавчою. Чинна в Україні податкова система не стимулює інноваційно-інвестиційну діяльність, відсутня система пільгового кредитування розробників і розповсюджувачів інновацій, недостатнім є державне страхування і гарантії іноземним і вітчизняним інвесторам, а також підтримка вітчизняного виробника [3, с. 30-31].

Варто зазначити, що важливий показник, який характеризує рівень інноваційності економіки, є глобальний інноваційний індекс (Global Innovation Index). У рейтингу країн світу за глобальним інноваційним індексом відбулись позитивні зрушення позицій, що займає Україна [4, с. 231-232]. Станом на 2019 р. Україна займає 47 місце в рейтингу (Global Innovation Index), тобто за останні 5 років проглядається тенденція покращення положення (Рис. 1).

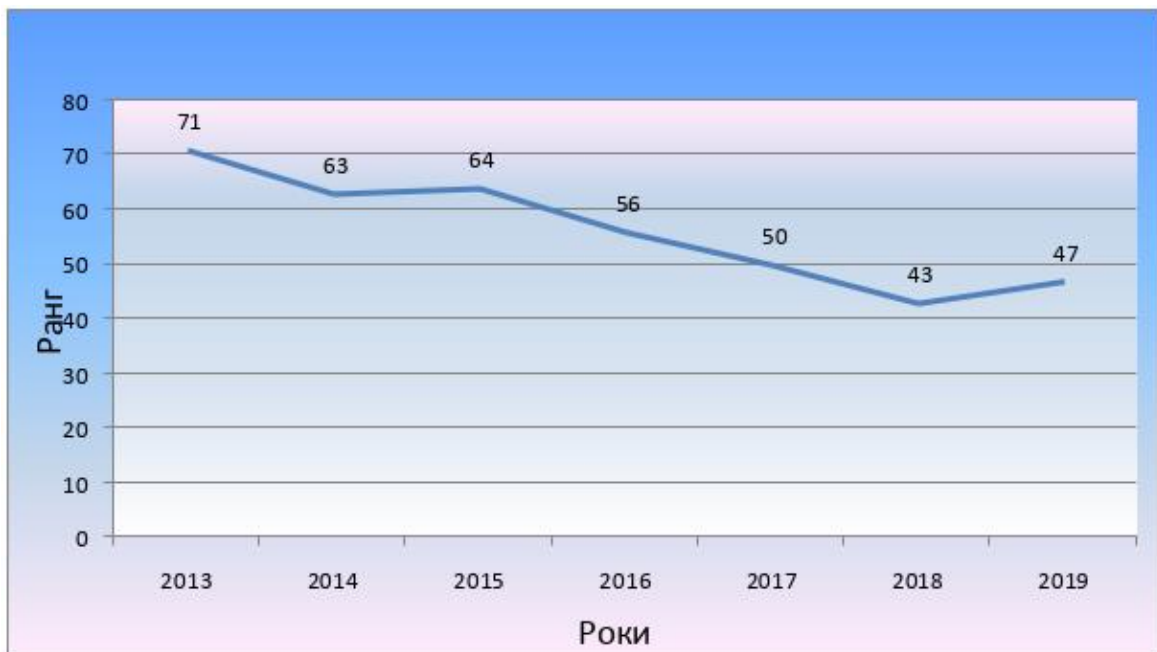


Рис. 1. Місце України в рейтингу 127 країн світу за глобальним інноваційним індексом [5].

Виходячи з викладеного, можна стверджувати про важливе значення активізації та розвитку інноваційної діяльності в Україні. Звичайно, ця сфера має свої проблеми та потребує комплексного підходу щодо вдосконалення й розбудови економіки країни на інноваційних засадах. Для цього слід чітко визначити державні пріоритети інноваційної діяльності в Україні та розробити всебічний комплекс заходів щодо їх реалізації, як от: фінансові стимули, кадрову підготовку фахівців, створення умов для проведення модернізації виробництва, залучення інститутів розвитку до реалізації інноваційних проектів тощо [6, с. 145].

Варто також зазначити, що за останні роки Україна значно посилала позиції у сфері інновацій, що підтверджує покращення рангу в рейтингу країн світу за глобальний інноваційний індексом, ми маємо потужний науковий потенціал, але сфера наукових досліджень і розробок характеризується наявністю певних проблем, які потребують комплексного та швидкого вирішення. Збільшення обсягу та забезпечення стабільності фінансування інноваційної діяльності має стати одним із ключових рішень у поліпшенні інноваційного клімату країни. Для виконання цього завдання необхідно покращувати умови та розробляти систему заходів, які сприятимуть зацікавленості іноземних інвесторів для залучення коштів у сферу інновацій. Звичайно саме вітчизняні підприємці є рушійною силою для покращення економічних результатів, але їх діяльність потребує виваженої економічної політики держави, спрямованої на посилення зацікавленості підприємців в інноваційній активності.

#### **Список використаних джерел:**

1. Грудицина Ю.В. Інноваційна діяльність в Україні: аналіз та прогнозування. – [Електронний ресурс].– Режим доступу: [https://www.business-inform.net/export\\_pdf/business-inform-2019-2\\_0-pages-78\\_84.pdf](https://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2019-2_0-pages-78_84.pdf)
2. «Про інноваційну діяльність» Закон України від 04.07.2002 р. № 40-IV. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/40-153>.

3. Яковлев А.І. Аналіз стану інноваційної діяльності в Україні та шляхи його поліпшення. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.nbuu.gov.ua/bitstream/handle/123456789/142115/02-Yakovlev.pdf?sequence=1>

4. Максименко Я.А. Інноваційна діяльність в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://knau.kharkov.ua/visnecon2018\\_25.html](https://knau.kharkov.ua/visnecon2018_25.html)

5. Global Innovation Index 2019 – 12th Edition. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.globalinnovationindex.org/gii-2019-report#>

6. Єршова Г. В. Інноваційна діяльність в Україні: основні тенденції та проблеми. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://eip.org.ua/docs/EP\\_17\\_4\\_137\\_uk.pdf](http://eip.org.ua/docs/EP_17_4_137_uk.pdf)

**УДК 330.567.2:330.322.12**

***Савлук Д.В.,***

*студентка 3 курсу факультету фінансів*

***Науковий керівник - Урванцева С.В.,***

*к.е.н., доцент кафедри*

*корпоративних фінансів і контролінгу*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Заощадження населення як джерело формування інвестиційних ресурсів в Україні**

В економіці кожної країни заощадження виступають одним з основних джерел формування інвестиційних ресурсів й чинником впливу на темпи її економічного зростання. Це найбільш стійкі інвестиційні ресурси, які через систему міжгосподарських зв'язків можуть трансформуватися в інвестиційні витрати суб'єктів господарювання та домогосподарств. Також заощадження є одним з важливих макроекономічних показників, пов'язаних з рівнем задоволення першочергових потреб населення. Відтак, дане питання є актуальним й потребує більш глибокого дослідження.



Однією з особливостей заощаджень є те, що перебуваючи у власності домогосподарств, вони є лише грошовою формою доходу, а не капіталом. А вже за допомогою фінансових посередників цей дохід перетворюється у значну масу грошового капіталу, який приносить додатковий дохід від відсотків. На заощадження має великий вплив процентна ставка, від її рівня залежить бажання вкладників розміщувати їх на ринку.

При збереженні та примноженні заощаджень, домогосподарства вступають у фінансові відносини з різними суб'єктами економіки та взаємодіють з: а) фінансовим ринком, інвестуючи частину своїх заощаджень та надаючи свій фінансовий ресурс до системи; б) податковою системою держави як платники податків; в) ринком товарів та послуг при намаганні зберегти заощадження шляхом купівлі нерухомості чи коштовностей. Проте і в цьому випадку потік коштів проходить через одну з двох складових фінансового ринку: через грошовий ринок при сплаті коштів, чи через ринок цінних паперів при купівлі нерухомості через механізм фінансування будівництва шляхом випуску цільових облігацій забудовником. Отже, можливість домогосподарств заощаджувати — це передумова залучення фінансового ресурсу через фінансовий ринок в економіку країни [4].

Як правило, у більшості розвинених країн спостерігається висока норма заощаджень населення. На рис. 1 зображена норма валових заощаджень у % до ВВП у різних країнах світу. Найбільший рівень заощаджень має Китай – 46%, Сінгапур – 46%, Тайланд – 32%. Економіка України у даному рейтингу займає невисокі позиції з рівнем заощаджень всього 11% до ВВП [3].

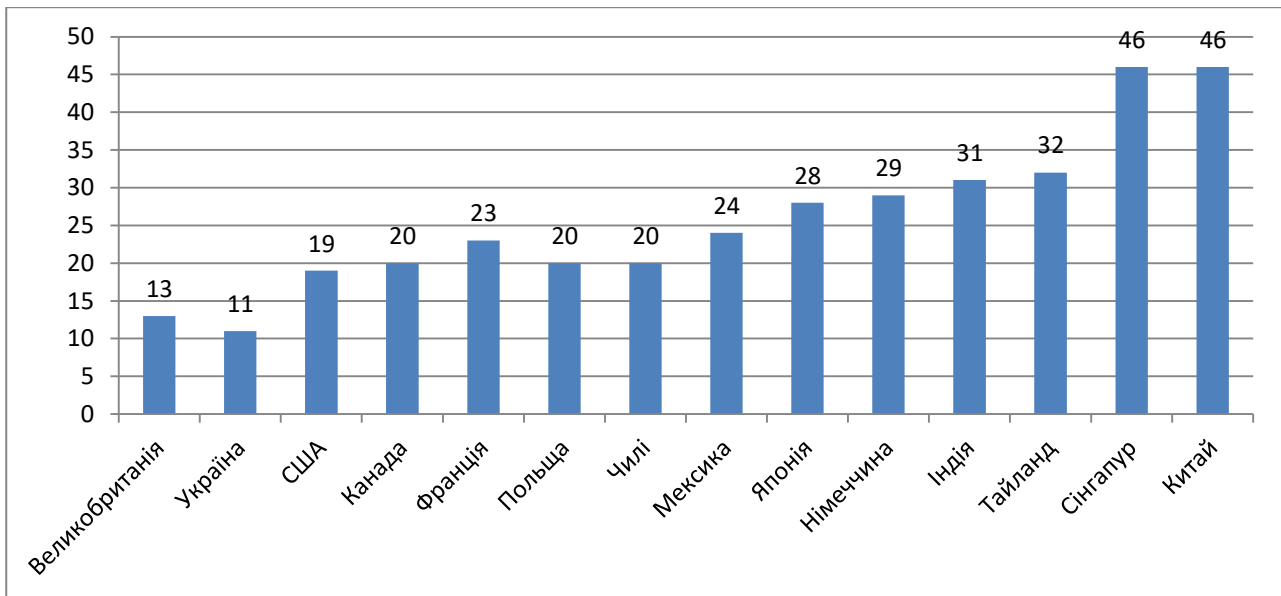


Рис.1 Заощадження у 2018р., % до ВВП[3].

Для того, щоб з'ясувати проблеми формування інвестиційних ресурсів за рахунок заощаджень населення України, розглянемо їх динаміку протягом 2006-2018рр. (див. табл. 1).

Таблиця 1.

Заощадження населення впродовж 2006-2018 рр. [1]

Рік	Заощадження, млн. грн	Абсолютний приріст, млн. грн	Темп приросту, %
2006	44203	-	-
2007	47779	3576	8,09
2008	52011	4232	8,86
2009	80377	28366	54,54
2010	161867	81490	101,38
2011	123123	-38744	-23,94
2012	147280	24157	19,62
2013	116266	-31014	-21,06
2014	30780	-85486	-73,53
2015	31073	293	0,95
2016	12591	-18482	-59,48
2017	30638	18047	143,33
2018	16771	-13867	-45,26

У 2006-2008рр. обсяги заощаджень мали не значну тенденцію до зростання. А от під час світової кризи 2008-2009рр. заощадження населення зросли на 54,5% у 2009 р. в порівнянні із 2008 р. Це відбулося внаслідок

зростання прагнення населення до формування резервів для захисту від непередбачених ситуацій. З 2007 до 2010 р. обсяги заощаджень мали тенденцію до зростання, найбільший приріст спостерігався у 2010р. – вони збільшилися удвічі порівняно з попереднім роком.

Проте у 2010-2015рр. спостерігається поступове зниження обсягів заощадження – на кінець періоду маємо скорочення майже у 12,5 разів порівняно з 2010 р. Під час кризи 2013-2014рр. мали тенденцію до зниження, у 2013р. порівняно з 2012р. вони скоротилися на 21%, а у 2014 р. порівняно із 2013 р. зменшилися на 73%. Подібна тенденція, в першу чергу, обумовлена зниженням реальних доходів населення. Зокрема, за даними офіційної статистики, з початку 2006 р. до кінця 2015 р. ціни зросли у 3,28 рази, а номінальні доходи – у 3,7 рази, при цьому споживання домогосподарств збільшилося за цей період у 4,1 разів.

В періоді 2015-2018рр. обсяги заощаджень мали тенденцію до коливань. У 2016 р. порівняно із 2015 зменшилися на 59%, у 2017 р. порівняно із 2016 збільшилися більше ніж удвічі, а у 2018 р. порівняно з 2017 зменшилися на 45%.

Тобто, з вище проаналізованої динаміки, бачимо, що обсяги заощадження населення є не досить стабільними і коливаються залежно від економічної ситуації в країні, а також залежать від розмірів доходів домогосподарств.

Також одним з основних факторів впливу на використання заощаджень, як інвестиційного ресурсу є ризики з якими не хочуть мати справу вкладники. Фінансові посередники, які приймають участь у перетворенні грошових доходів населення у грошовий капітал, не мають бажання інвестувати ці кошти в підприємницьку діяльність через великі ризики, тому обирають менш ризикові варіанти вкладу.

Виходячи з викладеного, можна стверджувати про важливе значення заощаджень населення у формуванні інвестиційних ресурсів. В Україні на сучасному етапі розвитку є великий потенціал використання заощаджень в розглянутому аспекті, однак на практиці це пов'язано з певними труднощами (недосконалість правової бази в галузі інвестицій та інновацій, відсутність прагнення у населення до вкладення своїх заощаджень в підвищення якості

діяльності підприємства). Для вирішення проблем у цій сфері необхідно звернути увагу саме на чинники їх формування та застосувати заходи, щодо їх покращення, а саме: рівень доходу населення; політична стабільність; процентні ставки комерційних банків; рівень оподаткування; розвиток фінансових ринків та інші.

### Список використаних джерел:

1. Державна служба статистики України: Доходи та витрати населення у 2017 році. Статистичний збірник - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat\\_u/2019/zb/02/zb\\_dvn2017.pdf](https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/2019/zb/02/zb_dvn2017.pdf)
2. Державна служба статистики України: Доходи та витрати населення України за 2018 рік. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/gdn/dvn\\_ric/dvn\\_kv18\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/gdn/dvn_ric/dvn_kv18_u.htm)
3. Офіційний сайт Світового банку. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://wdi.worldbank.org/table/4.8>
4. Циток Р.П. Заощадження домогосподарств як незалучений інвестиційний ресурс. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.economy.in.ua/pdf/12\\_2018/17.pdf](http://www.economy.in.ua/pdf/12_2018/17.pdf)

УДК 336.02

*Самчук А.А, Берднік В.О.,*

*«Фінанси, банківська справа  
та страхування», 3 курс*

*Науковий керівник - Мякишевська О.М.,*

*к. е. н., доцент кафедри*

*корпоративних фінансів і контролінгу*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

**Фінансові важелі активізації інвестиційно-інноваційної діяльності в Україні**

Інвестиційна та інноваційна діяльність є основою для підтримки стійкого економічного зростання та переходу економіки на модель сталого розвитку. В

Україні стимулювання інвестиційної та інноваційної діяльності носить обмежений характер, в першу чергу через гострий дефіцит державних фінансів, що викликаний економічною кризою. Також відсутні методики та механізми ефективного розподілу фінансових ресурсів, що спрямовуються на підтримку інвестиційної та інноваційної діяльності на пріоритетних напрямках.

В сучасній економіці ключовим елементом, який запечує інвестування за рахунок використання залучених джерел, є система фінансових ринків. Основними суб'єктами таких ринків є фінансово-кредитні інститути (банківські і небанківські). В Україні фінансові ринки неефективно справляються з покладеними на них функціями забезпечення перерозподілу інвестиційних ресурсів між різними секторами економіки у зв'язку з фінансовою нестабільністю в країні.[1].

Світовий досвід показує ефективне використання, окрім безпосереднього державного фінансування, ряду альтернативних методів та інструментів фінансової підтримки та стимулювання інноваційної діяльності [2]. Подвійний ефект в умовах високої ризикованості інноваційних проектів має такий інструмент непрямого фінансування, як *гарантування позик*, що дозволяють кредиторам ефективно використовувати власні кошти без ризику їх неповернення. В свою чергу, *пільгове кредитування інноваційного підприємництва* є особливо ефективним для малих підприємств та дозволяє отримати позику на значний строк під пільгові відсотки для виконання певних видів інноваційної діяльності. У якості інструмента фінансової підтримки інноваційної діяльності виступають також *податкові пільги*, які застосовуються як у вигляді повного звільнення від сплати податків на певний строк так і зниження податкових ставок. Ще одним інструментом фінансової підтримки інноваційної діяльності є встановлення *пільгового режиму амортизаційних відрахувань*, що передбачає визначення спеціальних норм таких відрахувань, що дозволяє суб'єктам інноваційного бізнесу здійснювати модернізацію виробництва з метою підвищення його ефективності. *Банківське кредитування інноваційної діяльності* особливо поширене в країнах ЄС, що обумовлено

посиленням фінансової та ринкової конкуренції між окремими банками та можливістю надання високоліквідних ресурсів потенційним інвесторам.

Багато з перелічених заходів стимулювання інвестиційно-інноваційної діяльності закріплено в нормативно-правових актах, що регулюють науково-технічну та інноваційну діяльність в Україні, однак більшість з них залишається лише задекларованими, а, наприклад, норми щодо пільгового оподаткування взагалі ліквідовано. Гарантійний механізм має обмежену дію, оскільки відсутні чітка стратегія і методологічна база надання подібних гарантій за інвестиційно-інноваційними кредитами.

Згідно позиції академіка НАН України В. М. Геєця, забезпечення інноваційного оновлення промисловості в сучасній Україні обмежено в першу чергу можливостями фінансування з боку як держави, так і бізнесу фундаментальних досліджень і прикладних розробок, що формують базу для здійснення інновацій [2]. Кошти державного та місцевих бюджетів мають стати стимулятором інвестиційної та інноваційної активності, але це можливо за умови наявності відповідних правових, організаційних та адміністративно-технічних інструментів [3]. У період кризи в Україні відбулася докорінна зміна структури економіки на користь низькотехнологічних і сировинних галузей, що зберігається досі. Відповідно, на світових ринках Україна представлена переважно сировинною продукцією та напівфабрикатами [4]. За такої структури економіки не може реалізовуватись інноваційна модель розвитку економіки навіть індустріального типу, а про постіндустріальний розвиток взагалі не йдеться.

Отже, застосування фінансових інструментів стимулювання інвестиційної та інноваційної діяльності мають забезпечити активізацію інвестиційно-інноваційної діяльності в Україні. Досвід розвинених країн свідчить про те, що сьогодні особливу увагу слід приділяти саме непрямим інструментам підтримки інноваційної діяльності, які, на відміну від прямого державного фінансування, є більш потужним стимулом до активізації інноваційних процесів. При цьому, не слід зменшувати ролі бюджетних дотацій у стимулюванні інноваційної

діяльності, які, на нашу думку, виправдовують себе, насамперед, у разі підтримки інноваційних проектів у галузі пріоритетних напрямів розвитку науки і технологій, визначених на законодавчому рівні.

#### **Список використаних джерел:**

Геєць В.М. Бар'єри на шляху розвитку промисловості на інноваційній основі та можливості їх подолання / В.М.Геєць // Економіка України. — 2015. — № 1. — С.4—25.

Скиба Г.В. Механізми та методи державної підтримки інноваційної діяльності підприємств України з урахуванням іноземного досвіду // Вісник Хмельницького національного університету. — 2017. — № 6. — Т. 3. — С. 43-46.

Луніна, І. О. Бюджетна децентралізація: цілі та напрями реформ / І. О. Луніна // Економіка України. — 2014. — № 11. — С. 61-75.

3.Industrial Development Report Series / Сайт Організації Об'єднаних націй з промислового розвитку (UNIDO) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.unido.org/index.php?id=o5156>

**УДК 519.23:336.77**

***Сандульський Р. П.,***

*аспірант кафедри*

*корпоративних фінансів і контролінгу*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

#### **Використання сучасних програмних продуктів для аналізу фінансування інвестиційної діяльності вітчизняних підприємств агробізнесу**

На сьогодні для аналізу даних, а саме статистичної їх обробки, розроблені й використовуються десятки програмних продуктів. Їх можна умовно поділити на дві групи: 1) рішення орієнтовані на програмування (R, MATLAB, SciPy); 2) рішення орієнтовані на аналіз даних (MSExcel, SAS, SPSS, Stata). У табл. 1 наведемо коротке порівняння цих програмних продуктів.

Таблиця 1

Базові програмні продукти, які використовуються для статистичної обробки та аналізу даних

Назва програмного продукту	Переваги програмного продукту	Недоліки програмного продукту
<b>R</b> - об'єктно-орієнтована opensource мова програмування для статистичного аналізу у фінансовому секторі.	+ гнучкість; + наявність вбудованих потужних аналітичних засобів; + відкритий код.	– складність навчання; – орієнтація мови програмування на конкретну предметну область (фінансовий сектор).
<b>MATLAB</b> - програмний продукт, націлений на розробку і налагодження алгоритмів розрахунку. MATLAB застосовується, головним чином, в інженерних розрахунках.	+ «елегантна підтримка матриць»; + зручний графічний інтерфейс; + простота в роботі.	– дорожнеча ліцензій; – неповна підтримка статистичних функцій; – досить заплутана інтеграція з JAVA і C ++ додатками (хоча в останніх версіях функціонал значно розширено).
<b>SciPy</b> - це бібліотека математичних функцій для мови програмування Python. Висловлюється думка, що «у функціональності, SciPy найбільш близьке до MATLAB'у рішення, проте є менш зрілим».	+ широкі можливості по інтеграції мови Python; + висока продуктивність математичних операцій; + наявність готових засобів для візуальної налагодження; + простота освоєння.	– незрілість рішення.
<b>MS Excel</b> - найпопулярніша програма для роботи з електронними таблицями за допомогою графічного інтерфейсу.	+ популярність; + зручний інтерфейс; + простота освоєння.	– відсутність будь-якої гнучкості; – обмежений набір функцій для аналізу даних; – наявність обмежень на кількість рядків у таблицях.
<b>SAS</b> - велика і складна система для статистичної обробки даних.	+ гнучкий інтерфейс обміну даними (інтеграції); + наявність інструментарію для роботи з кластерами (розподіленими системами); + швидкість розрахунків на величезних масивах даних.	– проста мова написання скриптів SAS macro; – складність підтримки вже написаних скриптів; – дорожнеча ліцензій; – складність освоєння.
<b>SPSS Statistics</b> - комп'ютерна програма для статистичної обробки даних для проведення прикладних досліджень в соціальних науках.	+ зручний графічний інтерфейс; + орієнтація на соціальних науки.	– дорожнеча ліцензій; – відсутність гнучкості в розрахунках
<b>Stata</b> - програмний пакет для аналізу даних у сферах економіки, соціології, політики, біомедицини та ін.	+ зручний графічний інтерфейс; + орієнтація на соціальних науки більш низька ціна ніж у SPSS.	– досить вузька спеціалізація.



*Джерело: складено автором за даними[1]*

Для проведення аналізу фінансування інвестиційної діяльності вітчизняних підприємств агробізнесу скористаємось програмним продуктом MS Excel, оскільки це найпопулярніша програма, яку використовують економісти для проведення найрізноманітніших обчислень. За допомогою MS Excel проведемо: збір і візуалізацію даних, початковий аналіз даних, обчислення коефіцієнтів кореляції між двома змінними, регресійний аналіз впливу на окрему залежну змінну значень незалежних змінних.

Динаміку капітальних інвестиційної вітчизняних аграрних підприємств, а також обсяги кредитування українськими банками підприємств сільського, лісового та рибного господарств впродовж 2012-2018 рр. наведено у табл. 2.

Зазначимо, що потреба у фінансуванні інвестиційної діяльності підприємств аграрної сфери за рахунок різних джерел постійно зростає. Скориставшись інструментарієм кореляційно-регресійного аналізу визначимо вплив обсягів капітальних інвестицій та обсягів банківського кредитування підприємств аграрного бізнесу на обсяги валової доданої вартості, створеної цими підприємствами (ВДВ).

Таблиця 2

Базові показники фінансового забезпечення підприємств аграрного бізнесу у  
2012-2018 рр.,млн. грн.

Показник	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
1. Валова додана вартість створена підприємствами сільського, лісового та рибного господарств	113245	132354	161145	239806	277197	305194	360757
2. Капітальні інвестиції підприємств сільського, лісового та рибного господарств	18883,7	18587,4	18795,7	30154,7	50484,0	64243,3	66104,1
3. Кредити, надані депозитними корпораціями сільському, лісовому та рибному господарствам	36 488	43 534	55 335	48 425	55 374	59 706	67 675

*Джерело: складено автором за даними [2; 3]*

На основі коефіцієнта кореляції можна визначити вплив обраних факторів (незалежних змінних) на залежну змінну (ВДВ, створена агровиробниками). За основу функції «Коррел» в MS Excel взято лінійний коефіцієнт кореляції corell.

Кількісна міра кореляційного зв'язку оцінюється за значеннями коефіцієнта кореляції у межах від -1 до +1. Від'ємне значення вказує на обернений зв'язок, додатне – одновекторність змін. Значення нижчі за |0,5| характеризує недостатній рівень зв'язку з результативним показником.

Для побудови лінійних регресійних моделей буде використано стандартний пакет аналізу даних MS Excel, зокрема функцію «Линейн». Дана функція розраховує статистику для ряду даних із застосуванням методу найменших квадратів, щоб обчислити пряму лінію, яка найкращим чином апроксимує наявні дані і потім повертає масив, який описує отриману пряму.

На основі наведених вище даних визначимо функції «Коррел» та «Линейн». Результати розрахунків представлено у табл. 3. Проведені розрахунки показують високу залежність та рівень впливу незалежних змінних (капітальних інвестицій та банківських кредитів) на підвищення результативності роботи аграрних підприємств (оскільки коефіцієнт кореляції Corell>0,5, а коефіцієнт множинної детермінації  $R^2=0,922$  та  $0,833$  відповідно).

Таблиця 3

Моделі впливу обсягів капітальних інвестицій та банківських кредитів, наданих агробізнесу, на валову додану вартість, створену цими підприємствами

х - незалежні змінні	Моделі у - залежна змінна (ВДВ, створена аграрними підприємствами)	Індекс детермінації ( $R^2$ )	Corell
Обсяг капітальних інвестицій, наданих аграрним підприємствам	$y=4,4926x+49595$	0,922	0,953
Обсяг банківських кредитів, наданих агробізнесу	$y=6,903x-130936$	0,833	0,880

Підсумовуючи зазначимо, що програмні продукти – це важливий інструмент в руках аналітика. Програмний продукт MS Excel – це не просто табличний редактор, але й потужний інструмент для різних математичних і статистичних

обчислень, що спрощує процес збору, візуалізації та обробки даних, а також зменшує витрати часу на проведення відповідних розрахунків. Водночас ми підтримуємо думку І. Чучуєвої, що «результат обчислень залежати від кваліфікації аналітика, а не від обраного програмного продукту, оскільки головним інструментом прогнозування є голова»[1].

### **Список використаних джерел:**

1. Чучуева И. Сравнение программных продуктов для анализа данных: R, MATLAB, SciPy, MSExcel, SAS, SPSS, Stata [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.mbureau.ru/blog/sravnenie-programmnyh-produktov-dlya-analiza-dannyh-r-matlab-scipy-ms-excel-sas-spss-stata>
2. Статистична інформація Державної служби статистики України[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Грошово-кредитна статистика / Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=71195](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=71195)

**УДК 631.16:330.16**

***Свідерська І.М.,***

*к.е.н., доцент кафедри*

*корпоративних фінансів та контролінгу*

***Павловська О.В.,***

*д.е.н., професор кафедри*

*корпоративних фінансів та контролінгу*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Виклики цифрової економіки: переваги та загрози у корпоративних фінансах**

Новітні глобалізаційні виклики формують потребу у дослідженні впливу розвитку цифрової економіки на корпоративні фінанси. Вектором розвитку економіки є діджиталізація, яка сприяє відкритості, прозорості, зрозумілості і як

результат інвестиційній привабливості бізнесу та економіки в цілому. Застосування XBRL в Україні передбачає новітню систему підготовки, подання та оприлюднення фінансової звітності в електронному форматі, в основу якого покладено таксономію МСФЗ. Метою впровадження XBRL є забезпечення автоматизованого збору даних, що допоможе аналітикам, інвесторам та регуляторам здійснити аналіз, компіляцію та обмін інформацією.

У 2006 році Бельгія першою запровадила XBRL, а в подальшому долучилися Франція, Німеччина, Іспанія, Польща, Данія. Греція, Люксембург, Ірландія, Італія. Використання формату XBRL в зарубіжній практиці є значним. Так, у США 7000 компаній використовують USGAAP Таксоному, Японії – 4500 компаній та 3500 інвестиційних фондів (Japan Таксоному), Бельгія – 400 тис компаній (Belgain Таксоному), Данія – 210 тис. компаній (Danish Таксоному), Об'єднані Арабські Емірати -250 компаній (IFRS Таксоному), Колумбія – фінансові інститути та більше 1000 компаній (розширена IFRS Таксоному), Перу – 175 компаній (розширена IFRS Таксоному), Чилі – 270 компаній (IFRS Таксоному).

У Європейській бізнес асоціації стандарт XBRL передбачено Директивою про вимоги до капіталу (Capital requirement directive) з 2007 року. Європейська організація страхування та пенсійного забезпечення використовує стандарт XBRL з 2014 року. З 2020 року Європейська організація з нагляду за ринками цінних паперів буде використовувати iXBRL. Отже, світовий досвід впровадження XBRL є досить поширеним у світі, особливо серед країн з розвинутою економікою та набуває поширення серед країн, що розвиваються. Це можна пояснити гострою необхідністю останніх у забезпеченні якісного автоматизованого збору, формування та передачі даних фінансової звітності, а також точності аналізу, доцільного нагляду та контролю.

Україна стоїть на шляху впровадження iXBRL з 2015 року з прийняттям Комплексної програми розвитку фінансового сектору 2020. Технічна допомога Європейського Союзу була спрямована на створення та підтримку Таксономії UA МСФЗ у 2016 році, а у 2018 році затверджена. Регулятори (НБУ, НКЦПФР,

НКФП) та Міністерство фінансів України підписали Меморандум про розробку системи фінансової звітності у форматі XBRL у 2017 році [1,2]. Хабом для збору фінансової звітності визначено Національну комісію з цінних паперів та фондового ринку. Для правомірності здійснення нового порядку звітування були внесені зміни в основні законодавчі акти: Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», Постанову Кабінету Міністрів України «Про затвердження порядку надання фінансової звітності» від 28 лютого 2000 року №419 (зі змінами) та видано Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження перекладу таксономії фінансової звітності за МСФЗ» від 7 грудня 2018 року №983.

Міністерство фінансів України розробило українську таксономію – Таксономія UAXBRL, яка має два розширення: для банківського та страхового секторів. Актуальна версія оприлюднена на сайтах Міністерства фінансів України, НКЦПФР, НБУ, Нацкомфінпослуг.

З 1 січня 2020 року п'ять тисяч підприємств повинні подавати фінансову звітність через систему фінансової звітності, а саме:

- підприємства, що становлять суспільний інтерес: емітенти, цінні папери яких торгуються на фондових біржах, банки, страхові компанії, недержавні пенсійні фонди, інші фінансові установи (крім фінансових установ та недержавних пенсійних фондів, що належать до мікро та малих підприємств), підприємства, що належать до великих підприємств;
- публічні акціонерні товариства – акціонерні товариства, акції яких здійснюють публічну пропозицію та/або акції яких допущені до торгів на фондовій біржі та включені до біржового реєстру;
- суб'єкти, які здійснюють діяльність у видобувних галузях;
- підприємства, які провадять господарську діяльність за видами, перелік яких визначено Постановою КМУ № 419 поточна редакція від 14.11.2019 р. [3].

Терміном подання річної фінансової звітності є до 30 квітня року, наступного за звітним для підприємств, що становлять суспільний інтерес, публічних акціонерних товариств, суб'єктів, що здійснюють діяльність у

видобувних галузях, підприємств, які провадять господарську діяльність за видами, перелік яких визначено Постановою КМУ №419. Не пізніше ніж до 1 червня року, що настає за звітним періодом – для великих підприємств, які не є емітентами цінних паперів, та середніх підприємств, інших фінансових установ, що належать до мікропідприємств та малих підприємств.

Проте, світ цифрових технологій містить значні загрози, що пов'язують з унікальними кібератаками, впровадженням шкідливого програмного забезпечення, DDoS – атаки в тому числі і політичного спрямування. За даними першого кварталу 2019 року відбулися значні зміни в мотивації зловмисників, що свідчать що злочинців менше цікавить фінансова вигода у якості грошей, а значно більше – дані про клієнта та клієнтську базу, яка з високою вірогідністю буде продана на «чорному» ринку. Базовим документом з питань кібербезпеки став Закон України «Про основні засади забезпечення кібербезпеки України» від 08.07.2018р.[4].

#### **Список використаних джерел:**

1. [http://bz.ligazakon.ua/ua/magazine\\_article/BZ011883](http://bz.ligazakon.ua/ua/magazine_article/BZ011883)
2. <https://www.nssmc.gov.ua/2019/05/28/nktspf-r-nformu-pro-potchatok-funktsonuvannya-v-ukran-sistemi-fnansovo-zvtnost-u-format-xbrl/>
3. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/419-2000-%D0%BF>
4. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2163-19>

**УДК 334**

*Сокол А.В.,*

*студентка 4 курсу спеціальності*

*«Економіка підприємства»*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Сучасні інструменти фінансування розвитку соціального підприємництва в Україні**

Проблематика розвитку соціального підприємництва в Україні набуває широкої актуальності, так як частково вирішує проблеми малих груп. Зокрема,

сприяє подоланню соціальної ізолюваності, працевлаштовуючи людей з обмеженими фізичними і психічними можливостями, безробітних, представників різних груп ризику. А також зумовлює реформування державних соціальних послуг. З'являються і нові види сервісу, що залишаються поза увагою звичайного бізнесу через низький рівень прибутковості та відсутність достатнього професійного рівня ведення соціально-орієнтованого бізнесу.

«Соціальні підприємці амбітні і наполегливі, коли справа стосується рішення великих соціальних питань, і знають, як досягти масштабних змін. Замість того щоб залишити потреби суспільства на розгляд держави або бізнес-сектора, соціальні підприємці шукають джерело проблеми і усувають його шляхом зміни системи» [1].

Сучасний стан використання альтернативних інструментів фінансування в Україні (лізинг, факторинг, венчурний капітал, електронне фінансування, бізнес-ангели). Альтернативні інструменти фінансування використовуються недостатньо і мають значний потенціал зростання. При цьому державна фінансова та інституційна підтримка при розвитку альтернативних інструментів фінансування особливо важлива для молодих інноваційних підприємств.

Вплив інновацій на соціально економічний розвиток в сучасному світі помітно зростає. Це може привести до радикальних структурних змін в економіці і суспільстві, а також істотно вплинути на весь ланцюжок створення вартості - від постачальників до кінцевих споживачів. У той же час інноваційна політика залежить від різних підсистем загальної соціально-економічної системи, чийі структурні характеристики і механізми управління впливають на політичні процеси і багато в чому зумовлюють відповідні результати [2].

Державна підтримка соціального підприємництва в Україні офіційно не встановлена. Проте, в залежності від організаційно-правового статусу підприємства, яке виконує соціальну місію, державна підтримка їх діяльності може здійснюватись шляхом встановлення: механізму доступного кредитування; пільгового оподаткування доходів і майна; створення сприятливих умов діяльності соціальних підприємств.

Фінансова підтримка соціального підприємництва здійснюється в наступних видах: кредитування соціального підприємництва; краудфандінг; мікрогранти малим підприємствам; соціальні фондові біржі; соціальні облігації.

В залежності від соціальної спрямованості використання коштів соціального підприємства на програми і заходи соціального характеру вважаємо за необхідне визначати показники ефективності вкладення фінансових ресурсів. Вони можуть бути оцінені з позиції як економічної, так і соціальної ефективності. Таким чином, соціальне підприємництво характеризується поєднанням традиційного бізнесу та благодійної організації. Специфічною його ознакою є виконання соціальної місії, що характеризує його як інноваційний інструмент забезпечення зростання добробуту громадян[3].

Лізинг в країні є найбільш поширеним інструментом фінансування із забезпеченням активами і користується заслуженою популярністю. З економічної точки зору лізинг розглядається як контракт між двома сторонами, при якому одна сторона (лізингодавець) надає за певну плату майно для тимчасового володіння і користування іншій стороні (лізингоодержувач) на певний період часу з подальшим правом викупу цього майна [4].

Отже, фінансування із забезпеченням активами засновано на інших механізмах, ніж традиційні боргові інструменти. У разі фінансування з забезпеченням активами (наприклад, кредитування під заставу, факторинг, лізинг) рішення про надання фірмі грошових коштів ґрунтується не на її поточний фінансовий стан, а на вартості конкретних активів, включаючи дебіторську заборгованість, акредитиви, інвентар, машини, обладнання і товари. Основною перевагою цього механізму є те, що підприємства отримують фінансування швидше і на більш гнучких умовах, ніж звичайні кредити, незалежно від стану балансових рахунків компанії і перспектив майбутніх грошових потоків. Крім того, повторне фінансування стає доступним в більш короткі терміни.



### Список використаних джерел:

1. Босак І. П. Тенденції розвитку соціального підприємництва в Україні // Наукові записки. - № 1. – 2018. – С 154 – 160.
2. Гусак Н., Кузнецова В, Стеценко Т. Соціальне підприємництво в Україні: звіт за результатами дослідження. Київ :Pact, Inc., Western NIS Enterprise Fund, Школа соціальної роботи НаУКМА, ГО «Молодіжний центр з трансформації соціальної сфери «СОЦІУМ XXI», 2018. 45 с.
3. Розвиток соціального підприємництва в Україні та його роль. – Режим доступу : [http://old2.niss.gov.ua/content/articles/files/111Zapiska-Hodgson-Sots-p\\_dpri\\_mnitstvo-zatverd](http://old2.niss.gov.ua/content/articles/files/111Zapiska-Hodgson-Sots-p_dpri_mnitstvo-zatverd)

УДК 336.77.067

*Сорока А.В.,*

*студентка*

*Науковий керівник - Мякишевська О.М.,*

*к.е.н., доцент кафедри*

*корпоративних фінансів і контролінгу*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Інвестиційне кредитування середнього і малого підприємництва у зарубіжних країнах**

Інвестиційне кредитування є допоміжним механізмом для розвитку бізнес-клімату будь-якої країни. На сьогодні використання такого виду кредиту широко використовується середніми та малими підприємствами з метою закріплення їх на ринку.

За даними рейтингу Всесвітнього банку Doing Business 2019, що описує рівень легкості ведення бізнесу в 190 країнах світу, до п'ятірки країн з задовільним інвестиційним кліматом ввійшли: Нова Зеландія, Сінгапур, Данія, Гонконг(Китай) та Республіка Китай[1]. Цей показник дає інвестору чітке розуміння на скільки країна стимулює розвиток підприємницької діяльності,

тобто захищеність прав власності, інфраструктура країни, рівень інфляції, злочинність та інші критерії, що використовуються для аналізу.

Підприємства, що здійснюють свою діяльність в економічно розвинених країнах отримують значну підтримку інвестиційного кредитування з боку держави (наприклад, держава здійснює податкове регулювання інвестиційної діяльності).

Цікавим в цій сфері є досвід Великої Британії, яка за останні роки помітно збільшила сектор малого та середнього бізнесу, який на сьогодні складає 99,8% загальної кількості підприємств. Такий розвиток був спричинений запровадженням інвестиційних кредитів, які спрямовуються виключно на фінансування проектів, збільшення їх ефективності та стабільності на ринку. Такий вид кредиту може надаватися лише після детальної перевірки документів, а саме прогнозу фінансових показників та відповідного бізнес-плану.

В свою чергу такі країни як США та Японія для підтримки малого та середнього бізнесу використовують досвід SBA (урядова організація, що здійснює підтримку та контроль за діяльністю СМБ)[3]. Метою такої допомоги є надання державних гарантій за кредитами відповідно з державними чи регіональними програмами.

США, Японія та Велика Британія, окрім вище зазначеного, використовують досвід інвестиційного кредитування, що базується на створенні приватних інвестиційних компаній (SBIC), які використовують власний або позиковий капітали під гарантії урядових організацій (SBA – у США) для інвестування підприємств середнього та малого бізнесу. Такі компанії надають акціонерний капітал, довготермінові й облігаційні позики, послуги з фінансового менеджменту з можливою їх участю в отриманні прибутків за успішного розвитку й подальшої прибуткової діяльності малих підприємств.

У Чехії, Угорщині, Словаччині та Болгарії застосовують модель спеціалізованого державного банку гарантій і розвитку щодо підтримки середнього і малого бізнесу за основною формою цільових державних програм, що реалізують банки розвитку[4].

Така модель є вигідною і для держави, тому що вона дозволяє вирішити загальнодержавні проблеми у всіх сферах їх виникнення (промисловість, будівництво, ноу-хау, реконструкція і модернізація будов і споруд і так далі).

Іноземні держави також надає гарантії середньому і малому бізнесу за середньо- і довгостроковими інвестиційними кредитами (до 75% обсягу кредиту) і пільговими кредитами у розмірі 65% витрат на реалізацію проекту.

В Польщі також здійснюється підтримка МСБ[5], що відбувається шляхом полегшення таким підприємствам доступ до кредитних ресурсів за допомогою запровадження механізму компенсації частини відсоткових ставок за кредитами, фондів гарантування кредитів для підприємців, зменшення податкового навантаження, запровадженням й удосконаленням спрощеної системи оподаткування.

Підтримка малого та середнього бізнесу зарубіжними країнами сприяє економічному процвітання держави та конкурентно спроможності підприємств як в середині країни, так і на міжнародній арені. Причинами успіху насамперед є комплексність заходів державної економічної політики щодо СМБ; підвищення ефективності й попередження тиску з боку різних зацікавлених груп; створення законодавчої бази; регулювання податків на користь середнього та малого бізнесу; забезпечення сприятливої інфраструктури бізнесу; полегшення доступу до зовнішніх джерел інвестування.

Інвестиційне кредитування як механізм розвитку середнього та малого бізнесу сьогодні набирає все більшого розвитку, адже завдяки такому кредитуванню підприємство має змогу прискорити свій розвиток. При чому, як показує практика, саме в такий бізнес слід інвестувати, адже під час кризи найбільш стійкими на ринку є підприємства малого та середнього бізнесу, тому що великі підприємства переважно мають надмірну кількість кредитів, через що не можуть вийти з проблемного стану[2].

Тому виходячи з досвіду вище зазначених країн, таким державам як Україна необхідні додаткові заходи, щодо сприяння розвитку бізнесу. Найбільш ефективними є поради, щодо: зменшення податкового навантаження для малих

підприємств, введення в дію пільгове оподаткування для активізації інноваційної діяльності та запровадження прямої фінансової підтримки через гранти, структурні фонди. А представникам таких підприємств слід дотримуватися головної умови для отримання інвестиційного кредиту, а саме створення правдивої та відкритої звітності.

#### **Список використаних джерел:**

1. Рейтинг «DoingBusiness» 2019 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org>
2. Акчуріна Ю.М., Мальцева А.І. Проблеми і перспективи кредитування малого бізнесу / Ю.М. Акчуріна, А.І. Мальцева // Вісник Запорізького національного університету. – № 1 (3). – 2008. – С. 13-18.
3. Малый бизнес в Японии / Е. Абрамов, А. Певзнер, А. Родионов, Ю. Хачатуров // Экономика и жизнь. – 2000. – № 34. – С. 34–38.
4. Митропан С. О. Світовий досвід державного регулювання підприємництва/С. О. Митропан // Вісник КНУТД. – 2011. – № 4. – С. 163-168.
5. Офіційний веб-портал Республіки Польща [Електронний ресурс]. – Режим доступу :<http://ru.poland.gov.pl>.

**УДК 339.727**

***Стрибайло А.Ю.,***

*студент 3 курсу факультету фінансів*

***Науковий керівник - Урванцева С.В.***

*к.е.н., доцент кафедри*

*корпоративних фінансів і контролінгу*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

#### **Залучення іноземних інвестицій в економіку України**

Ні для кого не секрет, що іноземні інвестиції є одним із головних факторів розвитку національної економіки, без них важко уявити високорозвинену країну. Інвестиції є запорукою системного розвитку матеріально-технічної бази,

стимулювання конкуренції на ринку, підвищення рівня життя у країні. Відтак розуміння сучасного стану і перешкод, що стримують залучення іноземних інвестицій є досить актуальним практичним завданням на даний час.

Прямі іноземні інвестиції — найбільш бажана форма капіталовкладень для економік, що розвиваються, оскільки дозволяє реалізовувати великі проекти; крім того в країну надходять нові технології, нові практики корпоративного управління, тощо. На рис. 1 наведено сучасний стан вкладення іноземних інвестицій в економіку України за 2010 – 2018 рр.

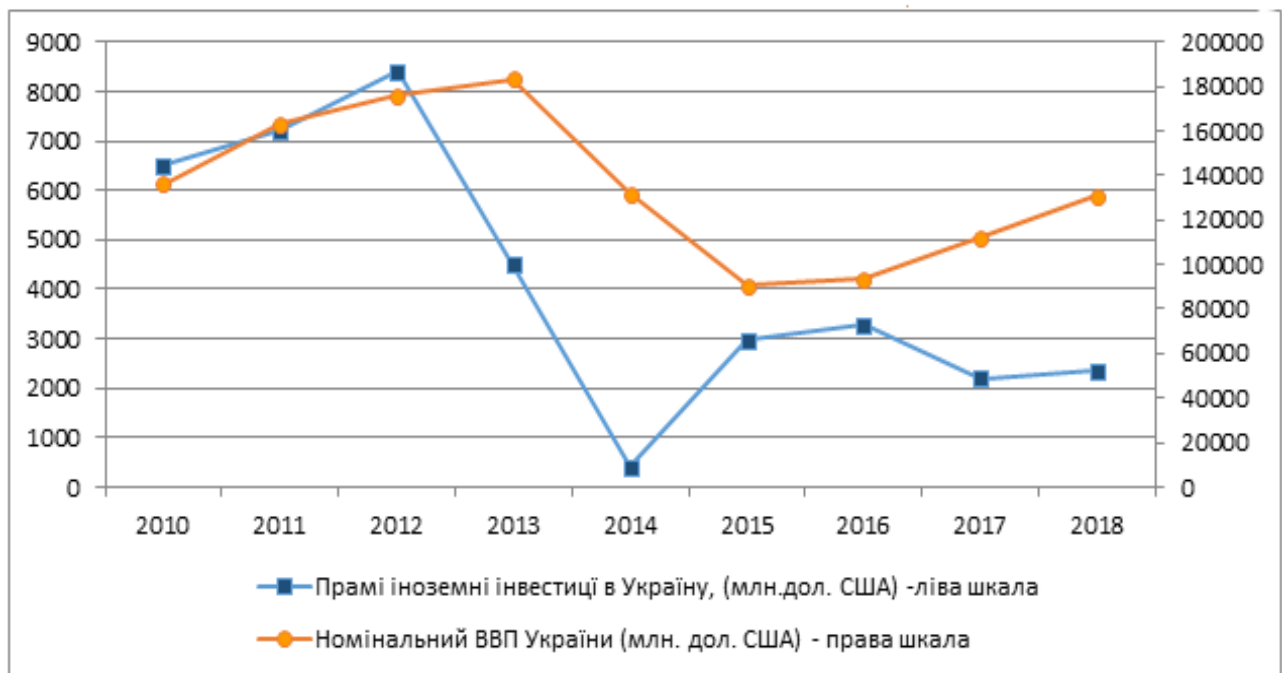


Рис. 1 Прямі іноземні інвестиції та ВВП України за 2010-2018 рр.

Джерело: складено автором за даними [1]

Проаналізувавши данні Рис. 1 підкреслимо, що значне падіння рівня іноземних інвестицій відбулось у 2014 р. (разом з падінням ВВП), це було зумовлено політичною та економічною ситуацією в країні та початком військової агресії; і до тепер обсяги залучення інвестицій не можуть вийти на докризовий рівень, а для забезпечення розвитку економіки вони повинні перевищувати його.

Провівши аналіз структури надходжень іноземних інвестицій виявлено негативну тенденцію, що пов'язана зі спрямуванням інвестицій у ті сфери економіки України, які є достатньо розвинутими і стабільними й недоотримання іноземних інвестицій іншими сферами господарювання, які вкрай їх потребують. Так, провідними сферами економічної діяльності за обсягами освоєння капітальних інвестицій на початок 2018 р. були; промисловість – 33,1%; будівництво – 12,3%; сільське, лісове та рибне господарство – 14,0 %; інформація та телекомунікації – 4,1%; оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів – 7,0%; транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність – 8,7%; державне управління й оборона, обов'язкове соціальне страхування – 7,4% [2]. На наш погляд іноземні інвестиції повинні спрямовуватись в ІТ сферу України, яка є однією із найголовніших і перспективніших у 21 столітті, вона в подальшому може давати значні прибутки і підвищення наукового потенціалу країни.

За даними Державної служби статистики за січень-червень 2019 р., найбільші країни інвестори в Україну є: Кіпр (9,5 млрд. дол.), Нідерланди (7,1 млрд. дол.), Велика Британія (2,1 млрд. дол.), Німеччина (1,7 млрд. дол.), Віргінські острови (1млрд. дол.) [3]. І тут також виявлено проблему, оскільки Кіпр та Британські Віргінські острови є офшорними зонами (тобто ставки за ключовими податками там є дуже низькими). Через це дані країни є привабливими для олігархів і осіб, які прагнуть приховати свої доходи та уникнути сплати податків. Найчастіше, кошти, які виводяться в офшори, повертаються назад в країну у вигляді інвестицій; відтак, зароблені незаконним чином кошти узаконюються в Україні. Отже, іноземні інвестиції в країну є недостатніми і значна їх частина є офшорними.

Як бачимо ситуація з іноземними інвестиціями потребує покращення, крім того інвестиційний процес в Україні гальмується низкою суб'єктивних і об'єктивних факторів, серед яких: політична й економічна нестабільність, часті зміни законодавства, повільні темпи приватизації, високий рівень корупції, недосконалість методичного забезпечення підготовки інвестиційних проектів,

відсутність практичного досвіду і слабо розвинена інфраструктура венчурних інвестицій та в цілому несприятливий інвестиційний клімат.

Системне вирішення цих проблем в майбутньому дасть фундамент до значного збільшення іноземних інвестицій та розвитку країни. Інвестиційний клімат як узагальнена характеристика сукупності соціальних, економічних, організаційних, правових, політичних, соціокультурних передумов зумовлює привабливість і доцільність інвестування в ту або іншу господарську систему [4]. Створення сприятливого інвестиційного клімату в Україні є однією з найважливіших умов залучення інвестицій, отже доречним є:

- створення надійної правової основи для стимулювання і залучення приватних інвестицій в інститути розвитку;
- впровадження механізмів участі індивідуальних інвесторів в операціях на фінансовому ринку;
- підвищення прозорості процесу приватизації та розвиток системи корпоративного управління на підприємствах;
- розбудова національної фінансової системи в напрямку створення механізмів довгострокового інвестиційного кредитування, конкурсного розподілу державних інвестиційних ресурсів, ефективною концентрації заощаджень населення для фінансування цілей економічного розвитку;
- розвиток державно-приватного партнерства в підтримці інвестиційної та інноваційної діяльності;
- розробка регіональних планів підвищення інвестиційної привабливості областей з урахуванням особливостей їхнього ресурсного потенціалу.

Стимулювання надходження прямих іноземних інвестицій в економіку України повинно стати ключовим елементом державної політики в найближчі роки, це дозволить побудувати більш стабільну економіку та стати конкурентоспроможними на світовому ринку.

#### **Список використаних джерел:**

1. Сайт Мінфін [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/fdi/>

2. Колєвато̀ва А.В. «Сучасний стан залучення іноземних інвестицій в економіку України» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/archive/22-2018/200.pdf>

3. Державна служба статистики України. Офіційний сайт [Електронний ресурс] – Режим доступу: [https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2018/zd/inv\\_zd/pi\\_ak\\_ks\\_reg\\_kv/pi\\_ak\\_ks\\_reg\\_kv\\_u/arh\\_pi\\_ak\\_ksvr\\_u.html](https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2018/zd/inv_zd/pi_ak_ks_reg_kv/pi_ak_ks_reg_kv_u/arh_pi_ak_ksvr_u.html)

4. Дискіна А. А. Розробка основних підходів підвищення інвестиційного забезпечення промислового підприємства [Електронний ресурс] / А. А. Дискіна // Технологический аудит и резервы производства. - 2014. - № 5 / 3 (19). - С. 48-51.

**УДК 336.64**

***Піскарьов А.С.,***

*студент 6-го курсу ФФ-602*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

***Угляренко О.М.,***

*к.е.н, доцент кафедри*

*корпоративних фінансів і контролінгу*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Фінансовий аутсорсинг як інструмент управління фінансами акціонерного товариства**

Менеджмент будь-якого підприємства намагається оптимізувати процеси управління як за рахунок власних ресурсів, так і зовнішніх. Одним з таких інструментів управління діяльністю підприємства є аутсорсинг. Фінансовий аутсорсинг (F&A Finance and Administration outsourcing) та інші інструменти змінюють роль і значимість фінансів в корпоративному управлінні, а також вдосконалюють систему підтримки фінансових рішень, що підвищують вартість компанії. Як і будь-який аутсорсинговий процес, він характеризується певними перевагами та недоліками.



### Переваги:

- можливість концентрації на основному виді діяльності;
- гнучкість кадрового забезпечення;
- можливість реалізації фінансових ризиків між виконавцями і

замовниками у разі укладення контракту на послуги F&A;

- можливість імплементації кращих практик управління фінансами;
- поділ і перерозподіл ресурсів, доповнення їх ресурсами аутсорсера;
- можливість подолання потенційного дефіциту на ринку праці, послуг

та ін.

### Недоліки:

- розрив або слабкість комунікацій;
- адміністративний диктат аутсорсера;
- можливість витоку конфіденційної інформації;
- зниження якості сервісу;
- необґрунтоване зростання цін на послуги аутсорсера.[1]

Про безперервне зростанні послуг F&A говорять дослідження міжнародного ринку ділових послуг, які показали, що загальний обсяг аутсорсингових угод наближається до 1,5 трлн. дол., а частка послуг по обробці бухгалтерської та фінансово інформації серед ділових послуг на міжнародному ринку становить 38%, а щорічне зростання – 8-10% [2, с. 17]. Обсяг послуг F&A на міжнародному ринку ділових послуг значний, так управління фінансами в імпорті послуг США – 22% всіх ділових послуг (виконавці – компанії-аутсорсери Індії), у Великобританії цей показник – 20%. Аналіз послуг F&A, що надаються фахівцями компаній-аутсорсерів Індії, показав, що на початку на міжнародний F&A передавалися рутинні (стандартизовані) процеси або окремі операції, наприклад розрахунок заробітної плати і соціальних нарахувань, ведення первинної документації, виписка рахунків та ін., що не вимагали великих знань по структурі і діяльності компаній замовників і не представляли собою джерела конкурентних переваг. Із зростанням конкуренції на

міжнародному ринку ділових послуг компанії Індії, щоб не втратити свою частку ринку ділових фінансових послуг, були змушені інвестувати в підвищення кваліфікації своїх фахівців [3].

Тільки в останні роки українські виробники стали впроваджувати аутсорсинг як інструмент ефективного управління бізнесом і підвищення конкурентоспроможності підприємства. Що ж стосується профілю споживачів даної послуги, найбільшою популярністю фінансовий аутсорсинг користується у підприємств оптової та роздрібною торгівлі, будівельні та виробничі компанії. В країнах ЄС фінансовий аутсорсинг визначається такими тенденціями:

- Такі складні фінансові функції як управління кредиторською та дебіторською заборгованістю, фінансове планування та аналіз, отримання фінансової та управлінської звітності в більшій мірі стають завданням фінансового аутсорсингу;
- Консолідація бізнес-процесів – це актуальні послуги для компаній зі складною корпоративною структурою, яким компанії-аутсорсери допоможуть консолідувати їх фінансові і бухгалтерські операції для кращого управління і зменшення витрат;
- Підвищення уваги до відповідності надання аутсорсингових послуг нормативним актам, які регулюють їх надання[4].

Слід відмітити, що українські підприємства будуть надалі більш ретельно та ефективно використовувати аутсорсинг як форму ведення сучасного бізнесу. В процесі інтеграції з ЄС конкуренція між ними та іноземними компаніями стане більш жорсткою, тому аутсорсинг стане одним з інструментів підвищення конкурентоздатності вітчизняних підприємств. Аналізуючи досвід зарубіжних і вітчизняних колег, важливо вдосконалювати аутсорсинг як необхідний інструмент фінансового успіху, що забезпечить лідерську позицію компанії на ринку.

### Список використаних джерел:

1. Лактіонова О. Є. Фінансовий аутсорсинг в управлінні корпоративними фінансами, переваги та недоліки // Російське підприємництво. - 2014. - Том 15. - № 23. - С. 12-23.
2. Зозульов О. Аутсорсинг як інструмент підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств в умовах глобалізації / О. Зозульов, О. Микало // Економіка України. – 2017. – 8(573). – С. 16–25
3. The National Association of Software and Services Companies (NASSCOM) (India). IT-BPO Sector in India: Strategic Review 2018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nasscom.in/-Nasscom/templates/-NormalPage.aspx?id=58662>
4. Омельченко, Л. С. Тенденції розвитку фінансового аутсорсингу в країнах ЄС / Л. С. Омельченко, О. Ю. Лактіонова // Корпоративні фінанси : проблеми та перспективи інноваційного розвитку : II Міжнар. науково-практ. конф. (Київ, 12 жовтня 2018 р.) : зб. матеріалів. – Київ, 2018. – С. 76–79. – Бібліогр.: с. 78–79

**УДК 332.1.004**

**Удочкін М.В.,**  
*«ФЕтаУ», III курс,*  
**Науковий керівник - Красножон С. В.,**  
*к.е.н., доцент кафедри*  
*корпоративних фінансів і контролінгу*  
*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Інструменти підвищення інвестиційної спроможності регіонів України**

Соціально-економічна криза 2014 року призвела до погіршення становища із залученням інвестицій з-за кордону та здійснення внутрішніх капіталовкладень. Як непривабливість інвестиційного клімату, так і нестача коштів для капіталовкладень спричинили різке погіршення показників інвестиційної діяльності в цілому по Україні та по її окремих регіонах. Такі

тенденції розпочалися ще у 2013 р. і продовжилися у 2014 р. Пошук регіонами нових ринків збуту товарів і послуг, зумовлений зміною господарських зв'язків, а також необхідність накопичення ресурсів для потреб розвитку спричинюють посилення уваги до питань зміцнення інвестиційної спроможності регіонів. Це передбачає пошук ресурсів на місцях, їх акумулювання, примноження та нарощування і ефективне використання, і, відповідно, вимагає розробки комплексу заходів щодо підвищення інвестиційної спроможності регіонів.

Розробка інвестиційної політики традиційно залишається прерогативою органів влади центрального рівня. Низка нормативно-правових документів, які унормовують здійснення інвестиційної діяльності в країні, зокрема Закон України «Про інвестиційну діяльність»[1] та Указ Президента України «Про заходи щодо вдосконалення інвестиційної діяльності в Україні»[2], стосуються загальнодержавного рівня. Натомість, інвестиційна політика регіонального рівня не стала конструктивним елементом системи регулювання інвестиційної діяльності. Вагому роль у регулюванні інвестиційної діяльності саме на регіональному рівні та у формуванні системи інвестування в регіонах і задоволенні очікувань інвесторів відіграють рейтинги інвестиційної привабливості регіонів, інвестиційні паспорти регіонів, інвестиційні атласи по регіонах, що формуються Державним агентством з інвестицій та управління національними проектами України. Місцеві ради здійснюють/впливають на інвестиційну діяльність на власний розсуд у рамках чинного законодавства. Статті лише окремих законодавчих актів – Законів України «Про місцеве самоврядування в Україні», «Про місцеві державні адміністрації» – мають відношення саме до місцевого рівня, створюючи місцевій владі рамки для дій і простір для маневрування у питаннях залучення інвесторів та реалізації великих інвестиційних проектів. Також, місцева влада може впливати на інвестиційну діяльність на підпорядкованій їй території засобами пропагандистського впливу, до яких можна віднести розроблення інвестиційних паспортів регіонів. На сьогодні вже кожна ОДА розмістила на своїй інтернет-сторінці інвестиційний паспорт області, окремі ОДА розмістили також інвестиційні паспорти районів та

міст. Проте загальне враження від здійснення регулювання інвестиційної діяльності на рівні регіонів складається як про розрізнену і неупорядковану систему. І головне, засоби та інструменти регулювання інвестиційної діяльності на рівні регіонів та окремих громад не імplementовані до базових нормативно-правових документів регіонального розвитку, у першу чергу – до середньострокових стратегій регіонального розвитку. Тим самим «інвестиційна стратегія» регіону перетворюється на набір хаотичних неперіодичних дій щодо приваблення інвесторів до реалізації окремих інвестиційних проектів або недопущення припинення діючих проектів, не має стратегічного спрямування і не сприяє розкриттю внутрішнього потенціалу регіону [3].

Інституційним інструментом розкриття внутрішнього потенціалу регіону є регіональні стратегії. У чинних стратегіях регіонального розвитку відсутні системний і всебічний аналіз внутрішнього потенціалу регіону та визначення способів його використання. У регіональних стратегіях присутній аналіз окремих галузей та сфер діяльності, які становлять господарську основу для даного регіону, проте він не має стратегічної спрямованості як загалом, так і в контексті підвищення інвестиційної привабливості регіонів зокрема. З тексту стратегії інвестору важко дійти висновків про можливість здійснення капіталовкладень. Відповідно, проведений у такий спосіб аналіз стану розвитку окремих галузей та сфер діяльності не сприяє розкриттю внутрішнього потенціалу регіону.

Отже, створення регіональних парків як новітній інструмент для інвестування – це територія, сформована для збереження довкілля, на яких діють преференційні режими для інвесторів – знижені ставки податку на прибуток при реалізації інвестиційних проектів та податку на нерухомість, яка залучається у проект; такі парки успішно діють в окремих країнах Європи, у США, Канаді, Новій Зеландії та ін. Промислові округи – частина території регіону, призначена для розміщення та функціонування різних виробництв та супутніх їм сервісів, сформована за єдиним проектом планування з необхідною інфраструктурою; інвесторам надаються гарантії незмінності умов інвестування, можливість

безкоштовного користування існуючою інфраструктурою та здійснюється побудова частини необхідної виробничої інфраструктури за рахунок державного бюджету.

### Список використаних джерел:

1. Про інвестиційну діяльність. Закон України N 1560-XII від 18 вересня 1991 року (в редакції від 09 листопада 2013 року на підставі документу 639-19)
2. Про заходи щодо вдосконалення інвестиційної діяльності в Україні. Указ Президента України N 912/2009 від 10 листопада 2009 року
3. Атлас інвестиційної привабливості України та інвестиційні паспорти [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://www.ukrproject.gov.ua/page/atlas-investitsiinoi-privablivosti-ukraini-ta-investitsiini-pasporti>

УДК 336.6

*Шергіна Л.А.,*

*к.е.н., доцент кафедри*

*бізнес-економіки та підприємництва*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

*Нотевський Є.В.,*

*студент, голова студентської*

*академічної ради факультету економіки та управління*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Роль соціального підприємництва в інвестиційно-інноваційному розвитку України**

Повільне зростання та збільшення нерівності, поляризація доходів і можливостей характерні для багатьох країн світу, як і їх регіонів навіть для країн з розвиненою економікою. Сьогодні добробут людини є центральним положенням регіональної, національної та міжнародної економічної політики

більшості держав. Освіта, інфраструктура, етика, інвестиції, підприємництво і соціальний захист стали основними факторами впливу на стале зростання, як і на гуманітарно-соціальний розвиток.

Для того, щоб бізнес-структура, підприємство було успішним, не достатньо лише задовольняти потреби споживача, а й необхідно всіляко розширювати масштаб своєї діяльності. Яскравим прикладом щодо впровадження інновацій, досягнення інвестиційно-інноваційного розвитку є соціальне підприємництво.

Перш за все, соціальне підприємництво доцільно ідентифікувати як суспільно важливу ініціативу, основою якої є комерційна модель господарської поведінки. Водночас соціальне підприємство – це стійка бізнес-структура, схильна до саморозвитку, яка формує механізм соціальної підтримки та інфраструктурного розвитку шляхом тісної інтеграції в суспільну систему [1].

Соціальні підприємці часто створюють величезну цінність, коли вони задовольняють основні гуманітарні потреби, наприклад, шляхом надання ліків або харчових продуктів, які можуть бути питанням життя або смерті для тих, хто їх отримує.

Багато соціальних підприємців працюють в країнах, що розвиваються, або ж не мають структур або ресурсів, які дозволили б підтримувати традиційне підприємництво. Таким чином, соціальні підприємці повинні створювати нові бізнес-моделі та організаційні структури, а також унікальні стратегії для отримання соціальної цінності. Соціальне підприємництво може надати деякі цікаві нові ідеї, які могли б розширити мислення і набори інструментів традиційних підприємців, а також збагатити конструкції для більш соціально прийнятних і стійких стратегій бізнесу та організаційних форм. Унікальну роль соціального підприємництва можна визначати як "внесок індивідуальних підприємців в інтересах сталого розвитку" [2, с. 6]. Три основні гравці роблять внески для досягнення стійкого розвитку:

- уряди, неурядові організації та міжнародні організації (націлені на широкі області політики, що використовують безліч інструментів, а також

примусові заходи до виконання правових структур для захисту людського і трудових прав та навколишнього середовища).

- корпоративна соціальна відповідальність (визначається Європейською комісією як «Бізнес-внесок у стійкий розвиток»).
- Соціальне підприємництво (визначається «в якості внеску підприємницьких осіб в інтересах сталого розвитку»).

Отже, виділяють кілька різних рівнів індивідуальних і спільних дій щодо досягнення інвестиційно-інноваційного розвитку. Для розкриття унікальної ролі для соціального підприємництва слід наголосити, що соціальні підприємці виявляють нові й ефективні способи створення продуктів, послуг або структури, які, або безпосередньо обслуговують соціальні потреби, або дозволяють іншим задовольнити їх, щоб досягти сталого розвитку.

Соціальне підприємництво – це підприємницька діяльність, яка спрямовується на інновативну, суттєву і позитивну зміну у суспільстві, тобто це прибутковий бізнес, який має соціальні цілі, і прибутки якого спрямовуються в основному на розвиток цього бізнесу або на громадські справи.

На відміну від традиційного бізнесу, який працює заради досягнення прибутку, соціальне підприємництво виконує соціальні функції та розвивається в тих сферах, де це неможливо для державних підприємств через дефіцит фінансування, а приватний сектор не зацікавлений через низьку рентабельність.

Підприємництво і соціальне підприємництво відрізняється один від одного лише характеристиками цінності, яка виробляється.

У випадку звичайного підприємництва – це ринкова цінність, що може бути виражена в категоріях доходу та прибутку. Натомість результатом функціонування соціального підприємництва є соціальний ефект, який одержує значна частина суспільства або суспільство в цілому, при цьому цільовими групами є найменше захищені верстви населення, що не мають фінансових ресурсів або політичних важелів для досягнення такого ефекту власними силами. Таким чином, соціальне підприємництво варто розглядати в якості важливого інструменту щодо стимулювання інвестиційно-інноваційного розвитку України.



### Список використаних джерел:

1. Соціальне підприємництво в контексті сталого розвитку / Л. А. Шергіна, Є. В. Нотевський, А. Й. Жемба // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. - 2018. - № 3(2). - С. 160-165: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu\\_ekon\\_2018-\\_3%282%29\\_\\_34](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2018-_3%282%29__34)
2. Seelos C., Mair J. Social Entrepreneurship the contribution of individual entrepreneurs to sustainable development. – 2004. – 19 с.

**УДК 338.46**

*Шермет О.В.*

### **Впровадження досвіду інноваційних стратегій для України**

В даний час розвиток будь-якого бізнесу базується на використанні інвестиційно-інноваційних стратегій, то актуальним є розгляд сучасного провідного досвіду на прикладі Данії.

Данія має репутацію світового лідера в питаннях створення сприятливого клімату для ведення бізнесу та залучення інвестицій. Про це свідчать дані найбільш авторитетних рейтингів інвестиційної привабливості та доповіді провідних аналітичних організацій. Високі експертні оцінки Данія отримує завдяки сталої та ефективної макроекономічної основі ведення бізнесу, розвиненій інфраструктурі і висококваліфікованої робочої сили. Також, економісти відзначають низький рівень корупції та високу прозорість ведення бізнесу в якості факторів формують позитивний імідж країни.

Крім того іноземних інвесторів приваблює високий рівень розвитку науки і техніки. Це сприяє тому, що зарубіжні компанії вкладають кошти в найбільш інноваційні сфери, такі як біотехнології, фармацевтика та інформаційні технології. Наприклад, такі гіганти світової ІТ-індустрії як IBM, Apple і Facebook в 2016-2019 рр. вибрали країну як майданчик для нових data- та інноваційних центрів.

Як тенденції останніх років варто відзначити активний розвиток стартапів, яке відбувається завдяки тому, що на Данію звертають увагу як самі підприємці, так і потенційні інвестори. При цьому в даний момент ситуація складається таким чином, що саме інвестори відчують конкуренцію в боротьбі за право вкладення коштів в перспективні молоді компанії. Самі ж стартапи, при виборі потенційного партнера більш зацікавлені в тому, який досвід і зв'язки інвестор може принести компанії, ніж в обсягах фінансування.

Незважаючи на сильні позиції в питаннях залучення іноземних інвестицій, ряд особливостей економіки Данії обмежує їх активний приплив. Високий рівень цін і податків, а також складна процедура найму іноземних працівників на тлі нестачі висококваліфікованих фахівців (в деяких областях) є бар'єром для інвестицій.

Уряд активно заохочує іноземні інвестиції в економіку країни, але спеціального законодавства з цієї проблематики немає. Тим самим, Данія поширює національний режим на іноземних інвесторів. Іноземці можуть займатися будь-якого роду підприємницької діяльності за умови дотримання ними правил отримання посвідки на проживання і дозволу на роботу.

Для залучення інвестицій в Данію в 2001 р було спеціально створено агентство "Invest in Denmark" (далі - ІДК), яке є структурним підрозділом Торгового ради Міністерства закордонних справ Данії. Основне завдання ІДК - залучення інвестицій у високотехнологічні галузі. Агентство надає консультації на безоплатній основі з різних аспектів локалізації бізнесу в Данії і перспективності того або іншого інвестиційного проекту. ІДК має представництва в багатьох країнах Європи, Північної Америки та Азії.

Залучення іноземних інвестицій також є одним з напрямків діяльності численних приватних і державних кластерів і бізнес-інкубаторів. Вони виступають в якості провідника в Данії для потенційних інвесторів і допомагають їм звернути увагу на ті проекти, в яких співпраця принесе найбільшу користь обом сторонам. Крім того, організують «Національні дні» -

заходи, в ході яких відбувається огляд проєктів, підтриманих інвесторами з певної країни.

Найчастіше Торговий рада Данії, представники кластерів та данських компаній співпрацюють і організують великомасштабні ділові візити за кордон, найбільш яскраві з яких проходять одночасно з офіційними візитами членів королівської сім'ї. Як правило, авторитет корони використовується для залучення уваги до розвитку інвестиційного співробітництва між Данією і приймаючою стороною.

Для залучення іноземних інвесторів на території Данії щорічно проводяться тематичні виставки та ярмарки, на яких компанії знайомлять іноземних учасників з новітніми технологіями та досягненнями в тій чи іншій області. Найцікавішою виставкою в 2019р. стала "hi Teknologi og Industrimesse", присвячена робототехніці, автоматичі і інноваційному промислового обладнання. Велику популярність набувають заходи, націлені на встановлення нових контактів між потенційними партнерами - інвесторами і стартап-компаніями. В ході таких заходів проводяться т.зв. «пітч-сесії», які дозволяють молодим підприємцям виступити з презентацією свого проєкту перед десятками інвесторів одночасно. З відбулися в 2017 році можна відзначити "Tech BBQ", в якому взяли участь більше 1500 стартапів і 400 приватних і корпоративних інвесторів, а також "Week of Health and Innovation" - форум для розвитку мережі ділових контактів серед компаній, що працюють в сфері охорони здоров'я.

Отже, наведений досвід стимулювання інноваційних стратегій дає змогу Україні скоригувати сучасну стратегію та тактику управління інноваційними стартапами для забезпечення сталого соціально-економічного розвитку України.

#### **Список використаних джерел:**

1. Гриньов А.В. Інноваційний розвиток промислових підприємств: концепція, методологія, стратегічне управління / А.В. Гриньов. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2003. – 308 с.

2. Мержа С.І. Інноваційна діяльність у промисловості: сучасний стан та напрями активізації в Україні / С.І. Мержа // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 9. – С. 155–159.

**УДК 330.354**

*Шишук Н.О., Швидкий Д.О.*

*3 курс, «ФЕтаУ»,*

*Науковий керівник - Красножон С. В.,*

*к..е.н., доцент кафедри*

*корпоративних фінансів і контролінгу*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

### **Перспективи розвитку венчурного інвестування в ІТ-сектор в Україні**

За останні 20 років стрімкий розвиток інформаційних технологій призвів до того, що ІТ-сектор почав займати ключову роль у світовій економічній системі. Так, усі 5 найбільших компаній за ринковою капіталізацією у світі станом на листопад 2019 року, а саме Apple, Microsoft, Alphabet (Google), Amazon та Facebook є усім відомими софтверними (і не тільки) гігантами.

Саме такий великий успіх інноваційних компаній і спричинив розвиток інвестиційної діяльності в ІТ-сфері. Бажаючи отримати високі прибутки, інвестиційні фонди були готові йти на доволі високі ризики, що є наріжним каменем венчурного інвестиційного процесу. У Сполучених Штатах Америки венчурне інвестування існує вже понад 50 років, адже економіка цієї країни розвивалася зі значно більшими темпами в інноваційному напрямі, а інвестиційний клімат був куди більш сприятливим, ніж у інших країнах. До країн Європи венчурне інвестування дійшло пізніше, а в Україні ринок венчурного капіталу взагалі доволі молодий, що пояснюється доволі важким становленням економіки у її перехідний від планової до ринкової період.

Незважаючи на доволі стрімкий розвиток інтернет-технологій, а також пов'язаних з ними стартапів, венчурне інвестування в Україні все ще

знаходиться на стадії свого зародження. У 2014 році було створено Українську асоціацію венчурного та приватного капіталу (UVCA). Її метою є поширення інформації про можливості інвестування в Україні та багатовекторної підтримки інвесторів у всіх аспектах діяльності – починаючи із інформаційної підтримки до встановлення міжнародних контактів та зв'язку із урядом.[1] Такий крок є важливим у покращенні іміджу українського ринку венчурних капіталів як для іноземних, так і для внутрішніх приватних інвесторів.

У своїх проблемах із залученням венчурних інвестицій Україна не одна. Центральна та Східна Європа — це, в цілому, досить непопулярна локація серед іноземних венчурних інвесторів. Не набагато краще справи і в країн Західної Європи. Загалом 13 північноамериканських міст входять в рейтинг топ-20, азійських — 4, європейських, як вже зазначалось раніше — лише 3. Понад чверть (25,3%) усього обсягу венчурних капітальних інвестицій у світі припадає на агломерацію Сан Франциско - Сан Хосе-Окленд — територію, майже в п'ять разів меншу за населенням, ніж Україна. Як бачимо, тотально домінуючу позицію у сфері венчурних інвестицій у світі займають саме Сполучені Штати Америки.[2]

Факторів, що є причиною даної ситуації, досить багато. Перш за все, це сама природа венчурних інвестицій, які в сучасних умовах майже безальтернативно пов'язані з ІТ-сектором. Як відомо, Сполучені Штати Америки, а зокрема Каліфорнія та Кремнієва Долина — це найбільш розвинутий простір для реалізації новітніх інноваційних проектів в ІТ-сфері завдяки високій забезпеченості усіма необхідними ресурсами, починаючи із законодавчого забезпечення та закінчуючи наявністю висококваліфікованого персоналу, якісно підготовленого численними спеціалізованими університетами, що є частиною найпотужніших у світі ІТ-кластерів.

Щодо України, то, зрозуміло, що відкусити шмат цього венчурного «ІТ-пирога» у Сполучених Штатах практично неможливо. Натомість, Україні варто було б звернути увагу на майже в п'ять разів менший, ніж американський, але все одно досить значний ринок венчурних капіталів Європи. Консерватизм

європейської інвестиційної системи, а також доволі слабкий у порівнянні з США ІТ-сектор Європи створюють реальні умови для переманювання іноземних венчурних інвесторів на наш ринок, однак не в умовах наявного в Україні інвестиційного клімату та економічної ситуації.

Головною умовою, за якої ринок венчурних капіталів в ІТ-секторі в Україні зможе конкурувати із іншими країнами Європи, є проведення комплексних та оперативних реформ. Це, перш за все, тотальна боротьба з корупцією, створення законодавчої бази, яка б полегшила функціонування інвестиційних фондів в Україні (зокрема — іноземних), а також забезпечувала б їх надійний захист. Крім того, не можна відкидати загальні політичні та економічні фактори. Допоки економіка України не набуде стану стабільного розвитку, а політична ситуація не стане надійною та безпечною для інвесторів, можна не розраховувати на розвиток венчурного інвестування в Україні стрімкими темпами. Так, останні кілька років ринок венчурного інвестування в Україні показував доволі непогані показники зростання, однак більша частина цього зростання припадала лише на кілька великих стартапів як Grammarly чи Readdle, тоді як сотні невеликих стартапів не могли проводити діяльність через недостаток інвестиційних коштів, зокрема — на початковому етапі існування.

В цілому, перспективи венчурного інвестування в ІТ-сектор в Україні є доволі непоганими за умови, що державі вдасться налагодити політичну, економічну ситуації та забезпечити привабливий інвестиційний клімат. Однак чітко зрозуміло, що навіть у такому разі справжню конкуренцію Україна зможе скласти лише країнам-сусідам чи, у кращому випадку, країнам Європи, але ніяк не інноваційним гігантам — США чи Китаю.

#### **Список використаних джерел:**

1. Офіційний сайт Української асоціації венчурного та приватного капіталу [Електронний ресурс]. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <http://uvca.eu/ua/about>.
2. Rise of the Global Startup City: The Geography of Venture Capital Investment in Cities and Metros across the Globe [Електронний ресурс] //

Офіційний сайт Martin Prosperity Institute – Режим доступу до ресурсу:  
<http://martinprosperity.org/content/rise-of-the-global-startup-city/>.

**УДК 330.336.77:334.012.64**

**Шкіра А.А.,**

*студент 3 курсу*

*фінансового факультету*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

**Нагорна О. В.,**

*к.е.н., доцент кафедри*

*корпоративних фінансів і контролінгу*

*ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

**Шкіра А.М.,**

*викладач Хіміко-технологічного коледжу*

*імені Івана Кожедуба Шосткинського інституту*

*Сумського державного університету*

### **Роль венчурного капіталу у фінансуванні інноваційних процесів**

Інноваційна діяльність — вид діяльності, пов'язаний із трансформацією наукових досліджень і розробок, інших науково-технологічних досягнень у новий чи покращений продукт введений на ринок, в оновлений чи вдосконалений технологічний процес, що використовується у практичній діяльності, чи новий підхід до реалізації соціальних послуг, їх адаптацію до актуальних вимог суспільства. Інноваційна модель розвитку є однією з найбільш вартісних, а тому тісно пов'язана з пошуком додаткових джерел фінансування.

Одним з інвестиційних ресурсів у фінансуванні інноваційної діяльності є венчурний капітал. Світова практика доводить, що його поява зумовила посилену активізацію інноваційних процесів, а сам венчурний капітал став чинником прискорення розвитку науково-технічного прогресу [1].

На сучасному етапі інтенсифікація інноваційних процесів потребує обґрунтування можливостей залучення усіх ймовірних джерел фінансування інноваційних проектів та їх диверсифікації з метою усунення ризиків. У зв'язку з цим розвиток венчурного інвестування відіграє важливе значення, адже забезпечує залучення в інноваційний сектор довгострокових фінансових ресурсів широкого кола інституційних та індивідуальних інвесторів для фінансування високоризикових інноваційних проектів.

Венчурний капітал є критичним чинником в інноваційному процесі. Відомо, що венчурним капіталом були профінансовані фірми, які йшли попереду кожного нового покоління комп'ютерних технологій (персональні комп'ютери, програмне забезпечення та інше). Ринок венчурного капіталу прийнято ділити на формальний (інституційний) і неформальний сектори. Інституційний сектор представлений в основному фондами венчурного капіталу, а неформальний – індивідуальними інвесторами.

Для венчурного капіталу важливими є не просто результати науково-технічної та інноваційної діяльності, а лише ті, що мають перспективи визнання широким колом споживачів на ринку і здатні принести високий сумарний прибуток протягом нетривалого часу. Другою характерною особливістю венчурного капіталу є його органічний зв'язок з людським фактором, поєднання в собі можливостей фінансового капіталу та інтелектуального ресурсу. Саме в цьому полягає його інноваційна перетворююча функція.

Також особливістю венчурного капіталу є його ризикованість. Дійсно, підприємницькі проекти, у здійсненні яких використовується венчурний капітал, мають велику ймовірність недоотримання очікуваного виграшу, можливість втрат, але ризики присутні в будь-яких видах бізнесу, де використовується звичайний фінансовий капітал.

Серед особливостей венчурного капіталу можна назвати розпорошеність фінансування інноваційних підприємницьких проектів, а також відмінності у прибутковості на різних фазах його життєвого циклу. Наступною особливістю



венчурного капіталу є багатосуб'єктність управління його рухом, життєвим циклом на кожному етапі [3].

Зараз механізм венчурного фінансування є найбільш розвинутим в США, що пояснюється значною кількістю в цій країні малих високотехнологічних фірм та розвитком фондового ринку. Що стосується України, то наша країна відноситься до тієї кластерної групи, де ринок венчурного капіталу знаходиться лише на початковій фазі. Говорячи про розвиток в Україні венчурного фінансування необхідно відзначити низку чинників, які створюють підґрунтя для розвитку венчурного бізнесу, Це велика кількість проектів, майже доведених до стадії комерційного використання і які мають значний експортний потенціал та наявність поки що високої кваліфікації кадрів [2].

#### **Список використаних джерел:**

1. Амоша О.І. Особливості формування та використання венчурного капіталу в умовах невизначеності //О.І. Амоша // Академічний огляд. – 2009. - №1. – С. 14- 22
2. Мацелюх Н.П. Фінансування та стимулювання комерціалізації інновацій в Україні: проблеми і шляхи вирішення/ Мацелюх Н.П., Дем'янчук Г.В.// Наука та інновації. – 2014. - № 3. – С. 69 – 79.
3. Пилипенко Б.Г. Методи розрахунку ефективності фінансування довгострокових венчурних проектів / Б. Пилипенко // Актуальні проблеми економіки. – 2015. № 2 (164). – С. 450

*Наукове видання*

# **СУЧАСНІ ІНСТРУМЕНТИ УПРАВЛІННЯ КОРПОРАТИВНИМИ ФІНАНСАМИ**

**Збірник матеріалів  
III Всеукраїнської науково-практичної  
інтернет-конференції студентів, аспірантів  
та молодих вчених**

***4 грудня 2019 р.***

Видано в авторській редакції

Підписано до друку 19.12.2019. Формат 60×84/8  
Друк. арк. 34,09. Зам. № 20-5596

Державний вищий навчальний заклад  
«Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»  
03680, Україна, м. Київ, пр. Перемоги, 54/1

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру  
суб'єктів видавничої справи (серія ДК, №235 від 07.11.2000)  
Тел./факс (044) 537-61-41; тел.(044) 537-61-44  
E-mail: [publish@kneu.kiev.ua](mailto:publish@kneu.kiev.ua)